



Reporte de Resultados

2T26



Destacados Financieros y Operativos



Reservas Confirmadas de R\$4.100 millones en el 2T26;



+4,1%² vs. 2T25 en bases comparables (sin efecto de conflictos y a moneda constante; +0,2% reportado), aun con el choque tarifario del sector aéreo;



Brasil +4,1% (+5,0% en bases comparables); **Argentina -13,0%** (+0,3% a moneda constante);



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



EBITDA-A Consolidado de **R\$84,9MM** (-8% vs. 2T25), con menor dilución de costos en Argentina frente al contexto macroeconómico;



Brasil - Margen de 30,6% (+2,6 p.p. vs. 2T25); Consolidado - Margen de 26,6% (-0,4 p.p. vs. 2T25);



Generación de caja operativa de R\$60 millones en el 2T26;



En el 2T26, la Compañía **generó R\$60,2 millones de caja operativa** y **R\$30,3 millones de flujo de caja libre**, cerrando el trimestre con **R\$175,8 millones en caja** (+R\$8,4 millones vs. 1T26);

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 Netos¹	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.)	
EBITDA¹ 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 Ajustado²	(51,3)	(15,9)	(35,4)	n/d	(114,4)	8,1	(122,4)	n/d

¹ Los resultados presentados en este documento consideran una reclasificación entre líneas de efectos de tipo de cambio; la conciliación con la información contable se encuentra en el anexo 2.

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.



Teleconferencia de Resultados 2T26

13 de agosto de 2026
10:00 (BRT)/09:00 (EDT)
Teleconferencia: [haga clic aquí](#)



Relaciones con Inversores

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

Felipe Gomes
Rodrigo Táboas
Tiago Nishimura

La información operativa y financiera que se presenta a continuación, salvo indicación en contrario, está expresada en millones de reales nominales y fue elaborada de acuerdo con las normas contables brasileñas y los pronunciamientos emitidos por el Comité de Pronunciamientos Contables ("CPC") y aprobados por la Comisión de Valores Mobiliarios ("CVM"). Debe leerse en conjunto con los estados financieros y sus notas explicativas del periodo cerrado el 30 de junio de 2026.

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 (Sin efecto de conflictos y a moneda constante)	4.092,0	3.932,7	159,3	4,1%	8.369,2	7.844,1	525,1	6,7%
Brasil (Sin efecto de conflictos)	3.287,4	3.130,3	157,1	5,0%	6.583,1	6.095,0	488,1	8,0%
B2C (Sin efecto de conflicto)	1.457,0	1.408,9	48,2	3,4%	2.972,7	2.824,7	147,9	5,2%
B2B (Sin efecto de conflicto)	1.830,3	1.721,4	108,9	6,3%	3.610,4	3.270,3	340,2	10,4%
Argentina (Sin efecto de conflictos y a moneda constante)	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:

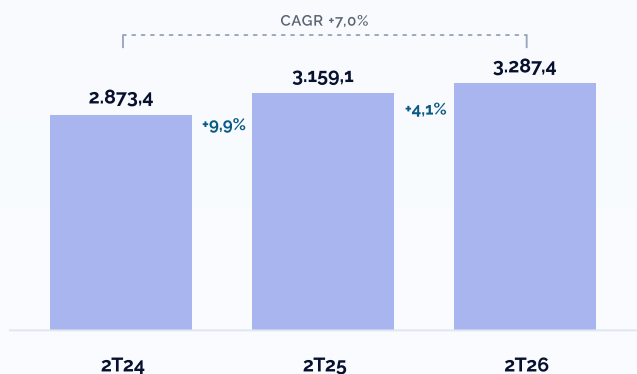


Brasil: totalizó R\$3.287,4 millones en el 2T26 (+4,1% vs. 2T25; +5,0% en bases comparables¹), con el siguiente detalle: **B2B +6,3%¹**, impulsado por las ganancias de participación de mercado de Rextur Advance, que la confirman como la mayor consolidadora aérea del país; las ventas de Visual Turismo 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.

