



Divulgação de Resultados

1T26



Destaques Financeiros e Operacionais



Reservas Confirmadas, +4% (+157 milhões) vs. 1T25;

Brasil: +8% vs. 1T25;



B2B Brasil +12% vs. 1T25, mesmo com cenário de conflitos, seguimos reforçando a capacidade das marcas em capturar novas oportunidades de mercado;



Argentina -8% vs. 1T25 (+4% em bases comparáveis), refletindo a desvalorização do Dólar e um cenário internacional desafiador;



Brasil +6% vs. 1T25, refletindo o avanço das Reservas Confirmadas e a evolução da performance dos canais;



Argentina -17% vs. 1T25 (+7% em bases comparáveis), acompanhando a retração das Reservas Confirmadas em meio a uma base comparativa forte e maior cautela na demanda internacional;



Receita Líquida, +1% (+3 milhões) vs. 1T25;

B2B: +22% vs 1T25;



EBITDA¹ -A; refletindo maior cautela da demanda por viagens em um cenário geopolítico mais instável, com impactos de conflitos e da dinâmica cambial sobre a demanda internacional;



EBITDA¹-A de 94 milhões -10% vs. 1T25;



Navegação intuitiva; conteúdo centralizado e experiência renovada no site e aplicativo;



CVC CORP lança seu novo Website

Renovação do Selo GPTW;



Pelo segundo ano, a CVC Corp conquista a certificação GPTW;

R\$ Milhões	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%
Receita Líquida¹	365,1	362,2	2,9	0,8%
Take Rate%	8,3%	8,7%	(0,4 p.p.)	
EBITDA¹ Ajustado	93,7	104,7	(11,0)	-10,5%
MG. EBITDA Ajustado%	25,7%	28,9%	(3,2 p.p.)	
Lucro Líquido Ajustado²	(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 Lucro Líquido Ajustado estão disponíveis nos anexos 2 e 3.



Teleconferência de Resultados

14 de maio, quinta-feira
10h00 (BRT)/09h00 (EDT)

Teleconferência
[clique aqui](#)



Relações com Investidores

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

Felipe Gomes
Rodrigo Táboas
Tiago Nishimura

As informações operacionais e financeiras a seguir, exceto quando indicado ao contrário, são apresentadas em milhões de reais nominais, elaboradas de acordo com as normas contábeis brasileiras e os pronunciamentos emitidos pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis ("CPC") e aprovados pela Comissão de Valores Mobiliários ("CVM") e devem ser lidas em conjunto com as demonstrações financeiras e notas explicativas do período encerrado em 31 de março de 2026.

Sumário

Mensagem da Administração	4
Reservas Confirmadas e Reservas Consumidas	5
Receita Líquida e Take Rate.....	8
Despesas Operacionais.....	9
Despesas de Vendas.....	10
EBITDA	11
Resultado Financeiro.....	12
Depreciação e Amortização.....	13
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	13
Fluxo de Caixa Gerencial.....	14
Endividamento Geral.....	15
Anexo 1: Balanço Patrimonial	16
Anexo 2: Reconciliação - Demonstrações Financeiras.....	17
Anexo 3: Demonstração de Resultados	18
Anexo 4: Fluxo de Caixa - Método Indireto (Reconciliação DFP).....	19
Anexo 5: Fluxo de Caixa - Método Indireto.....	20
Anexo 6: Representatividade dos meios de pagamento - CVC Lazer	21
Anexo 7: Evolução da rede de lojas.....	21

Mensagem da Administração

Apresentamos os resultados operacionais e financeiros da CVC Corp referentes ao 1T26, trimestre marcado por desafios no turismo global, mas com resiliência da operação no Brasil e destaque para o B2B.

O agravamento da situação no Oriente Médio demandou uma forte atuação da Companhia em diversas frentes, tendo como impacto direto a **paralisação de importantes hubs de conexão global** como consequência, destinos na Ásia, Oriente Médio e Oceania tiveram alto nível de cancelamentos e remarcações.

Além disso, a elevação do custo do querosene de aviação pressionou a dinâmica do setor aéreo, com reflexos sobre as tarifas, a oferta de assentos e o consumo de viagens no período.

Nesse contexto, reiteramos nossa confiança na resiliência do modelo de negócios da CVC Corp, destacamos: (i) a capacidade de atender à demanda **por remarcações e atendimentos emergenciais**; (ii) ao alinhamento estratégico entre Sourcing, Produtos e Pricing, identificando **oportunidades em destinos alternativos para otimizar as vendas**; (iii) a presença nos mercados de Lazer e Corporativo, que nos permite **acompanhar as mudanças de consumo entre segmentos**; e (iv) a **solidez financeira** para administrar as oscilações de capital de giro do setor.

Ao longo do primeiro trimestre, realizamos os principais eventos anuais das nossas marcas, visando promover alinhamento com franqueados, fornecedores, agentes e clientes. A **Convenção de Vendas da CVC Lazer** foi realizada em João Pessoa (PB) e reuniu mais de 2.000 participantes. O **Connect 2026**, a convenção conjunta da **Rextur Advance** e **Visual Turismo**, foi em Porto Seguro (BA) e, mais recentemente, a **Trend Viagens** realizou em Cancún o **Summit Trend 2026**. Dentre os temas abordados, os eventos trouxeram atualizações sobre as frentes de Fígital, Inteligência artificial e tendências de novos produtos.

Em linha com as prioridades de 2026, renovamos a certificação **Great Place to Work (GPTW)**, reforçando o compromisso da Companhia com a valorização e desenvolvimento das nossas equipes, um dos pilares centrais da gestão.

"Crescimento Receita Líquida do B2B¹ (+25%)"

No 1T26, as **Reservas Confirmadas da CVC Corp totalizaram R\$4,3 bilhões**, um incremento anual de 3,8%, em bases comparáveis¹ o **incremento foi de 9,3% vs 1T25**, sendo que, no Brasil, o **B2C** apresentou **evolução na demanda** e o **B2B** manteve **boa performance, sustentando pela demanda de clientes globais, apesar do cenário geopolítico adverso de conflitos no Oriente Médio**.

A **Receita Líquida¹ consolidada atingiu R\$365,1 milhões no 1T26, crescimento de 1% em relação ao 1T25** (+7% em bases comparáveis), o crescimento inferior ao crescimento das reservas está relacionado ao ganho de participação do B2B no mix de vendas, sendo que tal unidade possui Take Rate menor, porém melhor dinâmica de Capital de giro.

O **EBITDA Ajustado** totalizou R\$93,7 milhões no trimestre, uma retração de 10,5% em relação ao 1T25, com margem de 25,7%, uma queda de 3,2 p.p. na comparação anual. O desempenho foi impactado, sobretudo, pelos efeitos do cenário externo sobre volume e mix de vendas. **A Administração segue focada na recomposição gradual da rentabilidade, com iniciativas voltadas à eficiência operacional, disciplina na gestão de despesas e otimização do portfólio**.

No curto prazo, **mantemos o foco na priorização dos produtos com maior margem de contribuição e na disciplina sobre custos e despesas operacionais, com revisões periódicas das estruturas**.

Seguimos confiantes nos fundamentos do setor de turismo brasileiro e atentos às oportunidades que podem surgir com a gradual normalização das tarifas aéreas e, reafirmamos nosso compromisso com os **pilares estratégicos de longo prazo da CVC Corp**:

- (i) Cliente no Centro;
- (ii) Transformação Digital;
- (iii) Rentabilidade;
- (iv) Globalização da CVC Corp e;
- (v) Pessoas.

¹ indicador apresentado em base normalizada, considerando os efeitos extraordinários associados aos conflitos no Oriente Médio

Reservas Confirmadas e Reservas Consumidas

Reservas Confirmadas

R\$ Milhões	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\$ Milhões	1T26	1T25 ¹	Δ (R\$)	Δ (%)
Reservas Confirmadas (Sem efeito de conflitos e em moeda constante)	4.277,2	3.911,4	365,7	9,3%
Brasil (Sem efeito de conflitos)	3.295,7	2.964,8	331,0	11,2%
B2C (Sem efeito de conflito)	1.571,2	1.470,5	100,6	6,8%
B2B (Sem efeito de conflito)	1.724,6	1.494,3	230,3	15,4%
Argentina (Sem efeito de conflitos e em moeda constante)	981,4	946,7	34,7	3,7%

¹ desconsiderando destinos impactados pelos conflitos em março

As Reservas Confirmadas no 1T26 registraram um aumento de 3,8% vs. 1T25, sendo que ao ajustar o mês de março de 2025 sem Reservas para os destinos impactados pelo fechamento de aeroportos no Oriente Médio, bem como manter o câmbio constante, **o crescimento foi de 9,3% no 1T26 vs. 1T25**, com destaques para:



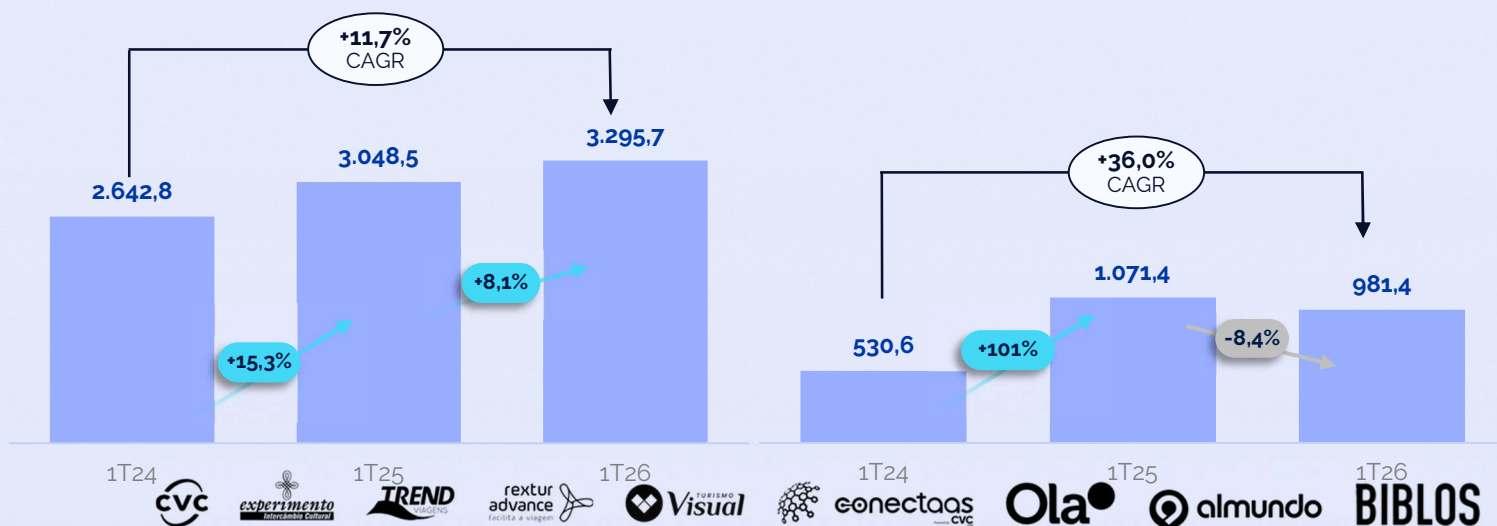
Brasil: registrou crescimento de 8,1% vs. 1T25 (+11,2% desconsiderando efeitos de conflitos e em moeda constante), com destaque para o forte crescimento da **Visual Turismo** e do **Conectaas** e pela manutenção da liderança de mercado da **Rextur Advance**. Ainda, a **CVC Lazer** demonstrou capacidade de resposta no cenário adverso de preços, oferecendo alternativas em destinos turísticos nas américas, como Santiago, Buenos Aires e Punta Cana, também, mudanças em requisitos migratórios ajudaram Cancún a aumentar a participação nas vendas.



Argentina: apresentou uma retração de 8,4% vs. 1T25 (um crescimento de 3,7% em moeda constante), vale mencionar que a **Almundo (B2C)** apresentou crescimento, mesmo com uma forte base de comparação no 1T25, demonstrando sinais de que a demanda segue aquecida na região.

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

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



Rede de Lojas – Brasil & Argentina:

No Brasil, encerramos o trimestre com um total de **1.455 lojas ativas, mantendo a presença em 631 municípios brasileiros**, preservando a capilaridade da rede física e sua relevância no modelo omnicanal. O trimestre marcou uma atuação mais voltada à qualificação do portfólio de lojas e à produtividade da base existente, com **3 aberturas e 15 fechamentos no período**.

CVC Lazer e Experimento	1T26	1T25	2025
Início do Período	1.467	1.341	1.341
Aberturas	3	25	160
Fechamento	(15)	(8)	(34)
Final do Período	1.455	1.358	1.467

Na Argentina, encerramos o trimestre com um total de **187 lojas ativas no país**. A expansão da rede avançou no trimestre, **com 9 aberturas e 1 fechamento**, reforçando a presença em praças estratégicas e refletindo a confiança do empreendedor local, a atratividade do modelo de franquias e o fortalecimento da operação.

Almundo	1T26	1T25	2025
Início do Período	179	151	151
Aberturas	9	14	36
Fechamento	(1)	-	(8)
Final do Período	187	165	179

No total, a CVC Corp encerrou o trimestre com **1.642 lojas em operação**, preservando a capilaridade da rede física e a força da presença comercial da companhia em seus mercados de atuação.



Produtos Exclusivos – CVC Lazer

No primeiro trimestre de 2026, observamos a participação de produtos exclusivos nas vendas nacionais alcançando uma participação no segmento nacional da CVC Lazer de 22%, estável em relação ao mesmo trimestre do ano anterior, fruto da racionalização das negociações em busca de melhores margens e redução no capital de giro do produto.

Reservas Consumidas

R\$ Milhões	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\$ Milhões	1T26	1T25 ¹	Δ (R\$)	Δ (%)
Reservas Consumidas (Sem efeito de conflitos e em moeda constante)	4.390,0	3.968,4	421,6	10,6%
Brasil (Sem efeito de conflitos)	3.348,3	2.964,3	384,0	13,0%
B2C (Sem efeito de conflito)	1.592,4	1.464,2	128,1	8,8%
B2B (Sem efeito de conflito)	1.756,0	1.500,1	255,9	17,1%
Argentina (Sem efeito de conflitos e em moeda constante)	1.041,7	1.004,1	37,6	3,7%

¹ desconsiderando destinos impactados pelos conflitos em março

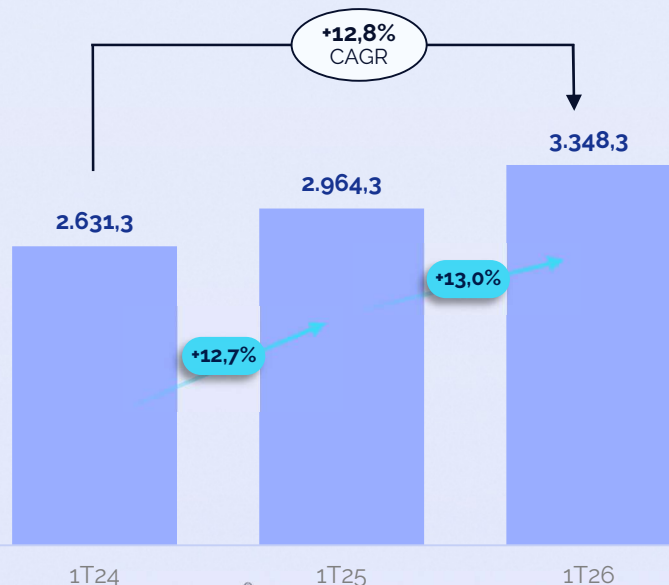


No Brasil, as Reservas Consumidas atingiram R\$3.348,3 milhões no 1T26, um crescimento de 11,2% vs. 1T25, ou 13,0% desconsiderando efeito de conflitos e em moeda constante, refletindo a consistência na conversão das reservas em embarques, onde o desempenho foi sustentado pela maior contribuição do B2B, visto que possui um prazo de embarque menor que o do B2C, que foi mais impactado por embarques de vendas realizadas nos trimestres anteriores.

