



Apresentação de Resultados 2T26



Tradução simultânea

Aviso Legal



1



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



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



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

2



Selecione sua linguagem preferida: **Português**;



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



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

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

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

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

Destaques Financeiros e Operacionais 2T26



Crescimento

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

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

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

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



Rentabilidade

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

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

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



Estrutura de Capital

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

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

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



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

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

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



Pilares Estratégicos





Pilares estratégicos estruturados

Temas em foco desde 2023,
implementados e expandindo



1 Produto exclusivo

Mais competitividade, melhor capital de giro

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

~20%

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

2023 → 2T26

2 Expansão de lojas

A onda do interior próspero do Brasil

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

~500

lojas inauguradas desde 2023

2023 → 2T26

3 Meios de pagamento

Converter sem depender do limite do cartão

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

75% → 60%

do mix da CVC Lazer em cartão de crédito

2024 → 2T26

4 Globalização do B2B

Passageiros e compradores do mundo inteiro

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

9,0%

das vendas do B2B com clientes globais

4T24 → 2T26



Evolução na jornada do consumidor





Status report Omnichannel

Fundações construídas

IMPLEMENTADO

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

~55%

das vendas no modelo
Figital

Prova de conceito do modelo

2023 → 2T26



1

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

hoje



2

Apresentando a LIA

EM OPERAÇÃO

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

+150%

aumento no índice de
conversão de leads

Digital conectado à rede física

3T26



3

Website + Aplicativo

EM CONSTRUÇÃO

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

Asset light

baixa necessidade de Capex
em novas tecnologias

A camada final do Omnichannel



Destques Financeiros e Operacionais 2T26





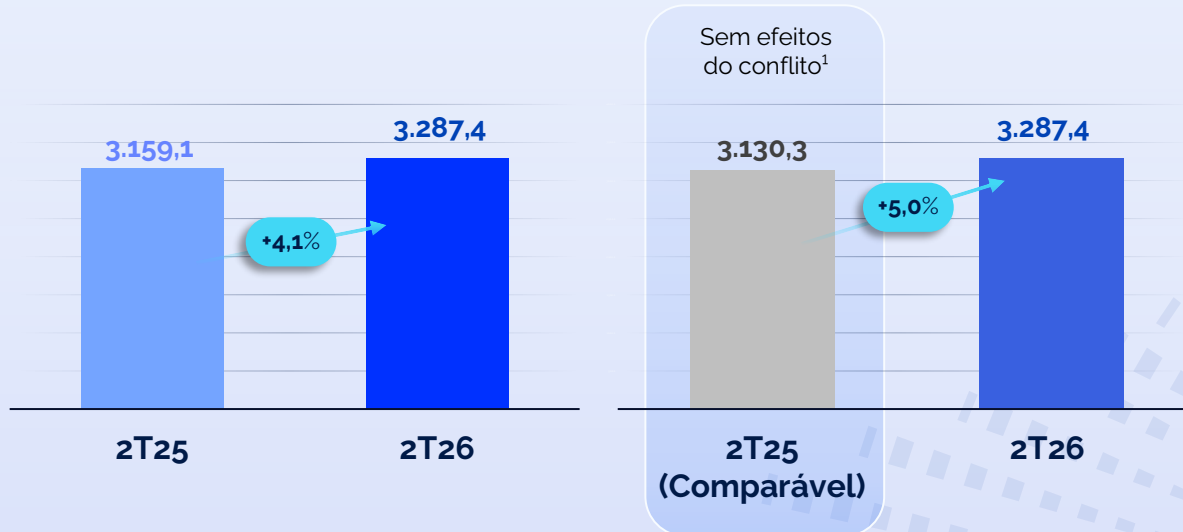
Brasil

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

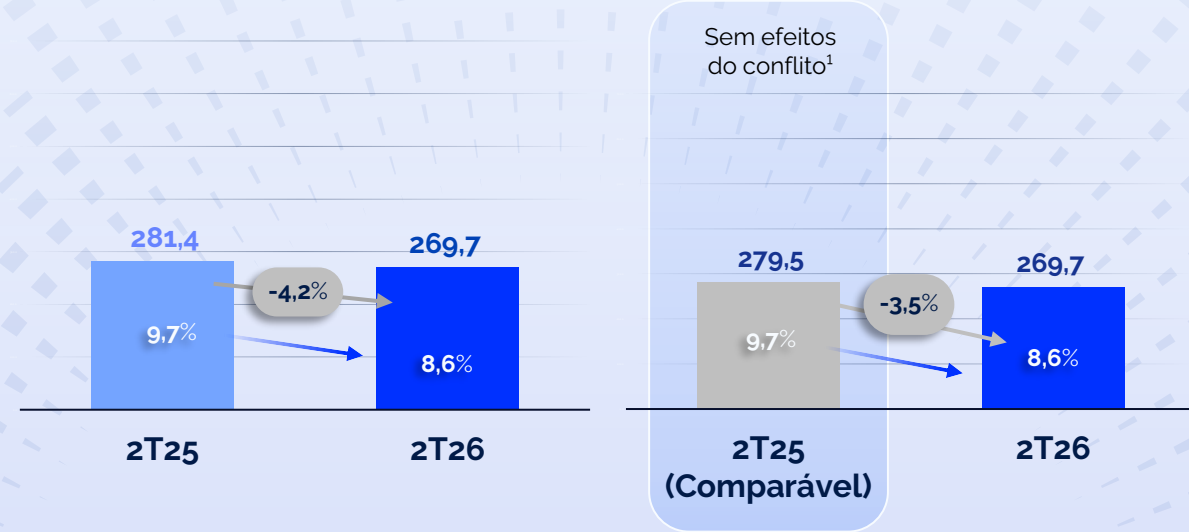
CVC
corp



Reservas Confirmadas (R\$ MM)