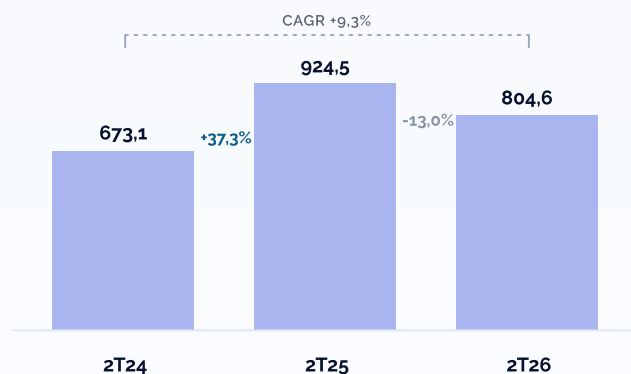


Argentina: totalizó R\$804,6 millones en el 2T26 (-13,0% vs. 2T25; +0,3% a moneda constante¹). El desempeño reflejó, principalmente, la depreciación del peso argentino en el período, que desaceleró la recomposición del ingreso local. Los precios de los servicios turísticos también estuvieron muy presionados: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



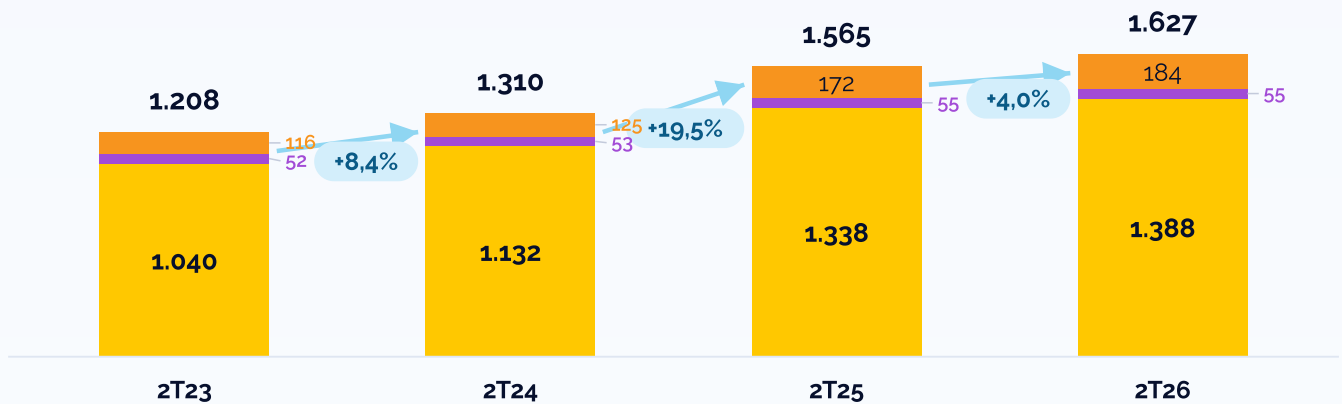
En Argentina, cerramos el trimestre con **184 tiendas activas**, tras **4 aperturas y 7 cierres** —un ajuste selectivo de la red ante la dinámica cambiaria—, con la presencia preservada en los mercados estratégicos.

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

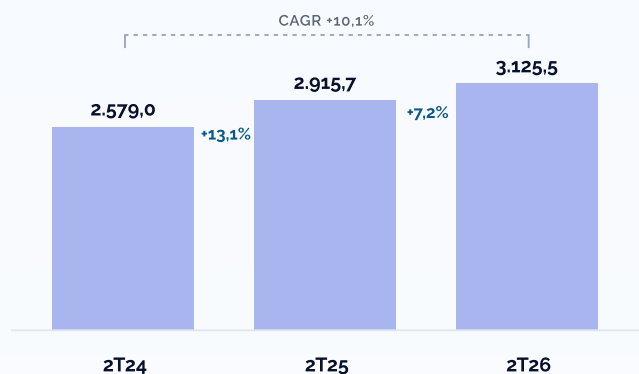


En Brasil, las Reservas Consumidas alcanzaron R\$3.125,5 millones en el 2T26 (+7,2% vs. 2T25), reflejando los efectos de la conversión de las reservas en embarques. En el **B2C +6,8%**, un crecimiento superior al de las Confirmadas, explicado por el mayor volumen de ventas de Cruceros Marítimos, cuyo 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.

