



Divulgación de Resultados

1T26



Destacados financieros y operativos



Reservas Confirmadas, +4% (+157 millones) vs. 1Q25;

Brasil: +8% vs. 1Q25;



B2B Brasil +12% vs. 1Q25, incluso en un escenario de conflictos, seguimos reforzando la capacidad de las marcas para capturar nuevas oportunidades de mercado;



Argentina -8% vs. 1Q25 (+4% en moneda constante), reflejo de la depreciación del dólar y de un escenario internacional desafiante;



Brasil +6% vs. 1Q25, reflejo del avance de las Reservas Confirmadas y de la evolución del desempeño de los canales;



Argentina -17% vs. 1Q25 (+7% em moeda constante), acompañando la retracción de las Reservas Confirmadas en un contexto de base comparativa fuerte y mayor cautela en la demanda internacional;



Ingresos Líquidos, +1% (+3 millones) vs. 1Q25;

B2B: +22% vs vs. 1Q25;



EBITDA¹ -A; reflejando una mayor cautela de la demanda de viajes en un escenario geopolítico más inestable, con impactos de conflictos y de la dinámica cambiaria sobre la demanda internacional;



EBITDA¹-A de 94 millones -10% vs. 1Q25;



Navegación intuitiva; contenido centralizado y experiencia renovada en el sitio web y la aplicación;



CVC CORP lanza su nuevo sitio web



Por segundo año, CVC Corp obtiene la certificación GPTW;

Renovación del sello GPTW;

R\$ Millones	1T26	1T25	Δ (R\$)	Δ (%)
Reservas Confirmadas	4.277,2	4.119,9	157,2	3,8%
Reservas Consumidas	4.390,0	4.157,6	232,4	5,6%
Ingresos netos ¹	365,1	362,2	2,9	0,8%
Take Rate%	8,3%	8,7%	(0,4 p.p.)	
EBITDA ¹ Ajustado	93,7	104,7	(11,0)	-10,5%
MG. EBITDA Ajustado%	25,7%	28,9%	(3,2 p.p.)	
Beneficio (Pérdida) Neto Ajustado ²	(63,1)	24,0	(87,1)	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 Benefício (Pérdida) Neto Ajustado estão disponíveis nos anexos 2 e 3.



Teleconferência de Resultados

14 de mayo, jueves

10h00 (BRT)/09h00 (EDT)

Teleconferência

[haga clic aqui](#)



Relaciones con Inversionistas

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

ri@cvc.com.br

Felipe Gomes
Rodrigo Táboas
Tiago Nishimura

La información operativa y financiera que figura a continuación, salvo que se indique lo contrario, se presenta en millones de reales nominales, elaborada de acuerdo con las normas contables brasileñas y los dictámenes emitidos por el Comité de Dictámenes Contables ("CPC") y aprobados por la Comisión de Valores Mobiliarios ("CVM"), y debe leerse conjuntamente con los estados financieros y las notas explicativas del periodo finalizado el 31 de marzo de 2026.

Sumario

Mensaje de la Administración.....	4
Reservas Confirmadas y Reservas Consumidas.....	5
Despesas Operacionais.....	9
Despesas de Vendas.....	10
EBITDA	11
Resultado Financeiro	12
Depreciaciones y Amortizaciones	13
Ganancia (Pérdida) Neta Ajustada	13
Flujo de Caja Gerencial.....	14
Endeudamiento General	15
Anexo 1: Balance 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: Representatividad 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 1Q26, trimestre marcado por desafíos en el turismo global, pero con resiliencia de la operación y protagonismo del B2B.

O agravamiento de la situación en Oriente Medio exigió una intensa actuación de la Compañía en diversos frentes, teniendo como impacto directo la paralización de importantes hubs de conexión global; como consecuencia, los destinos en Asia, Oriente Medio y Oceanía registraron un alto nivel de cancelaciones y reprogramaciones.

Además, el aumento del coste del queroseno de aviación presionó la dinámica del sector aéreo, con impactos sobre las tarifas, la oferta de asientos y el consumo de viajes en el periodo.

En este contexto, reiteramos nuestra confianza en la resiliencia del modelo de negocio de CVC Corp, y destacamos: (i) la capacidad de atender la demanda de reprogramaciones y atenciones de emergencia; (ii) el alineamiento estratégico entre Sourcing, Productos y Pricing, identificando oportunidades en destinos alternativos para optimizar las ventas; (iii) la presencia en los mercados de Ocio y Corporativo, que nos permite acompañar los cambios de consumo entre segmentos; y (iv) la solidez financiera para gestionar las oscilaciones de capital de trabajo del sector.

A lo largo del primer trimestre, realizamos los principales eventos anuales de nuestras marcas, con el objetivo de promover el alineamiento con franquiciados, proveedores, agentes y clientes. La Convención de Ventas de CVC Lazer se celebró en João Pessoa (PB) y reunió a más de 2.000 participantes. Connect 2026, la convención conjunta de Rextur Advance y Visual Turismo, se celebró en Porto Seguro (BA) y, más recientemente, Trend Viagens celebró en Cancún el Summit Trend 2026. Entre los temas tratados, los eventos incluyeron actualizaciones sobre los frentes de Digital, inteligencia artificial y tendencias de nuevos productos.

En línea con las prioridades de 2026, renovamos la certificación Great Place to Work (GPTW), reforzando el compromiso de la Compañía con la valoración y el desarrollo de nuestros equipos, uno de los pilares centrales de la gestión.

En el 1Q26, las Reservas Confirmadas de CVC Corp totalizaron R\$4,3 mil millones, un incremento anual del 3,8%; en bases comparables¹, el incremento fue del 9,3% vs. 1Q25, siendo que, en Brasil, el B2C presentó evolución en la demanda y el B2B mantuvo un buen desempeño, sustentado por la demanda de clientes globales, pese al escenario geopolítico adverso de conflictos en Oriente Medio.

Los Ingresos Netos¹ consolidados alcanzaron R\$365,1 millones en el 1Q26, un crecimiento del 1% frente al 1Q25 (+7% en bases comparables); el crecimiento inferior al de las reservas está relacionado con el aumento de la participación del B2B en el mix de ventas, dado que dicha unidad presenta un Take Rate menor, aunque una mejor dinámica de capital de trabajo.

El EBITDA Ajustado totalizó R\$93,7 millones en el trimestre, una retracción del 10,5% frente al 1Q25, con un margen del 25,7%, una caída de 3,2 p.p. en la comparación anual. El desempeño se vio impactado, sobre todo, por los efectos del escenario externo sobre el volumen y el mix de ventas. La Administración sigue centrada en la recomposición gradual de la rentabilidad, con iniciativas orientadas a la eficiencia operativa, la disciplina en la gestión de gastos y la optimización de la cartera.

A corto plazo, mantenemos el foco en la priorización de los productos con mayor margen de contribución y en la disciplina sobre costes y gastos operativos, con revisiones periódicas de las estructuras.

Seguimos confiados en los fundamentos del sector turístico brasileño y atentos a las oportunidades que puedan surgir con la gradual normalización de las tarifas aéreas y reafirmamos nuestro compromiso con los pilares estratégicos de largo plazo de CVC Corp:

- (i) Cliente en el centro; (ii) Transformación digital;
- (iii) Rentabilidad; (iv) Globalización de CVC Corp; y
- (v) Personas.

