



Presentación de Resultados

2T26



Traducción simultánea

Aviso Legal

1



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

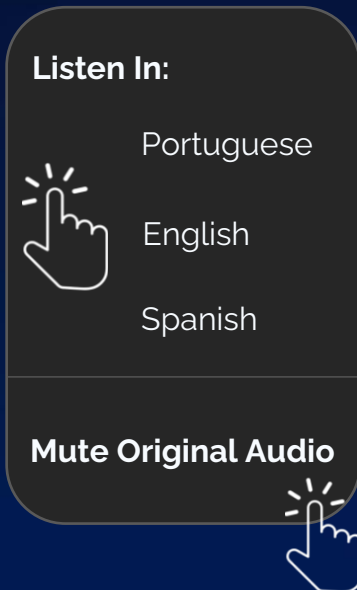


At the bottom of the screen, click the **Interpretation** button;



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 puede contener declaraciones basadas en las expectativas, estimaciones y proyecciones actuales de la dirección de la Sociedad. Por su naturaleza, **dichas declaraciones se refieren a acontecimientos futuros y no constituyen garantía de desempeño, estando sujetas a riesgos, incertidumbres y premisas.**

En este contexto, los **resultados efectivos pueden diferir de forma significativa** de aquellos expresos o implícitos, en función de diversos factores, incluyendo, sin limitación: condiciones económicas y de mercado en Brasil y en el exterior; variaciones en los tipos de interés, de cambio y de inflación; renegociación o liquidación anticipada de obligaciones o créditos, especialmente en moneda extranjera; cambios legales y regulatorios; y condiciones competitivas a nivel global, regional o nacional.

La información aquí contenida refleja las condiciones disponibles en la fecha de su divulgación y tiene carácter meramente informativo, no constituyendo una oferta ni una solicitud de compra o venta de valores mobiliarios. La Sociedad no asume obligación alguna de actualizar o revisar las declaraciones prospectivas aquí presentadas, salvo cuando así lo exija la legislación aplicable.

Destacados Financieros y Operativos 2T26



Crecimiento

Reservas Confirmadas: +R\$ 8,4 millones (+0,2%) vs. 2T25 y **+4,1%³** excluyendo el conflicto en Oriente Medio y FX neutral en Argentina;

- **BR: +4,1%** vs. 2T25 (**+5,0%³**), con B2C +3,4%³ y B2B +6,3%³ (Visual Turismo y Conectaas);
- **ARG: -13,0%** vs. 2T25 (**+0,3%³**), impactado por la depreciación del peso argentino;

Ingresos Netos: -6,5% vs. 2T25 y **-3,6% normalizado³**;

- **BR: -4,2% (-3,5%³)**, con el B2B aumentando un +2,5% (**+3,3%³**);
- **ARG: -17,6% (-4,4%³)**, caída por la depreciación del peso argentino;



Rentabilidad

EBITDA-A¹ de R\$ 85MM (-8,1% vs. 2T25), **EBITDA¹ Brasil +4,7% vs. 2T25**;

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

Pérdida Neta Ajustada² de R\$ 51,3MM, un deterioro de R\$ 35,4MM;



Estructura de Capital

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

El endeudamiento total alcanza R\$ 1.336,3MM;

El apalancamiento se mantuvo en 0,5X EBITDA-A¹ vs. 1T26;



¹ EBITDA Ajustado: conciliación disponible en el sitio web de Relación con Inversores de la Sociedad, en su Presentación de Resultados;

² Beneficio Neto Ajustado: ajustes a la pérdida contable registrada. Conciliación disponible en el sitio web de Relación con Inversores de la Sociedad, en su Presentación de Resultados;

³ Efectos del conflicto en Oriente Medio: excluye los destinos impactados por los conflictos dentro de los respectivos periodos y moneda constante en Argentina;



Pilares Estratégicos





Pilares estratégicos estructurados

Temas prioritarios desde 2023,
implementados y en expansión



1 Producto exclusivo

Más competitividad, mejor capital circulante

- Análisis de la demanda por destino que optimiza la contratación de **bloqueos y vuelos chárter**
- Socios preferenciales en el **80,3%** de las ventas nacionales
- Revisión de la estrategia de **Producto Exclusivo Internacional**
- Cartera calibrada por **margen, demanda y ROI**

