



Apresentação de Resultados

2T26



Tradução simultânea

Aviso Legal



1



Na parte inferior da tela, clique no botão **Interpretation**;



At the bottom of the screen, click the **Interpretation** button;



Em la parte inferior de la pantalla, haga clic em el botón **Interpretation**;

2



Selecione sua linguagem preferida: **Português**;



Select your preferred language: **English**;
To listen Only the interpreter, click the **Mute Original Audio** button;



Seleccione su idioma de preferencia: **Spanish**;
Para escuchar unicamente al intérprete, haga clic em el botón **Mute Original Audio**.

Este material pode conter declarações baseadas nas expectativas, estimativas e projeções atuais da administração da Companhia. Por sua natureza, **tais declarações** referem-se a eventos futuros e **não constituem garantia de desempenho, estando sujeitas a riscos, incertezas e premissas.**

Nesse contexto, os **resultados efetivos podem diferir de forma relevante** daqueles expressos ou implícitos, em função de diversos fatores, incluindo, sem limitação: condições econômicas e de mercado no Brasil e no exterior; variações nas taxas de juros, câmbio e inflação; renegociação ou liquidação antecipada de obrigações ou créditos, especialmente em moeda estrangeira; alterações legais e regulatórias; e condições competitivas em âmbito global, regional ou nacional.

As informações aqui contidas refletem as condições disponíveis na data de sua divulgação e têm caráter meramente informativo, não constituindo oferta ou solicitação de compra ou venda de valores mobiliários. A Companhia não assume obrigação de atualizar ou revisar as declarações prospectivas aqui apresentadas, exceto quando exigido pela legislação aplicável.

Destaques Financeiros e Operacionais 2T26



Crescimento

Reservas Confirmadas: +R\$8,4 milhões (+0,2%) vs. 2T25 e **+4,1%³** desconsiderando o conflito no Oriente Médio e Fx Neutral na Argentina;

- **BR: +4,1%** vs. 2T25 (**+5,0%³**), com B2C +3,4%³ e B2B +6,3%³ (Visual Turismo e Conectaas);
- **ARG: -13,0%** vs. 2T25 (**+0,3%³**), impactado pela depreciação do peso argentino;

Receita Líquida: -6,5% vs. 2T25 e **-3,6% normalizado³**;

- **BR: -4,2% (-3,5%³)**, sendo que o B2B aumentou em +2,5% (**+3,3%³**);
- **ARG: -17,6% (-4,4%³)**, queda pela depreciação do peso argentino;



Rentabilidade

EBITDA-A¹ de R\$85MM (-8,1% vs. 2T25), **Ebitda¹ Brasil +4,7% vs. 2T25**;

26,6% de Margem EBITDA¹, **-0,4 p.p.** vs. 2T25;

Prejuízo Líquido Ajustado² de R\$51,3MM, uma piora de R\$35,4MM;



Estrutura de Capital

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

Endividamento Geral atinge R\$1,336,3MM;

Alavancagem manteve-se em 0,5X EBITDA-A¹ vs. 1T26;



¹ Ebitda Ajustado: reconciliação disponível no website de Relações com Investidores da Companhia, em sua Divulgação de Resultados;

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

³ Efeitos do conflito no oriente médio: desconsidera os destinos impactados pelos conflitos dentro dos respectivos períodos e moeda constante na Argentina;



Pilares Estratégicos





Pilares estratégicos estruturados

Temas em foco desde 2023,
implementados e expandindo



1 Produto exclusivo

Mais competitividade, melhor capital de giro

- Análise da demanda por destino otimizando a contratação de **bloqueios e fretados**
- Parceiros preferenciais em **80,3%** das vendas nacionais
- Revisão da estratégia de **Produto Exclusivo Internacional**
- Portfólio calibrado por **margem, demanda e ROI**

~20%

das vendas e dos embarques da CVC, de forma estável e sustentável

2023 → 2T26

2 Expansão de lojas

A onda do interior próspero do Brasil

- **1.627 lojas** — a maior rede da história da CVC
- Expansão via franqueados **sem capex imobilizado**
- **350 lojas** de aumento líquido no Brasil e **68** na Argentina
- **Selo de Excelência ABF** · Top 10 franqueadoras do Brasil