"Crecimiento de los Ingresos Netos del B2B¹ (+25%)"

¹ indicador presentado en base normalizada, considerando los efectos extraordinarios asociados a los conflictos en Oriente Medio

Reservas Confirmadas y Reservas Consumidas

Reservas Confirmadas

R\$ Millones	1T26	1T25	Δ (R\$)	Δ (%)
Reservas Confirmadas	4.277,2	4.119,9	157,2	3,8%
Brasil	3.295,7	3.048,5	247,2	8,1%
B2C	1.571,2	1.510,2	61,0	4,0%
B2B	1.724,6	1.538,3	186,3	12,1%
Argentina	981,4	1.071,4	(90,0)	-8,4%

R\$ Millones	1T26	1T25 ¹	Δ (R\$)	Δ (%)
Reservas Confirmadas (Excluyendo el efecto de los conflictos y en moneda constante)	4.277,2	3.911,4	365,7	9,3%
Brasil (Excluyendo el efecto de los conflictos)	3.295,7	2.964,8	331,0	11,2%
B2C (Excluyendo el efecto de los conflictos)	1.571,2	1.470,5	100,6	6,8%
B2B (Excluyendo el efecto de los conflictos)	1.724,6	1.494,3	230,3	15,4%
Argentina (Excluyendo el efecto de los conflictos y en moneda constante)	981,4	946,7	34,7	3,7%

¹ excluyendo destinos impactados por los conflictos en marzo

Las Reservas Confirmadas en el 1Q26 registraron un aumento del 3,8% vs. 1Q25, siendo que, al ajustar el mes de marzo de 2025 sin Reservas para los destinos impactados por el cierre de aeropuertos en Oriente Medio, así como manteniendo el tipo de cambio constante, el crecimiento fue del 9,3% en el 1Q26 vs. 1Q25, con destaque para:



Brasil: registró un crecimiento del 8,1% vs. 1Q25 (+11,2% excluyendo efectos de conflictos y en moneda constante), destacándose el fuerte crecimiento de Visual Turismo y de Conectaas, así como el mantenimiento del liderazgo de mercado de Rextur Advance. Asimismo, CVC Lazer demostró capacidad de respuesta en un escenario adverso de precios, ofreciendo alternativas en destinos turísticos de las Américas, como Santiago, Buenos Aires y Punta Cana; además, los cambios en requisitos migratorios ayudaron a Cancún a aumentar su participación en las ventas.

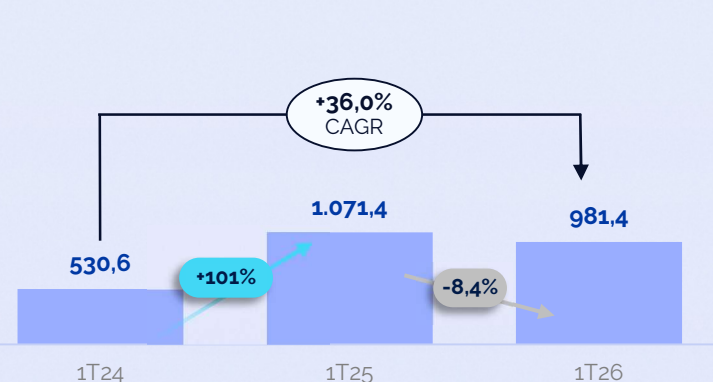


Argentina: presentó una retracción del 8,4% vs. 1Q25 (un crecimiento del 3,7% en moneda constante); cabe mencionar que Almundo (B2C) presentó crecimiento, incluso frente a una fuerte base de comparación en el 1Q25, demostrando señales de que la demanda sigue activa en la región.

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



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



Red de Tiendas – Brasil y Argentina:

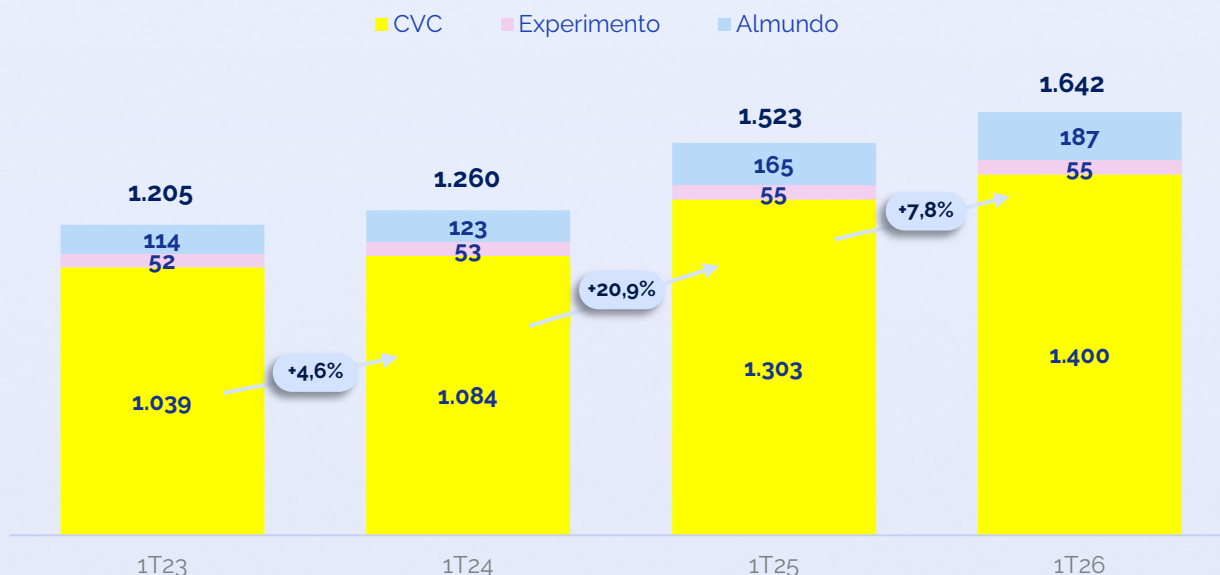
En Brasil, cerramos el trimestre con un total de **1.455 tiendas activas**, manteniendo la presencia en 631 municipios brasileños, preservando la capilaridad de la red física y su relevancia en el modelo omnicanal. El trimestre marcó una actuación más orientada a la cualificación de la cartera de tiendas y a la productividad de la base existente, con 3 aperturas y 15 cierres en el período.

CVC Lazer e Experimento	1T26	1T25	2025
Inicio del Período	1.467	1.341	1.341
Aperturas	3	25	160
Cierre	(15)	(8)	(34)
Fin del Período	1.455	1.358	1.467

En Argentina, cerramos el trimestre con un total de 187 tiendas activas en el país. La expansión de la red avanzó en el trimestre, con 9 aperturas y 1 cierre, reforzando la presencia en plazas estratégicas y reflejando la confianza del emprendedor local, el atractivo del modelo de franquicias y el fortalecimiento de la operación.

Almundo	1T26	1T25	2025
Inicio del Período	179	151	151
Aperturas	9	14	36
Cierre	(1)	-	(8)
Fin del Período	187	165	179

En total, CVC Corp cerró el trimestre con 1.642 tiendas en operación, preservando la capilaridad de la red física y la fortaleza de la presencia comercial de la compañía en sus mercados de actuación.



Productos Exclusivos – CVC Lazer

En el primer trimestre de 2026, observamos que la participación de productos exclusivos en las ventas nacionales alcanzó una participación en el segmento nacional de CVC Lazer del 22%, estable frente al mismo trimestre del año anterior, fruto de la racionalización de las negociaciones en busca de mejores márgenes y de una reducción del capital de trabajo del producto.