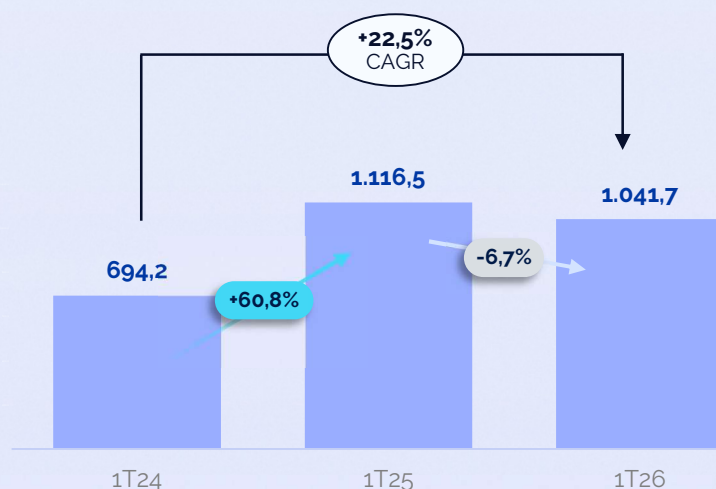


As Reservas Consumidas da Argentina totalizaram R\$1.041,7 milhões no 1T26, uma retração de 9,1% vs. 1T25 ou +3,7% sem efeito de conflitos e em moeda constante, crescimento similar ao apresentado nas Reservas Confirmadas, uma vez que o prazo entre a compra e o embarque da região permanece reduzido.

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



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



Receita Líquida e Take Rate

R\$ Milhões	1T26	1T25	Δ (R\$)	Δ (%)
Receita líquida	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\$ Milhões	1T26	1T25 ¹	Δ (R\$)	Δ (%)
Receita líquida (Sem efeito de conflitos e em moeda constante)	365,1	340,9	24,2	7,1%
Brasil (Sem efeito de conflitos)	298,2	278,2	20,1	7,2%
B2C (Sem efeito de conflito)	181,6	185,1	(3,5)	-1,9%
B2B (Sem efeito de conflito)	116,6	93,1	23,5	25,3%
Argentina (Sem efeito de conflitos e em moeda constante)	66,9	62,8	4,1	6,6%

¹ desconsiderando destinos impactados pelos conflitos em março

A Receita Líquida no primeiro trimestre de 2026 atingiu R\$365,1 milhões, com um crescimento de 0,8% vs. 1T25, com um **Take Rate de 8,3%**, redução de 0,4 p.p., na comparação anual, considerando que:

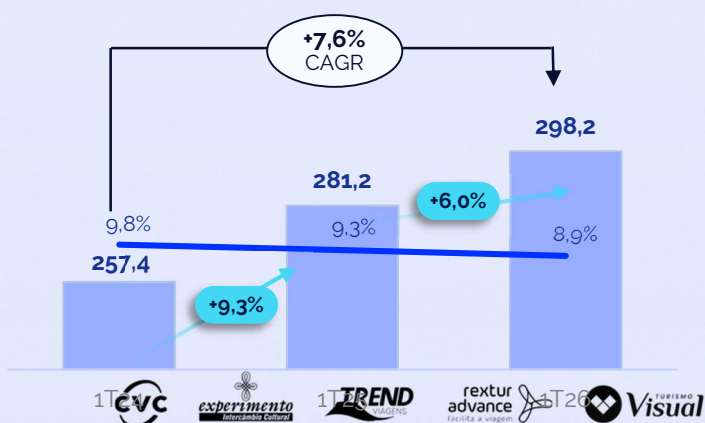


No Brasil, registramos um **crescimento de 6,0% na Receita Líquida**, com *Take Rate* de 8,9%, queda de 0,4 p.p na comparação anual, **ou um crescimento de 7,2% sem efeito de conflitos e em moeda constante**, sendo que o B2C seguiu impactado pelo mix de produtos com menor *Take Rate*, como aéreo desassociado de outros produtos. Além disso, o B2B ganhou participação nas vendas locais, contribuindo para a retração do indicador consolidado, dado que essa unidade possui *Take Rate* menor que o B2C.

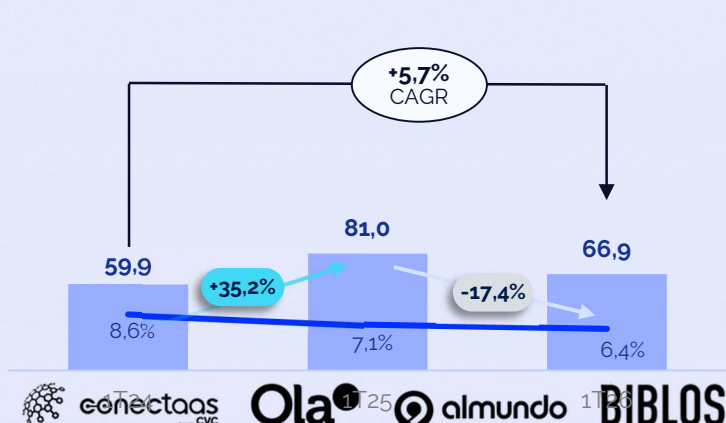


Na Argentina, a Receita Líquida apresentou uma **retração de 17,4% (retração de 8,2% em moeda constante)** com *Take Rate* de 6,4%, queda de 0,6 p.p. vs. 1T25, **ou um crescimento de 6,6% sem efeito de conflitos e em moeda constante**, sendo que a Ola segue com maior representatividade na receita do trimestre e, por conta de sua natureza B2B, possui *Take Rate* menor que a média, gerando tal efeito no consolidado.

Receita Líquida & Take Rate - Brasil (R\$ Milhões)



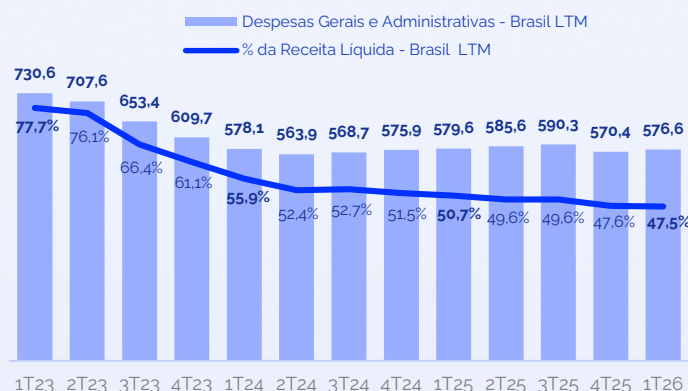
Receita Líquida & Take Rate - Argentina (R\$ Milhões)



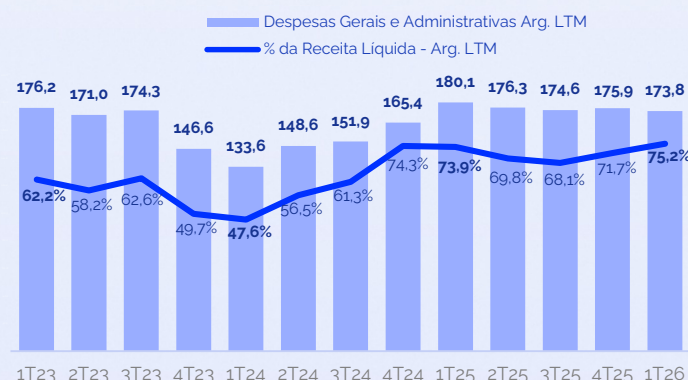
Despesas Operacionais

R\$ Milhões	1T26	1T25	Δ (R\$)	Δ (%)
Gerais e Administrativas - Brasil	(150,9)	(144,7)	(6,2)	4,3%
Gerais e Administrativas - Argentina	(43,4)	(45,6)	2,1	-4,7%
Despesas De Vendas - Brasil	(76,0)	(52,7)	(23,3)	44,2%
Despesas De Vendas - Argentina	(9,4)	(11,1)	1,7	-15,3%
Outras Receitas/Despesas	(2,9)	(8,0)	5,1	-63,6%
(-) Despesas Totais	(282,7)	(262,0)	(20,7)	7,9%
(-) Itens não Recorrentes	11,3	4,5		
(=) Despesas Recorrentes	(294,0)	(266,5)	(27,5)	10,3%

As Despesas Gerais e Administrativas (G&A) do Brasil apresentaram um crescimento de 4,3% na comparação do 1T26 vs. 1T25, abaixo do crescimento das receitas, contribuindo com a diluição das despesas fixas. Também, nos últimos 12 meses, a razão acumulada entre as Despesas G&A e a Receita Líquida segue contribuindo com a margem, **melhorando em 3,2 p.p. desde 2025, de 50,7% para 47,5%**, resultado do compromisso da gestão em aprimorar continuamente processos e estrutura administrativa.



Na Argentina as **Despesas Gerais e Administrativas (G&A) apresentaram uma redução de 4,7% no comparativo anual**. Contudo, a redução das despesas ainda foi inferior à retração das receitas no país, **gerando uma piora de 1,3 p.p. na razão de 1T26 vs. 1T25**.



A linha de **Outras Receitas e Despesas Operacionais** registrou um efeito líquido positivo de R\$5,1 milhões vs. 1T25, beneficiada pelo aumento de outras receitas operacionais (renegociações com fornecedores), bem como da redução de provisões ordinárias de processos cíveis de consumidores ("massificados").

Os Itens não Recorrentes totalizaram R\$11,3 milhões no primeiro trimestre de 2026, decorrente de gastos com contingências cíveis e tributárias, sem relação direta com as operações, que geram despesas de representação por parte da Companhia, apesar da chance remota de perda.

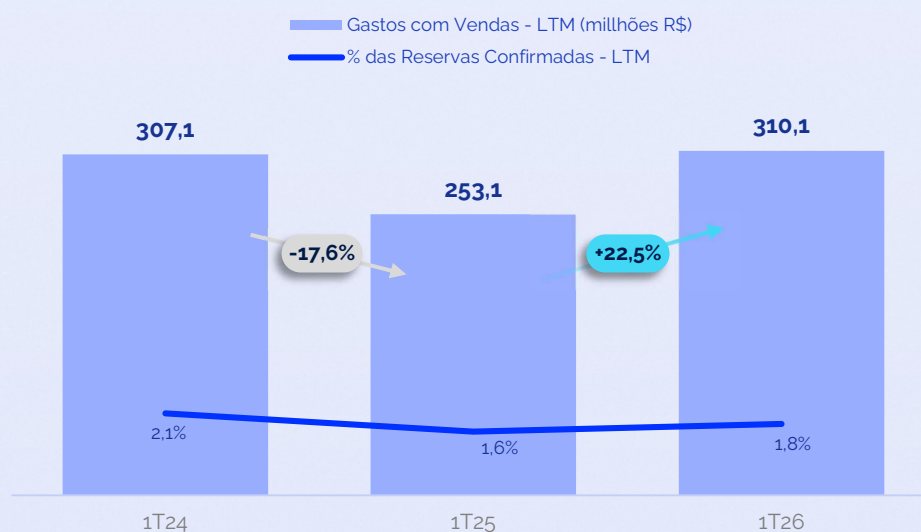
Despesas de Vendas

R\$ Milhões	1T26	1T25	Δ (R\$)	Δ (%)
Despesas De Vendas	(85,4)	(63,8)	(21,6)	33,9%
como % das Reservas Confirmadas	-2,0%	-1,5%	(0,4 p.p.)	
Brasil	(76,0)	(52,7)	(23,3)	44,2%
como % das Reservas Confirmadas	-2,3%	-1,7%	(0,6 p.p.)	
Provisão para perda - PCLD	(1,2)	3,8	(5,0)	-131,3%
Marketing	(45,1)	(30,4)	(14,7)	48,3%
Cartão de Crédito e Boleto	(29,8)	(26,1)	(3,7)	14,1%
Argentina	(9,4)	(11,1)	1,7	-15,3%
como % das Reservas Confirmadas	-1,0%	-1,0%	0,1 p.p.	

As Despesas de Vendas consolidadas apresentaram um aumento de 33,9% no 1T26 vs. 1T25, uma piora de 0,4 p.p. na razão das Reservas Confirmadas no período, sendo que:

- (i) **Provisão para Perdas em Contas a Receber** aumentou cerca de R\$5,0 milhões na comparação anual, sendo que no 1T25 houve reversão de provisões por recuperações de títulos vencidos nas operações do Brasil, assim, a provisão do 1T26 reflete a adição necessária para cumprir a cobertura de títulos vencidos no período;
- (ii) As **Despesas com Marketing** apresentaram um incremento de R\$14,7 milhões no 1T26, sendo aproximadamente: R\$8,0 milhões voltados à manutenção do awareness das marcas, com publicidade de grande alcance e; R\$6,7 milhões em mídias produtivas para aceleração das iniciativas digitais, vale destacar que as convenções realizadas no período contam com patrocínio de cotistas, sem gerar aumento nas despesas. Por fim, a Companhia segue revisando seu plano de Marketing, em busca do patamar adequado das despesas, diante dos eventos recentes.
- (iii) **Despesas com Cartão de Crédito e Boleto** tiveram um aumento de R\$3,7 milhões vs. 1T25, refletindo a maior utilização de meios alternativos de pagamento, que geram ganhos de capital de giro, mas possuem custo relativamente mais alto.

As Despesas com Vendas na Argentina recuaram 15,3% no comparativo anual, por conta de uma redução no uso de cartões de pagamento na região durante o período, reduzindo gastos com aquisição.



EBITDA

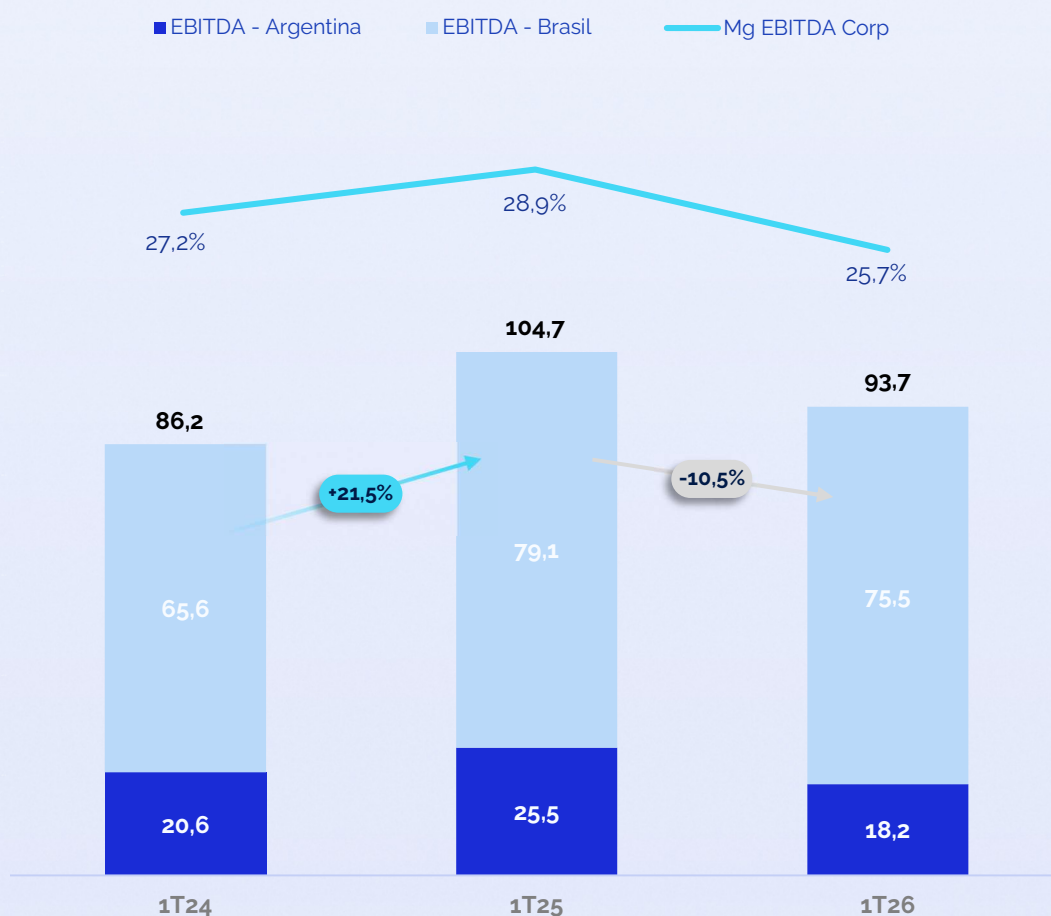
R\$ Milhões	1T26	1T25	Δ (R\$)	Δ (%)
EBITDA	82,4	100,2	(17,7)	-17,7%
Margem EBITDA %	22,6%	27,6%	(5,0 p.p.)	
(+) Itens Não Recorrentes	11,3	4,5		
EBITDA Ajustado	93,7	104,7	(11,0)	-10,5%
Margem EBITDA Ajustado %	25,7%	28,9%	(3,2 p.p.)	