2 Expansión de tiendas

La ola del próspero interior de Brasil

- **1.627 tiendas** — la mayor red de la historia de CVC
- Expansión vía franquiciados **sin capex inmovilizado**
- **350 tiendas** de aumento neto en Brasil y **68** en Argentina
- **Sello de Excelencia ABF** · Top 10 franquiciadoras de Brasil

3 Medios de pago

Convertir sin depender del límite de la tarjeta

- El cobro al contado sube del **19% al 27%** en el mix
- Financiación (CVC y terceros) del **8% al 15%** en el mix
- Adquirencia renegociada, con **una fuerte reducción de costes**
- **Capital circulante optimizado** en los medios de pago

4 Globalización del B2B

Pasajeros y compradores de todo el mundo

- Conectaas plug & play: **+8.000 condiciones exclusivas**
- Estrategia de clientes globales: **del 1% al 9%** de las ventas en casi dos años
- Rextur Advance asume la posición de **mayor consolidadora aérea de Brasil**
- Cartera de clientes con el **menor nivel de morosidad** de la historia

~20%

de las ventas y de los embarques de CVC, de forma estable y sostenible

~500

tiendas inauguradas desde 2023

75% → 60%

del mix de CVC Lazer en tarjeta de crédito

9,0%

de las ventas del B2B con clientes globales

2023 → 2T26

2023 → 2T26

2024 → 2T26

4T24 → 2T26



Evolución en el viaje del consumidor





Informe de situación Omnicanal

Primera etapa construida. El viaje del cliente comienza en digital y continúa en **cualquier canal**



Bases construidas

IMPLEMENTADO

- Aprovechamiento de la capilaridad: **1.627 tiendas** como puntos de contacto
- Capilaridad humana — **franquiciados y agentes**
- Marca **nº 1 en Turismo**, según Datafolha 2026
- CRM integrado con WhatsApp con copiloto de ventas

~55%

de las ventas en el modelo Phygital

Prueba de concepto del modelo

2023 → 2T26



1

hoy



2

Presentando a LIA

EN OPERACIÓN

- Cerca de **1,3 millones de interacciones** con clientes en todo el país
- **100% de las tiendas** con la solución activa fuera del horario comercial
- Aumento del **30% en el engagement** del lead tras la interacción con Lia

+150%

aumento en el índice de conversión de leads

Digital conectado a la red física

3T26



3

Website + Aplicación

EN CONSTRUCCIÓN

- Website y app **totalmente rehechos y repensados**
- Desarrollado con el más moderno concepto de **AI First**
- Ofrecer la **misma experiencia de compra** en cualquier canal

Asset light

baja necesidad de Capex en nuevas tecnologías

La capa final del Omnicanal



Destacados Financieros y Operativos 2T26

Tienda CVC Tower - Santo André





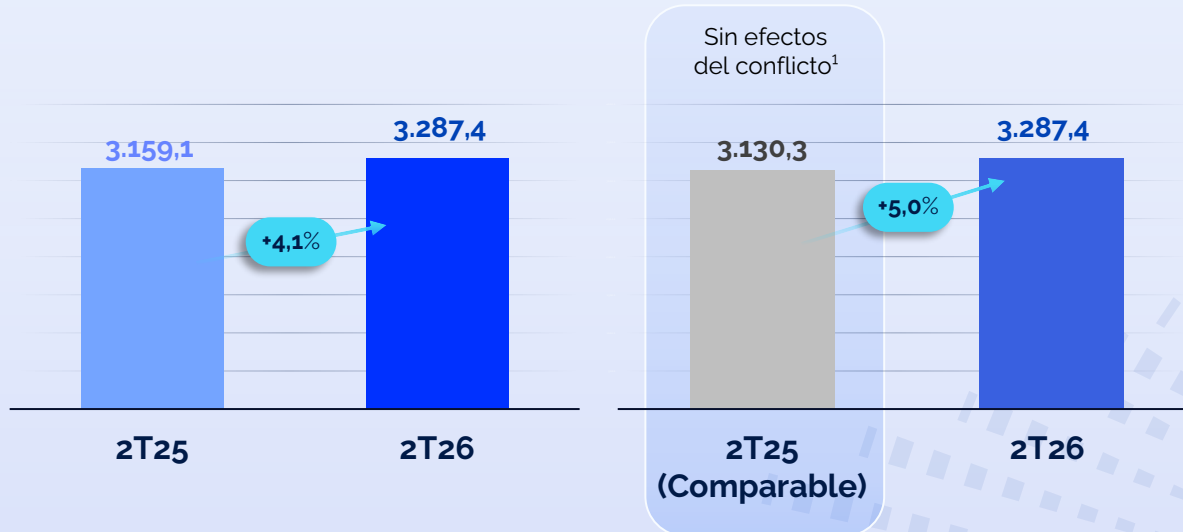
Brasil

La mayor participación del B2B y la subida de las tarifas aéreas influyeron en la composición del topline en el trimestre