Reservas Consumidas

R\$ Millones	1T26	1T25	Δ (R\$)	Δ (%)
Reservas Consumidas	4.390,0	4.157,6	232,4	5,6%
Brasil	3.348,3	3.011,4	336,9	11,2%
B2C	1.592,4	1.468,2	124,2	8,5%
B2B	1.756,0	1.543,2	212,8	13,8%
Argentina	1.041,7	1.146,2	(104,5)	-9,1%

R\$ Millones	1T26	1T25 ¹	Δ (R\$)	Δ (%)
Reservas Consumidas (Excluyendo el efecto de los conflictos y en moneda constante)	4.390,0	3.968,4	421,6	10,6%
Brasil (Excluyendo el efecto de los conflictos)	3.348,3	2.964,3	384,0	13,0%
B2C (Excluyendo el efecto de los conflictos)	1.592,4	1.464,2	128,1	8,8%
B2B (Excluyendo el efecto de los conflictos)	1.756,0	1.500,1	255,9	17,1%
Argentina (Excluyendo el efecto de los conflictos y en moneda constante)	1.041,7	1.004,1	37,6	3,7%

¹ excluyendo destinos impactados por los conflictos en marzo

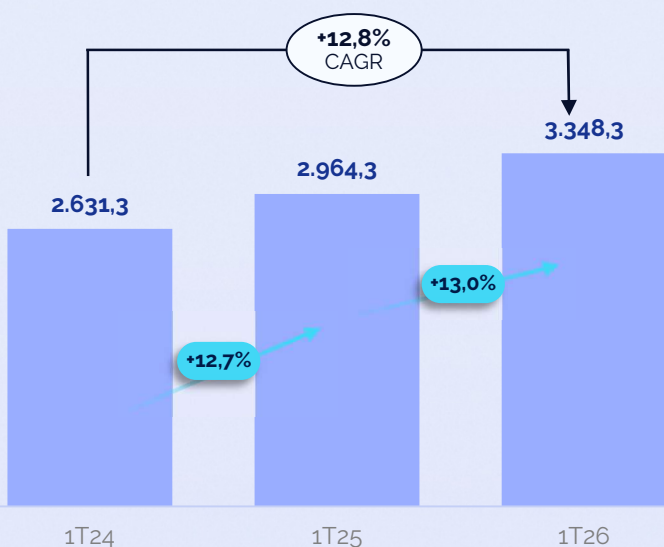


En Brasil, las Reservas Consumidas alcanzaron R\$3.348,3 millones en el 1Q26, un crecimiento del 11,2% vs. 1Q25, o 13,0% excluyendo el efecto de los conflictos y en moneda constante, reflejando la consistencia en la conversión de las reservas en embarques, donde el desempeño estuvo sustentado por la mayor contribución del B2B, dado que posee un plazo de embarque menor que el del B2C, que se vio más impactado por embarques de ventas realizadas en trimestres anteriores.

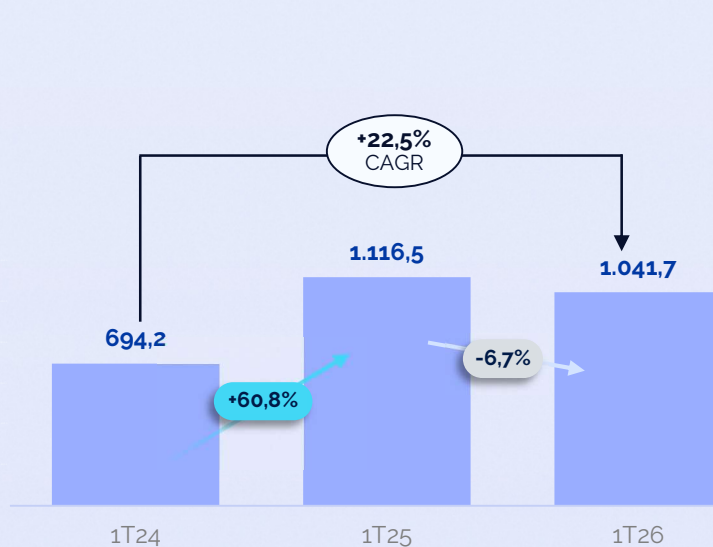


Las Reservas Consumidas de Argentina totalizaron R\$1.041,7 millones en el 1Q26, una retracción del 9,1% vs. 1Q25 o +3,7% excluyendo el efecto de los conflictos y en moneda constante, crecimiento similar al presentado en las Reservas Confirmadas, dado que el plazo entre la compra y el embarque en la región permanece reducido.

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



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



Ingresos Netos y Take Rate

R\$ Millones	1T26	1T25	Δ (R\$)	Δ (%)
Ingresos netos	365,1	362,2	2,9	0,8%
Brasil	298,2	281,2	17,0	6,0%
B2C	181,6	185,6	(4,0)	-2,1%
B2B	116,6	95,7	20,9	21,9%
Argentina	66,9	81,0	(14,1)	-17,4%
Take Rate	8,3%	8,7%	(0,4 p.p.)	
Brasil	8,9%	9,3%	(0,4 p.p.)	
B2C	11,4%	12,6%	(1,2 p.p.)	
B2B	6,6%	6,2%	0,4 p.p.	
Argentina	6,4%	7,1%	(0,6 p.p.)	

R\$ Millones	1T26	1T25 ¹	Δ (R\$)	Δ (%)
Ingresos netos (Excluyendo el efecto de los conflictos y en moneda constante)	365,1	340,9	24,2	7,1%
Brasil (Excluyendo el efecto de los conflictos)	298,2	278,2	20,1	7,2%
B2C (Excluyendo el efecto de los conflictos)	181,6	185,1	(3,5)	-1,9%
B2B (Excluyendo el efecto de los conflictos)	116,6	93,1	23,5	25,3%
Argentina (Excluyendo el efecto de los conflictos y en moneda constante)	66,9	62,8	4,1	6,6%

¹ excluyendo destinos impactados por los conflictos en marzo

Los Ingresos Netos en el primer trimestre de 2026 alcanzaron R\$365,1 millones, con un crecimiento del 0,8% vs. 1Q25, con un Take Rate del 8,3%, una reducción de 0,4 p.p. en la comparación anual, considerando que:



En Brasil, registramos un crecimiento del 6,0% en los Ingresos Netos, con un Take Rate del 8,9%, una caída de 0,4 p.p. en la comparación anual, o un crecimiento del 7,2% excluyendo el efecto de los conflictos y en moneda constante, siendo que el B2C siguió impactado por el mix de productos con menor Take Rate, como el aéreo desvinculado de otros productos. Además, el B2B ganó participación en las ventas locales, contribuyendo a la retracción del indicador consolidado, dado que esta unidad posee un Take Rate menor que el B2C.



En Argentina, los Ingresos Netos presentaron una retracción del 17,4% (retracción del 8,2% en moneda constante), con un Take Rate del 6,4%, una caída de 0,6 p.p. vs. 1Q25, o un crecimiento del 6,6% excluyendo el efecto de los conflictos y en moneda constante, siendo que Ola continúa con una mayor representatividad en los ingresos del trimestre y, debido a su naturaleza B2B, posee un Take Rate menor que el promedio, generando dicho efecto en el consolidado.

Ingresos netos & Take Rate - Brasil (R\$ Millones)



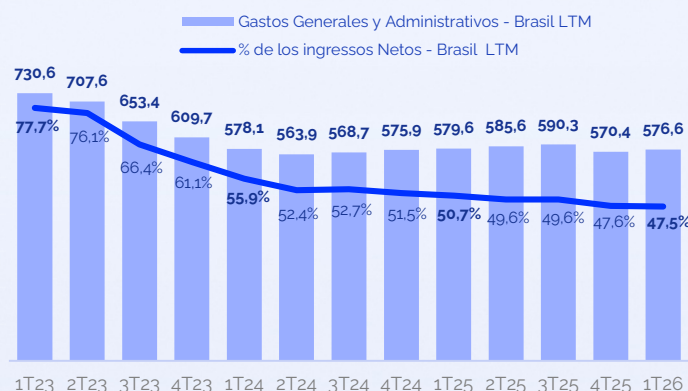
Ingresos netos & Take Rate - Argentina (R\$ Millones)