~500

lojas inauguradas desde 2023

2023 → 2T26

3 Meios de pagamento

Converter sem depender do limite do cartão

- Recebimento à vista sobe de **19% para 27%** no mix
- Financiamentos (CVC e terceiro) de **8% para 15%** no mix
- Adquirência renegociada, com **forte redução nos custos**
- **Capital de giro otimizado** no meio de pagamento

75% → 60%

do mix da CVC Lazer em cartão de crédito

2024 → 2T26

4 Globalização do B2B

Passageiros e compradores do mundo inteiro

- Conectaas plug & play: **+8.000 condições exclusivas**
- Estratégia de clientes globais: **de 1% para 9%** das vendas em quase dois anos
- Rextur Advance assume a posição de **maior Consolidadora Aérea do Brasil**
- Carteira de clientes com o **menor nível de inadimplência** da história

9,0%

das vendas do B2B com clientes globais

4T24 → 2T26



Evolução na jornada do consumidor





Status report Omnichannel

Fundações construídas

IMPLEMENTADO

- Aproveitamento da capilaridade: **1.627 lojas** como pontos de contato
- Capilaridade humana — **franqueados e agentes**
- Marca **nº 1 em Turismo**, segundo Datafolha 2026
- CRM integrado ao WhatsApp com copiloto de vendas

~55%

das vendas no modelo
Figital

Prova de conceito do modelo

2023 → 2T26



1

Primeira etapa construída. A jornada do cliente começa digital e continua em **qualquer canal**

hoje



2

Apresentando a LIA

EM OPERAÇÃO

- Cerca de **1,3 milhões de interações** com clientes espalhados por todo país
- **100% das lojas** com a solução ativa fora do horário comercial
- Aumento de **30% no engajamento** do lead após interação com a Lia

+150%

aumento no índice de
conversão de leads

Digital conectado à rede física

3T26



3

Website + Aplicativo

EM CONSTRUÇÃO

- Website e app **totalmente refeitos e repensados**
- Desenvolvido com o mais moderno conceito de **AI First**
- Proporcionar a **mesma experiência de compra** em qualquer canal

Asset light

baixa necessidade de Capex
em novas tecnologias

A camada final do Omnichannel



Destques Financeiros e Operacionais 2T26





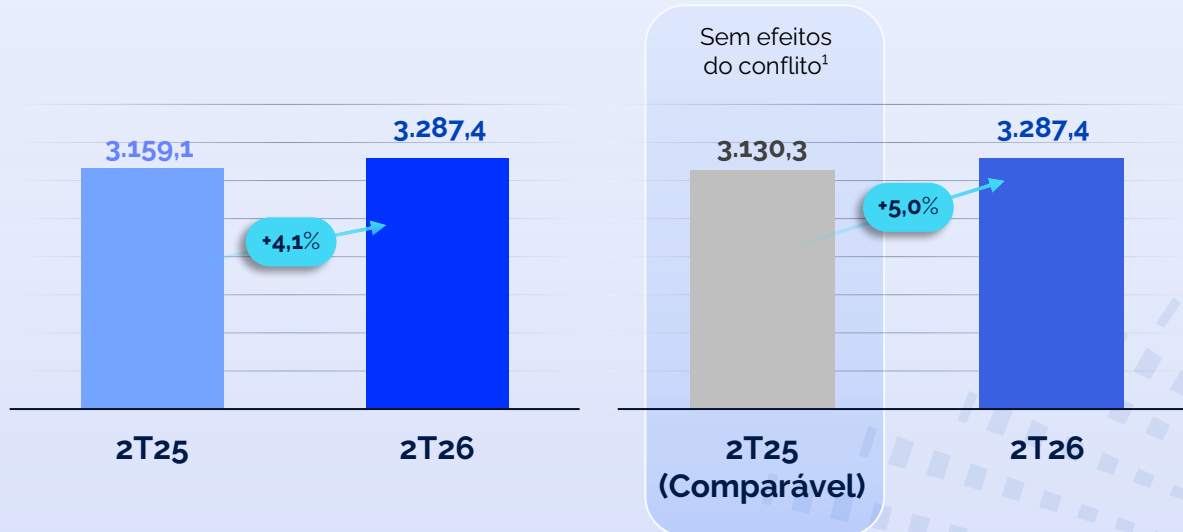
Brasil

Maior participação do B2B e alta das tarifas aéreas influenciaram a composição do topline no trimestre