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



Destaques 2T26



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



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



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



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

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



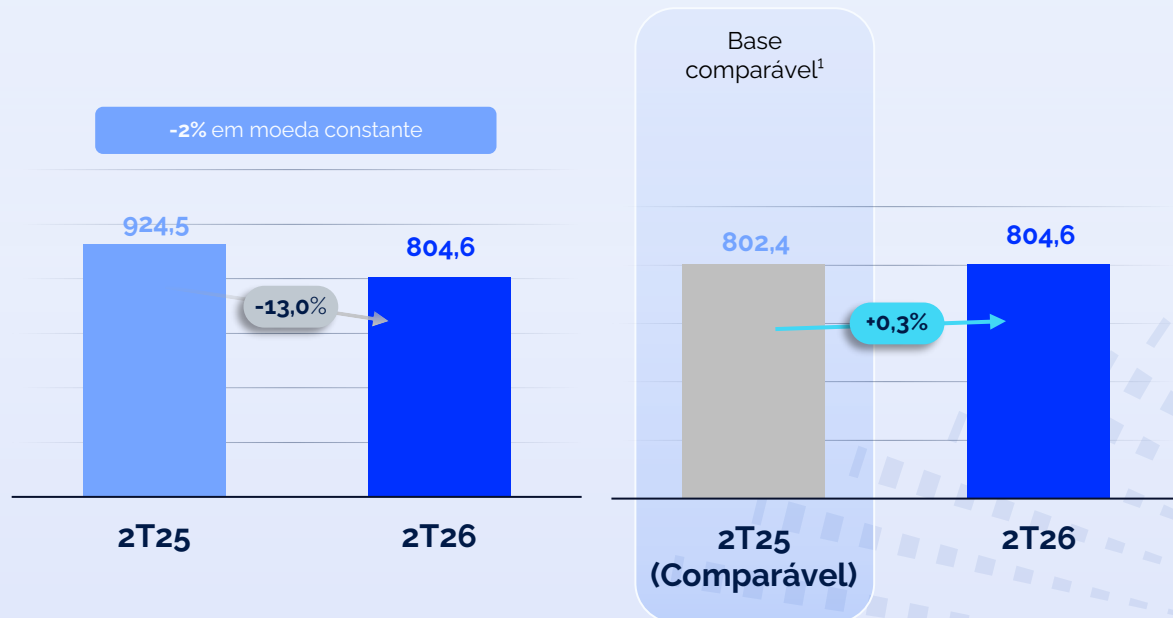
Argentina

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

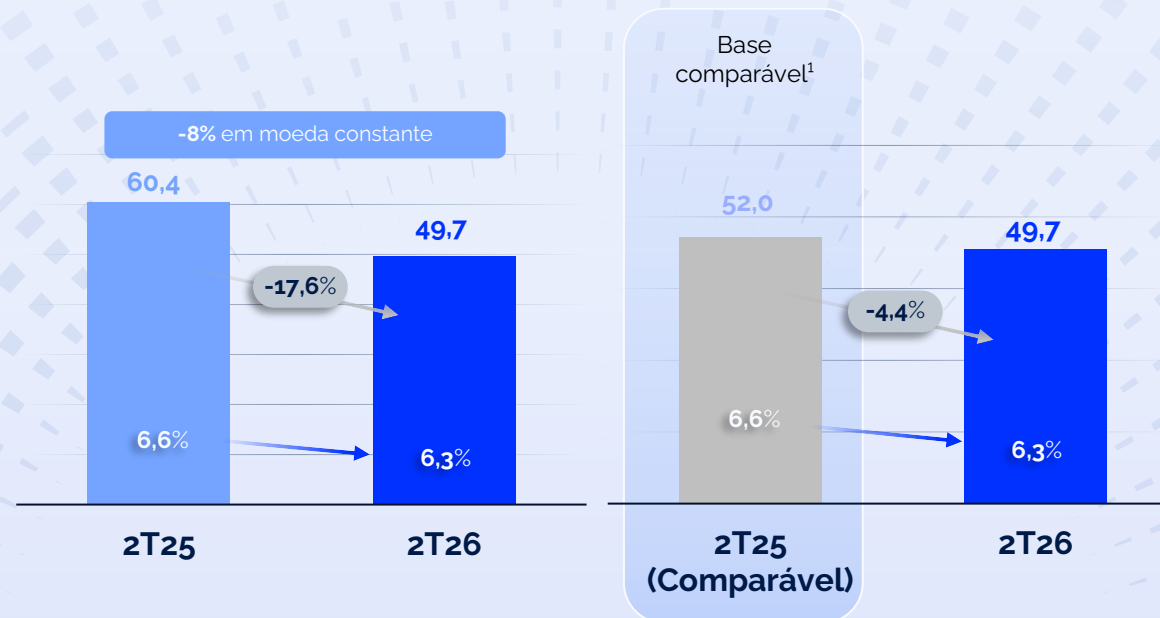
CVC corp



Reservas Confirmadas (R\$ MM)



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



Destaques 2T26



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



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



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



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

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



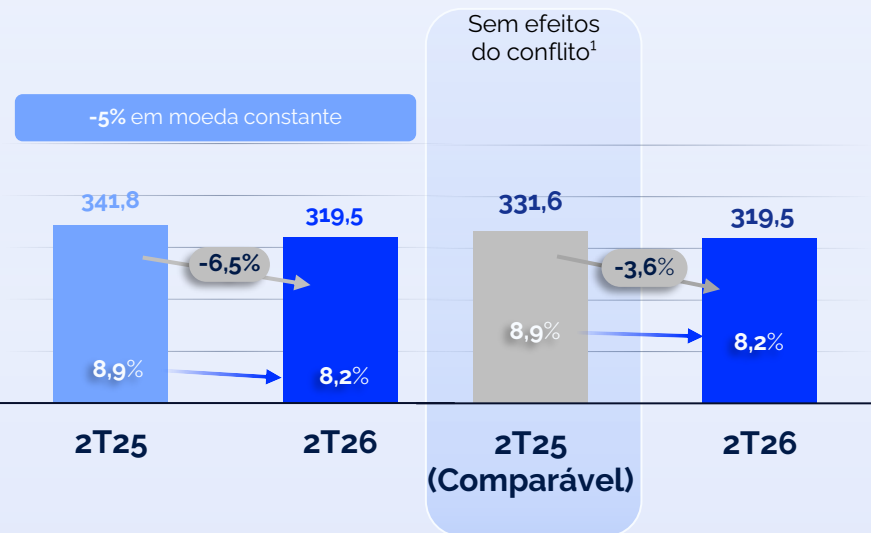
Consolidado

Receita Líquida e Despesas

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



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

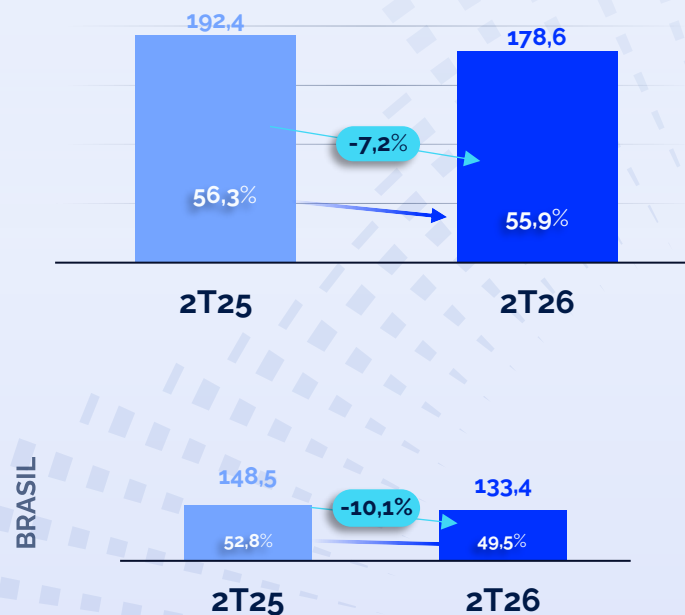


Destaques 2T26



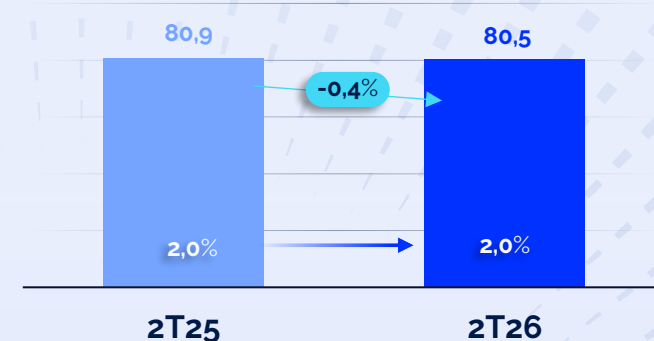
Take rate pressionado pelos preços do setor aéreo e aumento das vendas de cruzeiros.

Desp. G&A/Receita líquida (R\$ MM)



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

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



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

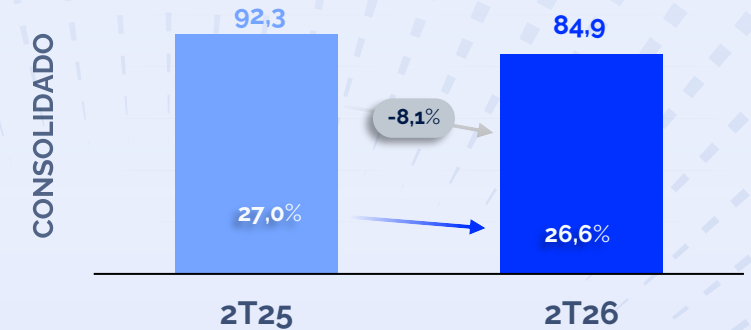
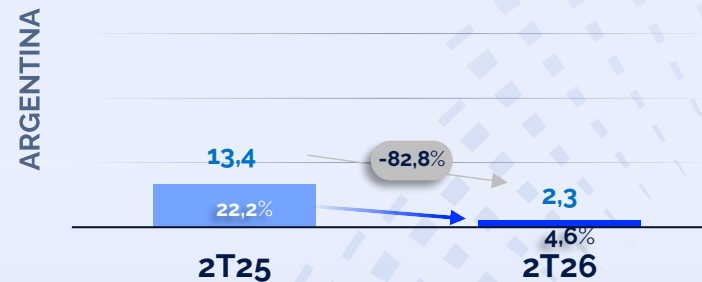
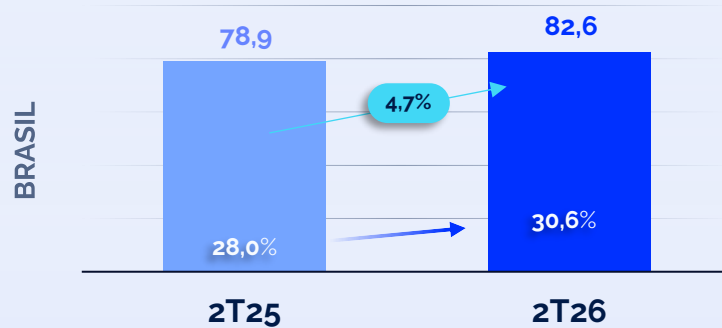
¹ Efeitos do conflito no oriente médio e moeda constante: desconsidera os destinos impactados pelos conflitos nos respectivos períodos e a variação cambial da Argentina;



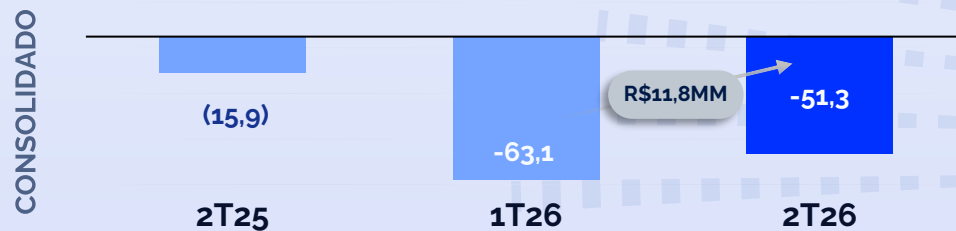
Consolidado

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

EBITDA¹ e Mg. EBITDA¹ (R\$MM)