No 1T26 o **EBITDA Ajustado** atingiu R\$93,7 milhões apresentando uma retração de R\$11,0 milhões (-10,5% vs. 1T25), refletindo a perda de receitas associada aos conflitos. Diante desse cenário, a Administração segue dedicando seus melhores esforços à diluição das despesas e ao controle de gastos.



No Brasil, o EBITDA Ajustado foi de R\$75,5 milhões (-4,6% vs. 1T25) e margem de 25,3%, queda de 2,8 p.p. vs. 1T25. **Na Argentina, o EBITDA Ajustado foi de R\$18,2 milhões** (-28,7% vs. 1T25) e margem de 27,2% (-4,3 p.p. vs. 1T25).



Resultado Financeiro

R\$ Milhões	1T26	1T25	Δ (R\$)	Δ (%)
Resultado Financeiro	(80,7)	(53,1)	(27,6)	52,0%
Despesas Financeiras	(96,6)	(93,2)	(3,4)	3,7%
Encargos financeiros	(31,6)	(27,7)	(3,9)	13,9%
Juros das aquisições	(0,1)	(3,0)	2,9	-96,6%
Impostos sobre transações bancárias	(11,4)	(10,0)	(1,4)	14,4%
Juros antecipação de recebíveis	(45,1)	(40,2)	(4,9)	12,3%
Juros Contratos IFRS 16	(4,0)	(1,7)	(2,3)	133,7%
Outras despesas	(4,4)	(10,6)	6,2	-58,4%
Receitas Financeiras	10,1	34,4	(24,3)	-70,5%
Rendimento de aplicações	2,7	3,7	(1,0)	-25,8%
Juros ativos	1,7	5,0	(3,3)	-66,8%
Atualização de depósitos judiciais	2,9	2,5	0,4	17,4%
Outras receitas	2,8	23,2	(20,4)	-87,9%
Variação cambial, líquida	5,8	5,7	0,1	1,5%
Taxa referencial média no período	14,4%	12,5%	1,8 p.p.	14,7%

O Resultado Financeiro do 1T26 totalizou uma despesa de R\$80,7 milhões, um acréscimo de R\$27,6 milhões em comparação ao 1T25, destacando:

- (i) **Encargos financeiros** – piora de R\$3,9 milhões, relacionado à maior utilização de serviços de intermediação de vendas que incorrem em taxas bancárias reconhecidas nessa rubrica, sendo que o provisionamento de juros das debentures reduziu em aproximadamente R\$5 milhões entre os períodos, por conta do pré-pagamento parcial de setembro de 2025;
- (ii) **Impostos sobre transações bancárias** – piora de R\$1,4 milhão, sendo que no Brasil, o aumento foi de R\$2 milhões relacionado ao aumento da alíquota do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) no pagamento de fornecedores estrangeiros e, na Argentina, uma redução de R\$0,6 milhão, por conta do maior volume de Imposto sobre Créditos e Débitos Bancários, em linha com a redução nas Reservas Confirmadas entre os períodos;
- (iii) **Juros sobre Antecipação de Recebíveis** – piora de R\$4,9 milhões, reflexo da elevação da taxa referencial entre os períodos e do maior volume antecipado, movimento adotado para melhor gestão do capital de giro, conforme detalhado na seção de fluxo de caixa. Vale destacar que esta segue sendo a linha de menor custo para a Companhia;
- (iv) **Outras receitas** – piora de R\$20,4 milhões – principalmente, por conta da redução dos ganhos cambiais na conversão de Dólar para Pesos Argentinos no pagamento das despesas na Argentina, decorrente das alterações em políticas cambiais no país desde abril de 2025, por conta do fim dos ganhos cambiais.

Depreciação e Amortização

R\$ Milhões	1T26	1T25	Δ (R\$)	Δ (%)
Depreciação e amortização	(55,5)	(51,8)	(3,7)	7,2%
Software	(29,8)	(33,1)	3,3	-10,0%
Aquisição de controladas	(3,7)	(9,3)	5,6	-59,9%
Outros	(22,0)	(9,4)	(12,6)	134,2%

As Depreciações e Amortizações da Companhia no primeiro trimestre de 2026 totalizaram R\$55,5 milhões, um incremento de 7,2% em relação ao mesmo período do ano anterior. O aumento da linha "Outros" está relacionado ao incremento de novos contratos sob o IFRS16, que geram amortização de direitos de uso.

Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado

R\$ Milhões	1T26	1T25	Δ (R\$)	Δ (%)
EBITDA	82,4	100,2	(17,7)	-17,7%
Depreciação e Amortização	(55,5)	(51,8)	(3,7)	7,2%
Resultado Financeiro	(80,7)	(53,1)	(27,6)	52,0%
Lucro (Prejuízo) antes dos impostos	(53,8)	(4,7)	(49,1)	n/a
Impostos Diretos	(18,5)	(2,7)	(15,8)	n/a
Lucro (Prejuízo) Contábil	(72,3)	(7,4)	(64,9)	n/a
(+) Depreciação e Amortização	55,5	51,8	3,7	7,2%
(-) Adições ao Ativo Permanente	(46,3)	(20,4)	(25,9)	126,9%
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	(63,1)	24,0	(87,1)	n/a

Por fim, o **Prejuízo Líquido Ajustado somou R\$63,1 milhões**, uma piora de R\$87,1 milhões, por conta dos efeitos mencionados até aqui.

Fluxo de Caixa Gerencial

Historicamente, a Companhia se utiliza da antecipação de recebíveis de cartão de crédito como meio de equilibrar suas necessidades de capital, por isso, para melhor demonstrar seu fluxo de caixa, realizamos a reclassificação dos efeitos da antecipação entre rubricas de caixa, conforme reconciliação no anexo 4.

R\$ Milhões	1T26	1T25	Δ (R\$)
Lucro antes dos impostos	(53,8)	(4,7)	(49,1)
Lançamentos sem efeito de caixa	140,3	154,0	(13,7)
Necessidades de Capital de Giro	(208,1)	(202,5)	(5,5)
Fluxo de caixa operacional	(121,6)	(53,2)	(68,3)
Investimentos	(46,3)	(20,4)	(25,9)
Fluxo de Caixa Livre (FCFF)	(167,8)	(73,6)	(94,2)
Financiamentos e efeitos cambiais	48,5	(15,7)	64,1
Fluxo de caixa patrimonial (FCFE)	(119,4)	(89,3)	(30,1)
	(53,8)	(4,7)	(49,1)
Caixa e equivalentes inicial	140,3	154,0	(13,7)
Caixa e equivalentes final	(208,1)	(202,5)	(5,5)

A piora de R\$94,2 milhões no Fluxo de Caixa Livre no 1T26 decorre de:

- (i) **Necessidades de Capital de Giro** – piora de R\$7,5 milhões, ressaltamos que:

- as rubricas mais impactadas pelas vendas liberaram R\$75 milhões a mais que no 1T25**, pela melhor dinâmica entre trimestres (valores no gráfico ao lado), tendo em vista o foco na contenção do capital de giro que a Companhia vem implementando;
- houve um impacto negativo de R\$122,2 milhões na rubrica de adiantamento a fornecedores**, efeito das tarifas majoradas no setor aéreo. Desconsiderando esse efeito, **o trimestre teria gerado R\$0,6 milhões** no Fluxo de Caixa Operacional;



- (ii) **Investimentos** – piora de R\$25,9 milhões, direcionados à aquisição de tecnologias para novas frentes de crescimento digital da companhia, incluindo projetos de Inteligência Artificial aplicada ao Turismo. Também, houve R\$3,0 milhões em concessão de mútuo para um fornecedor estratégico ligado à estruturação do *Figital*;
- (iii) **Financiamentos e efeitos cambiais** – melhora de R\$64,1 milhões, principalmente pelo aumento do volume de antecipações de recebíveis para financiamento do Fluxo de Caixa Livre (FCFF).

Endividamento Geral

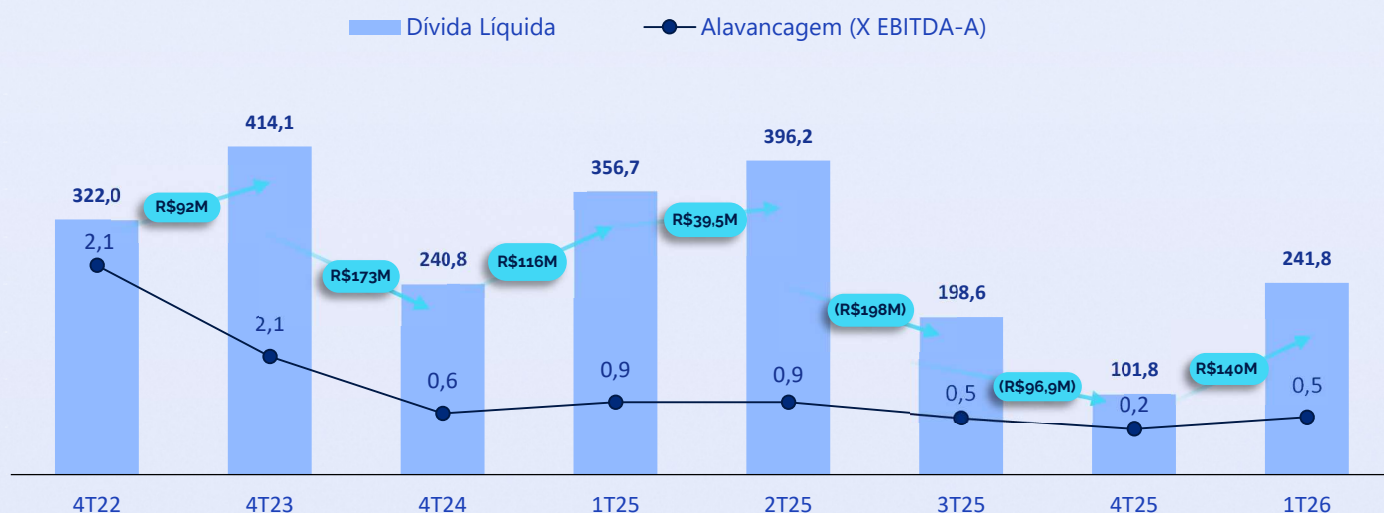
Tendo em vista a prática de antecipação de recebíveis de cartão de crédito mencionada acima, passamos a apresentar o endividamento da CVC Corp englobando os saldos antecipados de recebíveis e os saldos não antecipados, conforme demonstrado abaixo.

R\$ Milhões	1T26	1T25	Δ (R\$)	4T25	Δ (R\$)
Curto Prazo	(106,3)	(132,5)	26,2	(87,4)	(18,9)
Longo Prazo	(312,6)	(536,6)	224,0	(310,9)	(1,7)
Dívida Bruta	(418,9)	(669,1)	250,2	(398,3)	(20,6)
Caixa, Equivalentes de caixa e Outros ¹	177,2	312,4	(135,3)	296,5	(119,4)
Dívida Líquida	(241,8)	(356,7)	114,9	(101,8)	(140,0)
EBITDA-A LTM	447,6	407,8	39,8	458,5	(10,9)
Alavancagem (X EBITDA LTM)	(0,5 x)	(0,9 x)	0,3 x	(0,2 x)	(0,3)
Antecipação de recebíveis	(1.282,6)	(1.116,0)	(166,6)	(1.166,4)	(116,1)
Dívida Líquida + Recebíveis antecipados	(1.524,3)	(1.472,7)	(51,6)	(1.268,2)	(256,1)
Recebíveis antecipáveis	310,7	370,9	(60,2)	448,8	(138,1)
Dívida Líquida + Saldos líquidos de recebíveis	(1.213,6)	(1.101,8)	(111,8)	(819,4)	(394,2)

¹ considera valor patrimonial de Ações em Tesouraria

Em 31 de março de 2026, a **Dívida Líquida era de R\$241,8 milhões**, um aumento de R\$140 milhões vs. 4T25, por conta do consumo de caixa no 1T26. Nesse mesmo período, a Alavancagem Financeira aumentou de 0,2x para 0,5x EBITDA-LTM.

Em relação ao 1T25, **houve uma redução de R\$250,2 milhões na Dívida Bruta** por conta de: (i) pré-pagamento de R\$150 milhões do saldo principal das Debentures e (ii) da baixa de R\$99,8 milhões do Contas a Pagar na Aquisição de Controladas, ambos os movimentos ocorreram ao longo de 2025.



ANEXOS

Anexo 1: Balanço Patrimonial

R\$ Milhões	1T26	1T25		1T26	1T25
Circulante	2.044,8	2.177,7	Circulante	2.810,2	2.807,3
Caixa e equivalentes de caixa	167,3	286,7	Empréstimos e financiamentos	-	-
Aplicações financeiras	15,3	15,7	Debêntures	104,8	86,0
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	2,9	Instrumentos Financeiros derivativos	8,2	4,2
Contas a receber de clientes	999,5	1.004,7	Fornecedores	748,4	736,9
Adiantamentos a fornecedores	628,3	672,5	Contratos a embarcar antecipados	1.688,5	1.736,7
Despesas antecipadas	66,3	58,5	Salários e encargos sociais	90,2	87,3
Impostos a recuperar	54,5	42,9	Impostos de Renda e Contribuição Social correntes	20,1	18,9
Outras contas a receber	113,5	93,7	Impostos e contribuições a pagar	22,3	26,8
			Contas a pagar - Aquisição de controlada e Investida	1,5	1,4
			Dividendos a Pagar e JSCP	-	-
			Passivo de arrendamento	54,2	36,4
			Outras contas a pagar	72,1	72,6
Não circulante	1.679,5	1.561,2	Não circulante	512,3	452,8
Contas a receber de clientes	-	-	Empréstimos e financiamentos	-	-
Contas a receber investidas	-	-	Debêntures	311,1	309,3
Despesas pagas antecipadamente	67,0	27,7	Impostos de Renda e Contribuição Social diferidos	-	-
Impostos a recuperar	27,4	25,8	Impostos de Renda e Contribuição Social a pagar	1,9	2,0
Impostos diferidos	521,5	526,8	Provisão demandas jud. e adm. e passivo contingente	81,7	80,1
Depósito Judicial	154,8	154,0	Contas a pagar - Aquisição de controlada e Investida	1,5	1,5
Outras contas a receber	17,3	8,7	Passivos de Arrendamento	91,6	31,4
Investimentos	-	-	Contratos a embarcar antecipados	1,5	3,2
Ativo imobilizado	20,4	21,4	Outras contas a pagar	23,0	25,2
Ativo intangível	734,5	731,9			
Ativos de Direito de Uso	136,6	64,8	Patrimônio líquido	401,7	478,8
			Capital social	1.755,3	1.755,3
			Reservas de capital	1.243,2	1.243,4
			Ágio em Transição de Capital	(183,8)	(183,8)
			Reservas de lucros	-	-
			Outros Resultados abrangentes	58,3	62,8
			Ações em Tesouraria	(9,8)	(9,8)
			Prejuízos acumulados	(2.461,3)	(2.389,0)
			Participação dos acionistas não controladores	-	-
Total do ativo	3.724,2	3.738,9	Total do passivo e patrimônio líquido	3.724,2	3.738,9

Anexo 2: Reconciliação - Demonstrações Financeiras

No 1T26, a CVC Corp reconheceu em suas receitas o impacto da variação cambial sobre produtos com lastro em moeda estrangeira. A Companhia contrata instrumento financeiro derivativo (Non Deliverable Forward) para hedge dessa exposição, e o ganho na marcação a mercado foi reconhecido em período distinto do apresentado. Recomendamos a leitura das notas explicativas das demonstrações financeiras para maiores esclarecimentos.