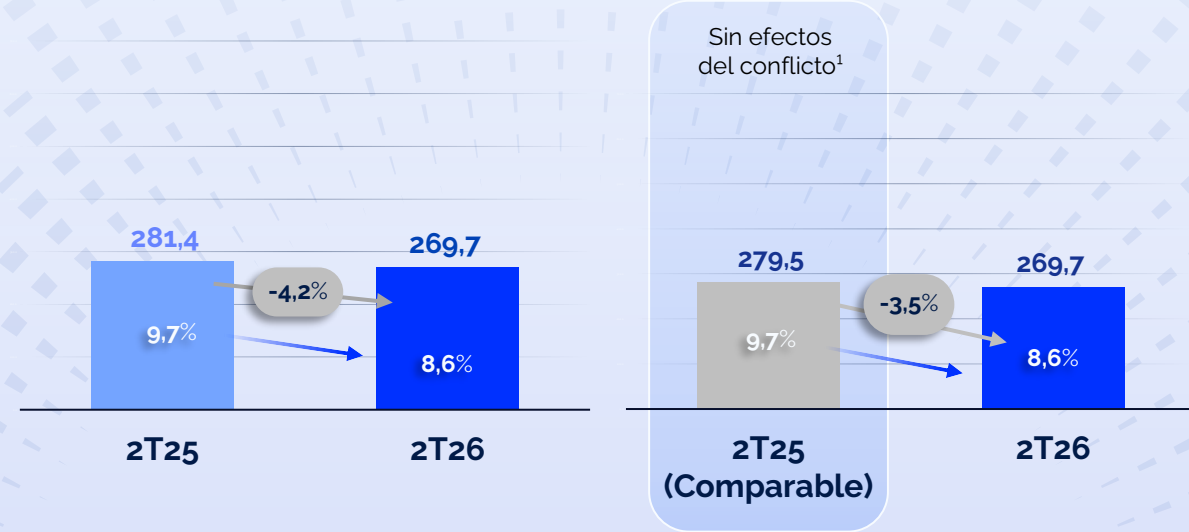
CVC
corp



Reservas Confirmadas (R\$ MM)



Ingresos Netos (R\$ MM) y Take Rate (%)



Destacados 2T26



Incluso con el choque tarifario en el aéreo, **el B2B registró un crecimiento del 6,3% en las Reservas Confirmadas del 2T26 vs. 2T25¹.**



Incluso en este escenario, **Rextur Advance sigue siendo la mayor consolidadora de Brasil.**



Con la subida del queroseno, los billetes aéreos registraron un aumento del 52,4% YoY.



Los gastos G&A de Brasil cayeron un 10,1% vs. 2T25, reflejando la revisión de contratos de tecnología e iniciativas de eficiencia vía GMD.

¹ Efectos del conflicto en Oriente Medio: excluye destinos impactados por los conflictos en los respectivos periodos;



