



Resultados 1T26

07.maio.2026





AVISO LEGAL

Esta apresentação de resultados tem por objetivo detalhar os resultados financeiros e operacionais combinados da AUTOMOB Participações S.A. (“AUTOMOB”)

Algumas das afirmações e considerações aqui contidas constituem informações adicionais que não foram auditadas ou revisadas por uma auditoria e são baseadas em hipóteses e perspectivas atuais da administração da Companhia que podem causar variações relevantes entre resultados, desempenho e eventos futuros. As palavras “antecipar”, “acreditar”, “estimar”, “esperar”, “planejar”, “objetivo” e outras expressões similares, quando se referem à AUTOMOB, têm o objetivo de identificar declarações prospectivas.

Os resultados, o desempenho e os eventos reais podem diferir substancialmente daqueles expressos ou implícitos nessas declarações em decorrência de vários fatores, tais como condições gerais e econômicas no Brasil e em outros países, taxas de juros, inflação e níveis de taxas de câmbio, mudanças nas leis e regulamentos e fatores competitivos gerais (em nível global, regional ou nacional).

Portanto, a administração da Companhia não é responsável pela conformidade e exatidão das informações adicionais não auditadas ou revisadas por auditoria discutidas neste relatório, as quais devem ser analisadas e interpretadas de forma independente pelos acionistas e agentes do mercado, que devem realizar suas próprias análises e conclusões sobre os resultados aqui publicados.

MAIOR GRUPO DE CONCESSIONÁRIAS DO BRASIL



Liderança, diversificação e relevância nas 38 marcas nas regiões onde operamos



AUTOMOB
1T26 LTM

R\$ 13,8 bi
Receita Bruta

R\$ 532 mi
EBITDA Ajustado¹

+5,8 mil
Colaboradores

+160 mil
Veículos vendidos

199
Lojas

38
Marcas



MAIOR MESA DE AVALIAÇÃO DE VEÍCULOS USADOS DO BRASIL:

+131.000 1T26 LTM
+48,4% a/a

MAIOR MESA DE FINANCIAMENTOS DO BRASIL:

+R\$ 2,3 Bi 1T26 LTM²
+23,6% a/a



¹ Reconciliação do EBITDA Ajustado está discriminada nos Anexos deste documento. ² Maior volume de crédito intermediado conforme plataforma Fandi quando incluídos os volumes adicionais do grupo SIMPAR (R\$70MM/Mês)



DESTAQUES 1T26

RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA

R\$ **3,1** bi

+7,5% vs. 1T25

RECEITA LÍQUIDA VEÍCULOS LEVES

R\$ **2,6** bi

(~80% RECEITA CONSOLIDADA)

+19,5% vs. 1T25

LUCRO BRUTO CONSOLIDADO

R\$ **453** mm

+5,0% vs. 1T25

MARGEM BRUTA CONSOLIDADA

14,5%

EBITDA AJUSTADO CONSOLIDADO ¹

R\$ **143** mm

+2,0% vs. 1T25

MARGEM EBITDA ¹ CONSOLIDADA

4,6%

LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO AJUSTADO ¹

Veículos Leves: +R\$ **35** mm

Caminhões e Ônibus: +R\$ **18** mm

AGRO e Máquinas: -R\$ 49 mm

Holding²: -R\$ 52 mm

- R\$ 47 mm

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO VEÍCULOS LEVES, CAMINHÕES E ÔNIBUS ³

(~93% da receita consolidada)

R\$ **53** mm

Resultado positivo reforça potencial de geração de valor



CRESCIMENTO DE VENDAS ACIMA DO MERCADO

- **13.142** veículos leves novos varejo | +16,4% a/a e +7,2 p.p. acima do mercado ⁴
- **8.364** veículos leves usados | +12,7% a/a, em linha com o mercado ⁵
- **1.572** caminhões e ônibus novos | -6,7% a/a, +11,7 p.p. acima do mercado ⁶



EXPANSÃO NA VENDA DE SERVIÇOS EM VEÍCULOS LEVES

- **R\$ 3.477** receita bruta / veículo no F&I (+36,2% a/a)
- +45% do lucro bruto provém do F&I e Pós-vendas (+3,2% p.p. a/a)