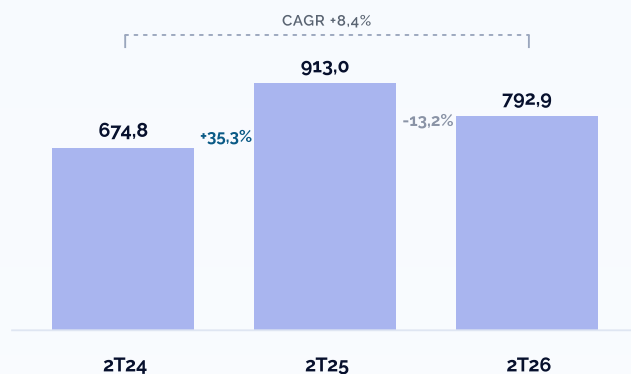


Las Reservas Consumidas de Argentina totalizaron R\$792,9 millones en el 2T26 (-13,2% vs. 2T25; +0,1% a moneda constante¹), en línea con la caída de las Reservas Confirmadas del país (-13,0%), dado el corto plazo entre la compra y el embarque en la región.

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:



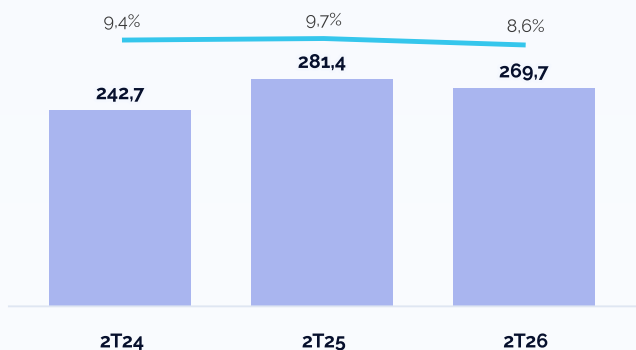
En Brasil, los Ingresos Netos fueron de **R\$269,7 millones** (-4,2% vs. 2T25), con un Take Rate de 8,6% (-1,0 p.p.); el **B2C cayó 8,9%**, presionado por los precios más altos del sector aéreo y por la mayor participación de productos con Take Rate inferior al promedio (Cruceros Maritimos); el **B2B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

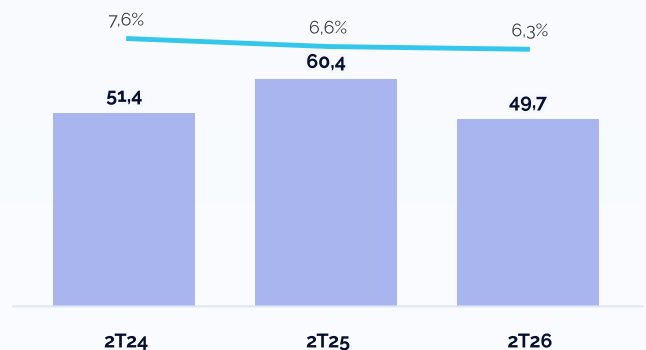
Ingresos Netos **Brasil** (R\$ Millones)

■ 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**.

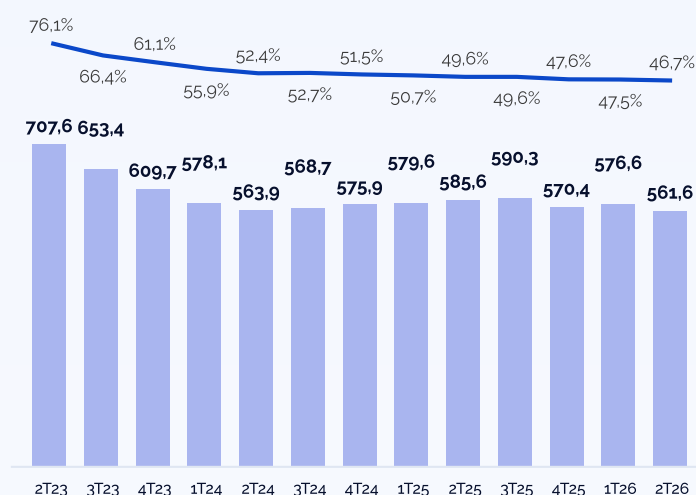


En Argentina, los **Gastos Generales y Administrativos totalizaron R\$45,2 millones en el 2T26** (+2,9% vs. 2T25, o +15% a moneda constante); excluidos los costos de reestructuración (No Recurrentes), el crecimiento habría sido de 2,3%.