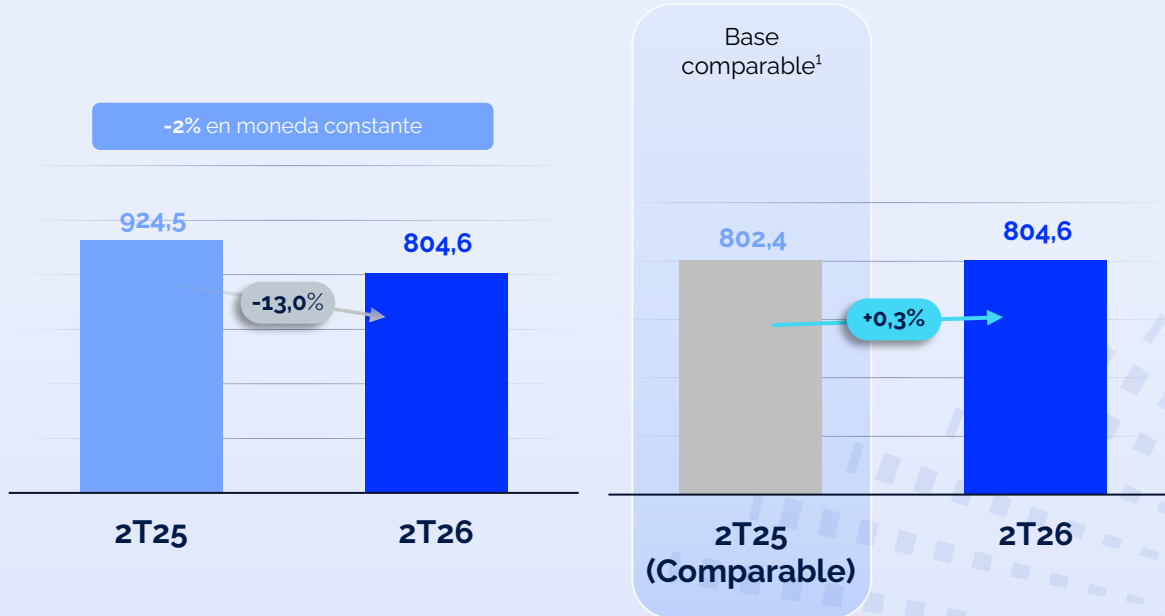
Argentina

La devaluación del peso generó presión sobre las ventas, el volumen se mantiene estable en moneda constante

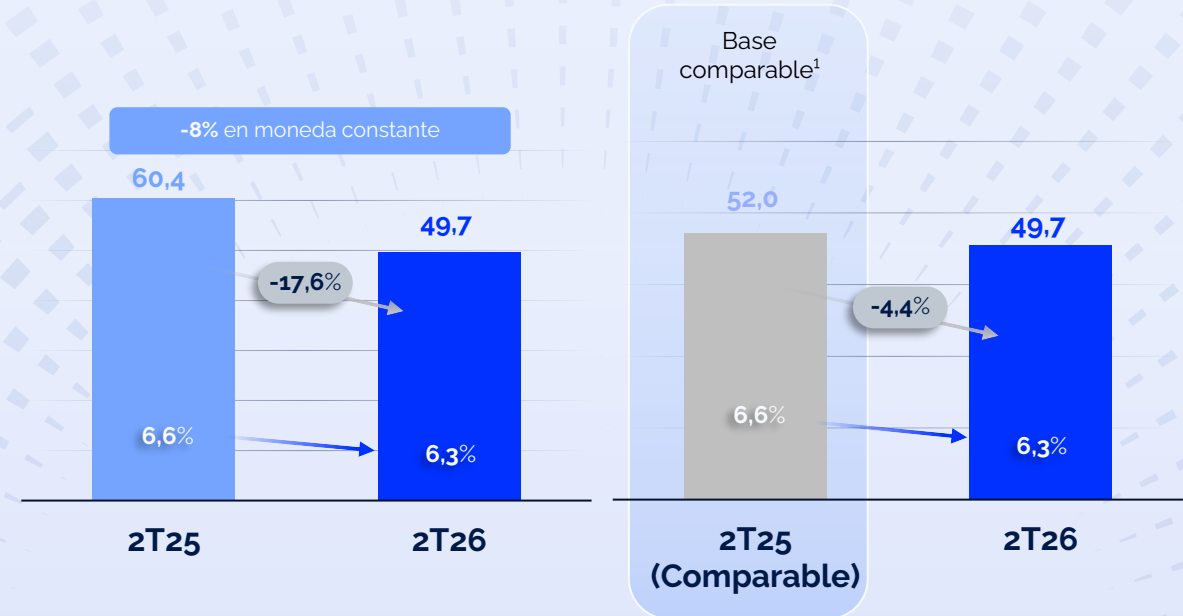
CVC corp



Reservas Confirmadas (R\$ MM)



Ingresos Netos (R\$ MM) y Take Rate (%)



Destacados 2T26



Incluso ante una **fuerte base de comparación**, el volumen se mantuvo **estable en moneda constante** en el 2T26.



Incluso con el poder adquisitivo de la población afectado, el **volumen de reservas se mantuvo estable vs. 2T25**, con un aumento del **16% en pasajeros**.