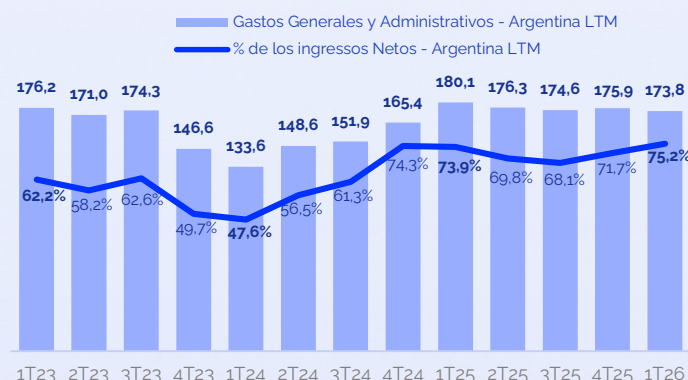
Gastos Operativos

R\$ Millones	1T26	1T25	Δ (R\$)	Δ (%)
Generales y Administrativos - Brasil	(150,9)	(144,7)	(6,2)	4,3%
Generales y Administrativos - Argentina	(43,4)	(45,6)	2,1	-4,7%
Gastos de Ventas - Brasil	(76,0)	(52,7)	(23,3)	44,2%
Gastos de Ventas - Argentina	(9,4)	(11,1)	1,7	-15,3%
Otros Ingresos/Gastos	(2,9)	(8,0)	5,1	-63,6%
(-) Gastos Totales	(282,7)	(262,0)	(20,7)	7,9%
(-) Partidas no Recurrentes	11,3	4,5		
(=) Gastos Recurrentes	(294,0)	(266,5)	(27,5)	10,3%

Los Gastos Generales y Administrativos (G&A) de Brasil presentaron un crecimiento del 4,3% en la comparación del 1Q26 vs. 1Q25, por debajo del crecimiento de los ingresos, contribuyendo a la dilución de los gastos fijos. Asimismo, en los últimos 12 meses, la relación acumulada entre los Gastos G&A y los Ingresos Netos continúa contribuyendo al margen, mejorando en 3,2 p.p. desde 2025, del 50,7% al 47,5%, resultado del compromiso de la gestión con la mejora continua de los procesos y de la estructura administrativa.



En Argentina, los Gastos Generales y Administrativos (G&A) presentaron una reducción del 4,7% en la comparación anual. Sin embargo, la reducción de los gastos aún fue inferior a la retracción de los ingresos en el país, generando un deterioro de 1,3 p.p. en la relación del 1Q26 vs. 1Q25.



La línea de Otros Ingresos y Gastos Operativos registró un efecto neto positivo de R\$5,1 millones vs. 1Q25, beneficiada por el aumento de otros ingresos operativos (renegociaciones con proveedores), así como por la reducción de provisiones ordinarias de procesos civiles de consumidores ("masificados").

Las Partidas no Recurrentes totalizaron R\$11,3 millones en el primer trimestre de 2026, derivadas de gastos con contingencias civiles y tributarias, sin relación directa con las operaciones, que generan gastos de representación por parte de la Compañía, pese a la remota probabilidad de pérdida.

Despesas de Ventas

R\$ Millones	1T26	1T25	Δ (R\$)	Δ (%)
Gastos de Ventas	(85,4)	(63,8)	(21,6)	33,9%
cómo % de las Reservas Confirmadas	-2,0%	-1,5%	(0,4 p.p.)	
Brasil	(76,0)	(52,7)	(23,3)	44,2%
cómo % de las Reservas Confirmadas	-2,3%	-1,7%	(0,6 p.p.)	
Provisión para pérdidas	(1,2)	3,8	(5,0)	-131,3%
Marketing	(45,1)	(30,4)	(14,7)	48,3%
Tarjeta de Crédito y Boleta	(29,8)	(26,1)	(3,7)	14,1%
Argentina	(9,4)	(11,1)	1,7	-15,3%
cómo % de las Reservas Confirmadas	-1,0%	-1,0%	0,1 p.p.	

Los Gastos de Ventas consolidados presentaron un aumento del 33,9% en el 1Q26 vs. 1Q25, con un deterioro de 0,4 p.p. en la relación sobre las Reservas Confirmadas en el período, siendo que:

- (i) La Provisión para Pérdidas en Cuentas a Cobrar aumentó cerca de R\$5,0 millones en la comparación anual, siendo que en el 1Q25 hubo reversión de provisiones por recuperaciones de títulos vencidos en las operaciones de Brasil; así, la provisión del 1Q26 refleja la adición necesaria para cumplir con la cobertura de títulos vencidos en el período;
- (ii) Los Gastos de Marketing presentaron un incremento de R\$14,7 millones en el 1Q26, siendo aproximadamente: R\$8,0 millones destinados al mantenimiento del awareness de las marcas, con publicidad de gran alcance; y R\$6,7 millones en medios productivos para acelerar las iniciativas digitales. Cabe destacar que las convenciones realizadas en el período cuentan con patrocinio de cotistas, sin generar aumento en los gastos. Por último, la Compañía continúa revisando su plan de Marketing, en busca del nivel adecuado de gastos frente a los eventos recientes.
- (iii) Los Gastos con Tarjeta de Crédito y Boleta registraron un aumento de R\$3,7 millones vs. 1Q25, reflejando una mayor utilización de medios alternativos de pago, que generan ganancias de capital de trabajo, pero poseen un coste relativamente más elevado.

Los Gastos de Ventas en Argentina retrocedieron un 15,3% en la comparación anual, debido a una reducción en el uso de tarjetas de pago en la región durante el período, disminuyendo los gastos de adquisición.



EBITDA

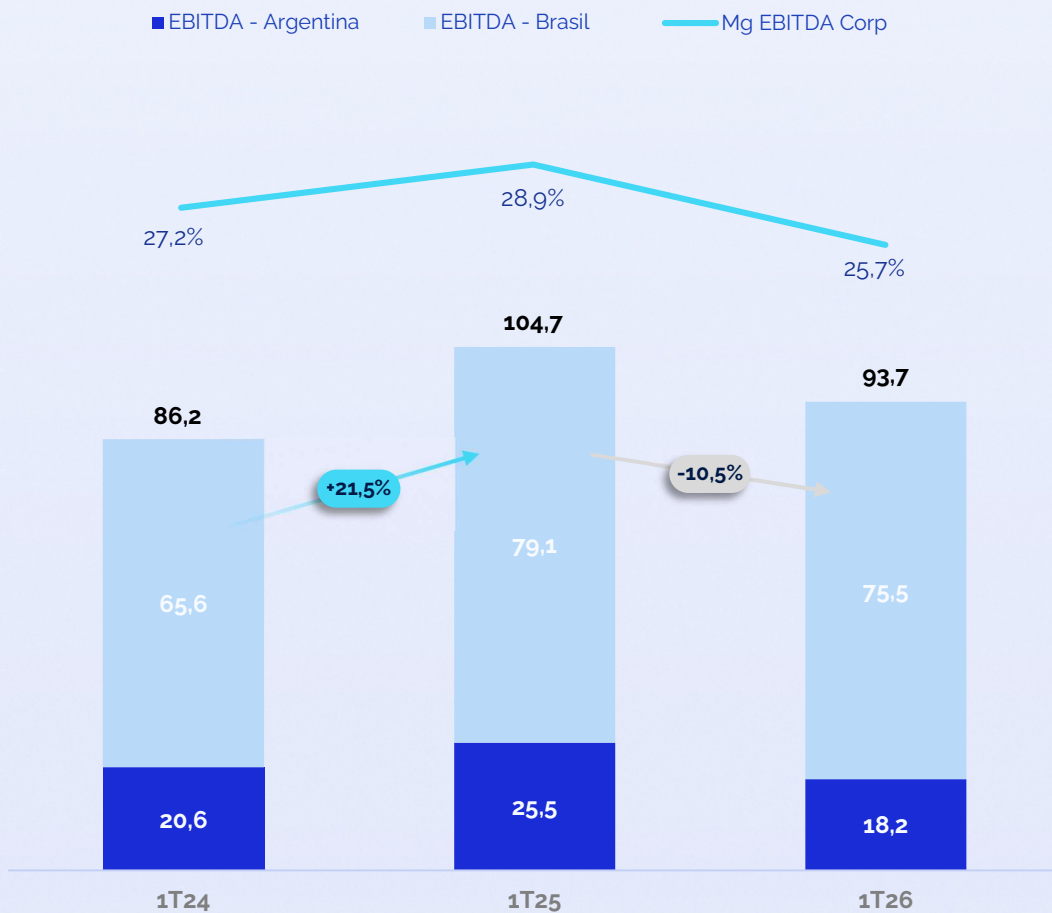
R\$ Millones	1T26	1T25	Δ (R\$)	Δ (%)
EBITDA	82,4	100,2	(17,7)	-17,7%
Margen EBITDA %	22,6%	27,6%	(5,0 p.p.)	
(+) Partidas no Recurrentes	11,3	4,5		
EBITDA Ajustado	93,7	104,7	(11,0)	-10,5%
Margen EBITDA Ajustado %	25,7%	28,9%	(3,2 p.p.)	