DISCIPLINA DE CAPITAL

- Redução do estoque pago: ↓ **R\$ 488** mm (-37,3% a/a)
- Menor Capex Líquido dos últimos 3 anos: **R\$ 22** mm (-60% a/a)
- Redução da Dívida Líquida/EBITDA Ajustado UDM: ↓ **3,5x** (vs. 3,7x no 4T25)



GESTÃO ATIVA DE PORTFÓLIO DE LOJAS PARA MAXIMIZAR O RETORNO

- Em 01/04/26, descontinuamos operação das 15 lojas multimarcas 'Seu Carro' com Impacto positivo de **R\$ 1,8 MM/mês** no lucro líquido a partir de junho/26
- Abertura de 2 lojas no trimestre: Ford Sonnervig (SP) e Original BYD (MA)

(1) EBITDA: R\$ 136,7 MM e Prejuízo Líquido: -R\$ 56,7 MM no 1T26. Os ajustes ao EBIT, EBITDA e Lucro Líquido estão discriminados nos Anexos deste documento; (2) Despesas financeiras referentes a R\$1,0 bi da dívida líquida oriunda da reorganização societária realizada em dez/24; (3) A dívida líquida (ex-holding) foi alocada entre os negócios considerando o critério do estoque pago referente a cada negócio; (4) Fonte: FENABRAVE - exclui os emplacamentos de locadoras de veículos informados pela ABLA; (5) Fonte: FENAUTO - Considera os segmentos de veículos usados Auto e Comercial Leve; (6) Fonte: FENABRAVE - Inclui vendas ao varejo e venda direta

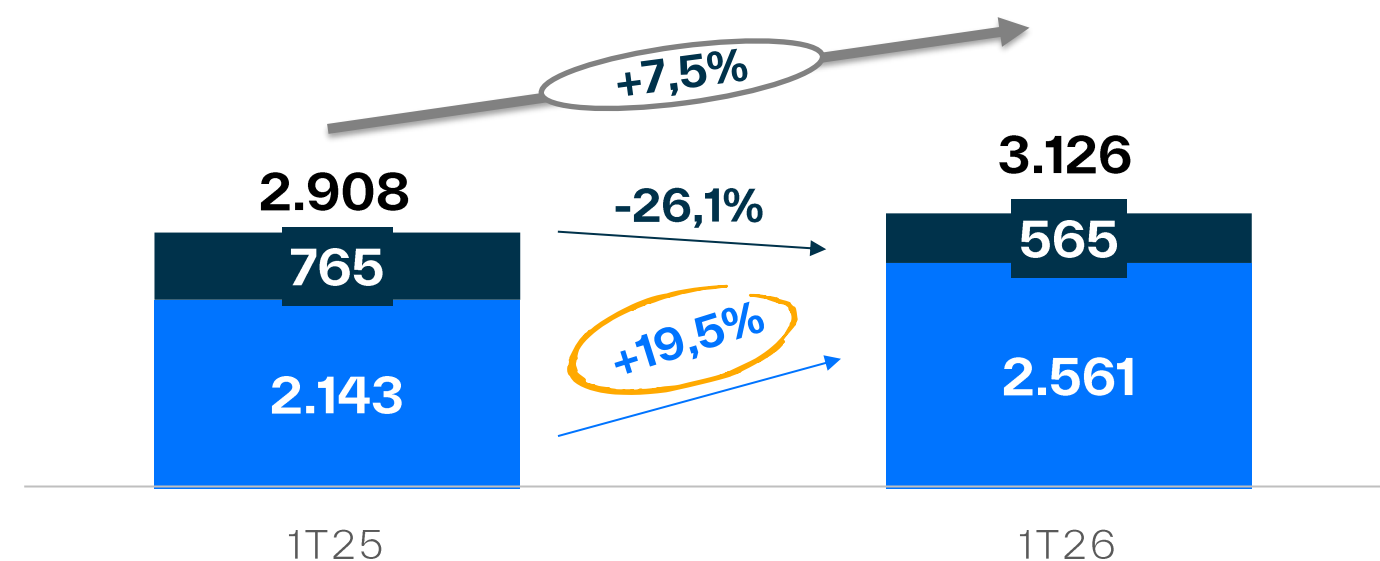
RESULTADO CONSOLIDADO



Receita líquida de veículos leves cresce 19,5% e impulsiona resultado consolidado