Resultado Líquido Ajustado²
(R\$MM)



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



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

¹ Ebitda Ajustado conforme Earnings Release;

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

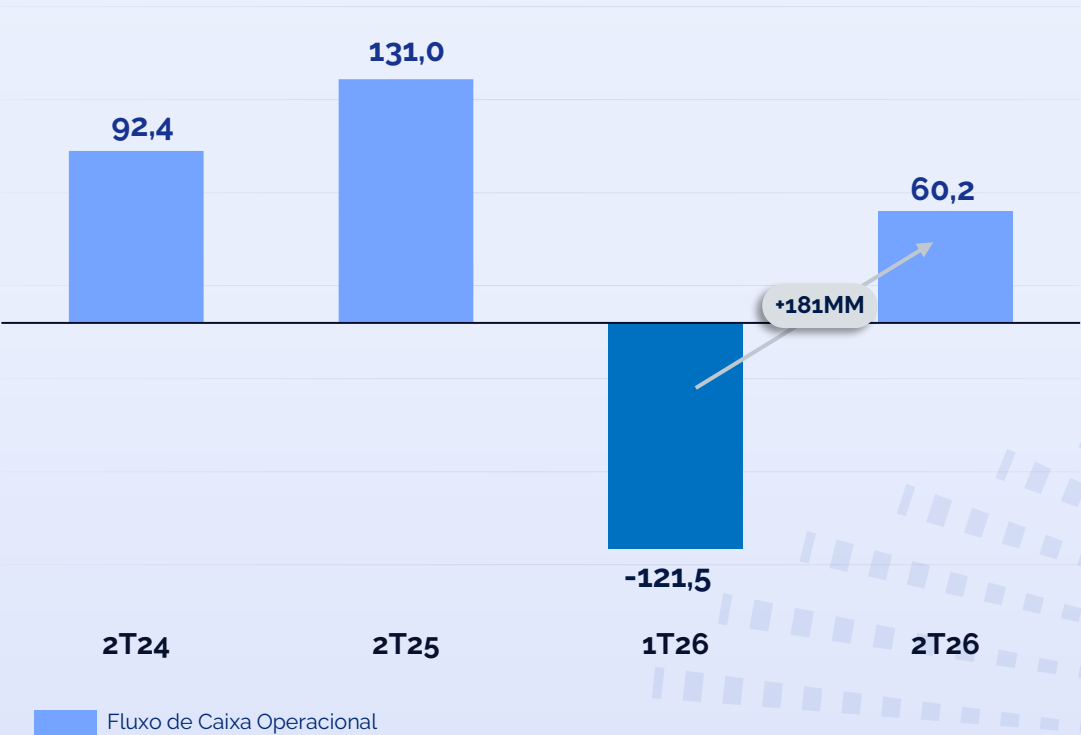


Estrutura de Capital

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



Geração (Consumo) de Caixa Operacional R\$MM



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



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

Endividamento Geral R\$MM

	2T26	2T25	▲ R\$	1T26	▲ R\$
 Dívida Bruta	(400,5)	(650,8)	250,3	(418,9)	18,4
 Caixa, Equivalentes e Outros ¹	185,6	254,6	(69,0)	177,2	8,4
 Dívida Líquida	(215,0)	(396,2)	181,3	(241,8)	26,8
 Alavancagem (x EBITDA ¹ LTM)	(0,5x)	(0,9x)	0,4 x	(0,5x)	0,1x
 Recebíveis não Antecipados	236,8	466,6	(229,8)	310,7	(73,9)
 Antecipação de Recebíveis	(1358,2)	(1051,6)	(306,6)	(1282,6)	(75,6)
 Dívida Líquida + Saldos Recebíveis	(1336,3)	(981,2)	(355,1)	(1213,6)	(122,7)
 Endividamento Geral (x EBITDA-A ¹ LTM)	(3,0x)	(2,3 x)	(0,8 x)	(2,7 x)	(0,3x)

¹ Considera valor patrimonial de Ações em Tesouraria



Q&A





Result Presentation

2Q26



Simultaneous interpretation

1



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

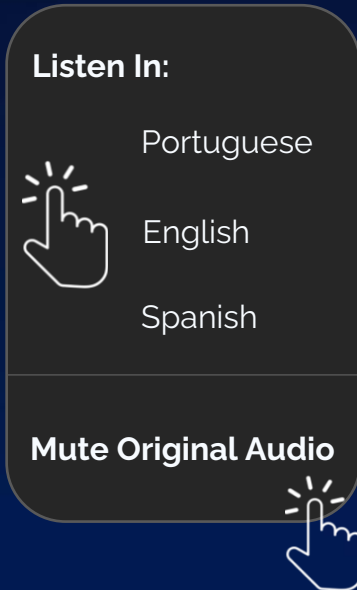


At the bottom of the screen, click the **Interpretation** button;



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

2



Selecione sua linguagem preferida: **Português**;



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



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

Disclaimer



Some of the statements contained herein are based on the Company's management's current expectations, estimates and projections. By their nature, **these statements** relate to future events and **do not constitute a guarantee of performance, as they are subject to risks, uncertainties and assumptions.**

In this context, **actual results, performance and events may differ materially** from those expressed or implied, due to a range of factors, including, without limitation: general economic and market conditions in Brazil and abroad; fluctuations in interest rates, foreign exchange rates and inflation; future renegotiations or early settlements of obligations or receivables, particularly those denominated in foreign currency; changes in laws and regulations; and overall competitive dynamics at the global, regional or national level.

The information contained herein reflects the conditions available as of the date of its disclosure and is provided for informational purposes only. It does not constitute an offer or solicitation to buy or sell securities. The Company undertakes no obligation to update or revise the forward-looking statements contained herein, except as required by applicable law.

Financial and Operational Highlights 2Q26



Growth

Confirmed Bookings: +R\$8.4 million (+0.2%) vs. 2Q25 and **+4.1%³** excluding the conflict in the Middle East and FX Neutral in Argentina;

- **BR: +4.1%** vs. 2Q25 (**+5.0%³**), with B2C +3.4%³ and B2B +6.3%³ (Visual Turismo, Conectaas);
- **ARG: -13.0%** vs. 2Q25 (**+0.3%³**), impacted by the depreciation of the Argentine peso;

Net Revenue: -6.5% vs. 2Q25 and **-3.6% normalized³**;

- **BR: -4.2% (-3.5%³)**, with B2B increasing by +2.5% (**+3.3%³**);
- **ARG: -17.6% (-4.4%³)**, decline driven by the Argentine peso depreciation;



Profitability

EBITDA-A¹ of R\$85MM (-8.1% vs. 2Q25), **EBITDA¹ Brazil +4.7% vs. 2Q25**;

26.6% EBITDA Margin¹, **-0.4 p.p.** vs. 2Q25;

Adjusted Net Loss² of R\$51.3MM, a deterioration of R\$35.4MM;



Capital Structure

Operating cash generation of R\$60.2 million in 2Q26;

Total indebtedness reaches R\$1,336.3MM;

Leverage remained at 0.5X EBITDA-A¹ vs. 1Q26;



¹ Adjusted EBITDA: reconciliation available on the Company's Investor Relations website, in its Earnings Release;

² Adjusted Net Income: adjustments to the reported accounting loss. Reconciliation available on the Company's Investor Relations website, in its Earnings Release;

³ Effects of the conflict in the Middle East: excludes the destinations impacted by the conflicts within the respective periods, and constant currency in Argentina;



Strategic Pillars





Structured strategic pillars

Focus areas since 2023,
implemented and expanding



1 Exclusive products

More competitiveness, better working capital

- Demand analysis by destination optimizing the contracting of **block space and charter flights**
- Preferred partners account for **80.3%** of domestic sales
- Review of the **International Exclusive Product strategy**
- Portfolio calibrated by **margin, demand and ROI**

~20%

of CVC's sales and departures, on a stable and sustainable basis

2023 → 2Q26

2 Store expansion

The wave of Brazil's prosperous inland cities

- **1,627 stores** — the largest network in CVC's history
- Expansion through franchisees **with no fixed capex**
- **350 stores** in net additions in Brazil and **68** in Argentina
- **ABF Seal of Excellence** · Top 10 franchisors in Brazil

~500

stores opened since 2023

2023 → 2Q26

3 Payment methods

Converting without relying on card limits

- Cash payments up from **19% to 27%** of the mix
- Financing (CVC and third-party) from **8% to 15%** of the mix
- Acquiring renegotiated, with a **sharp reduction in costs**
- **Optimized working capital** in payment methods

75% → 60%

of CVC Lazer's mix on credit card

2024 → 2Q26

4 B2B globalization

Passengers and buyers from all over the world

- Conectaas plug & play: **+8,000 exclusive deals**
- Global customers strategy: **from 1% to 9%** of sales in nearly two years
- Rextur Advance takes the position of **Brazil's largest air consolidator**
- Customer portfolio with the **lowest delinquency level** in its history