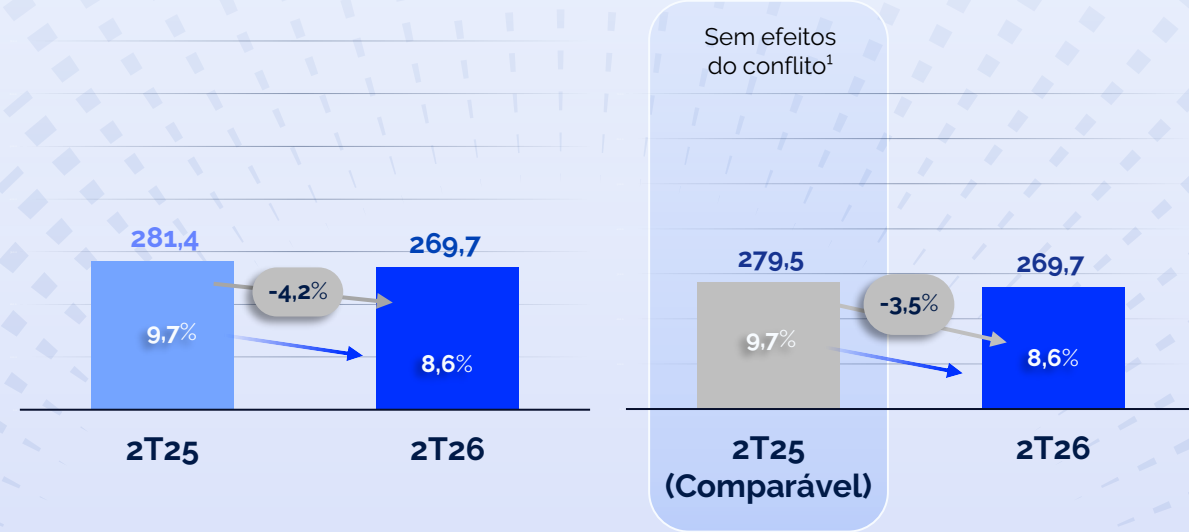
CVC
corp



Reservas Confirmadas (R\$ MM)



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



Destaques 2T26



Mesmo com o choque tarifário no aéreo, o B2B apresentou crescimento de 6,3% nas Reservas Confirmadas do 2T26 vs. 2T25¹.



Mesmo nesse cenário, Rextur Advance segue na posição de maior consolidadora do Brasil.



Com a alta do querosene, as passagens aéreas tiveram um aumento de 52,4% a.a..



Despesas G&A Brasil caíram 10,1% vs. 2T25, refletindo revisão de contratos de tecnologia e iniciativas de eficiência via GMD.

¹ Efeitos do conflito no oriente médio: desconsidera os destinos impactados pelos conflitos dentro dos respectivos períodos;