R\$ Milhões	1T26DF	Reclassificação	1T26Divulgação
Receita líquida de vendas	377,8	(3,9)	373,9
Custo dos serviços prestados	(8,8)	-	(8,8)
Lucro Bruto (Receita Líquida)	369,0	(3,9)	365,1
Receitas (despesas) operacionais	(282,7)	-	(282,7)
Despesas de vendas	(85,4)	-	(85,4)
Despesas gerais e administrativas	(194,4)	-	(194,4)
Outras receitas (despesas) operacionais	(2,9)	-	(2,9)
EBITDA	86,3	(3,9)	82,4
(+) Itens Não Recorrentes	11,3	-	11,3
EBITDA Ajustado	97,6	(3,9)	93,7
Depreciação e Amortização	(55,5)	-	(55,5)
Resultado financeiro	(84,6)	3,9	(80,7)
Lucro (Prejuízo) antes do imposto de renda e da contribuição social	(53,8)	-	(53,8)
Imposto de renda e contribuição social	(18,5)	-	(18,5)
Lucro (Prejuízo) Líquido Contábil	(72,3)	-	(72,3)
(+) Depreciação e Amortização	55,5	-	55,5
(-) Adições ao Intangível e Imobilizado (Caixa)	(46,3)	-	(46,3)
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	(63,1)	-	(63,1)

Anexo 3: Demonstração de Resultados

R\$ Milhões	1T26	1T25	Δ (R\$)	Δ (%)
Receita líquida de vendas	373,9	378,8	(4,9)	-1,3%
Custo dos serviços prestados	(8,8)	(16,5)	7,8	-47,0%
Lucro Bruto (Receita Líquida)	365,1	362,2	2,9	0,8%
Receitas (despesas) operacionais	(282,7)	(262,1)	(20,6)	7,9%
Despesas de vendas	(85,4)	(63,8)	(21,6)	33,9%
Despesas gerais e administrativas	(194,4)	(190,3)	(4,1)	2,2%
Outras receitas (despesas) operacionais	(2,9)	(8,0)	5,1	-63,6%
EBITDA Contábil	82,4	100,2	(17,7)	-17,7%
(+) Itens Não Recorrentes	11,3	4,5	6,8	150,5%
EBITDA Ajustado	93,7	104,7	(11,0)	-10,5%
Depreciação e Amortização	(55,5)	(51,8)	(3,7)	7,2%
Resultado financeiro	(80,7)	(53,1)	(27,6)	52,0%
Lucro (Prejuízo) antes do imposto de renda e da contribuição social	(53,8)	(4,7)	(49,1)	n/a
Imposto de renda e contribuição social	(18,5)	(2,7)	(15,8)	n/a
Lucro (Prejuízo) Líquido Contábil	(72,3)	(7,4)	(64,9)	n/a
(+) Depreciação e Amortização	55,5	51,8	3,7	7,2%
(-) Adições ao Intangível e Imobilizado (Caixa)	(46,3)	(20,4)	(25,9)	126,9%
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	(63,1)	24,0	(87,1)	n/a

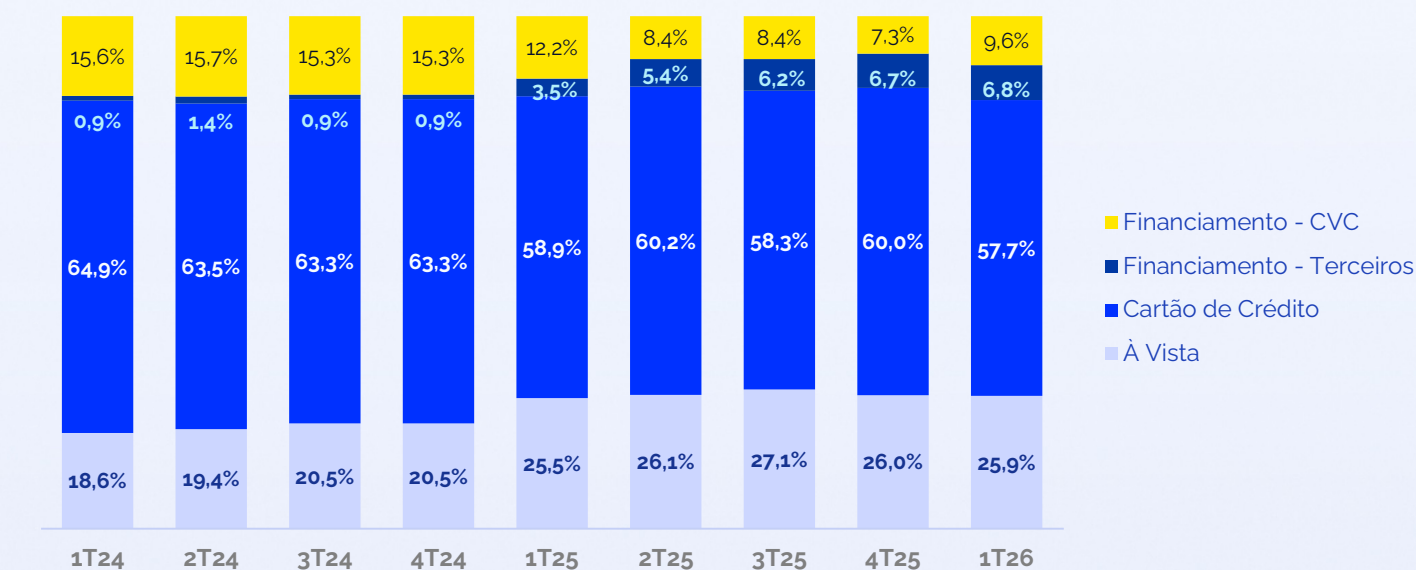
Anexo 4: Fluxo de Caixa - Método Indireto (Reconciliação DFP)

R\$ Milhões	DFP		Reclassificação		Divulgação de Resultado	
	1T26	1T25	1T26	1T25	1T26	1T25
Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social	(53,8)	(4,7)			(53,8)	(4,7)
Depreciação e amortização	55,5	51,8			55,5	51,8
Perda por redução ao valor recuperável de contas a receber	0,8	(3,8)			0,8	(3,8)
Juros e variações monetárias e cambiais	72,5	98,3			72,5	98,3
Equivalência patrimonial	-	-			-	-
Provisão (reversão) para demandas judiciais e administrativas	11,5	4,5			11,5	4,5
Mudanças do valor justo da opção de compra	-	-			-	-
Baixa por impairment	-	-			-	-
Baixa de imobilizado, intangível e contratos de aluguéis	0,2	-			0,2	-
Outras provisões	(0,2)	3,2			(0,2)	3,2
Ajustes para reconciliar o resultado do exercício com o caixa das atividades operacionais	140,3	154,0			140,3	154,0
Contas a receber de clientes	(43,1)	(69,6)			(43,1)	(69,6)
Efeitos de antecipação de recebíveis (incluindo juros)	-	-	(71,0)	(11,8)	(71,0)	(11,8)
Adiantamentos a fornecedores	40,3	(47,3)			40,3	(47,3)
Titulos e valores mobiliários	-	-			-	-
Fornecedores	(23,8)	(4,8)			(23,8)	(4,8)
Contratos a embarcar antecipados	(41,9)	(80,7)			(41,9)	(80,7)
Variação em tributos a recuperar/ recolher	(28,7)	(20,2)			(28,7)	(20,2)
Liquidação de instrumentos financeiros	-	(3,2)			-	(3,2)
Salários e encargos sociais	3,3	10,7			3,3	10,7
Imposto de renda e contribuição social pagos	(0,7)	(0,9)			(0,7)	(0,9)
Demandas judiciais e administrativas	(9,2)	(7,0)			(9,2)	(7,0)
Variação em outros ativos	(30,0)	36,2			(30,0)	36,2
Variação em outros passivos	(3,1)	(4,0)			(3,1)	(4,0)
Redução (aumento) em ativos e passivos	(137,1)	(190,7)	(71,0)	(11,8)	(208,1)	(202,5)
Caixa líquido provenientes das atividades operacionais	(50,6)	(41,4)	(71,0)	(11,8)	(121,6)	(53,2)
Ativo imobilizado	(0,7)	(0,2)			(0,7)	(0,2)
Ativo intangível	(45,5)	(20,3)			(45,5)	(20,3)
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimentos	(46,3)	(20,4)	-	-	(46,3)	(20,4)
Fluxo de caixa livre	(96,9)	(61,8)	(71,0)	(11,8)	(167,8)	(73,6)
Captação de empréstimos / debêntures / derivativos	-	-			-	-
Liquidação de empréstimos / debêntures / derivativos	-	-			-	-
Aumento de capital no exercício de ações	-	-			-	-
Pagamento por aquisição de ações em tesouraria	-	(1,4)			-	(1,4)
Dividendos pagos	-	-			-	-
Juros pagos	(4,0)	(1,7)			(4,0)	(1,7)
Efeitos de antecipação de recebíveis (incluindo juros)	-	-	71,0	11,8	71,0	11,8
Aquisição de controladas	-	-			-	-
Pagamento de aluguéis	(14,3)	(9,7)			(14,3)	(9,7)
Caixa líquido (aplicado nas) proveniente das atividades de financiamento	(18,3)	(12,8)	71,0	11,8	52,7	(1,0)
Variação cambial caixa e equivalentes de caixa	(4,3)	(14,7)			(4,3)	(14,7)
Aumento (redução) de caixa e equivalentes de caixa líquidos	(119,4)	(89,3)	-	-	(119,4)	(89,3)
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	286,7	400,2			286,7	400,2
Caixa e equivalentes de caixa no final do exercício	167,3	310,9			167,3	310,9

Anexo 5: Fluxo de Caixa - Método Indireto

R\$ Milhões	1T26	1T25	Δ (R\$)
Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social	(53,8)	(4,7)	(49,1)
Depreciação e amortização	55,5	51,8	3,7
Perda por redução ao valor recuperável de contas a receber	0,8	(3,8)	4,6
Juros e variações monetárias e cambiais	72,5	98,3	(25,8)
Equivalência patrimonial	-	-	-
Provisão (reversão) para demandas judiciais e administrativas	11,5	4,5	7,0
Mudanças do valor justo da opção de compra	-	-	-
Baixa por impairment	-	-	-
Baixa de imobilizado, intangível e contratos de aluguéis	0,2	-	0,2
Outras provisões	(0,2)	3,2	(3,4)
Ajustes para reconciliar o resultado do exercício com o caixa das atividades operacionais	140,3	154,0	(13,7)
Contas a receber de clientes	(43,1)	(69,6)	26,5
Efeitos de antecipação de recebíveis (incluindo juros)	(71,0)	(11,8)	(59,2)
Adiantamentos a fornecedores	40,3	(47,3)	87,6
Titulos e valores mobiliários	-	-	-
Fornecedores	(23,8)	(4,8)	(19,0)
Contratos a embarcar antecipados	(41,9)	(80,7)	38,7
Variação em tributos a recuperar/ recolher	(28,7)	(20,2)	(8,6)
Liquidação de instrumentos financeiros	-	(3,2)	3,2
Salários e encargos sociais	3,3	10,7	(7,4)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(0,7)	(0,9)	0,2
Demandas judiciais e administrativas	(9,2)	(7,0)	(2,2)
Variação em outros ativos	(30,0)	36,2	(66,2)
Variação em outros passivos	(3,1)	(4,0)	0,9
Redução (aumento) em ativos e passivos	(208,1)	(202,5)	(5,5)
Caixa líquido provenientes das atividades operacionais	(121,6)	(53,2)	(68,3)
Ativo imobilizado	(0,7)	(0,2)	(0,6)
Ativo intangível	(45,5)	(20,3)	(25,3)
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimentos	(46,3)	(20,4)	(25,9)
Fluxo de caixa livre	(167,8)	(73,6)	(94,2)
Captação de empréstimos / debêntures / derivativos	-	-	-
Liquidação de empréstimos / debêntures / derivativos	-	-	-
Aumento de capital no exercício de ações	-	-	-
Pagamento por aquisição de ações em tesouraria	-	(1,4)	1,4
Dividendos pagos	-	-	-
Juros pagos	(4,0)	(1,7)	(2,3)
Efeitos de antecipação de recebíveis (incluindo juros)	71,0	11,8	59,2
Aquisição de controladas	-	-	-
Pagamento de aluguéis	(14,3)	(9,7)	(4,6)
Caixa líquido (aplicado nas) proveniente das atividades de financiamento	52,7	(1,0)	53,7
Variação cambial caixa e equivalentes de caixa	(4,3)	(14,7)	10,4
Aumento (redução) de caixa e equivalentes de caixa líquidos	(119,4)	(89,3)	(30,1)
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	286,7	400,2	(113,5)
Caixa e equivalentes de caixa no final do exercício	167,3	310,9	(143,6)

Anexo 6: Representatividade dos meios de pagamento - CVC Lazer



Anexo 7: Evolução da rede de lojas

	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
Próprias	4	4	4	4	4	4
Franquias	1.282	1.299	1.334	1.357	1.408	1.396
Experimento	55	55	55	55	55	55
Próprias	2	2	2	2	2	2
Franquias	53	53	53	53	53	53
Argentina	151	165	172	181	179	187
Almundo	151	165	172	181	179	187
Próprias	1	1	1	1	1	1
Franquias	150	164	171	180	178	186
Total CVC Corp	1.492	1.523	1.565	1.597	1.646	1.642



Earnings Release

1Q26



Financial and Operational Highlights



Confirmed Bookings, +4% (+R\$157 million) vs. 1Q25;

Brazil: +8% vs. 1Q25;



B2B Brazil +12% vs. 1Q25; even amid a conflict-driven scenario, we continued to strengthen the brands' ability to capture new market opportunities;



Argentina -8% vs. 1Q25 (+4% on a constant-currency basis), reflecting the depreciation of the U.S. dollar and a challenging international environment;



Brazil +6% vs. 1Q25, reflecting the increase in Confirmed Bookings and the improved performance of the channels;



Argentina -17% vs. 1Q25 (+7% on a constant-currency basis), following the decline in Confirmed Bookings amid a strong comparison base and greater caution in international demand;



Net Revenue, +1% (+3 million) vs. 1Q25;

B2B: +22% vs. 1Q25;



EBITDA¹ -A; reflecting greater caution in travel demand amid a more unstable geopolitical environment, with impacts from conflicts and FX dynamics on international demand;



EBITDA¹-A of 94 million

-10% vs. 1Q25;



Intuitive navigation, centralized content and renewed experience on the website and app;



CVC Corp Launches Its New Website;

Renewal of the GPTW Certification;



For the second year, CVC Corp earns the GPTW certification;

Millions of R\$	1Q26	1Q25	Δ (R\$)	Δ (%)
Confirmed Bookings	4.277,2	4.119,9	157,2	3,8%
Boarded Bookings	4.390,0	4.157,6	232,4	5,6%
Net Revenue ¹	365,1	362,2	2,9	0,8%
Take Rate%	8,3%	8,7%	(0,4 p.p.)	
EBITDA	93,7	104,7	(11,0)	-10,5%
Adjusted EBITDA ¹	25,7%	28,9%	(3,2 p.p.)	
Adjusted EBITDA Margin %	(63,1)	24,0	(87,1)	n/a

¹ The results presented in this document consider a reclassification among exchange rate effect line items, and reconciliation with accounting information can be found in Annex 2.
² Details of the reclassifications that make up Adjusted Net Income are available in annexes 2 and 3



Earnings Conference Cal

Thursday, May 14
 10:00 a.m. (BRT) / 09:00 a.m. (EDT)

Conference Call
[click here](#)



Investor Relations

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

Felipe Gomes
 Rodrigo Táboas
 Tiago Nishimura

The following operating and financial information, unless stated otherwise, is presented in nominal millions of reais, prepared in accordance with Brazilian accounting standards, especially Law 6.404/76 and the pronouncements issued by the Brazilian Accounting Pronouncements Committee ("CPC") and approved by the Securities and Exchange Commission of Brazil ("CVM") and must be read in conjunction with the financial statements and explanatory notes for the period ended March 31, 2026.

Summary

Message from Management 4

Confirmed Bookings and Boarded Bookings..... 5

Operating Expenses..... 9

Selling Expenses 10

EBITDA 11

Financial Result..... 12

Depreciation and Amortization..... 13

Adjusted Net Income (Loss)..... 13

Overall Debt..... 15

Annex 1: Balance sheet..... 16

Annex 2: Reconciliation - Financial Statements 17

Annex 3: Statement of Income 18

Annex 4: Cash Flow - Indirect Method (Standardized Financial Statement (DPF) Reconciliation) 19

Annex 5: Cash Flow - Indirect Method 20

Annex 7: Evolution of the store network 21

Message from Management

We present CVC Corp's operational and financial results for 1Q26, a quarter marked by challenges in global tourism, but also by the resilience of the Brazil operation and the strong performance of B2B.

The escalation of the situation in the Middle East required strong action by the Company on several fronts, with the direct impact of suspending operations at key global connection hubs. As a result, destinations in Asia, the Middle East and Oceania recorded high levels of cancellations and rebookings.

In addition, the increase in aviation kerosene costs pressured the dynamics of the airline sector, impacting fares, seat supply and travel consumption during the period.

In this context, we reaffirm our confidence in the resilience of CVC Corp's business model, highlighting: (i) the ability to meet demand for **rebookings and emergency assistance**; (ii) the strategic alignment among Sourcing, Products and Pricing, identifying opportunities **in alternative destinations to optimize sales**; (iii) our presence in the Leisure and Corporate markets, which allows us to **track changes in consumption across segments**; and (iv) our **financial strength** to manage working capital fluctuations in the sector.