9.0%

of B2B sales with global customers

4Q24 → 2Q26



Evolution in the consumer journey





Omnichannel status report

First stage built. The customer journey starts digital and continues on **any channel**



Foundations built

IMPLEMENTED

- Leveraging our footprint: **1,627 stores** as touchpoints
- Human reach — **franchisees and agents**
- The **No. 1 brand in Travel**, according to Datafolha 2026
- CRM integrated with WhatsApp with a sales copilot

~55%

of sales under the Phygital model

Proof of concept for the model

2023 → 2Q26



1

today



2

Introducing LIA

IN OPERATION

- Around **1.3 million interactions** with customers across the country
- **100% of stores** with the solution active outside business hours
- A **30% increase in engagement** from leads after interacting with Lia

+150%

increase in the lead conversion rate

Digital connected to the physical network

3Q26



3

Website + App

UNDER CONSTRUCTION

- Website and app **fully rebuilt and rethought**
- Developed under the most modern **AI First concept**
- Delivering the **same purchase experience** on any channel

Asset light

low Capex requirements for new technologies

The final layer of Omnichannel



Financial and Operational Highlights 2Q26



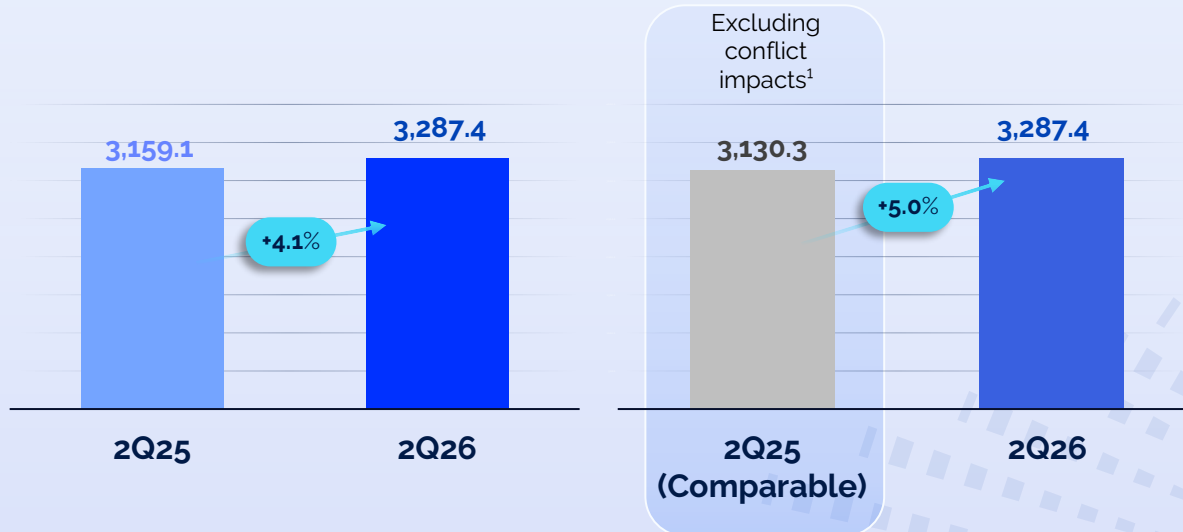


Brazil

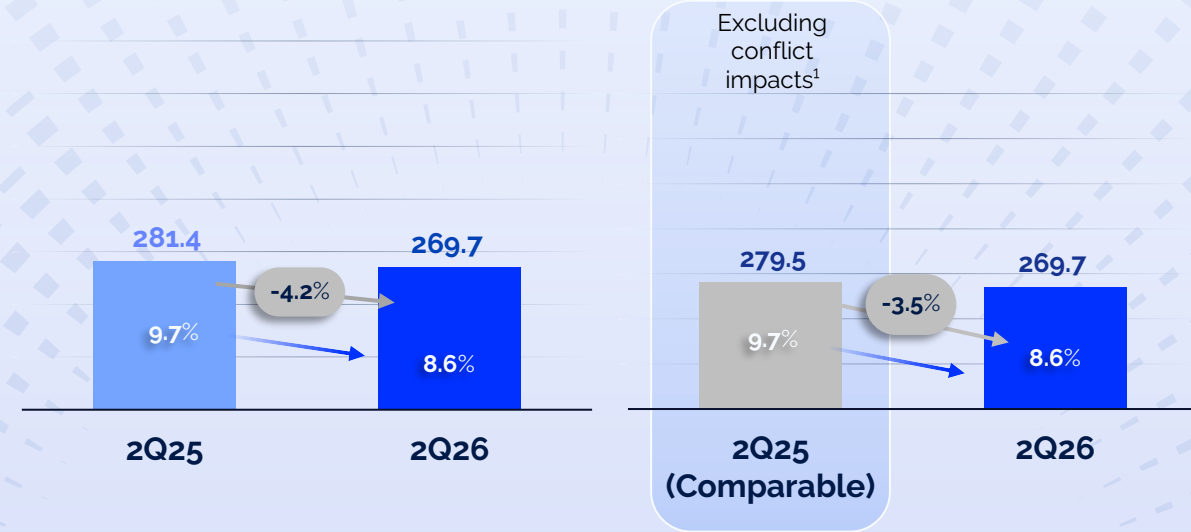
A higher B2B share and rising airfares shaped the topline mix in the quarter



Confirmed Bookings (million of R\$)



Net Revenue (million of R\$) and Take Rate (%)



2Q26 Highlights



Even with the airfare shock, **B2B** posted 6.3% growth in Confirmed Bookings in 2Q26 vs. 2Q25¹.



Even in this scenario, **Rextur Advance** remains the largest consolidator in Brazil.



With higher jet fuel prices, airfares rose 52.4% YoY.



Brazil G&A expenses fell 10.1% vs. 2Q25, reflecting the review of technology contracts and efficiency initiatives through GMD.

¹ Effects of the conflict in the Middle East: excludes the destinations impacted by the conflicts within the respective periods;