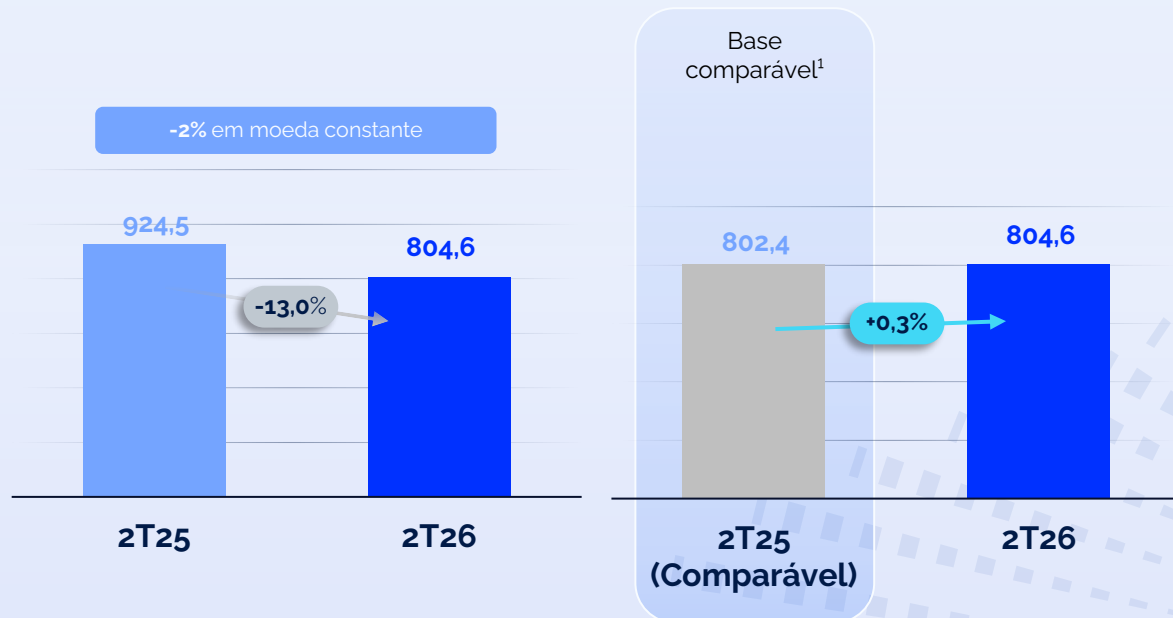
Argentina

Desvalorização do peso gerou pressão sobre as vendas, volume permanece estável em moeda constante

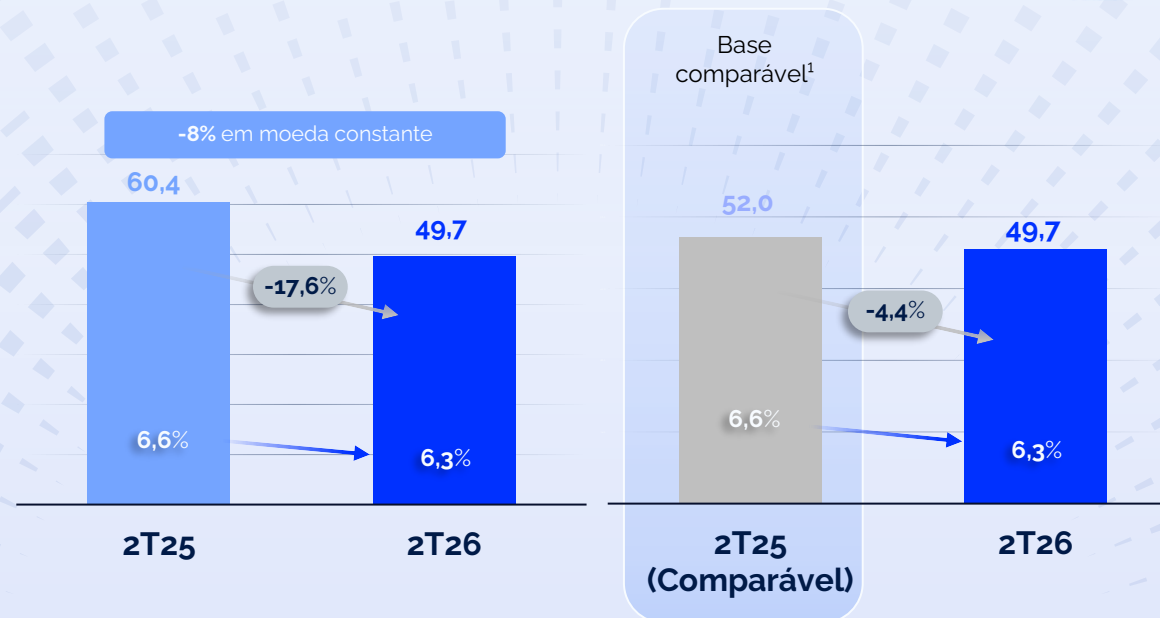
CVC corp



Reservas Confirmadas (R\$ MM)



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



Destaques 2T26



Mesmo diante da **forte base de comparação**, o volume ficou **estável em moeda constante** no 2T26.



Mesmo com poder de compra da população afetado, o **volume de reservas estável vs. 2T25**, com aumento de 16% no volume de passageiros.



Take Rate pressionado pela maior participação de vendas B2B e pelo preço de passagens aéreas.