Throughout the first quarter, we held the main annual events of our brands, aimed at promoting alignment with franchisees, suppliers, agents and customers. **CVC Lazer's Sales Convention** was held in João Pessoa, PB, bringing together more than 2,000 participants. **Connect 2026**, the joint convention of **Rextur Advance** and **Visual Turismo**, took place in Porto Seguro, BA, and, more recently, **Trend Viagens** held **Summit Trend 2026** in Cancún. Among the topics addressed, the events included updates on Phygital, Artificial Intelligence and new product trends.

In line with our 2026 priorities, we renewed our **Great Place to Work (GPTW) certification**, reinforcing the Company's commitment to valuing and developing our teams, one of management's core pillars.

In 1Q26, the **Confirmed Bookings of CVC Corp's totaled R\$4.3 billion**, a 3.8% year-over-year increase. On a comparable basis¹, the increase was **9.3% vs. 1Q25**, with **B2C in Brazil showing an improvement in demand and B2B maintaining a solid performance, supported by demand from global customers, despite the adverse geopolitical environment related to the conflicts in the Middle East.**

"B2B Net Revenue Growth¹ (+25%)"

Consolidated Net Revenue¹ reached R\$365.1 million in 1Q26, up 1% compared to 1Q25 (+7% on a comparable basis). The lower growth compared to bookings is related to the increased share of B2B in the sales mix, as this business unit has a lower Take Rate, but a better working capital dynamic.

Adjusted EBITDA totaled R\$93.7 million in the quarter, down 10.5% compared to 1Q25, with a margin of 25.7%, a decrease of 3.2 p.p. year-over-year. Performance was mainly impacted by the effects of the external environment on sales volume and mix. **Management remains focused on the gradual recovery of profitability, with initiatives aimed at operational efficiency, discipline in expense management and portfolio optimization.**

In the short term, **we remain focused on prioritizing products with higher contribution margins and maintaining discipline over operating costs and expenses, with periodic reviews of our structures.**

We remain confident in the fundamentals of the Brazilian tourism sector and attentive to the opportunities that may arise from the gradual normalization of airfares, and we reaffirm our commitment to CVC Corp's long-term strategic pillars:

- (i) Customer Centricity; (ii) Digital Transformation;
- (iii) Profitability; (iv) CVC Corp Globalization; and
- (v) People.

Confirmed Bookings and Boarded Bookings

Confirmed Bookings

Millions of R\$	1Q26	1Q25	Δ (R\$)	Δ (%)
Confirmed Bookings	4.277,2	4.119,9	157,2	3,8%
Brazil	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%

Millions of R\$	1Q26	1Q25 ¹	Δ (R\$)	Δ (%)
Confirmed Bookings (Excluding conflict impacts and on a constant-currency basis)	4.277,2	3.911,4	365,7	9,3%
Brazil (Excluding conflict impacts)	3.295,7	2.964,8	331,0	11,2%
B2C (Excluding conflict impacts)	1.571,2	1.470,5	100,6	6,8%
B2B (Excluding conflict impacts)	1.724,6	1.494,3	230,3	15,4%
Argentina (Excluding conflict impacts and on a constant-currency basis)	981,4	946,7	34,7	3,7%

¹ Excluding destinations impacted by the conflicts in March

Confirmed Bookings increased by 3.8% in 1Q26 vs. 1Q25. Adjusting March 2025 to exclude bookings for destinations impacted by airport closures in the Middle East, and keeping FX constant, **growth was 9.3% in 1Q26 vs. 1Q25**, with the following highlights:



Brazil: recorded growth of 8.1% vs. 1Q25 (+11.2% excluding conflict impacts and on a constant-currency basis), driven by the strong growth of Visual Turismo and Conectaas, as well as the maintenance of Rextur Advance market leadership. In addition, CVC Lazer demonstrated responsiveness in an adverse pricing environment, offering alternatives in tourist destinations across the Americas, such as Santiago, Buenos Aires and Punta Cana. Changes in migration requirements also helped Cancún increase its share of sales.

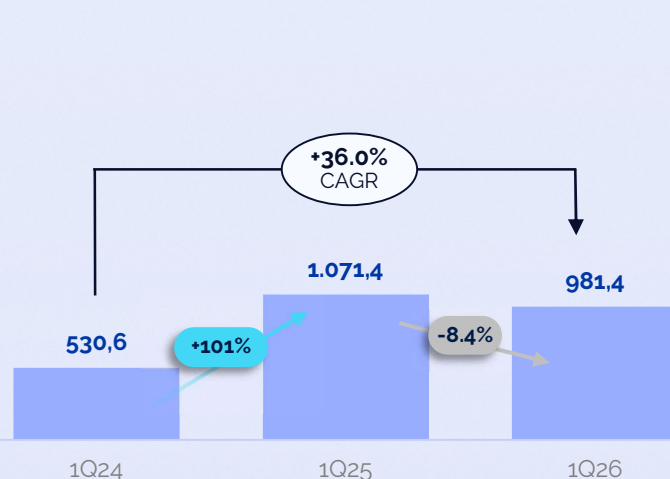


Argentina: recorded a decline of 8.4% vs. 1Q25 (growth of 3.7% on a constant-currency basis). It is worth noting that Al mundo (B2C) posted growth, despite a strong comparison base in 1Q25, showing signs that demand remains resilient in the region.

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



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



Store Network – Brazil & Argentina:

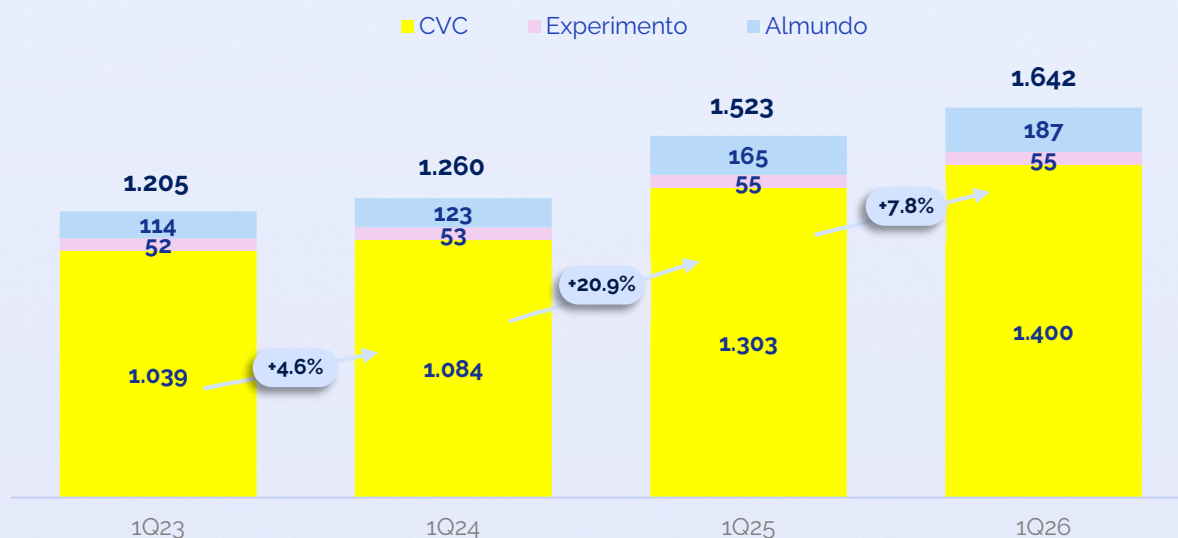
In Brazil, we ended the quarter with a **total of 1,455 active stores**, maintaining our **presence in 631 Brazilian municipalities**, preserving the capillarity of the physical network and its relevance in the omnichannel model. The quarter was marked by a greater focus on qualifying the store portfolio and improving the productivity of the existing base, **with 3 openings and 15 closures in the period**.

CVC Lazer and Experimento	1Q26	1Q25	2025
Beginning of Period	1.467	1.341	1.341
Openings	3	25	160
Closings	(15)	(8)	(34)
End of Period	1.455	1.358	1.467

In Argentina, we ended the quarter with a total of **187 active stores in the country**. The network expansion advanced during the quarter, **with 9 openings and 1 closure**, strengthening our presence in strategic locations and reflecting the confidence of local entrepreneurs, the attractiveness of the franchise model and the strengthening of the operation.

Almundo	1Q26	1Q25	2025
Beginning of Period	179	151	151
Openings	9	14	36
Closings	(1)	-	(8)
End of Period	187	165	179

In total, CVC Corp ended the quarter with **1,642 stores in operation**, preserving the capillarity of its physical network and the strength of the Company's commercial presence in its markets.



Exclusive Products – CVC Lazer

In the first quarter of 2026, exclusive products accounted for 22% of CVC Lazer's domestic segment sales, stable compared to the same quarter of the previous year, because of the rationalization of negotiations aimed at achieving better margins and reducing the product's working capital requirements.

Boarded Bookings

Millions of R\$	1Q26	1Q25	Δ (R\$)	Δ (%)
Boarded Bookings	4.390,0	4.157,6	232,4	5,6%
Brazil	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%

Millions of R\$	1Q26	1Q25 ¹	Δ (R\$)	Δ (%)
Boarded Bookings	4.390,0	3.968,4	421,6	10,6%
Excluding conflict impacts and on a constant-currency basis)				
Brazil	3.348,3	2.964,3	384,0	13,0%
(Excluding conflict impacts)				
B2C	1.592,4	1.464,2	128,1	8,8%
(Excluding conflict impacts)				
B2B	1.756,0	1.500,1	255,9	17,1%
(Excluding conflict impacts)				
Argentina	1.041,7	1.004,1	37,6	3,7%
(Excluding conflict impacts and on a constant-currency basis)				

¹ Excluding destinations impacted by the conflicts in March



In Brazil, Boarded Bookings reached R\$3,348.3 million in 1Q26, up 11.2% vs. 1Q25, or 13.0% excluding conflict impacts and on a constant-currency basis, reflecting the consistent conversion of bookings into departures. Performance was supported by the greater contribution from B2B, which has a shorter departure lead time than B2C, the latter being more impacted by departures related to sales made in previous quarters.

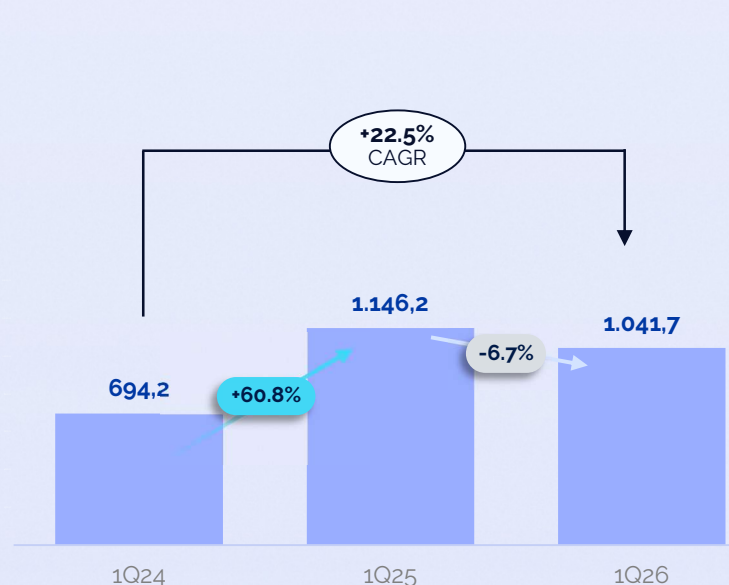


Boarded Bookings in Argentina totaled R\$1,041.7 million in 1Q26, a decline of 9.1% vs. 1Q25, or +3.7% excluding conflict impacts and on a constant-currency basis, a growth level similar to that recorded in Confirmed Bookings, as the lead time between purchase and departure in the region remains short.

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



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



Net Revenue and Take Rate

Millions of R\$	1Q26	1Q25	Δ (R\$)	Δ (%)
Net revenue	365.1	362.2	2.9	0.8%
Brazil	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.)	
Brazil	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.)	

Millions of R\$	1Q26	1Q25 ¹	Δ (R\$)	Δ (%)
Net revenue Excluding conflict impacts and on a constant-currency basis)	365.1	340.9	24.2	7.1%
Brazil (Excluding conflict impacts)	298.2	278.2	20.1	7.2%
B2C (Excluding conflict impacts)	181.6	185.1	(3.5)	-1.9%
B2B (Excluding conflict impacts)	116.6	93.1	23.5	25.3%
Argentina (Excluding conflict impacts and on a constant-currency basis)	66.9	62.8	4.1	6.6%

¹ Excluding destinations impacted by the conflicts in March

Net Revenue reached R\$365.1 million in the first quarter of 2026, representing growth of 0.8% vs. 1Q25, with a Take Rate of 8.3%, a reduction of 0.4 p.p. year-over-year, considering that:



In Brazil, we recorded 6.0% growth in Net Revenue, with a Take Rate of 8.9%, down 0.4 p.p. year-over-year, or 7.2% growth excluding conflict impacts and on a constant-currency basis. B2C remained impacted by the product mix with lower Take Rate, such as standalone air tickets. In addition, B2B gained share in local sales, contributing to the decline in the consolidated indicator, as this business unit has a lower Take Rate than B2C.



In Argentina, Net Revenue declined by 17.4% (down 8.2% on a constant-currency basis), with a Take Rate of 6.4%, down 0.6 p.p. vs. 1Q25, or growth of 6.6% excluding conflict impacts and on a constant-currency basis. Ola continued to represent a larger share of revenue in the quarter and, due to its B2B nature, has a lower Take Rate than the average, generating this effect on the consolidated indicator.

Net Revenue and Take Rate - **Brazil** (R\$ Million)



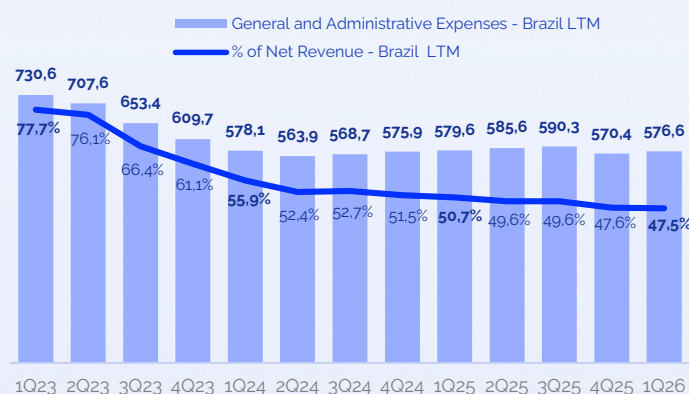
Net Revenue and Take Rate - **Argentina** (R\$ Millions)



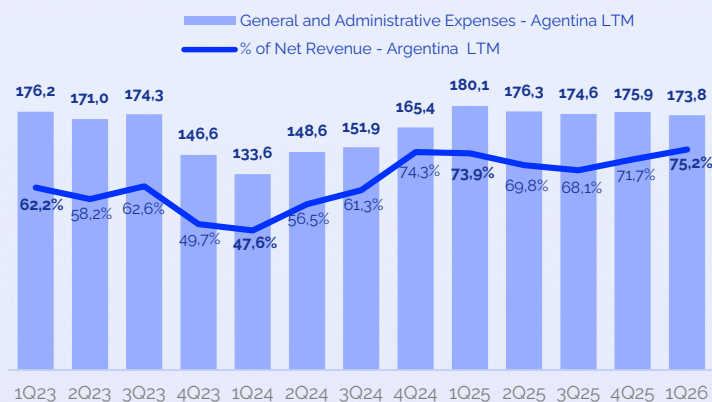
Operating Expenses

Millions of R\$	1Q26	1Q25	Δ (R\$)	Δ (%)
General and Administrative – Brazil	(150,9)	(144,7)	(6,2)	4,3%
General and Administrative – Argentina	(43,4)	(45,6)	2,1	-4,7%
Selling Expenses – Brazil	(76,0)	(52,7)	(23,3)	44,2%
Selling Expenses – Argentina	(9,4)	(11,1)	1,7	-15,3%
Other Revenues/Expenses	(2,9)	(8,0)	5,1	-63,6%
(=) Total Expenses	(282,7)	(262,0)	(20,7)	7,9%
(-) Non-Recurring Items	11,3	4,5		
(=) Recurring Expenses	(294,0)	(266,5)	(27,5)	10,3%

In Brazil General and Administrative Expenses (G&A) increased by 4.3% in 1Q26 vs. 1Q25, below revenue growth, contributing to fixed-cost dilution. In addition, over the last 12 months, the accumulated ratio between **G&A Expenses and Net Revenue continued to support margin expansion, improving by 3.2 p.p. since 2025, from 50.7% to 47.5%**, reflecting management's commitment to continuously enhancing processes and the administrative structure.