En el 1Q26, el EBITDA Ajustado alcanzó R\$93,7 millones, presentando una retracción de R\$11,0 millones (-10,5% vs. 1Q25), reflejo de la pérdida de ingresos asociada a los conflictos. Ante este escenario, la Administración continúa dedicando sus mejores esfuerzos a la dilución de gastos y al control de costes.



En Brasil, el EBITDA Ajustado fue de R\$75,5 millones (-4,6% vs. 1Q25), con un margen del 25,3%, una caída de 2,8 p.p. vs. 1Q25. En Argentina, el EBITDA Ajustado fue de R\$18,2 millones (-28,7% vs. 1Q25), con un margen del 27,2% (-4,3 p.p. vs. 1Q25).



Resultado Financiero

R\$ Millones	1T26	1T25	Δ (R\$)	Δ (%)
Resultado Financiero	(80,7)	(53,1)	(27,6)	52,0%
Gastos Financieros	(96,6)	(93,2)	(3,4)	3,7%
Cargos Financieros	(31,6)	(27,7)	(3,9)	13,9%
Intereses de Adquisiciones	(0,1)	(3,0)	2,9	-96,6%
Impuestos sobre transacciones bancarias	(11,4)	(10,0)	(1,4)	14,4%
Intereses sobre anticipo de cuentas a cobrar	(45,1)	(40,2)	(4,9)	12,3%
Intereses Contratos IFRS 16	(4,0)	(1,7)	(2,3)	133,7%
Otros gastos	(4,4)	(10,6)	6,2	-58,4%
Ingresos Financieros	10,1	34,4	(24,3)	-70,5%
Rendimiento de aplicaciones financieras	2,7	3,7	(1,0)	-25,8%
Intereses activos	1,7	5,0	(3,3)	-66,8%
Actualización de depósitos judiciales	2,9	2,5	0,4	17,4%
Otros ingresos	2,8	23,2	(20,4)	-87,9%
Variación cambiaria, neta	5,8	5,7	0,1	1,5%
Tasa de referencia promedio en el periodo	14,4%	12,5%	1,8 p.p.	14,7%

El Resultado Financiero del 1Q26 totalizó un gasto de R\$80,7 millones, un incremento de R\$27,6 millones en comparación con el 1Q25, destacándose:

- (i) Cargos financieros – deterioro de R\$3,9 millones, relacionado con una mayor utilización de servicios de intermediación de ventas que generan tasas bancarias reconocidas en esta línea, siendo que la provisión de intereses de los debentures se redujo en aproximadamente R\$5 millones entre los periodos, debido al prepago parcial realizado en septiembre de 2025;
- (ii) Impuestos sobre transacciones bancarias – deterioro de R\$1,4 millón, siendo que, en Brasil, el aumento fue de R\$2 millones relacionado con el incremento de la alícuota del Impuesto sobre Operaciones Financieras (IOF) en el pago a proveedores extranjeros y, en Argentina, una reducción de R\$0,6 millón, debido al menor volumen del Impuesto sobre Créditos y Débitos Bancarios, en línea con la reducción de las Reservas Confirmadas entre los periodos;
- (iii) Intereses sobre Anticipo de Cuentas a Cobrar – deterioro de R\$4,9 millones, reflejo del aumento de la tasa de referencia entre los periodos y del mayor volumen anticipado, movimiento adoptado para una mejor gestión del capital de trabajo, conforme se detalla en la sección de flujo de caja. Cabe destacar que esta sigue siendo la línea de menor coste para la Compañía;
- (iv) Otros ingresos – deterioro de R\$20,4 millones – principalmente debido a la reducción de las ganancias cambiarias en la conversión de dólares a pesos argentinos para el pago de gastos en Argentina, derivada de los cambios en las políticas cambiarias del país desde abril de 2025, debido al fin de dichas ganancias cambiarias.

Depreciaciones y Amortizaciones

R\$ Millones	1T26	1T25	Δ (R\$)	Δ (%)
Depreciación y amortización	(55,5)	(51,8)	(3,7)	7,2%
Software	(29,8)	(33,1)	3,3	-10,0%
Adquisición de controladas	(3,7)	(9,3)	5,6	-59,9%
Otros	(22,0)	(9,4)	(12,6)	134,2%

Las Depreciaciones y Amortizaciones de la Compañía en el primer trimestre de 2026 totalizaron R\$55,5 millones, un incremento del 7,2% en relación con el mismo período del año anterior. El aumento de la línea "Otros" está relacionado con el incremento de nuevos contratos bajo IFRS16, que generan amortización de derechos de uso.

Ganancia (Pérdida) Neta Ajustada

R\$ Millones	1T26	1T25	Δ (R\$)	Δ (%)
EBITDA	82,4	100,2	(17,7)	-17,7%
Depreciación y amortización	(55,5)	(51,8)	(3,7)	7,2%
Resultado Financiero	(80,7)	(53,1)	(27,6)	52,0%
Beneficio (Pérdida) antes de impuestos	(53,8)	(4,7)	(49,1)	n/a
Impuestos Directos	(18,5)	(2,7)	(15,8)	n/a
Beneficio (Pérdida) Contable	(72,3)	(7,4)	(64,9)	n/a
(+) Depreciación y amortización	55,5	51,8	3,7	7,2%
(-) Adiciones al Activo Permanente	(46,3)	(20,4)	(25,9)	126,9%
Beneficio (Pérdida) Neto Ajustado	(63,1)	24,0	(87,1)	n/a

Por último, la Pérdida Neta Ajustada totalizó R\$63,1 millones, un deterioro de R\$87,1 millones, debido a los efectos mencionados hasta aquí.

Flujo de Caja Gerencial

Históricamente, la Compañía utiliza el anticipo de cuentas a cobrar de tarjetas de crédito como medio para equilibrar sus necesidades de capital; por ello, para demostrar mejor su flujo de caja, realizamos la reclasificación de los efectos del anticipo entre líneas de caja, conforme a la conciliación presentada en el anexo 4.