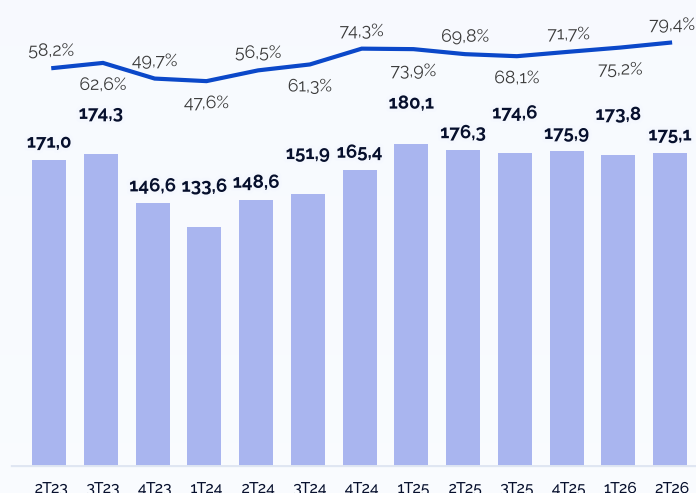
La línea de **Otros Ingresos / Gastos** se redujo en R\$18 millones año contra año, como efecto de la concentración de créditos correspondientes a renegociaciones contractuales con proveedores en 2025 (*para más detalles, recomendamos la lectura del reporte de resultados del 2T25*).

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.	

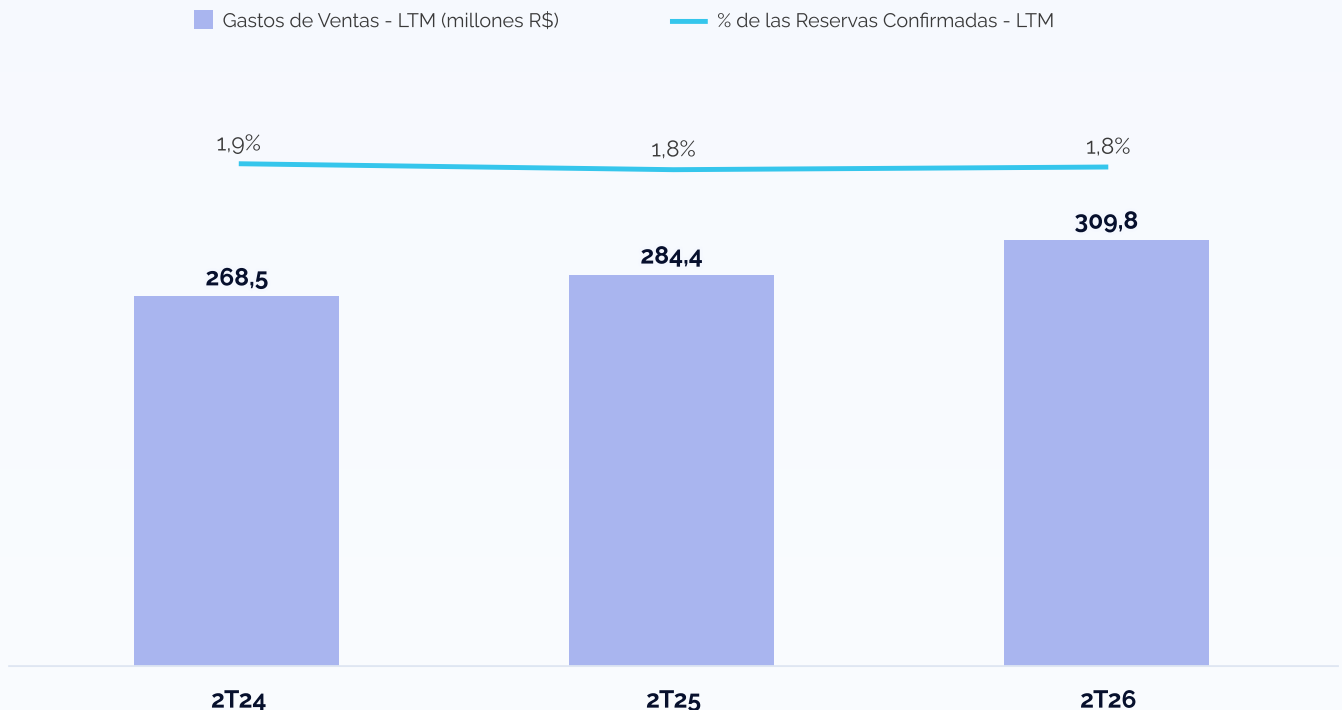
Los Gastos de Ventas consolidados totalizaron **R\$80,5 millones en el 2T26, prácticamente estables vs. 2T25** (-0,4%), equivalentes a 2,0% de las Reservas Confirmadas, el mismo nivel del 2T25. En los gastos de Brasil:

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.