In Argentina, General and Administrative Expenses (G&A) decreased by 4.7% year-over-year. However, the reduction in expenses was still lower than the decline in revenue in the country, resulting in a 1.3 p.p. deterioration in the ratio in 1Q26 vs. 1Q25.



The **Other Operating Income and Expenses** line recorded a positive net effect of R\$5.1 million vs. 1Q25, benefiting from the increase in other operating income, mainly supplier renegotiations, as well as the reduction in ordinary provisions related to consumer civil claims, including mass litigation.

Non-Recurring Items totaled R\$11.3 million in the first quarter of 2026, arising from expenses related to civil and tax contingencies with no direct connection to the operations, which generate representation expenses for the Company, despite the remote likelihood of loss.

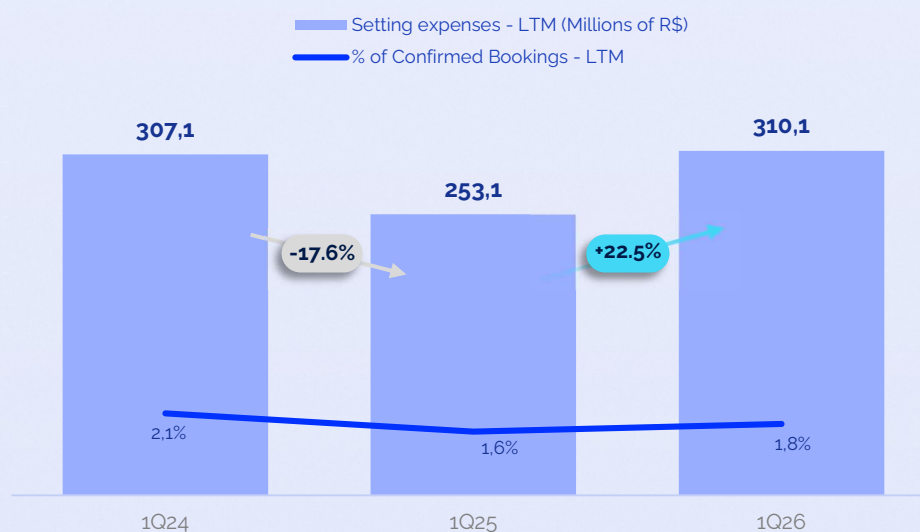
Selling Expenses

Millions of R\$	1Q26	1Q25	Δ (R\$)	Δ (%)
Selling Expenses	(85,4)	(63,8)	(21,6)	33,9%
as % of Confirmed Bookings	-2,0%	-1,5%	(0,4 p.p.)	
Brazil	(76,0)	(52,7)	(23,3)	44,2%
as % of Confirmed Bookings	-2,3%	-1,7%	(0,6 p.p.)	
Allowance for doubtful accounts	(1,2)	3,8	(5,0)	-131,3%
Marketing expenses	(45,1)	(30,4)	(14,7)	48,3%
Credit Card and Payment Slip	(29,8)	(26,1)	(3,7)	14,1%
Argentina	(9,4)	(11,1)	1,7	-15,3%
as % of Confirmed Bookings	-1,0%	-1,0%	0,1 p.p.	

Consolidated Selling Expenses increased by 33,9% in 1Q26 vs. 1Q25, representing a 0.4 p.p. deterioration as a percentage of Confirmed Bookings in the period, considering that:

- (i) **Allowance for Expected Credit Losses** increased by approximately R\$5.0 million year-over-year. In 1Q25, there was a reversal of provisions due to the recovery of overdue receivables in Brazil's operations; therefore, the provision in 1Q26 reflects the additional amount required to cover overdue receivables in the period.
- (ii) **Marketing Expenses** increased by R\$14.7 million in 1Q26, of which approximately R\$8.0 million was allocated to maintaining brand awareness through broad-reach advertising, and R\$6.7 million to performance media to accelerate digital initiatives. It is worth noting that the conventions held during the period were sponsored by quota holders, with no increase in expenses. Finally, the Company continues to review its Marketing plan, seeking an adequate expense level considering recent events.
- (iii) **Credit Card and Boleto Expenses** increased by R\$3.7 million vs. 1Q25, reflecting the greater use of alternative payment methods, which generate working capital gains but have relatively higher costs.

Selling Expenses in Argentina decreased by 15,3% year-over-year, due to a reduction in the use of payment cards in the region during the period, which reduced acquiring expenses.



EBITDA

Millions of R\$	1Q26	1Q25	Δ (R\$)	Δ (%)
EBITDA	82.4	100.2	(17.7)	-17.7%
EBITDA margin %	22.6%	27.6%	(5.0 p.p.)	
(+) Non-Recurring Items	11.3	4.5		
Adjusted EBITDA	93.7	104.7	(11.0)	-10.5%
Adjusted EBITDA Margin %	25.7%	28.9%	(3.2 p.p.)	



In 1Q26, Adjusted EBITDA reached R\$93.7 million, representing a decline of R\$11.0 million (-10.5% vs. 1Q25), reflecting the revenue loss associated with the conflicts. Against this backdrop, Management continues to devote its best efforts to expense dilution and cost control.



In Brazil, Adjusted EBITDA was R\$75.5 million (-4.6% vs. 1Q25), with a margin of 25.3%, down 2.8 p.p. vs. 1Q25. **In Argentina, Adjusted EBITDA was R\$18.2 million (-28.7% vs. 1Q25)**, with a margin of 27.2% (-4.3 p.p. vs. 1Q25).

■ EBITDA - Argentina ■ EBITDA - Brazil — EBITDA margin Corp



Financial Result

Millions of R\$	1Q26	1Q25	Δ (R\$)	Δ (%)
Financial Result	(80,7)	(53,1)	(27,6)	52,0%
Financial Expenses	(96,6)	(93,2)	(3,4)	3,7%
Financial charges	(31,6)	(27,7)	(3,9)	13,9%
Interest on acquisitions	(0,1)	(3,0)	2,9	-96,6%
Taxes on banking transactions	(11,4)	(10,0)	(1,4)	14,4%
Interest on advance of receivables	(45,1)	(40,2)	(4,9)	12,3%
Interest on Agreements (IFRS 16)	(4,0)	(1,7)	(2,3)	133,7%
Other expenses	(4,4)	(10,6)	6,2	-58,4%
Financial Result	10,1	34,4	(24,3)	-70,5%
Yield from interest earning bank deposits	2,7	3,7	(1,0)	-25,8%
Interest Income	1,7	5,0	(3,3)	-66,8%
Update of Judicial Deposits	2,9	2,5	0,4	17,4%
Other revenues	2,8	23,2	(20,4)	-87,9%
Exchange rate, net	5,8	5,7	0,1	1,5%
Average reference rate in the period	14,4%	12,5%	1,8 p.p.	14,7%

Financial Result for 1Q26 totaled an expense of R\$80.7 million, an increase of R\$27.6 million compared to 1Q25, highlighting:

- (i) **Financial Charges:** deterioration of R\$3.9 million, related to the greater use of sales intermediation services, which incur bank fees recognized under this line. The provision for debenture interest decreased by approximately R\$5 million between the periods, due to the partial prepayment made in September 2025;
- (ii) **Taxes on Banking Transactions:** deterioration of R\$1.4 million. In Brazil, the increase was R\$2.0 million, related to the higher Tax on Financial Transactions (IOF) rate on payments to foreign suppliers. In Argentina, there was a reduction of R\$0.6 million, due to the higher volume of Tax on Bank Credits and Debits, in line with the decrease in Confirmed Bookings between the periods;
- (iii) **Interest on Receivables Advances:** deterioration of R\$4.9 million, reflecting the increase in the benchmark rate between the periods and the higher volume advanced, a measure adopted to improve working capital management, as detailed in the cash flow section. It is worth noting that this remains the lowest-cost funding line for the Company;
- (iv) **Other revenues:** deterioration of R\$20.4 million, mainly due to the reduction in FX gains from the conversion of U.S. dollars into Argentine pesos for the payment of expenses in Argentina, resulting from changes in the country's FX policies since April 2025 and the end of such FX gains.

Depreciation and Amortization

Millions of R\$	1Q26	1Q25	Δ (R\$)	Δ (%)
Depreciation and amortization	(55,5)	(51,8)	(3,7)	7,2%
Software	(29,8)	(33,1)	3,3	-10,0%
Acquisition of subsidiaries	(3,7)	(9,3)	5,6	-59,9%
Other	(22,0)	(9,4)	(12,6)	134,2%

The Company's **Depreciation and Amortization** totaled R\$55,5 million in the first quarter of 2026, an increase of 7.2% compared to the same period of the previous year. The increase in the "Other" line is related to the addition of new contracts under IFRS 16, which generate amortization of right-of-use assets.

Adjusted Net Income (Loss)

Millions of R\$	1Q26	1Q25	Δ (R\$)	Δ (%)
EBITDA	82,4	100,2	(17,7)	-17,7%
Depreciation and Amortization	(55,5)	(51,8)	(3,7)	7,2%
Financial Result	(80,7)	(53,1)	(27,6)	52,0%
Profit (Loss) before income tax and social contribution	(53,8)	(4,7)	(49,1)	n/a
Indirect taxes	(18,5)	(2,7)	(15,8)	n/a
Net Income (Loss)	(72,3)	(7,4)	(64,9)	n/a
(+) Depreciation and Amortization	55,5	51,8	3,7	7,2%
(-) Additions to Property, Plant and Equipment	(46,3)	(20,4)	(25,9)	126,9%
Adjusted Net Income (Loss)	(63,1)	24,0	(87,1)	n/a

Finally, Adjusted Net Loss totaled R\$63,1 million, a deterioration of R\$87,1 million, because mentioned above.

Managerial Cash Flow

Historically, the Company has used credit card receivables advances to balance its capital needs. Therefore, to better present its cash flow, we reclassified the effects of these advances across cash flow line items, as reconciled in annex 4.

Millions of R\$	1Q26	1Q25	Δ (R\$)
Profit before income tax and social contribution	(53,8)	(4,7)	(49,1)
Non-cash effects	140,3	154,0	(13,7)
Working Capital Requirements	(208,1)	(202,5)	(5,5)
Operating cash flow	(121,6)	(53,2)	(68,3)
Investments	(46,3)	(20,4)	(25,9)
Free Cash Flow to Firm (FCFF)	(167,8)	(73,6)	(94,2)
Financing activities and exchange-rate change effects	48,5	(15,7)	64,1
Free Cash Flow to Equity (FCFE)	(119,4)	(89,3)	(30,1)
Cash and cash equivalents at the beginning of the quarter/year	286,7	400,2	(113,5)
Cash and cash equivalents at the end of the quarter/year	167,3	310,9	(143,6)

The R\$94.2 million deterioration in Free Cash Flow in 1Q26 was due to:

(i) **Working Capital Requirements:** deterioration of R\$7.5 million, noting that:

- the line items most impacted by sales released R\$75 million more than in 1Q25**, due to a better dynamic between quarters, as shown in the chart alongside, reflecting the Company's ongoing focus on working capital discipline;
- There was a negative impact of R\$122.2 million in the advances to suppliers' line**, reflecting higher fares in the airline sector. Excluding this effect, the quarter would have generated **R\$0.6 million in Operating Cash Flow**;



- Investments:** deterioration of R\$25.9 million, directed to the acquisition of technologies for the Company's new digital growth fronts, **including Artificial Intelligence projects applied to Tourism**. In addition, there was R\$3.0 million in loans granted to a strategic supplier related to the structuring of *Figital*;
- Financing and FX Effects:** improvement of R\$64.1 million, mainly due to the higher volume of receivables advances to fund Free Cash Flow to the Firm (FCFF).

Overall Debt

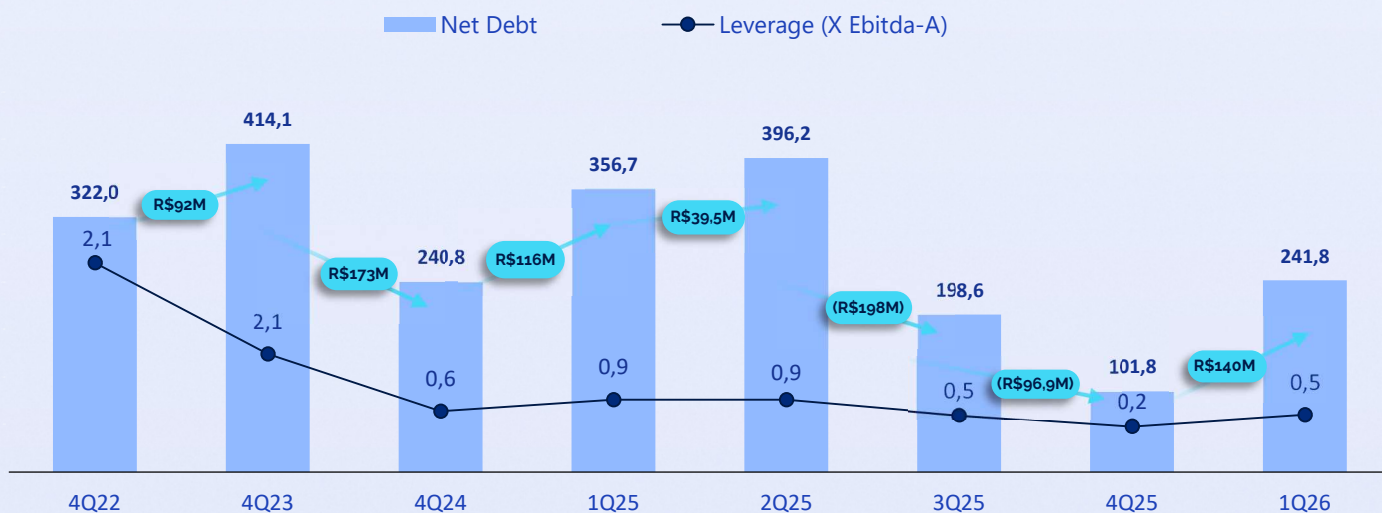
Considering the credit card receivables advance practice mentioned above, we now present CVC Corp indebtedness including both advanced receivables balances and non-advanced receivables balances, as shown below.

¹ Includes the book value of Treasury Shares

Millions of R\$	1Q26	1Q25	Δ (R\$)	4Q25	Δ (R\$)
Short Term	(106.3)	(132.5)	26.2	(87.4)	(18.9)
Long Term	(312.6)	(536.6)	224.0	(310.9)	(1.7)
Gross Debt	(418.9)	(669.1)	250.2	(398.3)	(20.6)
Cash, Cash equivalents and Others ¹	177.2	312.4	(135.3)	296.5	(119.4)
Net Debt	(241.8)	(356.7)	114.9	(101.8)	(140.0)
EBITDA-A LTM	447.6	407.8	39.8	458.5	(10.9)
Leverage (X EBITDA LTM)	(0.5 x)	(0.9 x)	0.3 x	(0.2 x)	(0.3)
Advanced receivables	(1,282.6)	(1,116.0)	(166.6)	(1,166.4)	(116.1)
Net Debt + Advanced Receivables	(1,524.3)	(1,472.7)	(51.6)	(1,268.2)	(256.1)
Non-advanceable receivables	310.7	370.9	(60.2)	448.8	(138.1)
Net Debt + Non-discounted receivables	(1,213.6)	(1,101.8)	(111.8)	(819.4)	(394.2)

As of March 31, 2026, **Net Debt was R\$241.8 million**, an increase of R\$140 million vs. 4Q25, due to cash consumption in 1Q26. In the same period, Financial Leverage increased from 0.2x to 0.5x LTM EBITDA.

Compared to 1Q25, **Gross Debt decreased by R\$250.2 million**, due to: (i) the prepayment of R\$150 million of the principal amounts of the Debentures; and (ii) the write-off of R\$99.8 million in Accounts Payable for the Acquisition of Subsidiaries, both of which occurred throughout 2025.