Segmento de luxo pouco impactado pelo cenário macroeconômico, Biblos +10% vs. 2T25.

¹ **Bases comparáveis:** desconsidera destinos impactados pelos conflitos dentro dos respectivos períodos e converte a Argentina em moeda constante;



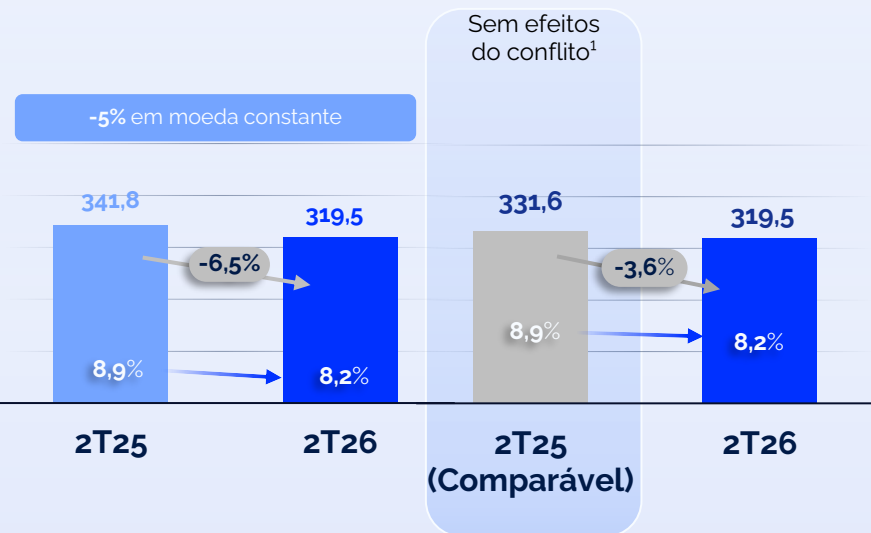
Consolidado

Receita Líquida e Despesas

O plano de reestruturação iniciado em maio começa a refletir nas despesas da CVC Corp



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

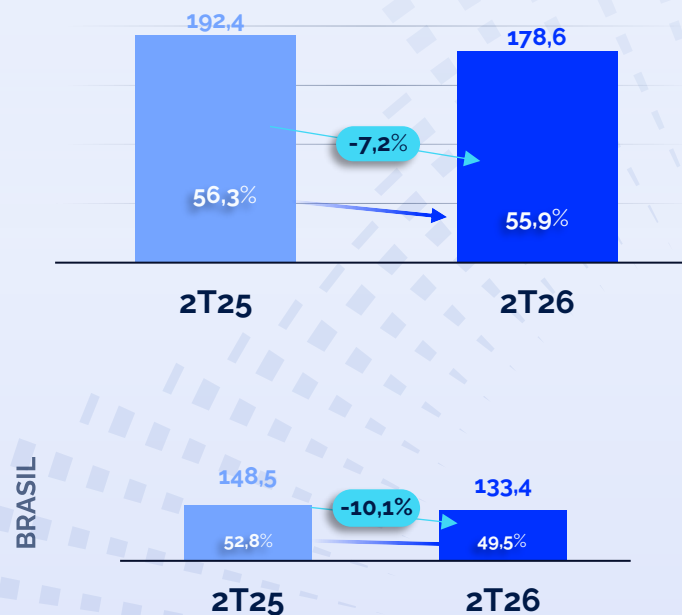


Destaques 2T26



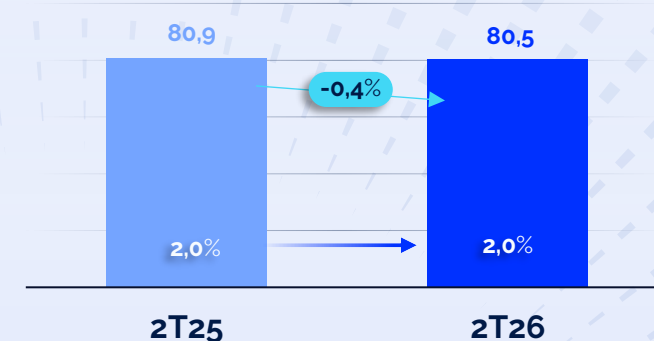
Take rate pressionado pelos preços do setor aéreo e aumento das vendas de cruzeiros.