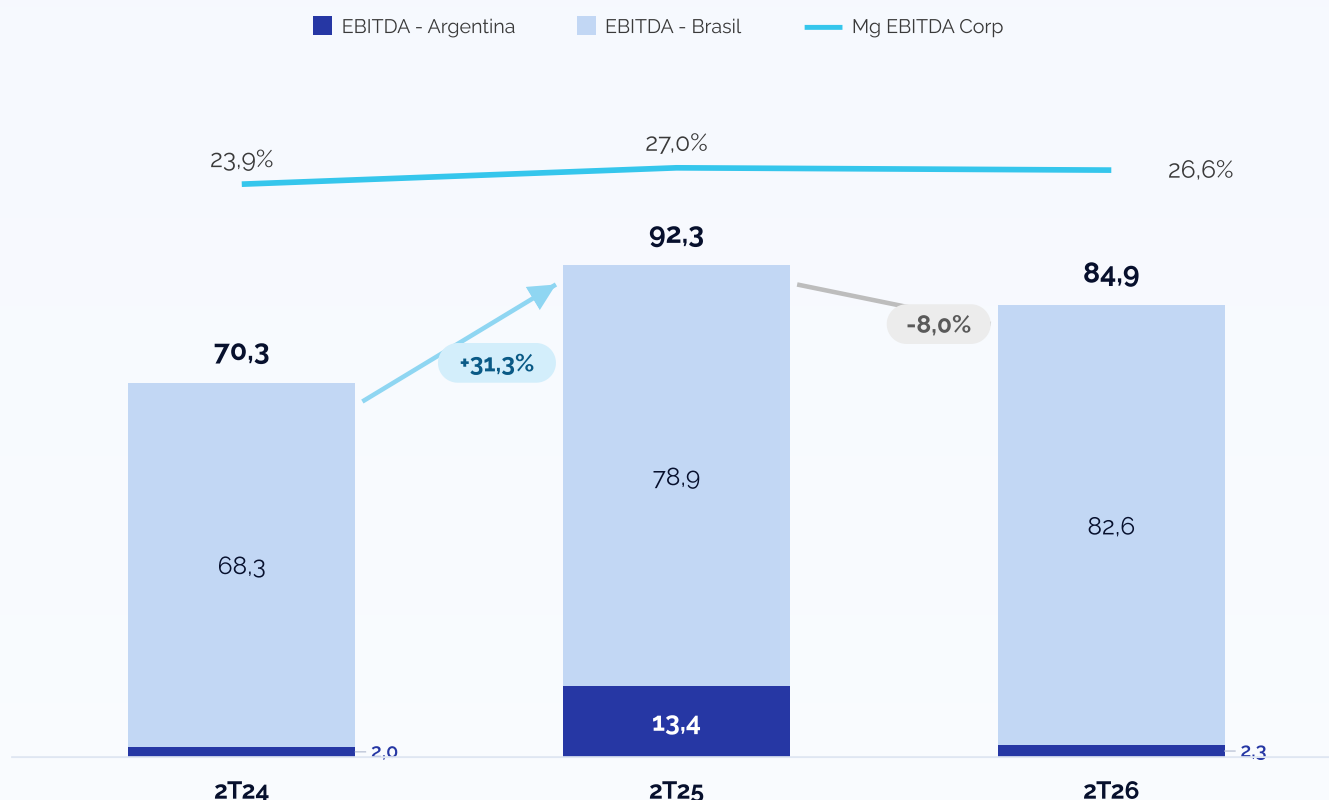
EBITDA

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;