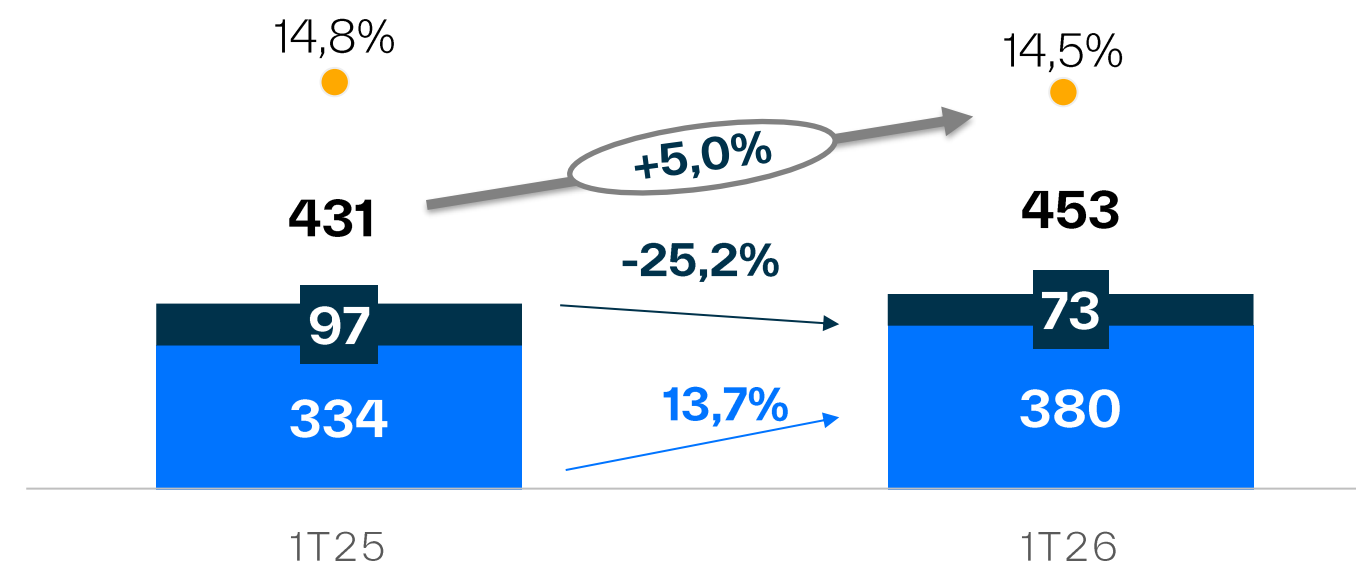
RECEITA LÍQUIDA (R\$ milhões)