Take Rate presionado por la mayor participación de las ventas B2B y por el precio de los billetes aéreos.



Segmento de lujo poco impactado por el escenario macroeconómico, Biblos **+10% vs. 2T25**.

¹ **Bases comparables:** excluye los destinos impactados por los conflictos dentro de los respectivos periodos y convierte Argentina a moneda constante;



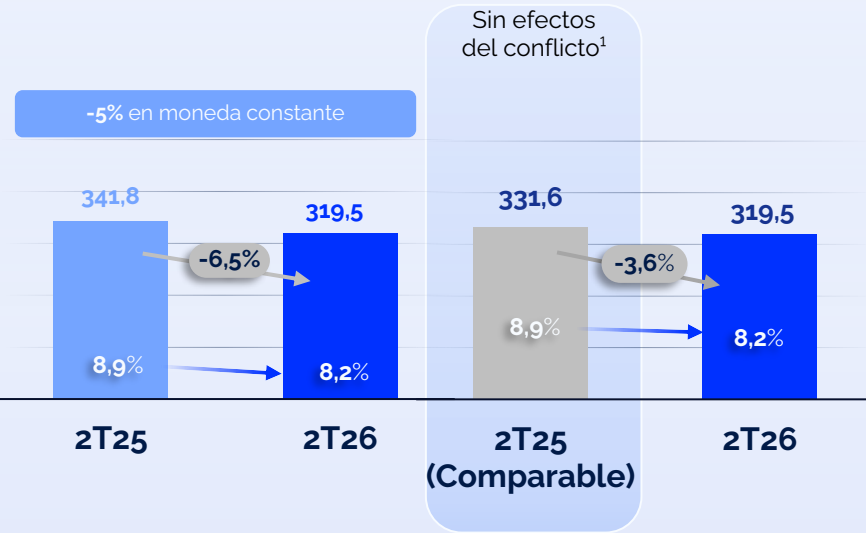
Consolidado

Ingresos Netos y Gastos

Los gastos de CVC Corp empiezan a reflejar el plan de reestructuración de mayo



Ingresos Netos (R\$MM) y Take Rate (%)

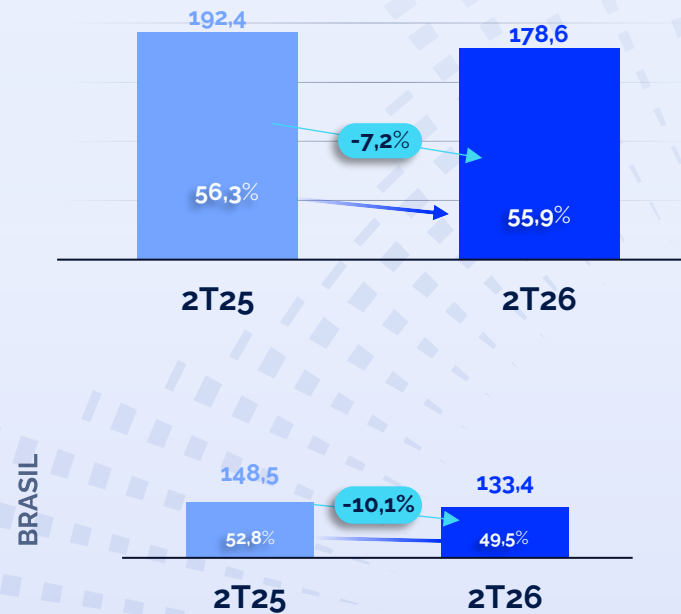


Destacados 2T26



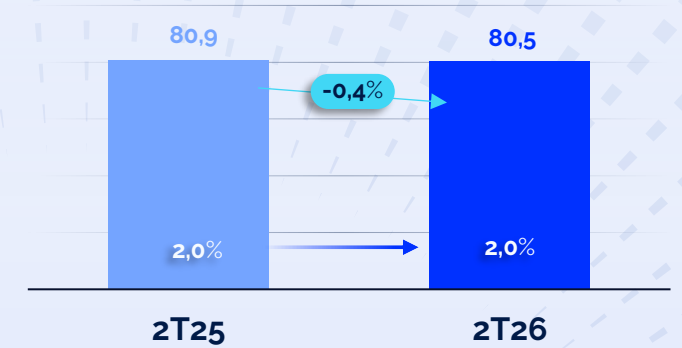
Take rate presionado por los precios del sector aéreo y el aumento de las ventas de cruceros.