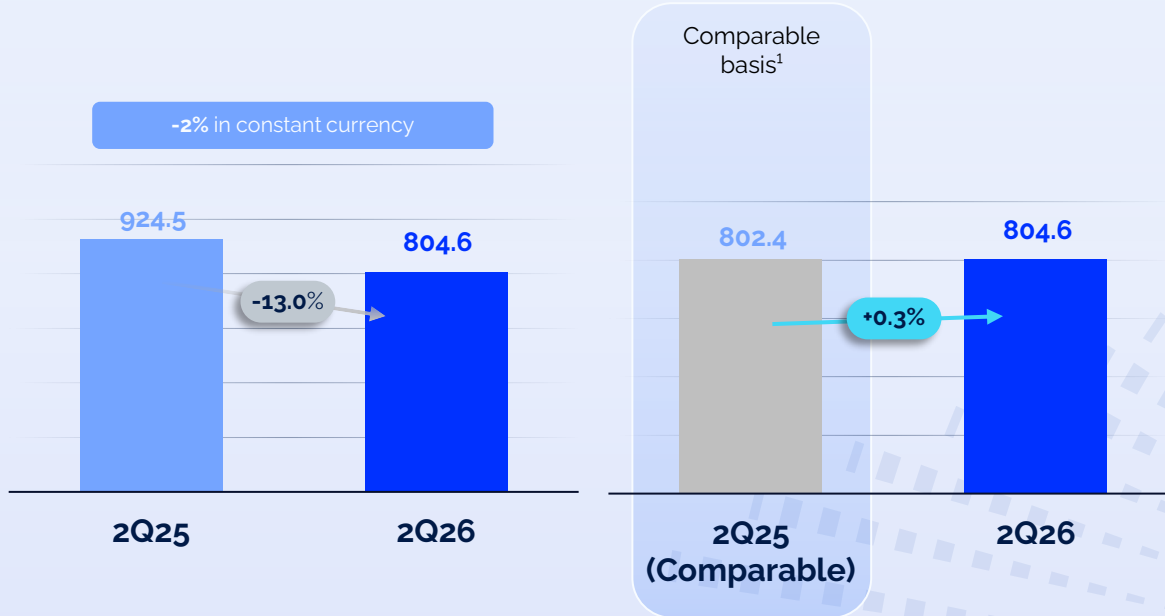
Argentina

Peso devaluation pressured sales,
volume remains stable in constant currency

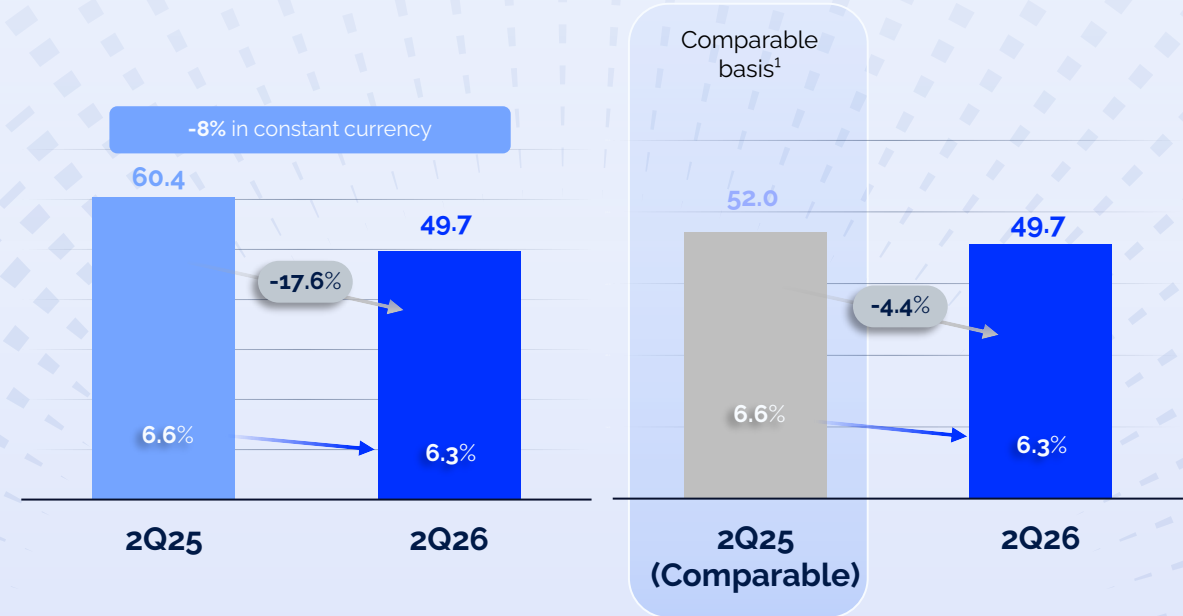
CVC
corp



Confirmed Bookings (million of R\$)



Net Revenue (million of R\$) and
Take Rate (%)



2Q26 Highlights



Even against a **strong comparison base**, volume was **stable in constant currency** in 2Q26.



Even with consumers' purchasing power affected, **booking volume remained stable vs. 2Q25**, with a **16% increase in passenger volume**.



Take Rate pressured by the higher share of B2B sales and by airfare prices.



Luxury segment barely impacted by the macroeconomic backdrop, Biblos **+10% vs. 2Q25**.

¹ **Comparable basis:** excludes destinations impacted by the conflicts within the respective periods and converts Argentina into constant currency;

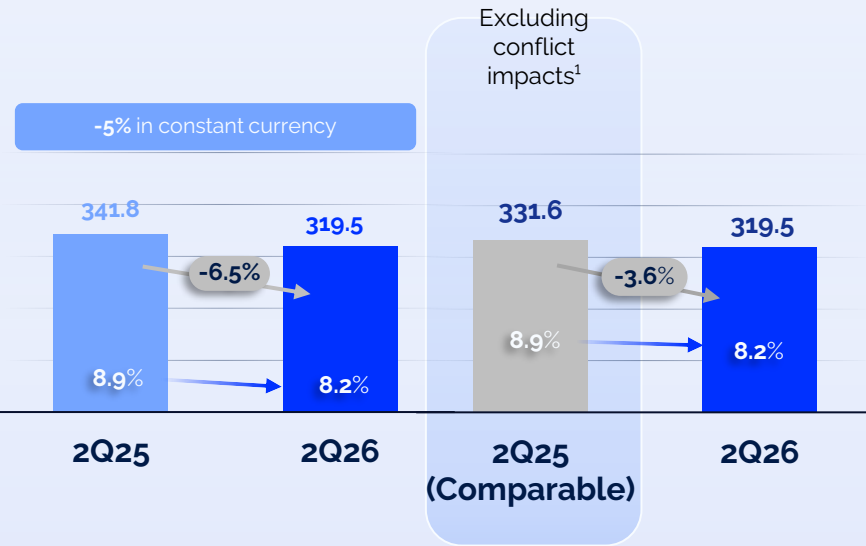


Consolidated Net Revenue and expenses

The restructuring plan launched in May is
starting to show in CVC Corp's expenses



Net Revenue (million of R\$) and Take Rate (%)

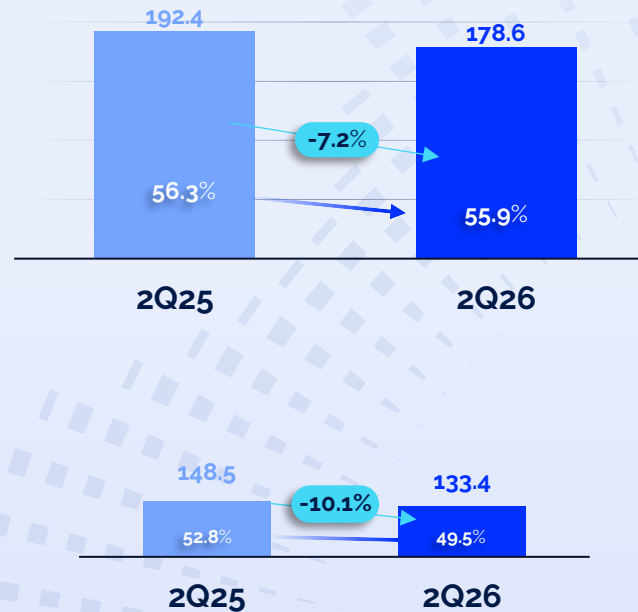


2Q26 Highlights



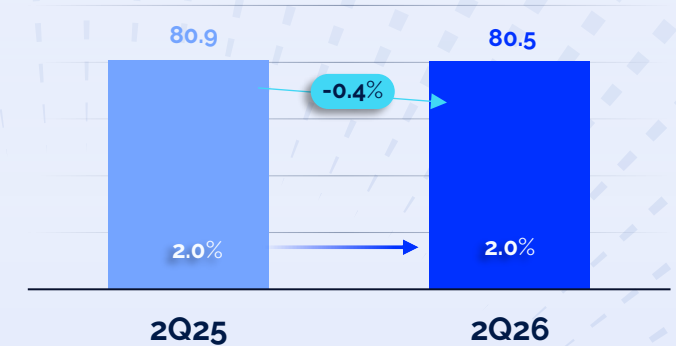
Take rate pressured by airline sector prices and higher cruise sales.

G&A/Net Revenue (million of R\$)



G&A is starting to reflect the first benefits of the restructuring launched in May/26.

Sales Expenses/Confirm. Bookings (million of R\$)



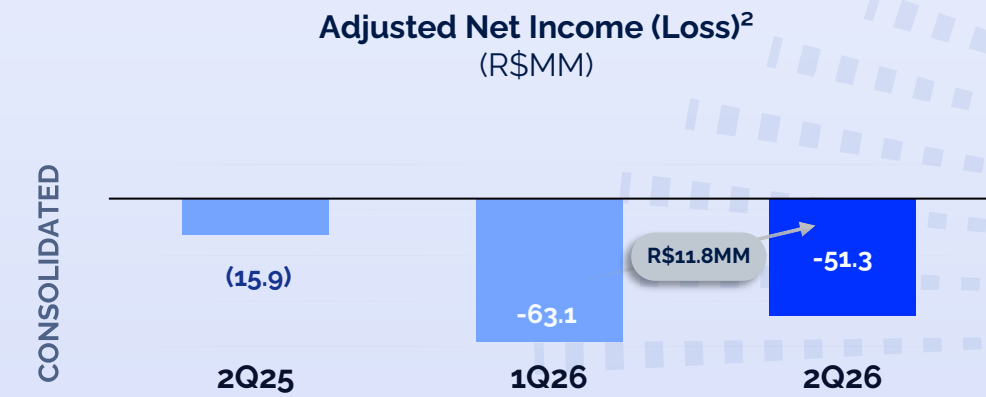
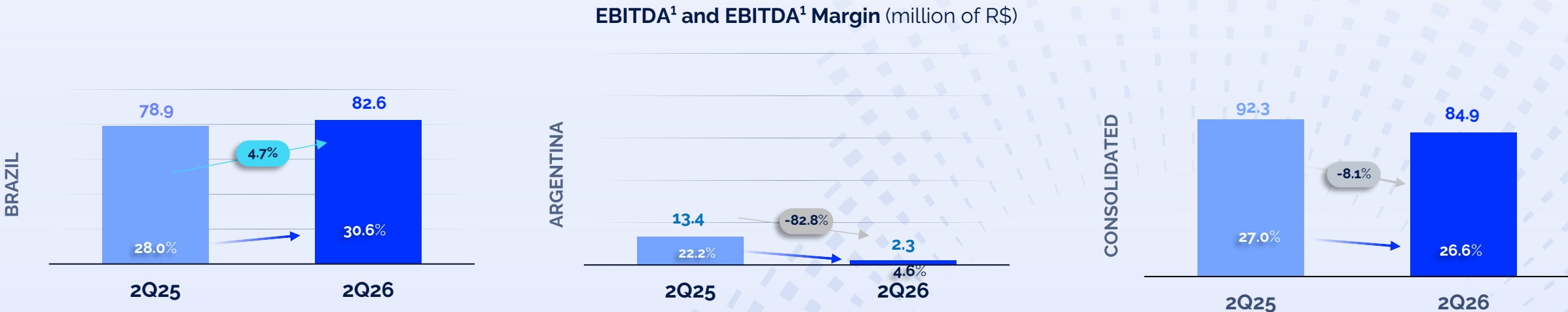
The revised marketing plan keeps Selling Expenses stable as a share of Confirmed Bookings.