■ Pesados ■ Leves



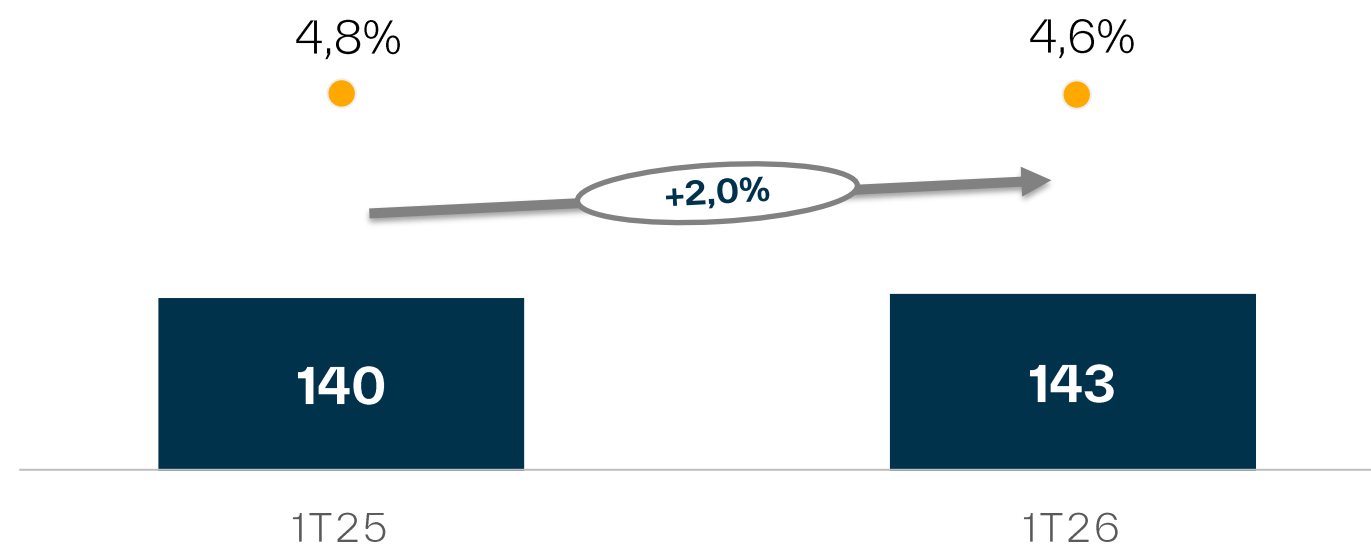
LUCRO BRUTO (R\$ milhões)

■ Pesados ■ Leves ● Margem Bruta (%)

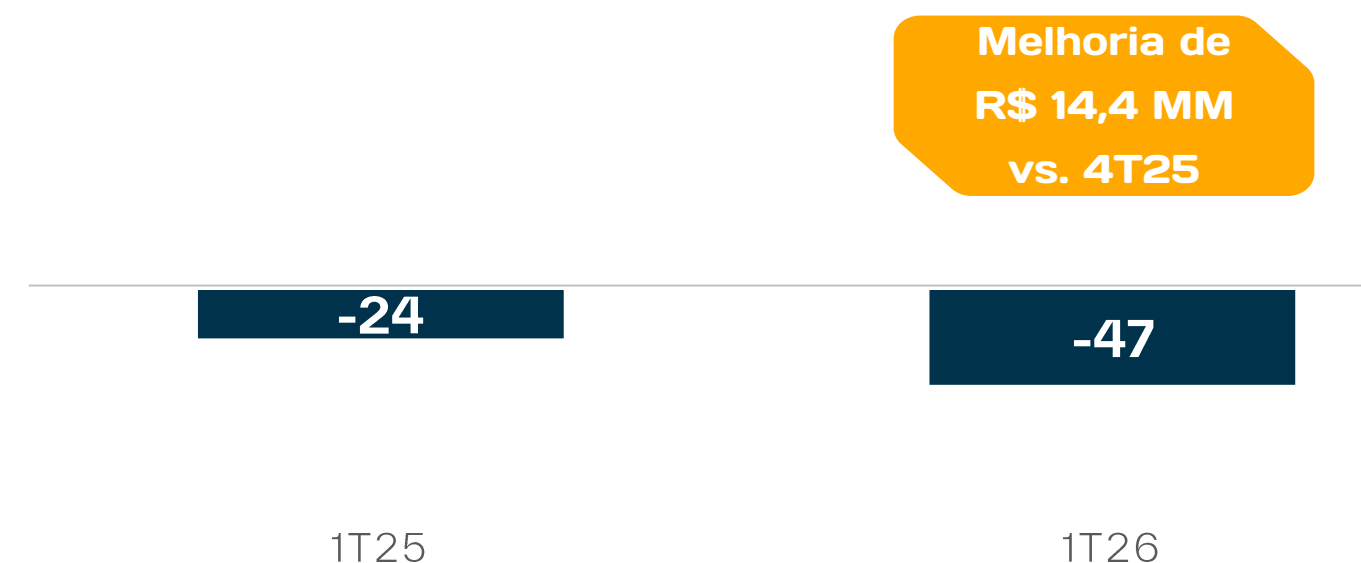


EBITDA AJUSTADO¹ (R\$ milhões)