R\$ Millones	1T26	1T25	Δ (R\$)
Beneficio antes de impuestos	(53,8)	(4,7)	(49,1)
Lanzamientos sin efecto de caja	140,3	154,0	(13,7)
Necesidades de Capital de Trabajo	(208,1)	(202,5)	(5,5)
Flujo de caja operacional	(121,6)	(53,2)	(68,3)
Inversiones	(46,3)	(20,4)	(25,9)
Flujo de Caja Libre (FCFF)	(167,8)	(73,6)	(94,2)
Financiaciones y efectos cambiarios	48,5	(15,7)	64,1
Flujo de caja patrimonial (FCFE)	(119,4)	(89,3)	(30,1)
Caja y equivalentes iniciales	286,7	400,2	(113,5)
Caja y equivalentes finales	167,3	310,9	(143,6)

El deterioro de R\$94,2 millones en el Flujo de Caja Libre en el 1Q26 se deriva de:

- (i) Necesidades de Capital de Trabajo – deterioro de R\$7,5 millones, destacamos que:

- las líneas más impactadas por las ventas liberaron R\$75 millones más que en el 1Q25, debido a la mejor dinámica entre trimestres (valores en el gráfico al lado), considerando el foco en la contención del capital de trabajo que la Compañía viene implementando;
- hubo un impacto negativo de R\$122,2 millones en la línea de anticipos a proveedores, efecto de las tarifas incrementadas en el sector aéreo. Excluyendo este efecto, el trimestre habría generado R\$0,6 millones en el Flujo de Caja Operacional;



- (ii) Inversiones – deterioro de R\$25,9 millones, destinados a la adquisición de tecnologías para nuevos frentes de crecimiento digital de la Compañía, incluyendo proyectos de Inteligencia Artificial aplicada al Turismo. Asimismo, hubo R\$3,0 millones en concesión de préstamo intercompañía para un proveedor estratégico vinculado a la estructuración del Figital;
- (iii) Financiaciones y efectos cambiarios – mejora de R\$64,1 millones, principalmente debido al aumento del volumen de anticipos de cuentas a cobrar para la financiación del Flujo de Caja Libre (FCFF).

Endeudamiento General

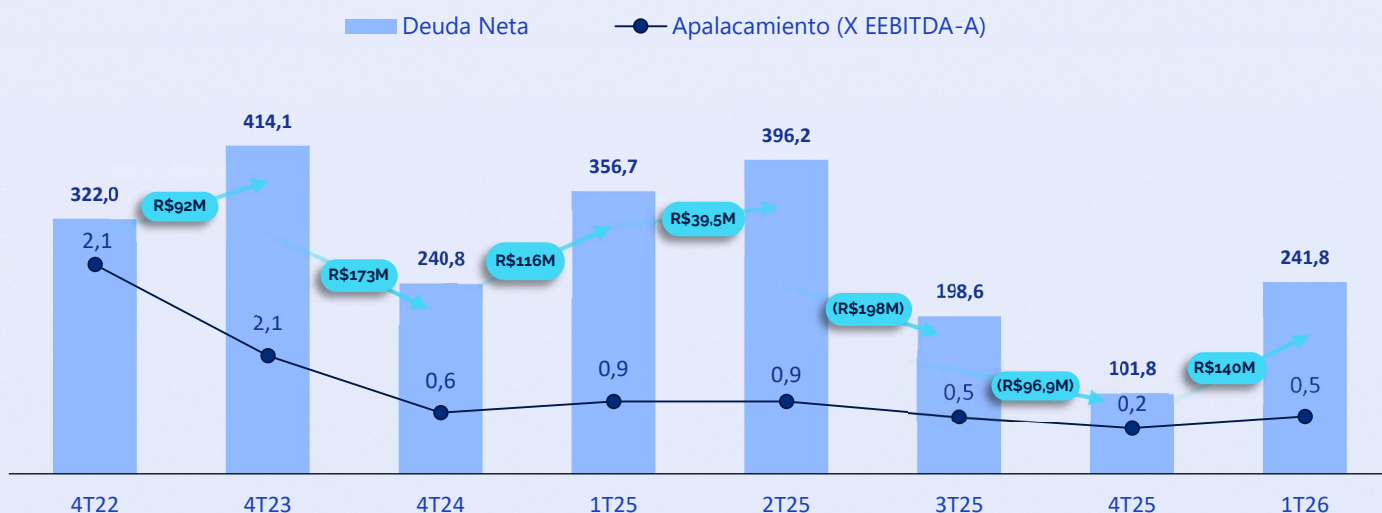
Considerando la práctica de anticipo de cuentas a cobrar de tarjetas de crédito mencionada anteriormente, pasamos a presentar el endeudamiento de CVC Corp incluyendo los saldos anticipados de cuentas a cobrar y los saldos no anticipados, conforme se demuestra a continuación.

R\$ Millones	1T26	1T25	Δ (R\$)	4T25	Δ (R\$)
Curto Plazo	(106,3)	(132,5)	26,2	(87,4)	(18,9)
Longo Plazo	(312,6)	(536,6)	224,0	(310,9)	(1,7)
Deuda Bruta	(418,9)	(669,1)	250,2	(398,3)	(20,6)
Caja, Equivalentes de caja y Otros ¹	177,2	312,4	(135,3)	296,5	(119,4)
Deuda Neta	(241,8)	(356,7)	114,9	(101,8)	(140,0)
EBITDA-A LTM	447,6	407,8	39,8	458,5	(10,9)
Apalancamiento (X EBITDA LTM)	(0,5 x)	(0,9 x)	0,3 x	(0,2 x)	(0,3)
Anticipo de cuentas a cobrar	(1.282,6)	(1.116,0)	(166,6)	(1.166,4)	(116,1)
Deuda Neta + Cuentas a cobrar anticipadas	(1.524,3)	(1.472,7)	(51,6)	(1.268,2)	(256,1)
Cuentas a cobrar anticipables	310,7	370,9	(60,2)	448,8	(138,1)
Deuda Neta + Saldos netos de cuentas a cobrar	(1.213,6)	(1.101,8)	(111,8)	(819,4)	(394,2)

¹ considera el valor patrimonial de las Acciones en Tesorería

Al 31 de marzo de 2026, la Deuda Neta era de R\$241,8 millones, un aumento de R\$140 millones vs. 4T25, debido al consumo de caja en el 1Q26. En ese mismo periodo, el Apalancamiento Financiero aumentó de 0,2x a 0,5x EBITDA-LTM.

En relación con el 1Q25, hubo una reducción de R\$250,2 millones en la Deuda Bruta debido a: (i) prepago de R\$150 millones del saldo principal de las Debentures y (ii) baja de R\$99,8 millones de las Cuentas a Pagar en la Adquisición de Controladas; ambos movimientos ocurrieron a lo largo de 2025.



ANEXOS

Anexo 1: Balance Patrimonial

R\$ Millones	1T26	4T25		1T26	4T25
Corriente	2.044,8	2.177,7	Corriente	2.810,2	2.807,3
Caja y equivalentes de caja	167,3	286,7	Préstamos y financiaciones	-	-
Aplicaciones financieras	15,3	15,7	Debentures	104,8	86,0
Instrumentos financieros derivados	0,0	2,9	Instrumentos financieros derivados	8,2	4,2
Cuentas a cobrar de clientes	999,5	1.004,7	Proveedores	748,4	736,9
Anticipos a proveedores	628,3	672,5	Contratos de embarques anticipados	1.688,5	1.736,7
Gastos anticipados	66,3	58,5	Salarios y cargas sociales	90,2	87,3
Impuestos a recuperar	54,5	42,9	Impuestos sobre la Renta y Contribución Social corrientes	20,1	18,9
Otras cuentas a cobrar	113,5	93,7	Impuestos y contribuciones a pagar	22,3	26,8
			Cuentas a pagar - Adquisición de controlada e Invertida	1,5	1,4
			Dividendos a Pagar y JSCP	-	-
			Pasivo por arrendamiento	54,2	36,4
			Otras cuentas a pagar	72,1	72,6
No corriente	1.679,5	1.561,2	No corriente	512,3	452,8
Cuentas a cobrar de clientes	-	-	Préstamos y financiaciones	-	-
Cuentas a cobrar de inversiones	-	-	Debentures	311,1	309,3
Gastos pagados por anticipado	67,0	27,7	Impuestos sobre la Renta y Contribución Social diferidos	-	-
Impuestos a recuperar	27,4	25,8	Impuestos sobre la Renta y Contribución Social a pagar	1,9	2,0
Impuestos diferidos	521,5	526,8	Provisión para demandas judiciales y administrativas y pasivo	81,7	80,1
Depósito Judicial	154,8	154,0	Cuentas a pagar - Adquisición de controlada e Invertida	1,5	1,5
Otras cuentas a cobrar	17,3	8,7	Pasivos por Arrendamiento	91,6	31,4
Inversiones	-	-	Contratos de embarques anticipados	1,5	3,2
Activo inmovilizado	20,4	21,4	Otras cuentas a pagar	23,0	25,2
Activo intangible	734,5	731,9			
Activos por Derecho de Uso	136,6	64,8	Patrimonio neto	401,7	478,8
			Capital social	1.755,3	1.755,3
			Reservas de capital	1.243,2	1.243,4
			Prima en Transición de Capital	(183,8)	(183,8)
			Reservas de utilidades	-	-
			Otros Resultados integrales	58,3	62,8
			Acciones en Tesorería	(9,8)	(9,8)
			Pérdidas acumuladas	(2.461,3)	(2.389,0)
			Participación de los accionistas no controladores	-	-
Total del activo	3.724,2	3.738,9	Total del pasivo y patrimonio neto	3.724,2	3.738,9