¹ Effects of the conflict in the Middle East and constant currency: excludes the destinations impacted by the conflicts in the respective periods and the FX variation in Argentina;



Consolidated

EBITDA-A¹ resilient, with growth in Brazil and Net Income still pressured by indebtedness



In Brazil, the restructuring plan **preserves EBITDA-A¹ and margin growth**, even with declining revenues



Net Income was impacted by **R\$20MM in restructuring costs** and by a **R\$6MM increase in net financial expenses**.

¹ Adjusted EBITDA according to the Earnings Release;
² Adjusted Net Income reflects adjustments to the accounting loss recognized. The reconciliation is available on the Company's Investor Relations website, in its Earnings Release;

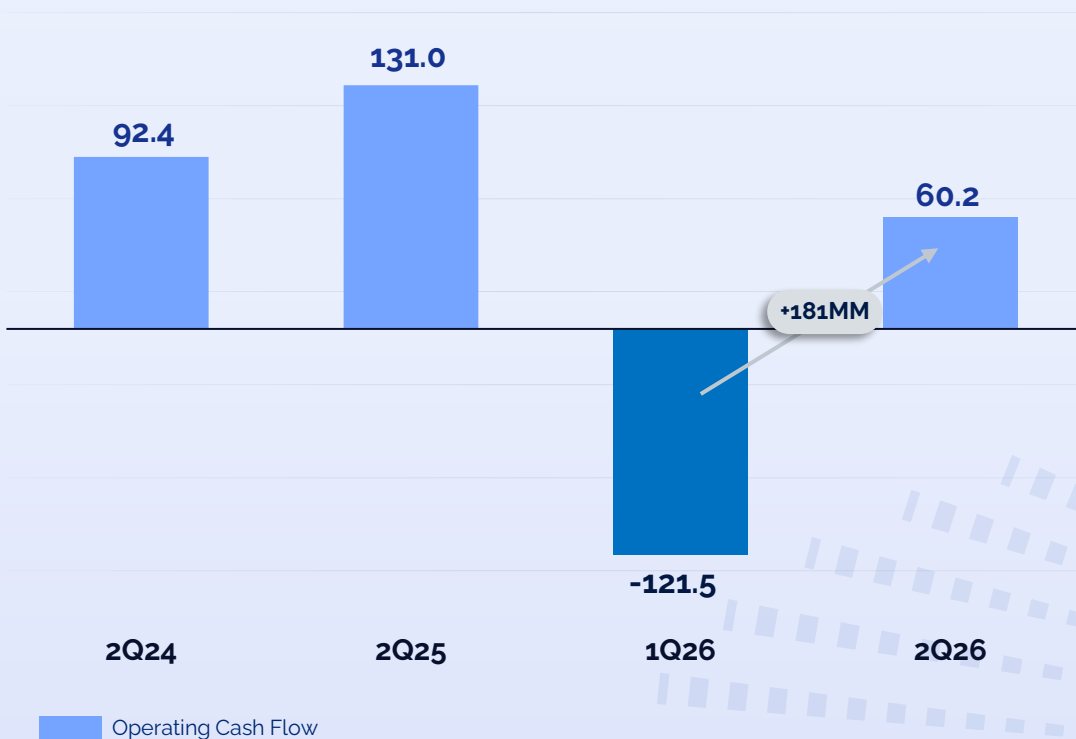


Capital Structure

Cash generation in the quarter reduces Net Debt to R\$215.0MM, with leverage stable at 0.5x LTM EBITDA



Operating Cash Flow Generation (Consumption) million of R\$



R\$65MM improvement in operating working capital vs. 2Q25, driven by the reduction in the customer collection period.



0.4x improvement in leverage (x EBITDA¹ LTM) compared with 2Q25.

Overall Debt million of R\$

	2Q26	2Q25	▲ R\$	1Q26	▲ R\$
Gross Debt	(400.5)	(650.8)	250.3	(418.9)	18.4
Cash, Equivalents and Others¹	185.6	254.6	(69.0)	177.2	8.4
Net Debt	(215.0)	(396.2)	181.3	(241.8)	26.8
Leverage (x EBITDA¹ LTM)	(0.5x)	(0.9x)	0.4 x	(0.5x)	0.1x
Non-advanced receivables	236.8	466.6	(229.8)	310.7	(73.9)
Advanced receivables	(1,358.2)	(1,051.6)	(306.6)	(1,282.6)	(75.6)
Net Debt + Receivables net position	(1,336.3)	(981.2)	(355.1)	(1,213.6)	(122.7)
Overall indebtedness (x EBITDA-A¹ LTM)	(3.0x)	(2.3 x)	(0.8 x)	(2.7 x)	(0.3x)

¹ Includes the book value of Treasury Shares



Q&A





Presentación de Resultados

2T26



Traducción simultánea

Aviso Legal

1



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

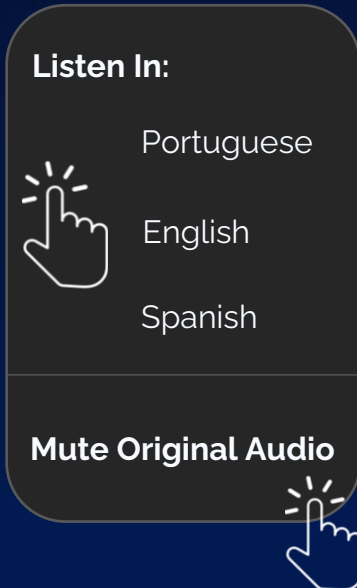


At the bottom of the screen, click the **Interpretation** button;



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

2



Selecione sua linguagem preferida: **Português**;