■ EBITDA Ajustado ● Margem EBITDA Ajustada (%)



LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO AJUSTADO¹ (R\$ milhões)

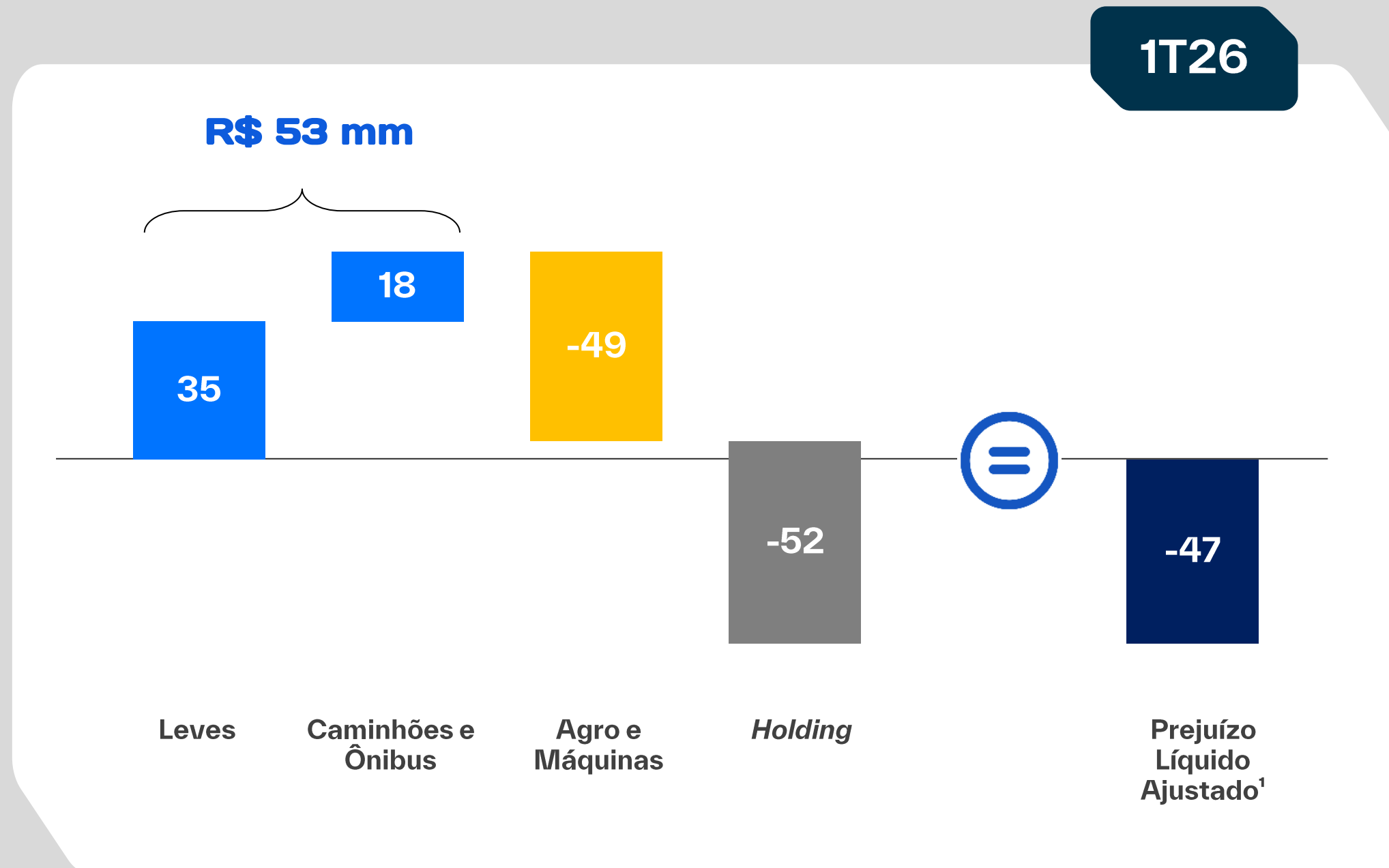


¹ Os ajustes ao EBIT, EBITDA e Lucro Líquido estão discriminados nos Anexos deste documento.