Gastos G&A/Ingresos Netos (R\$ MM)



G&A empieza a reflejar los primeros beneficios de la reestructuración iniciada en mayo/26.

Gastos de Ventas/Reservas Confirmadas (R\$ MM)



La revisión del plan de marketing mantiene los Gastos de Ventas estables, sobre las Reservas Confirmadas,

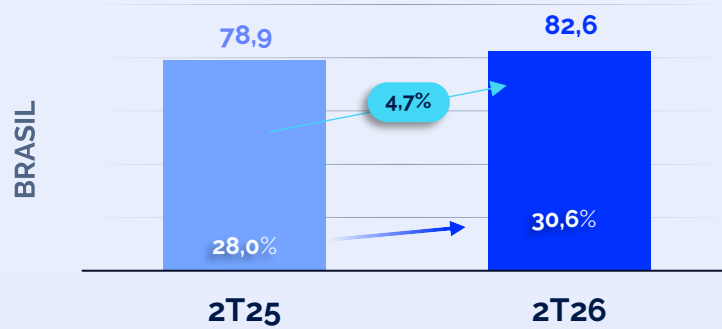
¹ Efectos del conflicto en Oriente Medio y moneda constante: excluye los destinos impactados por los conflictos en los respectivos periodos y la variación cambiaria de Argentina;



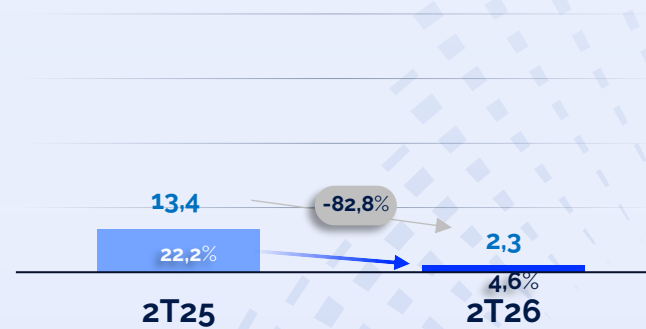
Consolidado

EBITDA-A¹ resiliente, con crecimiento en Brasil y
Resultado Neto aún presionado por el endeudamiento

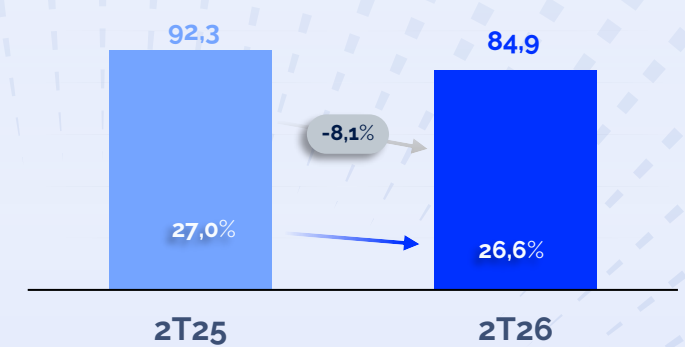
EBITDA¹ y Mg. EBITDA¹ (R\$MM)



ARGENTINA

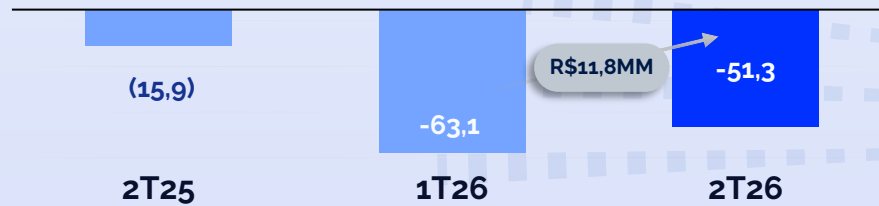


CONSOLIDADO



Resultado Neto Ajustado²
(R\$MM)

CONSOLIDADO



En Brasil, el plan de reestructuración **preserva el crecimiento del EBITDA-A¹ y del margen**, incluso ante la caída de los ingresos



El Resultado Neto fue impactado por **R\$ 20MM de costes de reestructuración y por el aumento de R\$ 6MM en los gastos financieros netos.**

¹ EBITDA Ajustado conforme Earnings Release;