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



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

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

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

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

Destacados Financieros y Operativos 2T26



Crecimiento

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

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

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

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



Rentabilidad

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

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

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



Estructura de Capital

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

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

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



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

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

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



Pilares Estratégicos





Pilares estratégicos estructurados

Temas prioritarios desde 2023,
implementados y en expansión



1 Producto exclusivo

Más competitividad, mejor capital circulante

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

2 Expansión de tiendas

La ola del próspero interior de Brasil

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

3 Medios de pago

Convertir sin depender del límite de la tarjeta

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

4 Globalización del B2B

Pasajeros y compradores de todo el mundo

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

~20%

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

~500

tiendas inauguradas desde 2023

75% → 60%

del mix de CVC Lazer en tarjeta de crédito

9,0%

de las ventas del B2B con clientes globales

2023 → 2T26

2023 → 2T26

2024 → 2T26

4T24 → 2T26



Evolución en el viaje del consumidor





Informe de situación Omnicanal

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



Bases construidas

IMPLEMENTADO

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

~55%

de las ventas en el modelo Phygital

Prueba de concepto del modelo

2023 → 2T26



1

hoy



2

Presentando a LIA

EN OPERACIÓN

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

+150%

aumento en el índice de conversión de leads

Digital conectado a la red física

3T26



3

Website + Aplicación

EN CONSTRUCCIÓN

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

Asset light

baja necesidad de Capex en nuevas tecnologías

La capa final del Omnicanal



Destacados Financieros y Operativos 2T26





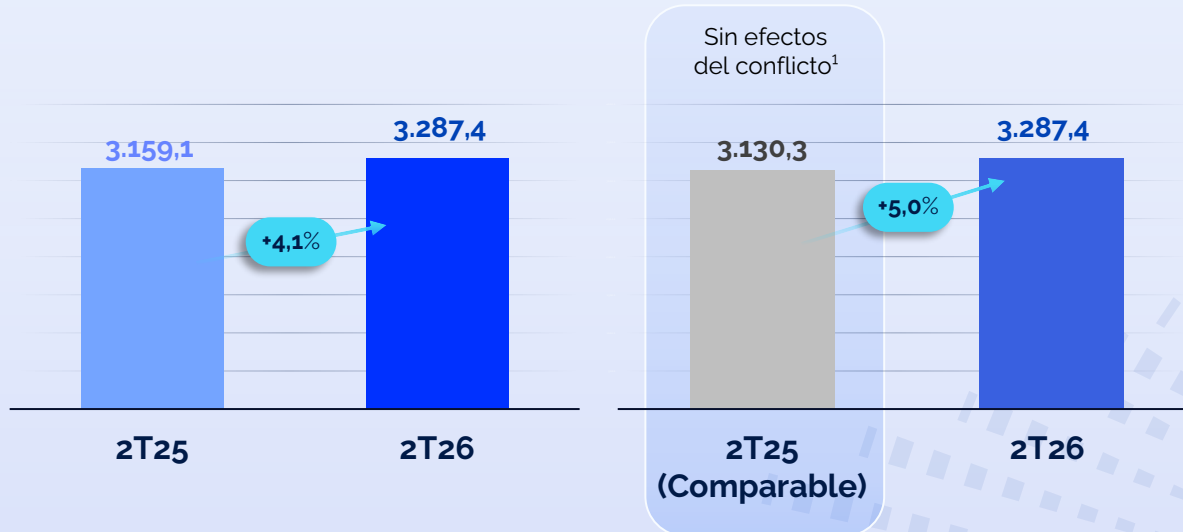
Brasil

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

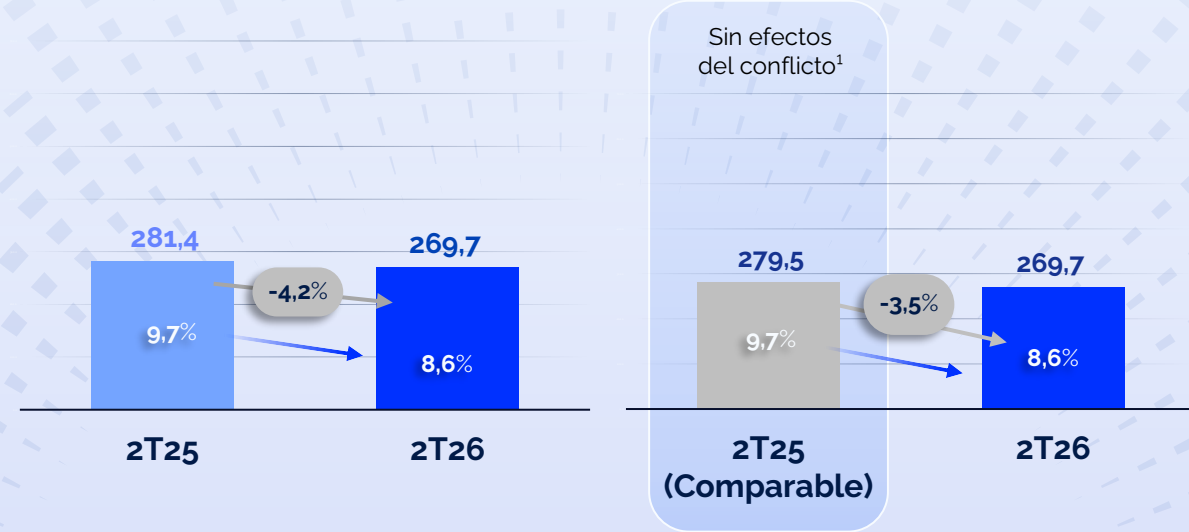
CVC
corp



Reservas Confirmadas (R\$ MM)



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



Destacados 2T26



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



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



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



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

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



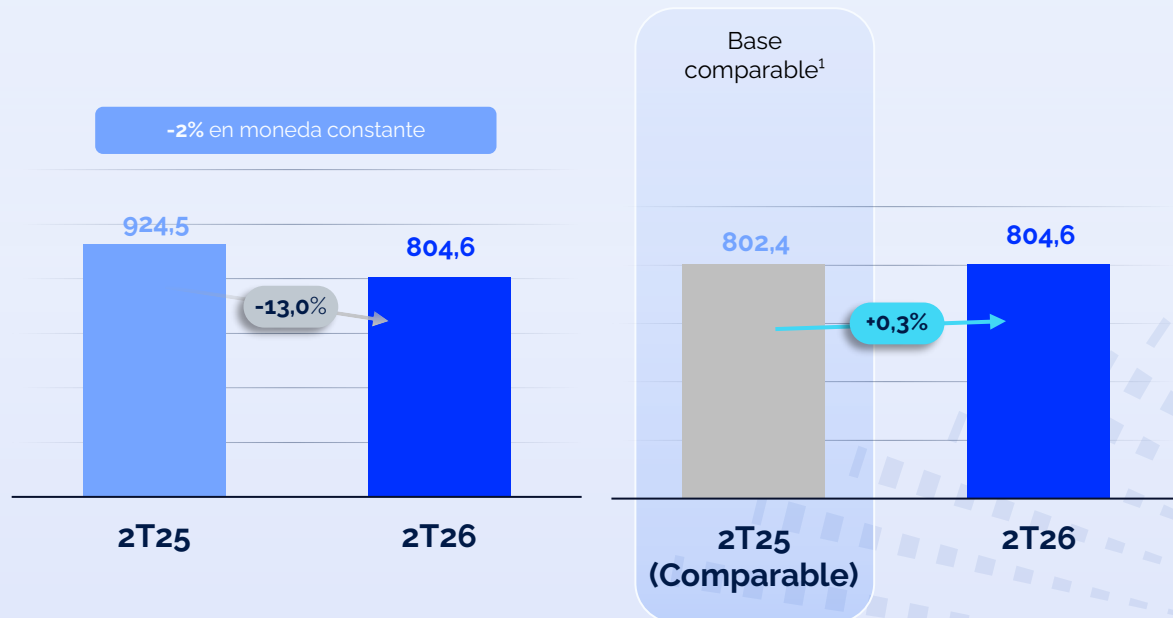
Argentina

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

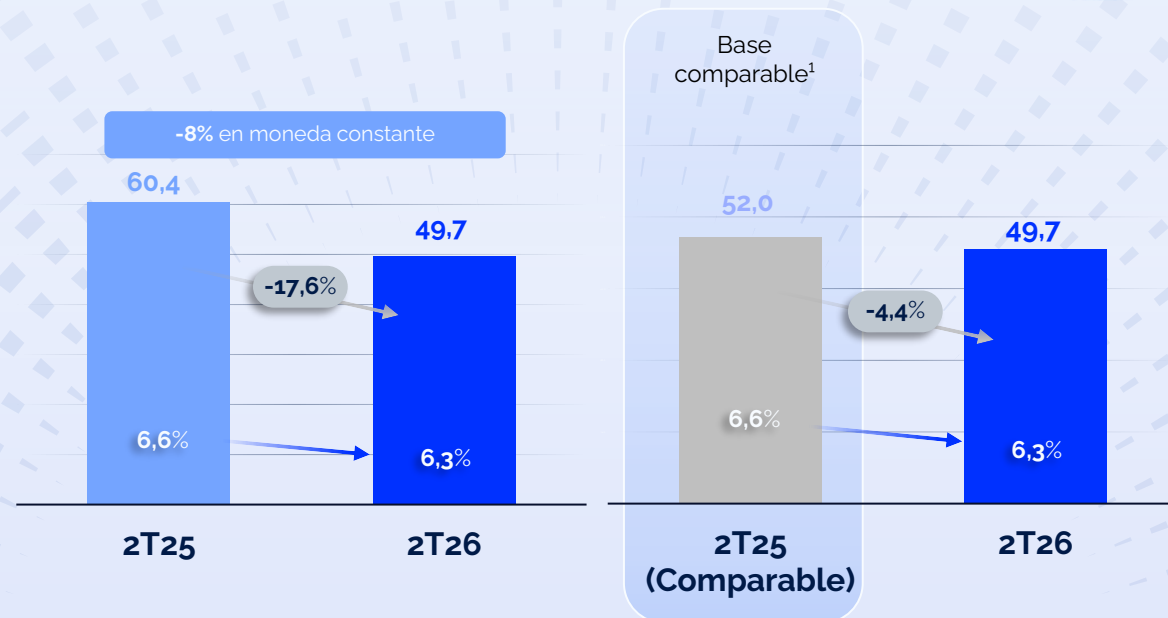
CVC corp



Reservas Confirmadas (R\$ MM)