LUCRO LÍQUIDO DE R\$ 53MM EM VEÍCULOS LEVES, CAMINHÕES E ÔNIBUS



Trajetória de expansão de rentabilidade e criação de valor



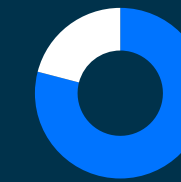
% RECEITA BRUTA CONSOLIDADA 1T26

LEVES, CAMINHÕES E ÔNIBUS

Lucro Líquido:

- R\$ 53 mm no 1T26

Operações, que representam 93% da receita bruta, seguem gerando valor ao negócio de forma sustentável



93%

AGRO E MÁQUINAS

Gestão do estoque pago e ações de redução de custos e despesas para retomar a lucratividade da operação de forma sustentável



7%

HOLDING

Despesas financeiras referentes a R\$1,0 bi da dívida líquida oriunda da reorganização societária realizada em dez/24

(Custo médio de CDI+2,7% a/a)

Obs: A dívida líquida (*ex-holding*) foi alocada entre os negócios considerando o critério do estoque pago referente a cada negócio.

¹ Prejuízo Líquido: -R\$ 57 MM no 1T26. Os números demonstrados acima, portanto, não estão afetados pelos efeitos de *impairments* agro. Os ajustes ao EBIT, EBITDA e Lucro Líquido estão discriminados nos Anexos deste documento

REDUÇÃO RELEVANTE DO CICLO DE CAIXA OPERACIONAL

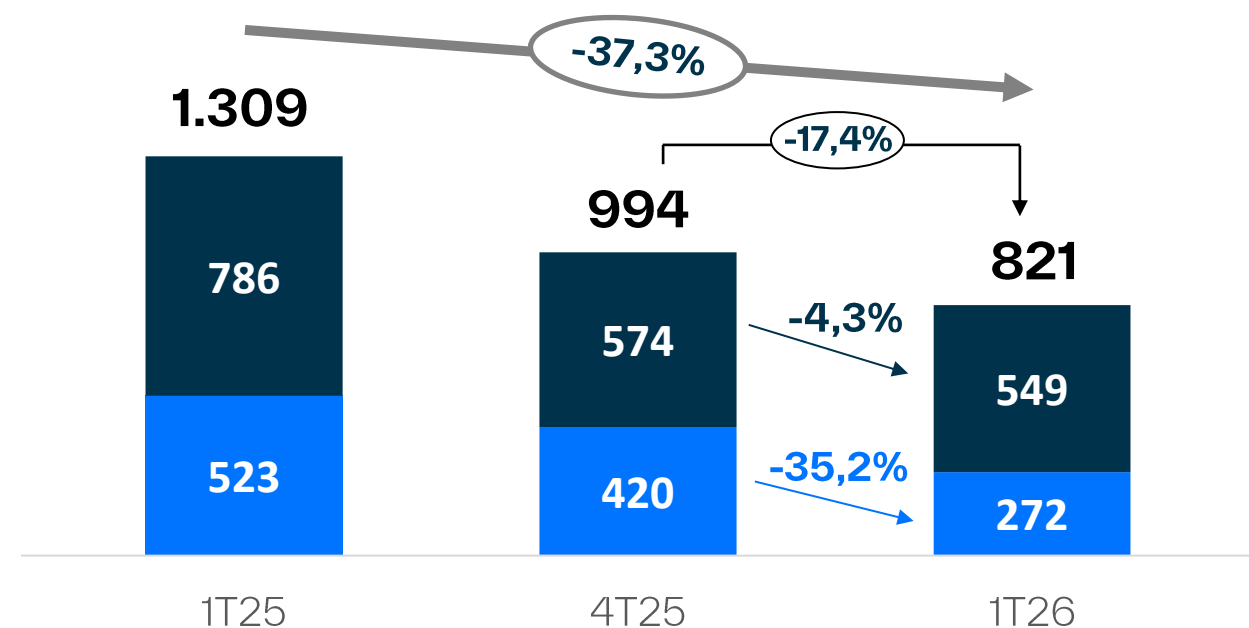


ESTOQUE PAGO

(R\$ milhões)