ANNEXES

Annex 1: Balance sheet

Millions of R\$	1Q26	1Q25		1Q26	1Q25
Current	2.044,8	2.177,7	Current	2.810,2	2.807,3
Cash and cash equivalents	167,3	286,7	Loans and financing	-	-
Financial investments	15,3	15,7	Debentures	104,8	86,0
Derivative financial instruments	0,0	2,9	Derivative financial instruments	8,2	4,2
Trade receivables	999,5	1.004,7	Suppliers	748,4	736,9
Advances to suppliers	628,3	672,5	Advance travel agreements	1.688,5	1.736,7
Prepaid expenses	66,3	58,5	Salaries and social charges	90,2	87,3
Recoverable taxes	54,5	42,9	Current Income Tax and Social Contribution	20,1	18,9
Other accounts receivable	113,5	93,7	Taxes and contributions payable	22,3	26,8
			Payables related to the acquisition of subsidiary and investee	1,5	1,4
			Dividends Payable and Interest on Equity	-	-
			Lease liability	54,2	36,4
			Other payables	72,1	72,6
Non-current assets	1.679,5	1.561,2	Non-current liabilities	512,3	452,8
Trade receivables	-	-	Loans and financing	-	-
Accounts receivable - investees	-	-	Debentures	311,1	309,3
Prepaid expenses	67,0	27,7	Deferred Income Tax and Social Contribution	-	-
Recoverable taxes	27,4	25,8	Income Tax and Social Contribution Payable	1,9	2,0
Deferred taxes	521,5	526,8	Provision for lawsuits and administrative proceedings. and	81,7	80,1
Judicial Deposit	154,8	154,0	Payables related to the acquisition of subsidiary and investee	1,5	1,5
Other accounts receivable	17,3	8,7	Lease liabilities	91,6	31,4
Investments	-	-	Advance travel agreements	1,5	3,2
Property, plant and equipment	20,4	21,4	Other payables	23,0	25,2
Intangible assets	734,5	731,9			
Right-of-Use Assets	136,6	64,8	Equity	401,7	478,8
			Capital stock	1.755,3	1.755,3
			Capital reserves	1.243,2	1.243,4
			Goodwill on Capital Transition	(183,8)	(183,8)
			Profit reserves	-	-
			Other Comprehensive Income (Loss)	58,3	62,8
			Treasury shares	(9,8)	(9,8)
			Accumulated losses	(2.461,3)	(2.389,0)
			Non-controlling interests	-	-
Total assets	3.724,2	3.738,9	Total liabilities and equity	3.724,2	3.738,9

Annex 2: Reconciliation - Financial Statements

No 1Q26, CVC Corp recognized in its revenue the impact of FX variation on products backed by foreign currency. The Company enters derivative financial instruments, specifically Non-Deliverable Forwards, to hedge this exposure, and the mark-to-market gain was recognized in a period different from the one presented. We recommend reading the notes to the financial statements for further clarification.

Millions of R\$	1Q26 FS	Reclassification	1Q26 Earnings Release
Net sales	377,8	(3,9)	373,9
Cost of services rendered	(8,8)	-	(8,8)
Gross Profit (Net Revenue)	369,0	(3,9)	365,1
Operating income (expense)	(282,7)	-	(282,7)
Selling expenses	(85,4)	-	(85,4)
General and administrative expenses	(194,4)	-	(194,4)
Other operating income (expenses)	(2,9)	-	(2,9)
EBITDA	86,3	(3,9)	82,4
(+) Non-Recurring Items	11,3	-	11,3
Adjusted EBITDA	97,6	(3,9)	93,7
Depreciation and Amortization	(55,5)	-	(55,5)
Financial result	(84,6)	3,9	(80,7)
Profit (Loss) before income tax and social contribution	(53,8)	-	(53,8)
Income tax and social contribution	(18,5)	-	(18,5)
Accounting Net Income (Loss)	(72,3)	-	(72,3)
(+) Depreciation and Amortization	55,5	-	55,5
(-) Additions to Intangible Assets and Property, Plant and Equipment (Cash)	(46,3)	-	(46,3)
Adjusted Net Income (Loss)	(63,1)	-	(63,1)

Annex 3: Statement of Income

Millions of R\$	1Q26	1Q25	Δ (R\$)	Δ (%)
Net sales	373.9	378,8	(4,9)	-1,3%
Cost of services rendered	(8,8)	(16,5)	7,8	-47,0%
Gross Profit (Net Revenue)	365,1	362,2	2,9	0,8%
Operating income (expense)	(282,7)	(262,1)	(20,6)	7,9%
Selling expenses	(85,4)	(63,8)	(21,6)	33,9%
General and administrative expenses	(194,4)	(190,3)	(4,1)	2,2%
Other operating income (expenses)	(2,9)	(8,0)	5,1	-63,6%
Accounting EBITDA	82,4	100,2	(17,7)	-17,7%
(+) Non-Recurring Items	11,3	4,5	6,8	150,5%
Adjusted EBITDA	93,7	104,7	(11,0)	-10,5%
Depreciation and Amortization	(55,5)	(51,8)	(3,7)	7,2%
Financial result	(80,7)	(53,1)	(27,6)	52,0%
Profit (Loss) before income tax and social contribution	(53,8)	(4,7)	(49,1)	n/a
Income tax and social contribution	(18,5)	(2,7)	(15,8)	n/a
Accounting Net Income (Loss)	(72,3)	(7,4)	(64,9)	n/a
(+) Depreciation and Amortization	55,5	51,8	3,7	7,2%
(-) Additions to Intangible Assets and Property, Plant and Equipment (Cash)	(46,3)	(20,4)	(25,9)	126,9%
Adjusted Net Income (Loss)	(63,1)	24,0	(87,1)	n/a

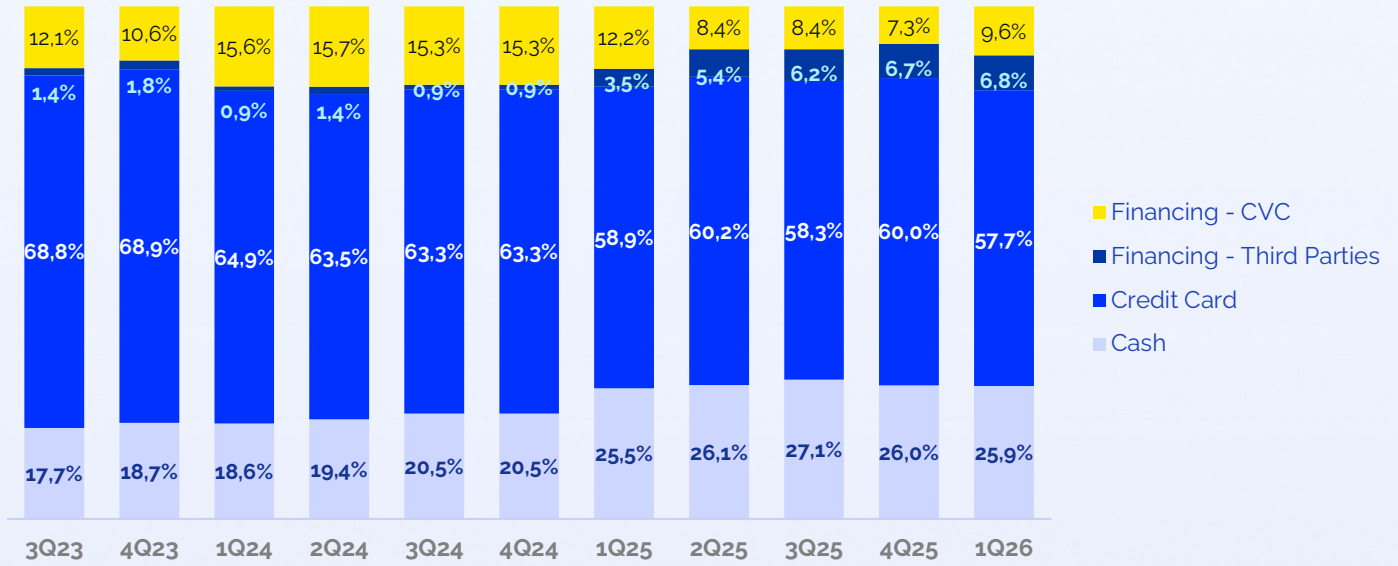
Annex 4: Cash Flow - Indirect Method (Standardized Financial Statement (DPF) Reconciliation)

Millions of R\$	DPF		Reclassification		Earnings Release	
	1Q26	1Q25	1Q26	1Q25	1Q26	1Q25
Profit (Loss) before income tax and social contribution	(53,8)	(4,7)			(53,8)	(4,7)
Depreciation and amortization	55,5	51,8			55,5	51,8
Impairment loss on trade receivables	0,8	(3,8)			0,8	(3,8)
Interest and monetary and foreign exchange gains (losses)	72,5	98,3			72,5	98,3
Equity in the results of subsidiaries	-	-			-	-
Provision (reversal) for lawsuits and administrative proceedings	11,5	4,5			11,5	4,5
Changes in the fair value of the call option	-	-			-	-
Impairment write-off	-	-			-	-
Write-off of property, plant and equipment, intangible assets and lease agreements	0,2	-			0,2	-
Other provisions	(0,2)	3,2			(0,2)	3,2
Adjustments to reconcile result for the year with cash from operating activities	140,3	154,0			140,3	154,0
Trade receivables	(43,1)	(69,6)			(43,1)	(69,6)
Effects from the prepayment of receivables (including interest)	-	-	(71,0)	(11,8)	(71,0)	(11,8)
Advances to suppliers	40,3	(47,3)			40,3	(47,3)
Securities	-	-			-	-
Suppliers	(23,8)	(4,8)			(23,8)	(4,8)
Advance travel agreements	(41,9)	(80,7)			(41,9)	(80,7)
Changes in taxes recoverable/ payable	(28,7)	(20,2)			(28,7)	(20,2)
Settlement of financial instruments	-	(3,2)			-	(3,2)
Salaries and social charges	3,3	10,7			3,3	10,7
Income tax and social contribution paid	(0,7)	(0,9)			(0,7)	(0,9)
Lawsuits and administrative proceedings	(9,2)	(7,0)			(9,2)	(7,0)
Change in other assets	(30,0)	36,2			(30,0)	36,2
Change in other liabilities	(3,1)	(4,0)			(3,1)	(4,0)
Decrease (increase) in assets and liabilities	(137,1)	(190,7)	(71,0)	(11,8)	(208,1)	(202,5)
Net cash from operating activities	(50,6)	(41,4)	(71,0)	(11,8)	(121,6)	(53,2)
Property, plant and equipment	(0,7)	(0,2)			(0,7)	(0,2)
Intangible assets	(45,5)	(20,3)			(45,5)	(20,3)
Net cash used in investment activities	(46,3)	(20,4)	-	-	(46,3)	(20,4)
Free cash flow	(96,9)	(61,8)	(71,0)	(11,8)	(167,8)	(73,6)
Raising of loans / debentures / derivatives	-	-			-	-
Settlement of loans / debentures / derivatives	-	-			-	-
Capital increase through the exercise of stock options	-	-			-	-
Payment for acquisition of treasury shares	-	(1,4)			-	(1,4)
Dividends paid	-	-			-	-
Interest paid	(4,0)	(1,7)			(4,0)	(1,7)
Effects from the prepayment of receivables (including interest)	-	-	71,0	11,8	71,0	11,8
Acquisition of subsidiaries	-	-			-	-
Rent payment	(14,3)	(9,7)			(14,3)	(9,7)
Net cash (used in) provided by financing activities	(18,3)	(12,8)	71,0	11,8	52,7	(1,0)
Foreign exchange variation on cash and cash equivalents	(4,3)	(14,7)			(4,3)	(14,7)
Increase (decrease) in cash and cash equivalents, net	(119,4)	(89,3)	-	-	(119,4)	(89,3)
Cash and cash equivalents at the beginning of the year	286,7	400,2			286,7	400,2
Cash and cash equivalents at the end of the year	167,3	310,9			167,3	310,9

Annex 5: Cash Flow - Indirect Method

Millions of R\$	1Q26	1Q25	Δ (R\$)
Profit (Loss) before income tax and social contribution	(53,8)	(4,7)	(49,1)
Depreciation and amortization	55,5	51,8	3,7
Impairment loss on trade receivables	0,8	(3,8)	4,6
Interest and monetary and foreign exchange gains (losses)	72,5	98,3	(25,8)
Equity in the results of subsidiaries	-	-	-
Provision (reversal) for lawsuits and administrative proceedings	11,5	4,5	7,0
Changes in the fair value of the call option	-	-	-
Impairment write-off	-	-	-
Write-off of property, plant and equipment, intangible assets and lease agreements	0,2	-	0,2
Other provisions	(0,2)	3,2	(3,4)
Adjustments to reconcile net income (loss) for the year with cash from operating activities	140,3	154,0	(13,7)
Trade receivables	(43,1)	(69,6)	26,5
Effects from the prepayment of receivables (including interest)	(71,0)	(11,8)	(59,2)
Advances to suppliers	40,3	(47,3)	87,6
Securities	-	-	-
Suppliers	(23,8)	(4,8)	(19,0)
Advance travel agreements	(41,9)	(80,7)	38,7
Changes in taxes recoverable/ payable	(28,7)	(20,2)	(8,6)
Settlement of financial instruments	-	(3,2)	3,2
Salaries and social charges	3,3	10,7	(7,4)
Income tax and social contribution paid	(0,7)	(0,9)	0,2
Lawsuits and administrative proceedings	(9,2)	(7,0)	(2,2)
Change in other assets	(30,0)	36,2	(66,2)
Change in other liabilities	(3,1)	(4,0)	0,9
Decrease (increase) in assets and liabilities	(208,1)	(202,5)	(5,5)
Net cash from operating activities	(121,6)	(53,2)	(68,3)
Property, plant and equipment	(0,7)	(0,2)	(0,6)
Intangible assets	(45,5)	(20,3)	(25,3)
Net cash used in investment activities	(46,3)	(20,4)	(25,9)
Free cash flow	(167,8)	(73,6)	(94,2)
Raising of loans / debentures / derivatives	-	-	-
Settlement of loans / debentures / derivatives	-	-	-
Capital increase through the exercise of stock options	-	-	-
Payment for acquisition of treasury shares	-	(1,4)	1,4
Dividends paid	-	-	-
Interest paid	(4,0)	(1,7)	(2,3)
Effects from the prepayment of receivables (including interest)	71,0	11,8	59,2
Acquisition of subsidiaries	-	-	-
Rent payment	(14,3)	(9,7)	(4,6)
Net cash (used in) provided by financing activities	52,7	(1,0)	53,7
Foreign exchange variation on cash and cash equivalents	(4,3)	(14,7)	10,4
Increase (decrease) in cash and cash equivalents, net	(119,4)	(89,3)	(30,1)
Cash and cash equivalents at the beginning of the year	286,7	400,2	(113,5)
Cash and cash equivalents at the end of the year	167,3	310,9	(143,6)

Annex 6: Representativeness of payment methods - CVC Lazer



Annex 7: Evolution of the store network

	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26
Brazil	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
Own stores	4	4	4	4	4	4
Franchises	1.282	1.299	1.334	1.357	1.408	1.396
Experimento	55	55	55	55	55	55
Own stores	2	2	2	2	2	2
Franchises	53	53	53	53	53	53
Argentina	151	165	172	181	179	187
Almundo	151	165	172	181	179	187
Own stores	1	1	1	1	1	1
Franchises	150	164	171	180	178	186
Total CVC Corp	1.492	1.523	1.565	1.597	1.646	1.642



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 netos¹	365,1	362,2	2,9	0,8%
Take Rate%	8,3%	8,7%	(0,4 p.p.)	
EBITDA¹ Ajustado	93,7	104,7	(11,0)	-10,5%
MG. EBITDA Ajustado%	25,7%	28,9%	(3,2 p.p.)	
Beneficio (Pérdida) Neto Ajustado²	(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 período.

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.

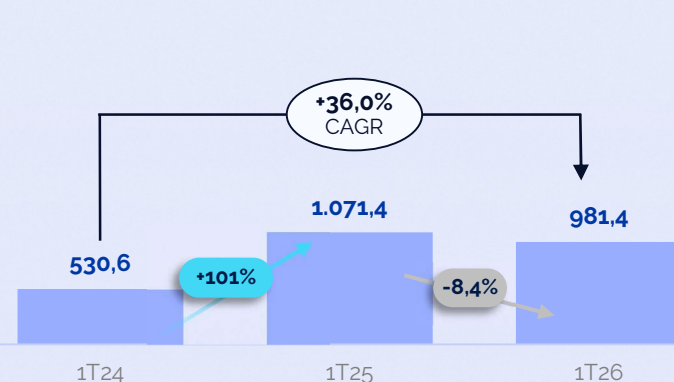


Argentina: presentó una retracción del 8,4% vs. 1Q25 (un crecimiento del 3,7% en moneda constante); cabe mencionar que Almundo (B2C) presentó crecimiento, incluso frente a una fuerte base de comparación en el 1Q25, demostrando señales de que la demanda sigue activa en la región.