Desp. G&A/Receita líquida (R\$ MM)



G&A começa a refletir primeiros benefícios da reestruturação iniciada em maio/26.

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



Revisão do plano de marketing mantém Despesas de Vendas estáveis, sobre as Reservas Confirmadas,

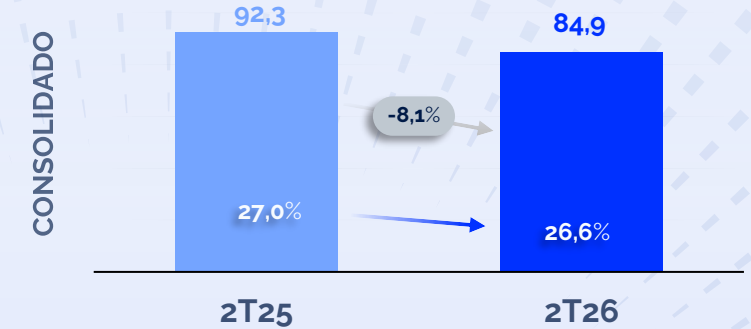
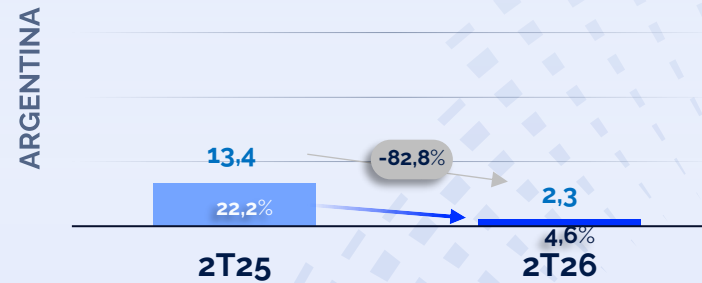
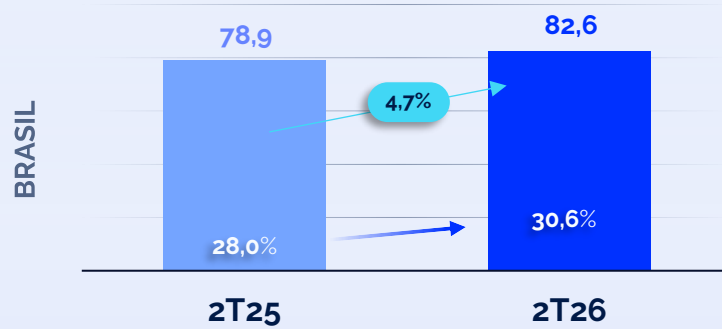
¹ Efeitos do conflito no oriente médio e moeda constante: desconsidera os destinos impactados pelos conflitos nos respectivos períodos e a variação cambial da Argentina;



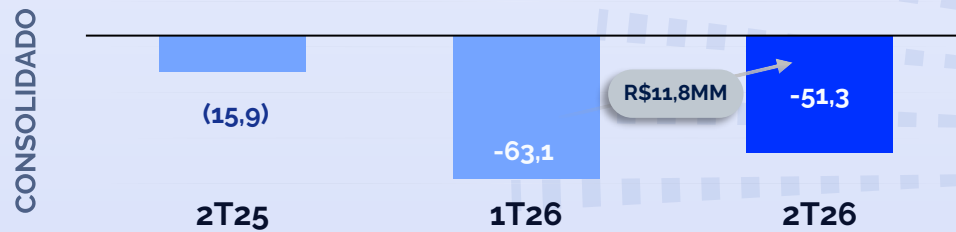
Consolidado

EBITDA-A¹ resiliente, com crescimento no Brasil e Resultado Líquido ainda pressionado pelo endividamento

EBITDA¹ e Mg. EBITDA¹ (R\$MM)



Resultado Líquido Ajustado² (R\$MM)



No Brasil, o plano de reestruturação **preserva crescimento do EBITDA-A¹ e da margem**, mesmo diante da retração das receitas



O Resultado Líquido foi impactado em **R\$20MM de custos da reestruturação e pelo aumento de R\$ 6MM no resultado financeiro.**