■ Leves ■ Pesados

Estoque Pago:
 ↓ R\$ 488 mm vs. 1T25
 ↓ R\$ 173 mm vs. 4T25

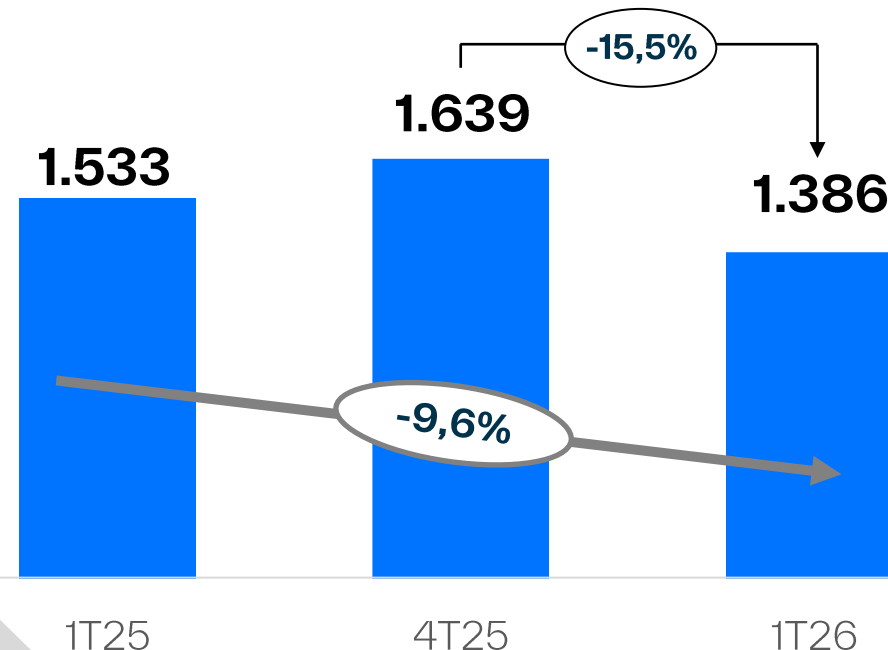


ESTOQUE CONSOLIDADO

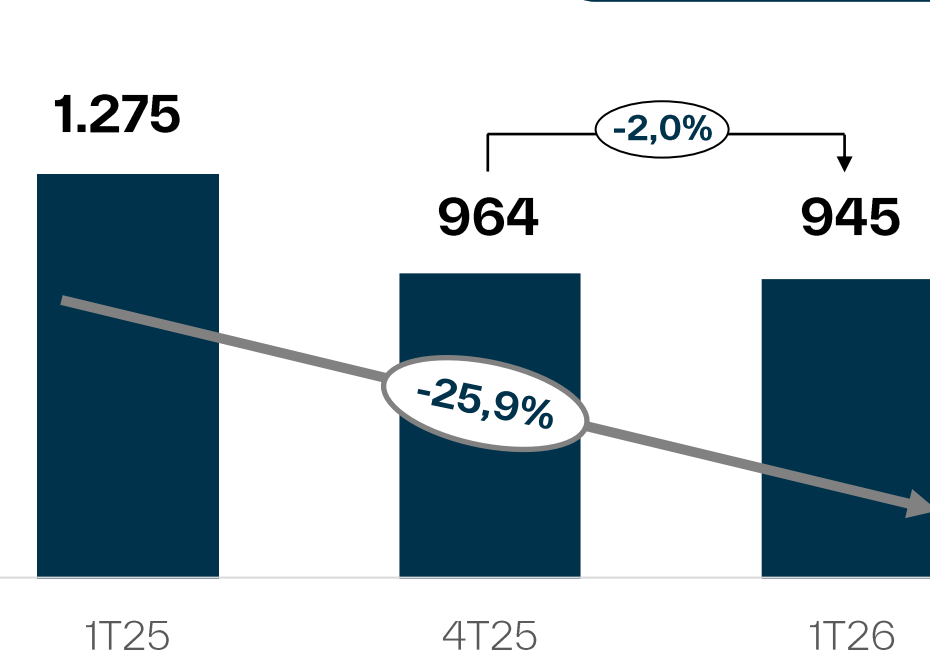
(R\$ milhões)