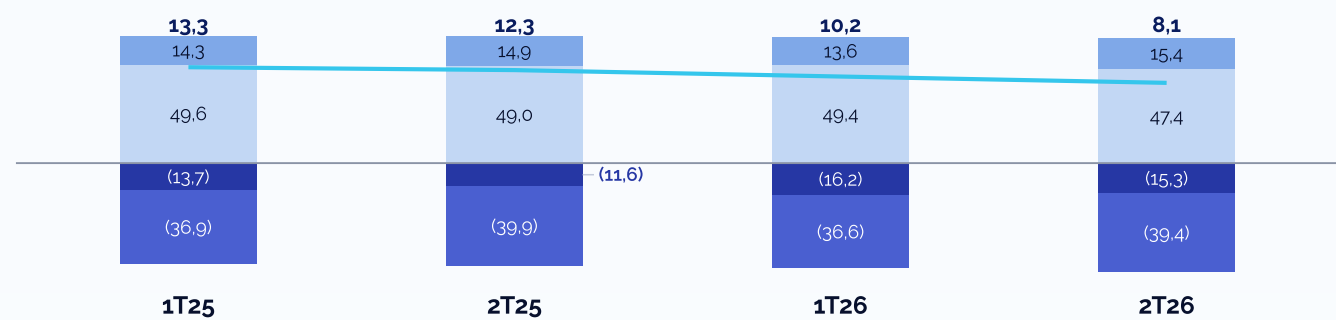
Partidas sin efecto en caja – una variación negativa de R\$27,0 millones, por el menor monto de intereses, variaciones monetarias y provisiones judiciales devengados en 2026;

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

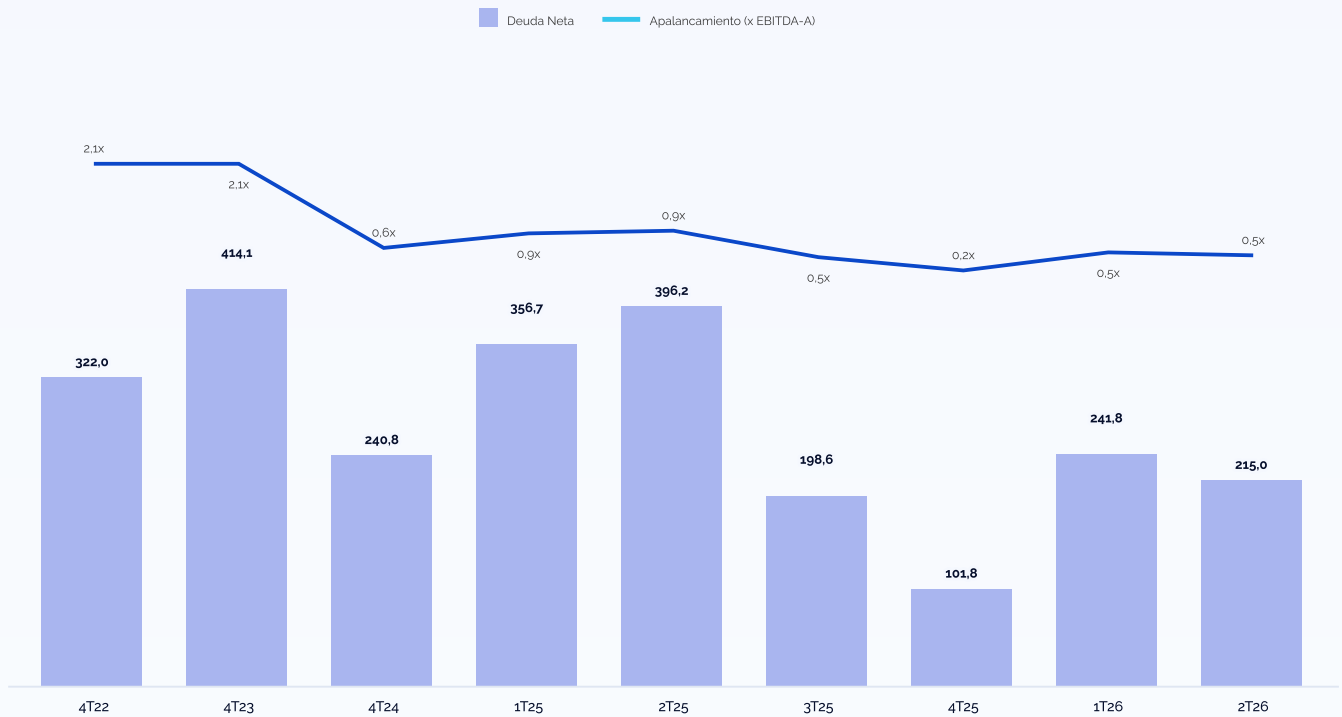
R\$ Millones	2T26	2T25	Δ (R\$)	1T26	Δ (R\$)
Corto Plazo	(168,3)	(112,9)	(55,4)	(106,3)	(62,0)
Largo Plazo	(232,3)	(537,9)	305,6	(312,6)	80,3
Deuda Bruta	(400,5)	(650,8)	250,3	(418,9)	18,4
Caja, equivalentes de caja y Otros ¹	185,6	254,6	(69,0)	177,2	8,4
Deuda Neta	(215,0)	(396,2)	181,3	(241,8)	26,8
EBITDA-A 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)	(516,8)	(24,6)	4,8%
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)	(91,0)	168,7%
(+) 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)