Anexo 2: Conciliación - Estados Financieros

En el 1Q26, CVC Corp reconoció en sus ingresos el impacto de la variación cambiaria sobre productos respaldados en moneda extranjera. La Compañía contrata instrumentos financieros derivados (Non Deliverable Forward) para cobertura de dicha exposición, y la ganancia en la valoración a mercado fue reconocida en un período distinto al aquí presentado. Recomendamos la lectura de las notas explicativas de los estados financieros para mayores aclaraciones.

R\$ Millones	1T26 EF	Reclasificación	1T26 Divulgación de Resultados
Ingresos netos de ventas	377,8	(3,9)	373,9
Coste de los servicios prestados	(8,8)	-	(8,8)
Beneficio Bruto (Ingresos Netos)	369,0	(3,9)	365,1
Ingresos (gastos) operativos	(282,7)	-	(282,7)
Gastos de ventas	(85,4)	-	(85,4)
Gastos generales y administrativos	(194,4)	-	(194,4)
Otros ingresos (gastos) operativos	(2,9)	-	(2,9)
EBITDA	86,3	(3,9)	82,4
(+) Partidas no Recurrentes	11,3	-	11,3
EBITDA Ajustado	97,6	(3,9)	93,7
Depreciación y Amortización	(55,5)	-	(55,5)
Resultado financiero	(84,6)	3,9	(80,7)
Beneficio (Pérdida) antes del impuesto sobre la renta y de la contribución social	(53,8)	-	(53,8)
Impuesto sobre la renta y contribución social	(18,5)	-	(18,5)
Beneficio (Pérdida) Neto Contable	(72,3)	-	(72,3)
(+) Depreciación y Amortización	55,5	-	55,5
(-) Adiciones al Intangible e Inmovilizado (Caja)	(46,3)	-	(46,3)
Beneficio (Pérdida) Neto Ajustado	(63,1)	-	(63,1)

Anexo 3: Estado de Resultados

R\$ Millones	1T26	1T25	Δ (R\$)	Δ (%)
Ingresos netos de ventas	373,9	378,8	(4,9)	-1,3%
Coste de los servicios prestados	(8,8)	(16,5)	7,8	-47,0%
Beneficio Bruto (Ingresos Netos)	365,1	362,2	2,9	0,8%
Ingresos (gastos) operativos	(282,7)	(262,1)	(20,6)	7,9%
Gastos de ventas	(85,4)	(63,8)	(21,6)	33,9%
Gastos generales y administrativos	(194,4)	(190,3)	(4,1)	2,2%
Otros ingresos (gastos) operativos	(2,9)	(8,0)	5,1	-63,6%
EBITDA	82,4	100,2	(17,7)	-17,7%
(+) Partidas no Recurrentes	11,3	4,5	6,8	150,5%
EBITDA Ajustado	93,7	104,7	(11,0)	-10,5%
Depreciación y Amortización	(55,5)	(51,8)	(3,7)	7,2%
Resultado financiero	(80,7)	(53,1)	(27,6)	52,0%
Beneficio (Pérdida) antes del impuesto sobre la renta y de la contribución social	(53,8)	(4,7)	(49,1)	n/a
Impuesto sobre la renta y contribución social	(18,5)	(2,7)	(15,8)	n/a
Beneficio (Pérdida) Neto Contable	(72,3)	(7,4)	(64,9)	n/a
(+) Depreciación y Amortización	55,5	51,8	3,7	7,2%
(-) Adiciones al Intangible e Inmovilizado (Caja)	(46,3)	(20,4)	(25,9)	126,9%
Beneficio (Pérdida) Neto Ajustado	(63,1)	24,0	(87,1)	n/a

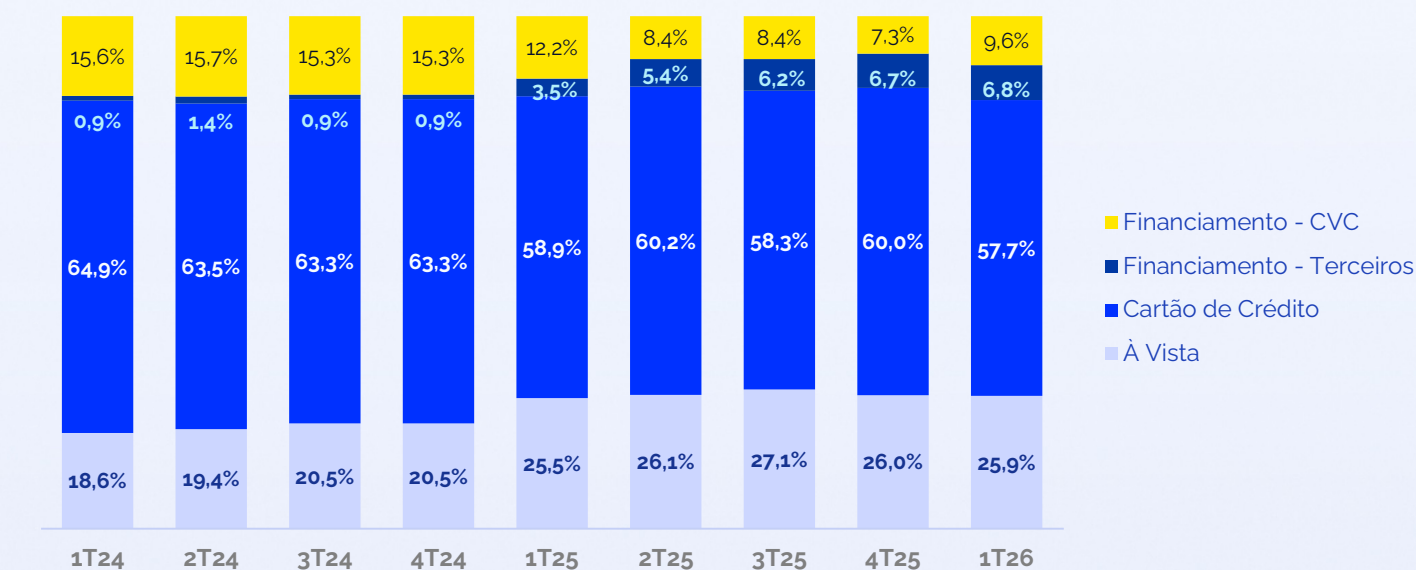
Anexo 4: Flujo de Caja - Método Indirecto (Conciliación DFP)