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



Destacados 2T26



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



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



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



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

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

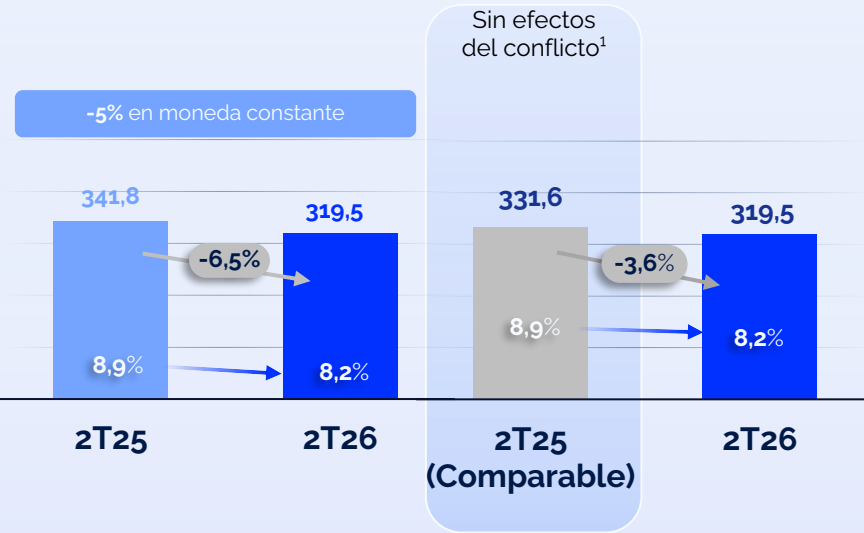


Consolidado

Ingresos Netos y Gastos



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

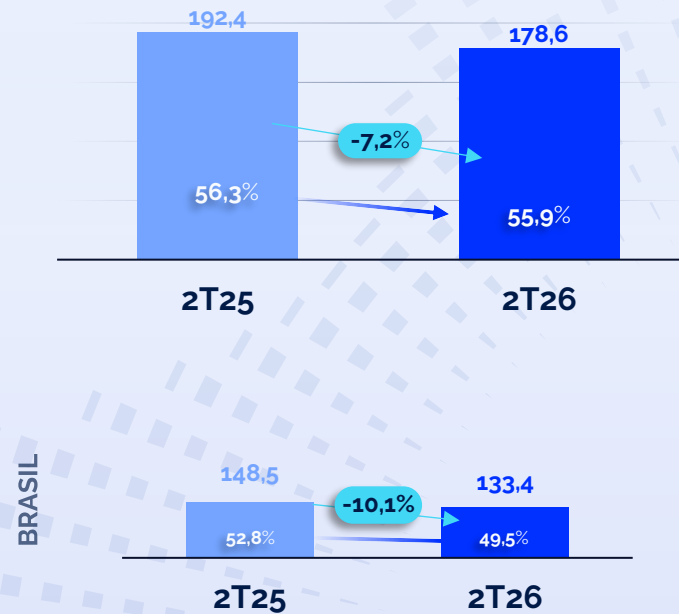


Destacados 2T26



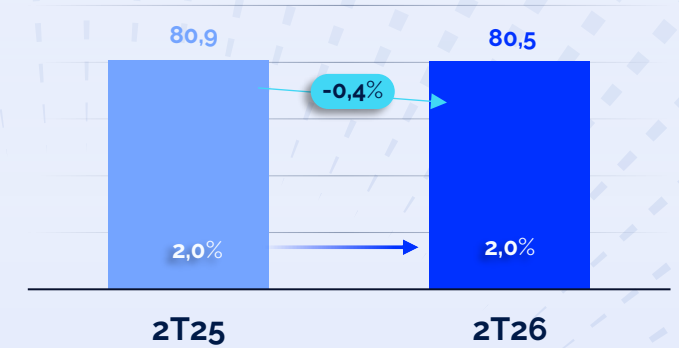
Take rate presionado por los precios del sector aéreo y el aumento de las ventas de cruceros.

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



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

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



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

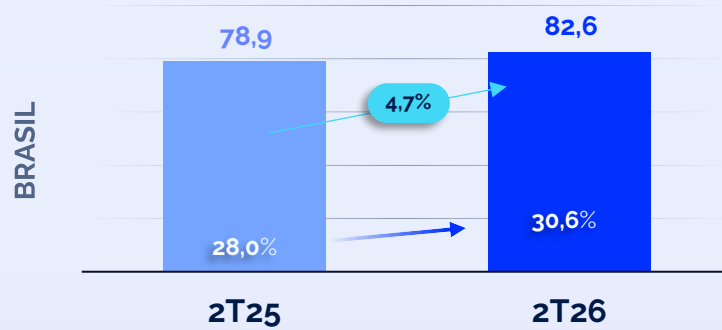
¹ Efectos del conflicto en Oriente Medio y moneda constante: excluye los destinos impactados por los conflictos en los respectivos periodos y la variación cambiaria de Argentina;



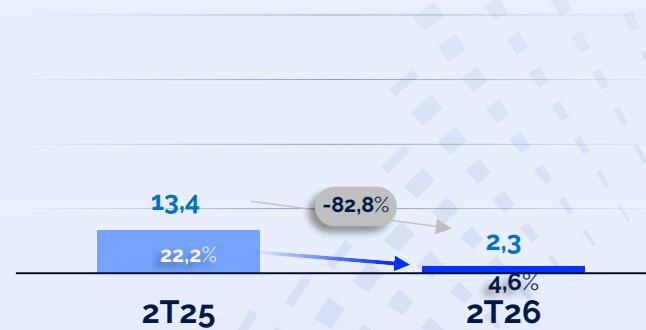
Consolidado

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

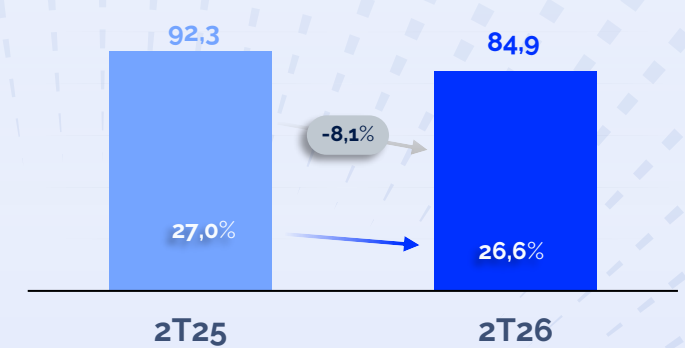
EBITDA¹ y Mg. EBITDA¹ (R\$MM)



ARGENTINA

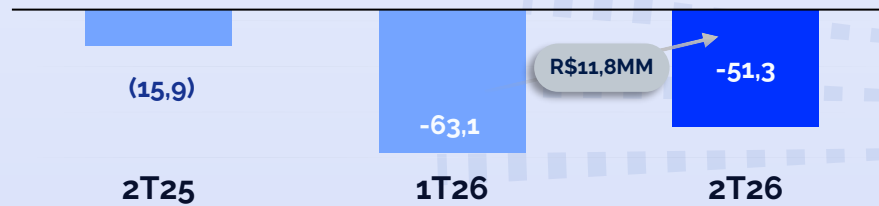


CONSOLIDADO



Resultado Neto Ajustado²
(R\$MM)

CONSOLIDADO



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



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

¹ EBITDA Ajustado conforme Earnings Release;

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

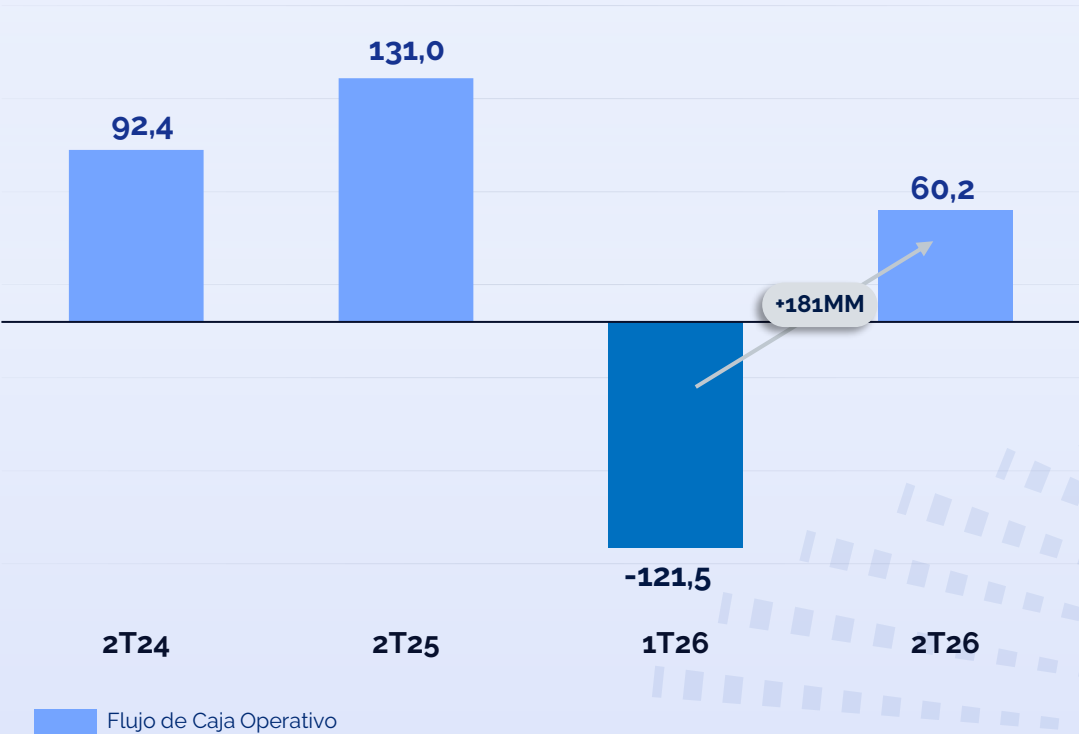


Estructura de Capital

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



Generación (Consumo) de Caja Operativa R\$MM



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



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

Endeudamiento General R\$MM

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

¹ Considera valor patrimonial de Acciones en Tesorería



Q&A