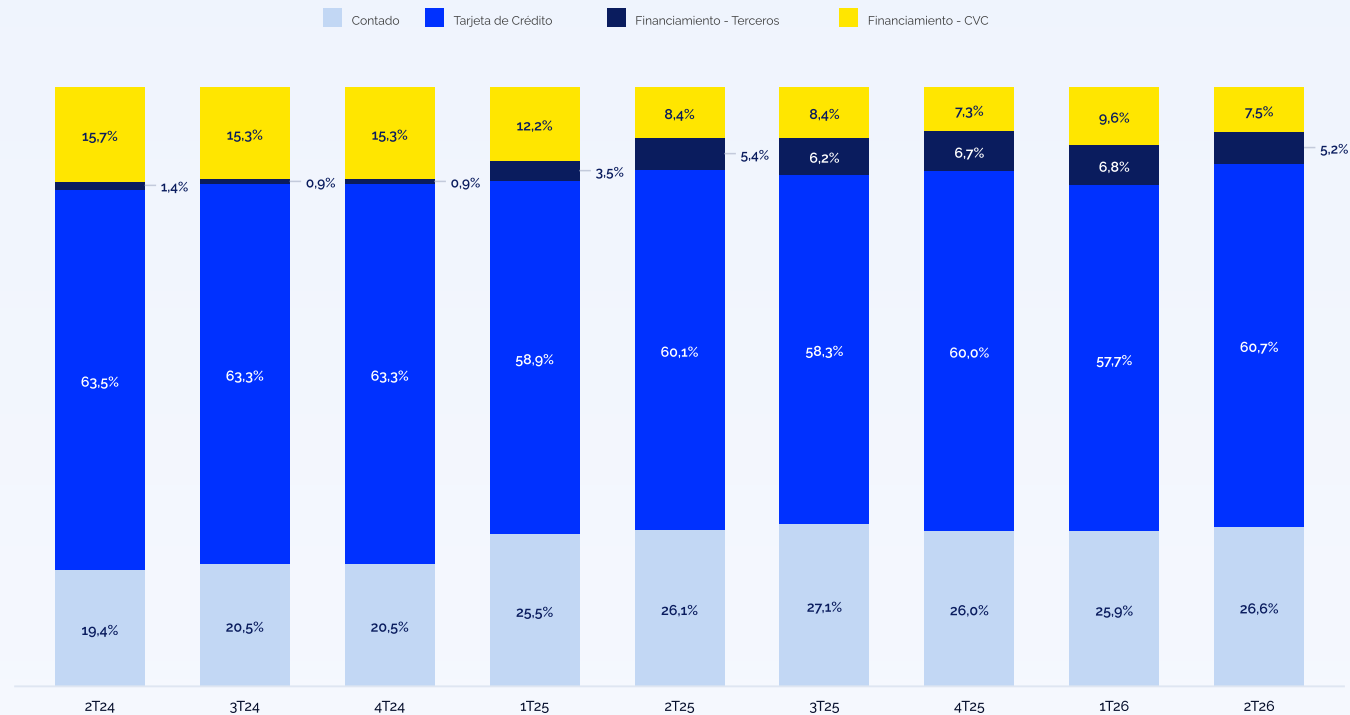
R\$ Millones	DFP		Reclasificación		Reporte de Resultados	
	2T26	2T25	2T26	2T25	2T26	2T25
Pérdida antes del impuesto a las ganancias y la contribución social	(71,9)	(43,7)			(71,9)	(43,7)
Depreciación y amortización	51,1	55,8			51,1	55,8
Pérdida por deterioro de cuentas por cobrar	7,5	6,3			7,5	6,3
Intereses 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