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

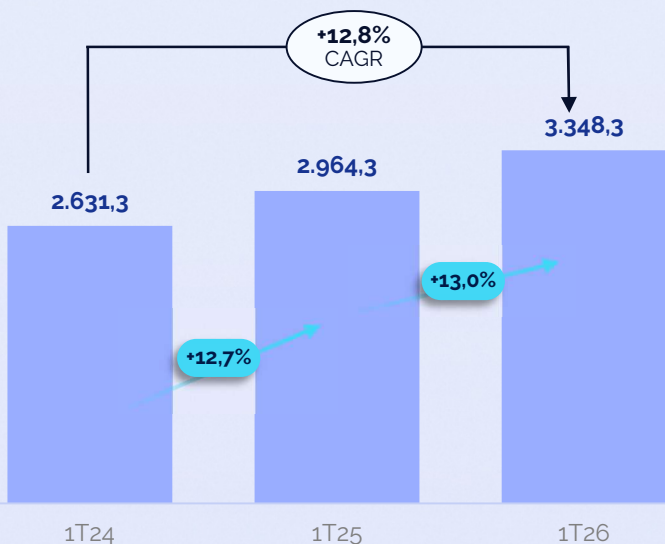


En Brasil, las Reservas Consumidas alcanzaron R\$3.348,3 millones en el 1Q26, un crecimiento del 11,2% vs. 1Q25, o 13,0% excluyendo el efecto de los conflictos y en moneda constante, reflejando la consistencia en la conversión de las reservas en embarques, donde el desempeño estuvo sustentado por la 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.

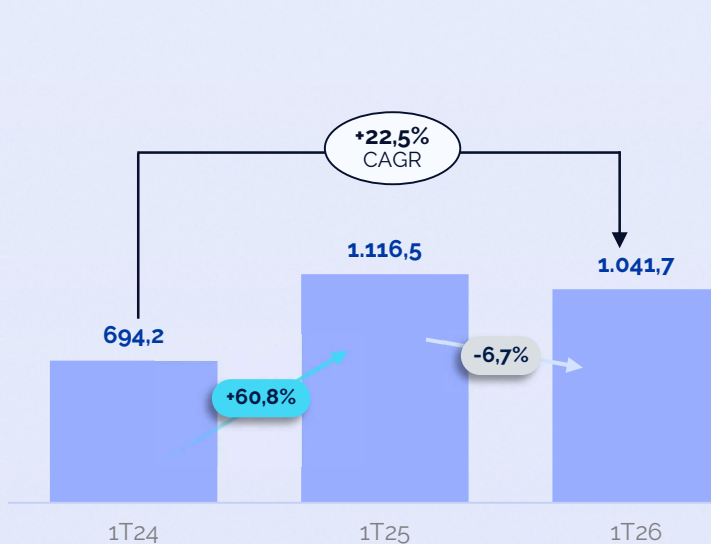


Las Reservas Consumidas de Argentina totalizaron R\$1.041,7 millones en el 1Q26, una retracción del 9,1% vs. 1Q25 o +3,7% excluyendo el efecto de los conflictos y en moneda constante, crecimiento similar al presentado en las Reservas Confirmadas, dado que el plazo entre la compra y el embarque en la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

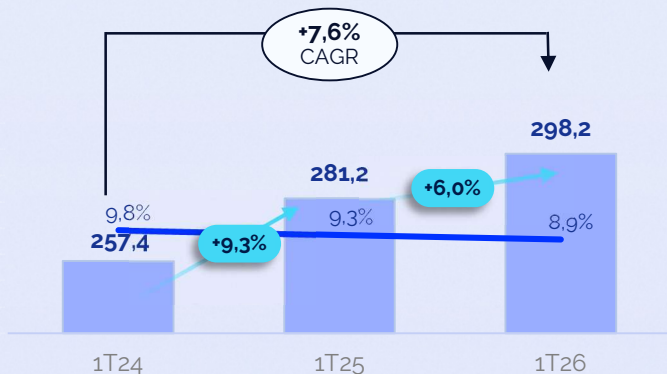


En Brasil, registramos un crecimiento del 6,0% en los Ingresos Netos, con un Take Rate del 8,9%, una caída de 0,4 p.p. en la comparación anual, o un crecimiento del 7,2% excluyendo el efecto de los conflictos y en moneda constante, siendo que el B2C siguió impactado por el mix de productos con menor 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)



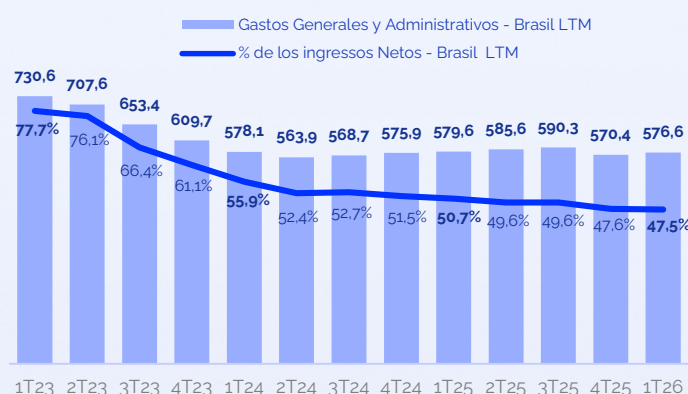
Ingresos netos & Take Rate - Argentina (R\$ Millones)



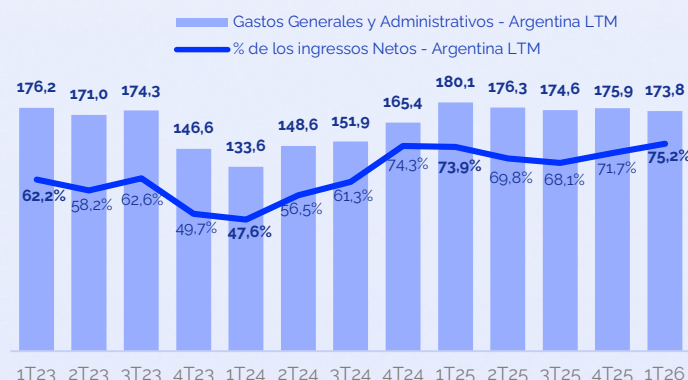
Gastos Operativos

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.

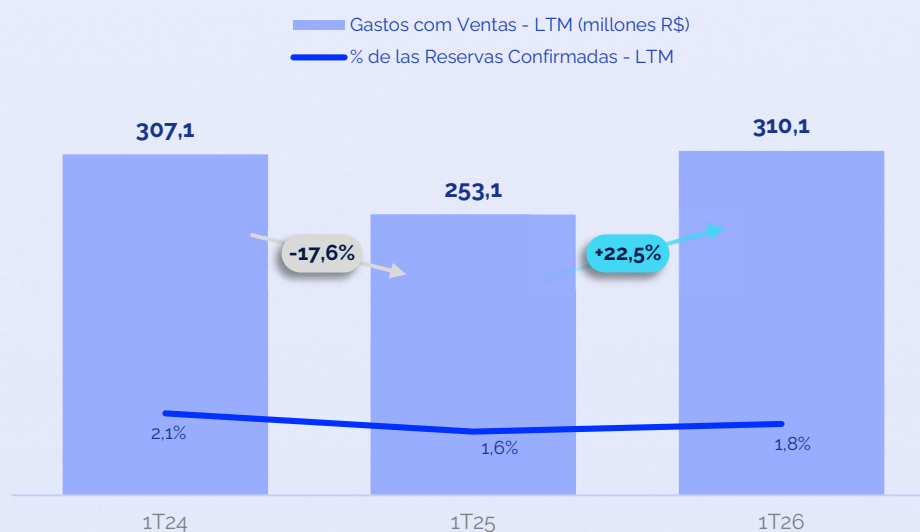
Despesas de Ventas

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 adquirencia.



EBITDA

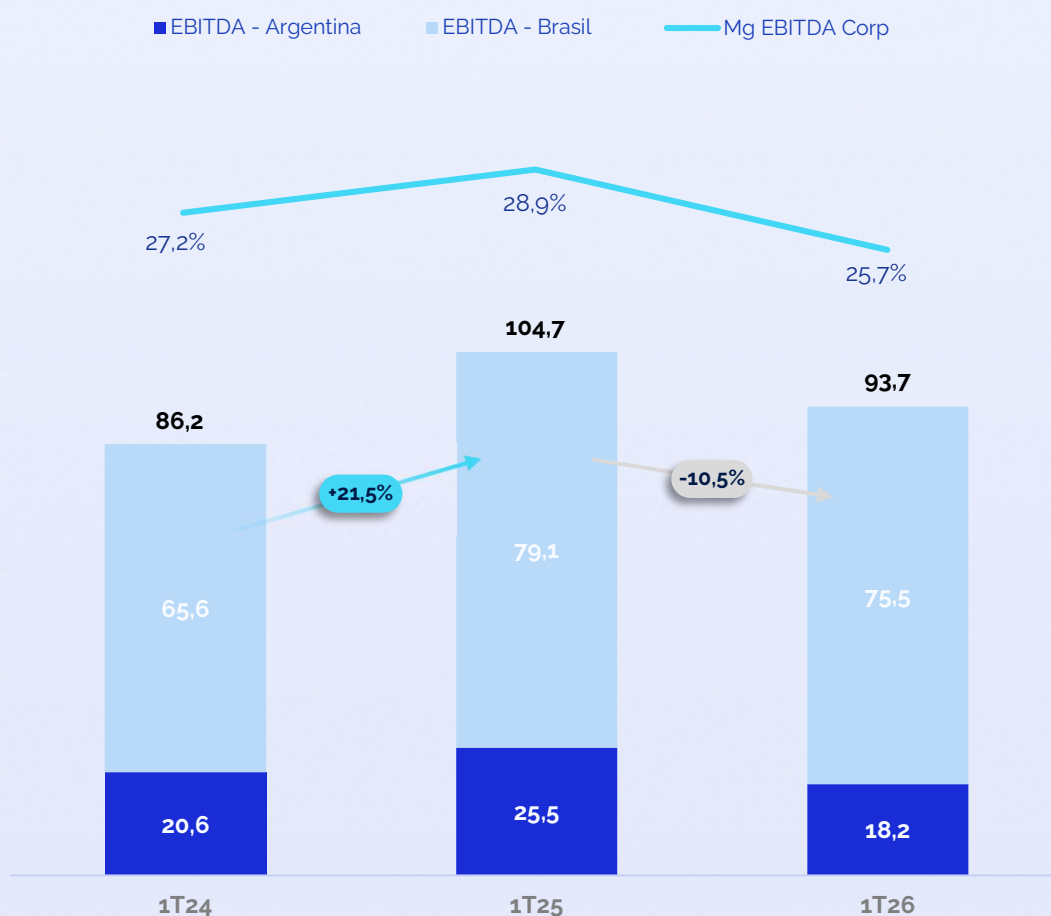
R\$ Millones	1T26	1T25	Δ (R\$)	Δ (%)
EBITDA	82,4	100,2	(17,7)	-17,7%
Margen EBITDA %	22,6%	27,6%	(5,0 p.p.)	
(+) Partidas no Recurrentes	11,3	4,5		
EBITDA Ajustado	93,7	104,7	(11,0)	-10,5%
Margen EBITDA Ajustado %	25,7%	28,9%	(3,2 p.p.)	



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).

Endeudamento General

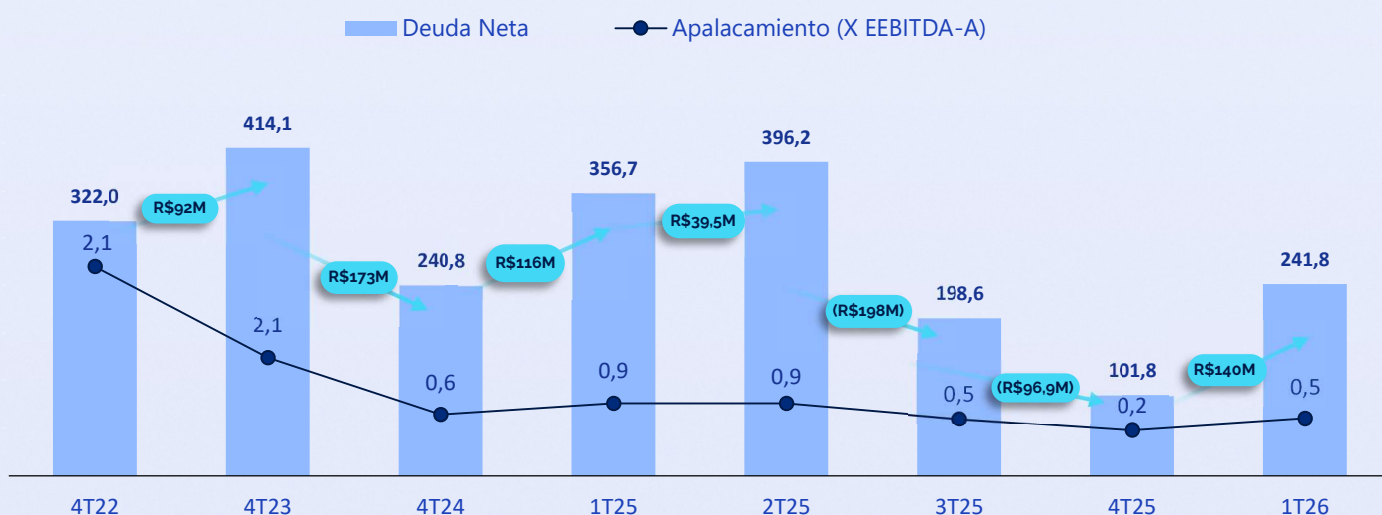
Considerando la práctica de anticipo de cuentas a cobrar de tarjetas de crédito mencionada anteriormente, pasamos a presentar el endeudamiento de CVC Corp incluyendo los saldos anticipados de cuentas a cobrar y los saldos no anticipados, conforme se demuestra a continuación.

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	1T25		1T26	1T25
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

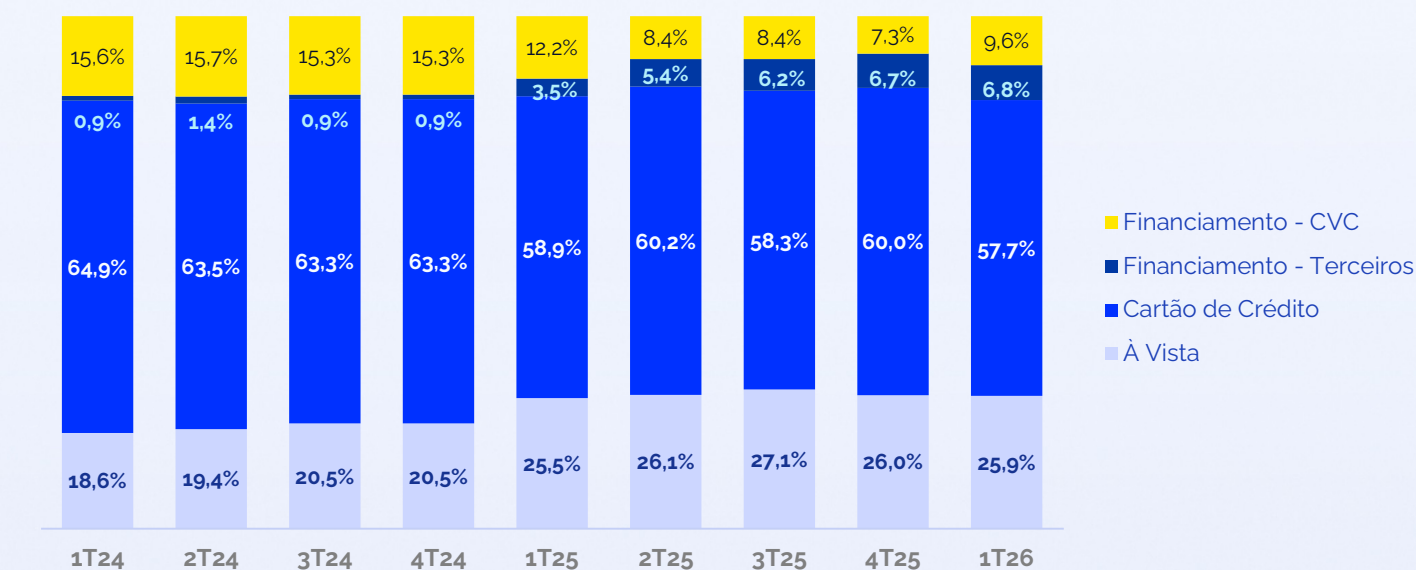
Anexo 4: Flujo de Caja - Método Indirecto (Conciliación DFP)

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