R\$ Millones	EF		Reclasificación		Divulgación de Resultados	
	1T26	1T25	1T26	1Q25	1T26	1T25
Pérdida antes del impuesto sobre la renta y de la contribución social	(53,8)	(4,7)			(53,8)	(4,7)
Depreciación y amortización	55,5	51,8			55,5	51,8
Pérdida por reducción al valor recuperable de cuentas a cobrar	0,8	(3,8)			0,8	(3,8)
Intereses y variaciones monetarias y cambiarias	72,5	98,3			72,5	98,3
Equivalencia patrimonial	-	-			-	-
Provisión (reversión) para demandas judiciales y administrativas	11,5	4,5			11,5	4,5
Cambios en el valor razonable de la opción de compra	-	-			-	-
Baja por impairment	-	-			-	-
Baja de inmovilizado, intangible y contratos de alquiler	0,2	-			0,2	-
Otras provisiones	(0,2)	3,2			(0,2)	3,2
Ajustes para reconciliar el resultado del ejercicio con el efectivo de las actividades operativas	140,3	154,0			140,3	154,0
Cuentas a cobrar de clientes	(43,1)	(69,6)			(43,1)	(69,6)
Efectos del anticipo de cuentas a cobrar (incluyendo intereses)	-	-	(71,0)	(11,8)	(71,0)	(11,8)
Anticipos a proveedores	40,3	(47,3)			40,3	(47,3)
Títulos y valores mobiliarios	-	-			-	-
Proveedores	(23,8)	(4,8)			(23,8)	(4,8)
Contratos de embarques anticipados	(41,9)	(80,7)			(41,9)	(80,7)
Variación en tributos a recuperar / recaudar	(28,7)	(20,2)			(28,7)	(20,2)
Liquidación de instrumentos financieros	-	(3,2)			-	(3,2)
Salarios y cargas sociales	3,3	10,7			3,3	10,7
Impuesto sobre la renta y contribución social pagados	(0,7)	(0,9)			(0,7)	(0,9)
Demandas judiciales y administrativas	(9,2)	(7,0)			(9,2)	(7,0)
Variación en otros activos	(30,0)	36,2			(30,0)	36,2
Variación en otros pasivos	(3,1)	(4,0)			(3,1)	(4,0)
Reducción (aumento) de activos y pasivos	(137,1)	(190,7)	(71,0)	(11,8)	(208,1)	(202,5)
Caja neta proveniente de las actividades operativas	(50,6)	(41,4)	(71,0)	(11,8)	(121,6)	(53,2)
Activo inmovilizado	(0,7)	(0,2)			(0,7)	(0,2)
Activo intangible	(45,5)	(20,3)			(45,5)	(20,3)
Caja neta aplicada en las actividades de inversión	(46,3)	(20,4)	-	-	(46,3)	(20,4)
Flujo de caja libre	(96,9)	(61,8)	(71,0)	(11,8)	(167,8)	(73,6)
Captación de préstamos / debentures / derivados	-	-			-	-
Liquidación de préstamos / debentures / derivados	-	-			-	-
Aumento de capital mediante emisión de acciones	-	-			-	-
Pago por adquisición de acciones en tesorería	-	(1,4)			-	(1,4)
Dividendos pagados	-	-			-	-
Intereses pagados	(4,0)	(1,7)			(4,0)	(1,7)
Efectos del anticipo de cuentas a cobrar (incluyendo intereses)	-	-	71,0	11,8	71,0	11,8
Adquisición de controladas	-	-			-	-
Pago de alquileres	(14,3)	(9,7)			(14,3)	(9,7)
Caja neta (aplicada en las) proveniente de las actividades de financiación	(18,3)	(12,8)	71,0	11,8	52,7	(1,0)
Variación cambiaria de caja y equivalentes de caja	(4,3)	(14,7)			(4,3)	(14,7)
Aumento (reducción) de caja y equivalentes de caja netos	(119,4)	(89,3)	-	-	(119,4)	(89,3)
Caja y equivalentes de caja al inicio del ejercicio	286,7	400,2			286,7	400,2
Caja y equivalentes de caja al final del ejercicio	167,3	310,9			167,3	310,9

Anexo 5: Flujo de Caja - Método Indirecto

R\$ Millones	1T26	1T25	Δ (R\$)
Pérdida antes del impuesto sobre la renta y de la contribución social	(53,8)	(4,7)	(49,1)
Depreciación y amortización	55,5	51,8	3,7
Pérdida por reducción al valor recuperable de cuentas a cobrar	0,8	(3,8)	4,6
Intereses y variaciones monetarias y cambiarias	72,5	98,3	(25,8)
Equivalencia patrimonial	-	-	-
Provisión (reversión) para demandas judiciales y administrativas	11,5	4,5	7,0
Cambios en el valor razonable de la opción de compra	-	-	-
Baja por impairment	-	-	-
Baja de inmovilizado, intangible y contratos de alquiler	0,2	-	0,2
Otras provisiones	(0,2)	3,2	(3,4)
Ajustes para reconciliar el resultado del ejercicio con el efectivo de las actividades operativas	140,3	154,0	(13,7)
Cuentas a cobrar de clientes	(43,1)	(69,6)	26,5
Efectos del anticipo de cuentas a cobrar (incluyendo intereses)	(71,0)	(11,8)	(59,2)
Anticipos a proveedores	40,3	(47,3)	87,6
Títulos y valores mobiliarios	-	-	-
Proveedores	(23,8)	(4,8)	(19,0)
Contratos de embarques anticipados	(41,9)	(80,7)	38,7
Variación en tributos a recuperar / recaudar	(28,7)	(20,2)	(8,6)
Liquidación de instrumentos financieros	-	(3,2)	3,2
Salarios y cargas sociales	3,3	10,7	(7,4)
Impuesto sobre la renta y contribución social pagados	(0,7)	(0,9)	0,2
Demandas judiciales y administrativas	(9,2)	(7,0)	(2,2)
Variación en otros activos	(30,0)	36,2	(66,2)
Variación en otros pasivos	(3,1)	(4,0)	0,9
Reducción (aumento) de activos y pasivos	(208,1)	(202,5)	(5,5)
Caja neta proveniente de las actividades operativas	(121,6)	(53,2)	(68,3)
Activo inmovilizado	(0,7)	(0,2)	(0,6)
Activo intangible	(45,5)	(20,3)	(25,3)
Caja neta aplicada en las actividades de inversión	(46,3)	(20,4)	(25,9)
Flujo de caja libre	(167,8)	(73,6)	(94,2)
Captación de préstamos / debentures / derivados	-	-	-
Liquidación de préstamos / debentures / derivados	-	-	-
Aumento de capital mediante emisión de acciones	-	-	-
Pago por adquisición de acciones en tesorería	-	(1,4)	1,4
Dividendos pagados	-	-	-
Intereses pagados	(4,0)	(1,7)	(2,3)
Efectos del anticipo de cuentas a cobrar (incluyendo intereses)	71,0	11,8	59,2
Adquisición de controladas	-	-	-
Pago de alquileres	(14,3)	(9,7)	(4,6)
Caja neta (aplicada en las) proveniente de las actividades de financiación	52,7	(1,0)	53,7
Variación cambiaria de caja y equivalentes de caja	(4,3)	(14,7)	10,4
Aumento (reducción) de caja y equivalentes de caja netos	(119,4)	(89,3)	(30,1)
Caja y equivalentes de caja al inicio del ejercicio	286,7	400,2	(113,5)
Caja y equivalentes de caja al final del ejercicio	167,3	310,9	(143,6)

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



Anexo 7: Evolución de la red de tiendas

	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26
Brasil	1.341	1.358	1.393	1.416	1.467	1.455
CVC	1.286	1.303	1.338	1.361	1.412	1.400
Propias	4	4	4	4	4	4
Franquicias	1.282	1.299	1.334	1.357	1.408	1.396
Experimento	55	55	55	55	55	55
Propias	2	2	2	2	2	2
Franquicias	53	53	53	53	53	53
Argentina	151	165	172	181	179	187
Almundo	151	165	172	181	179	187
Propias	1	1	1	1	1	1
Franquicias	150	164	171	180	178	186
Total CVC Corp	1.492	1.523	1.565	1.597	1.646	1.642