² Beneficio Neto Ajustado ajustes a la pérdida contable registrada. Conciliación disponible en el sitio web de Relación con Inversores de la Sociedad, en su Presentación de Resultados;

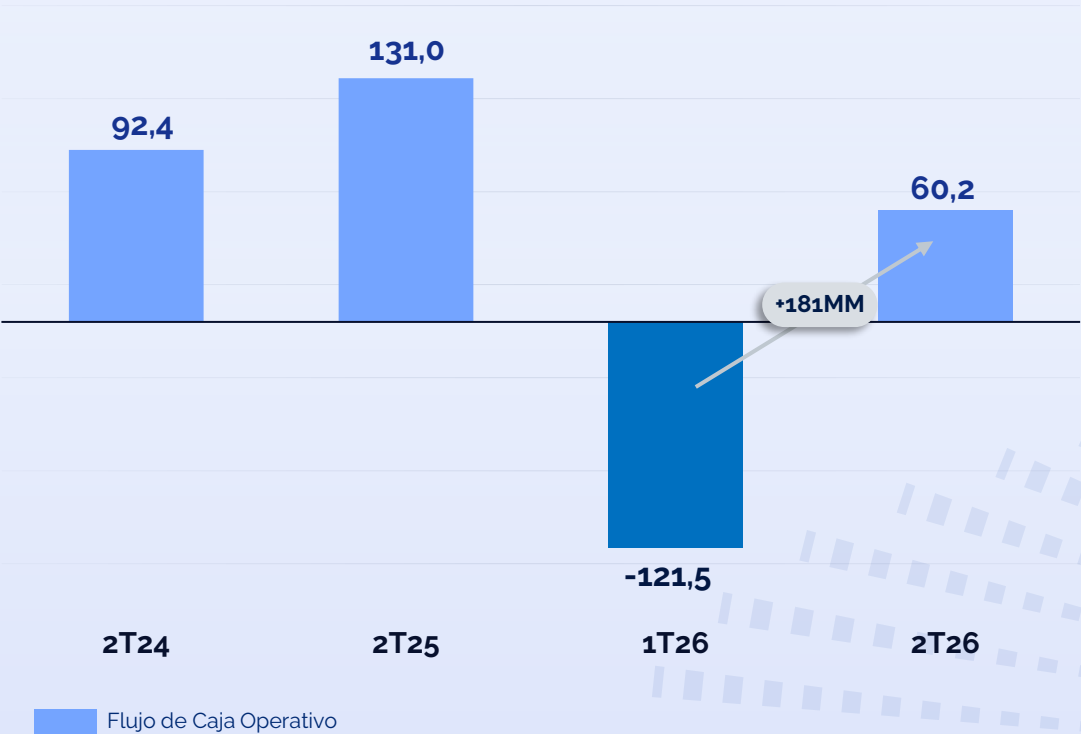


Estructura de Capital

La generación de caja trimestral reduce la Deuda Neta a R\$215,0MM, con apalancamiento estable en 0,5x EBITDA LTM



Generación (Consumo) de Caja Operativa R\$MM



Mejora de R\$ 65MM en el capital circulante operativo vs. 2T25, impulsada por la reducción del plazo de cobro de clientes.



Mejora de 0,4x en el apalancamiento (x EBITDA¹ LTM) en la comparación con el 2T25.

Endeudamiento General R\$MM

	2T26	2T25	▲ R\$	1T26	▲ R\$
Deuda Bruta	(400,5)	(650,8)	250,3	(418,9)	18,4
Caja, Equivalentes y Otros¹	185,6	254,6	(69,0)	177,2	8,4
Deuda Neta	(215,0)	(396,2)	181,3	(241,8)	26,8
Apalancamiento (x EBITDA¹ LTM)	(0,5x)	(0,9x)	0,4 x	(0,5x)	0,1x
Cuentas a cobrar no anticipadas	236,8	466,6	(229,8)	310,7	(73,9)
Anticipo de Cuentas a Cobrar	(1358,2)	(1051,6)	(306,6)	(1282,6)	(75,6)
Deuda Neta + Saldos netos a cobrar	(1336,3)	(981,2)	(355,1)	(1213,6)	(122,7)
Endeudamiento General (x EBITDA-A¹ LTM)	(3,0x)	(2,3 x)	(0,8 x)	(2,7 x)	(0,3x)

¹ Considera valor patrimonial de Acciones en Tesorería



Q&A