¹ Ebitda Ajustado conforme Earnings Release;

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

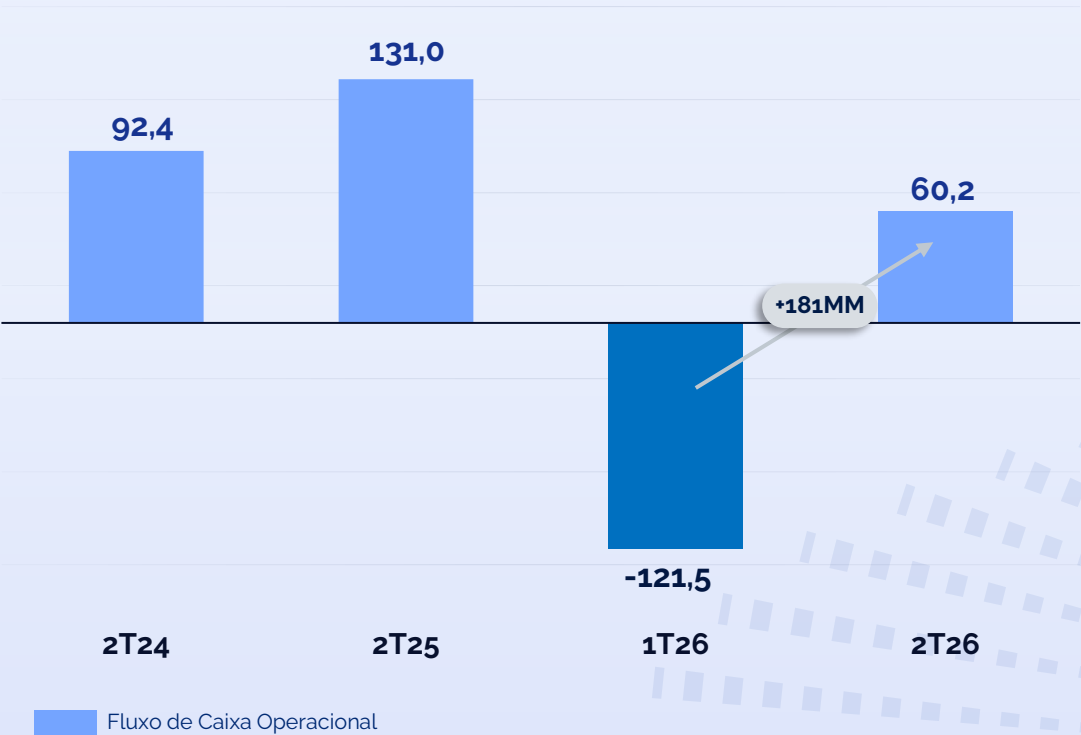


Estrutura de Capital

Geração de caixa no trimestre reduz a Dívida Líquida para R\$215,0MM, com alavancagem estável em 0,5x EBITDA LTM



Geração (Consumo) de Caixa Operacional R\$MM



Melhora de R\$65MM no capital de giro operacional vs. 2T25, impulsionada pela redução no prazo de recebimento de clientes.



Melhora de 0,4x na alavancagem (x EBITDA¹ LTM) na comparação com o 2T25.

Endividamento Geral R\$MM

	2T26	2T25	▲ R\$	1T26	▲ R\$
 Dívida Bruta	(400,5)	(650,8)	250,3	(418,9)	18,4
 Caixa, Equivalentes 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
 Alavancagem (x EBITDA ¹ LTM)	(0,5x)	(0,9x)	0,4 x	(0,5x)	0,1x
 Recebíveis não Antecipados	236,8	466,6	(229,8)	310,7	(73,9)
 Antecipação de Recebíveis	(1358,2)	(1051,6)	(306,6)	(1282,6)	(75,6)
 Dívida Líquida + Saldos Recebíveis	(1336,3)	(981,2)	(355,1)	(1213,6)	(122,7)
 Endividamento Geral (x EBITDA-A ¹ LTM)	(3,0x)	(2,3 x)	(0,8 x)	(2,7 x)	(0,3x)

¹ Considera valor patrimonial de Ações em Tesouraria



Q&A