Estoque Consolidado:
 ↓ R\$ 477 mm vs. 1T25
 ↓ R\$ 273 mm vs. 4T25

Veículos Leves



Veículos Pesados



CAPITAL DE GIRO - CONSOLIDADO

Prazo médio (Dias)	1T25	4T25	1T26	Δ Dias A/A
Estoques ¹	84	68	61	-23
Fornecedores ²	56	57	69	+13
Contas a Receber	20	20	25	+5
Ciclo de Conversão de Caixa	48	31	18	-30

BENEFÍCIOS DO AUMENTO DO GIRO DOS VEÍCULOS

- 1 Aumento do volume de venda de veículos
- 2 Crescimento das receitas de serviços e F&I
- 3 Expansão e maior resiliência das margens
- 4 Redução do custo de carregamento e despesas financeiras

¹ Exclui efeitos de Cut-off, veículos e peças em trânsito e impairment; ² Inclui o saldo de Floorplan no saldo de fornecedores.

UNIDADES PRONTAS PARA IMPULSIONAR VENDAS MESMAS LOJAS

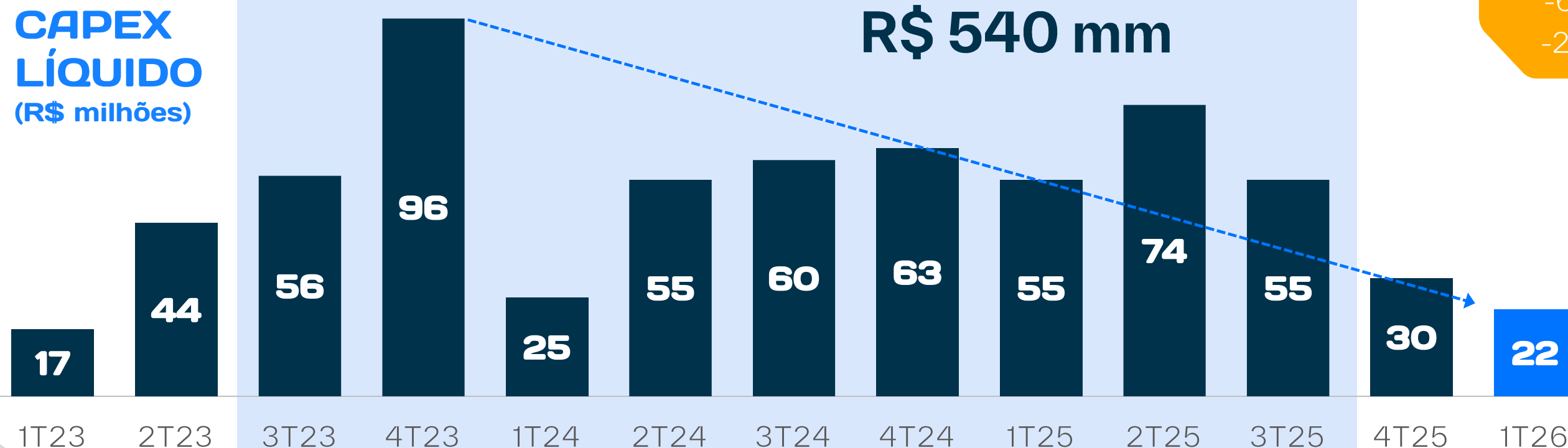


Execução do planejamento estratégico com reposicionamento das lojas ampliam potencial de rentabilidade



AUTOMOB EM CONSTRUÇÃO

**CAPEX
LÍQUIDO**
(R\$ milhões)



Redução 1T26:

-60% vs. 1T25

-26% vs. 4T25

1T26

**Menor nível de CAPEX
dos últimos 3 ANOS**

LOJA FORD SONNERVIG

INAUGURADA EM
JAN/26 NO BAIRRO
IPIRANGA EM
SÃO PAULO - SP



LOJA ORIGINAL BYD

INAUGURADA
EM JAN/26
SÃO LUIS-MA





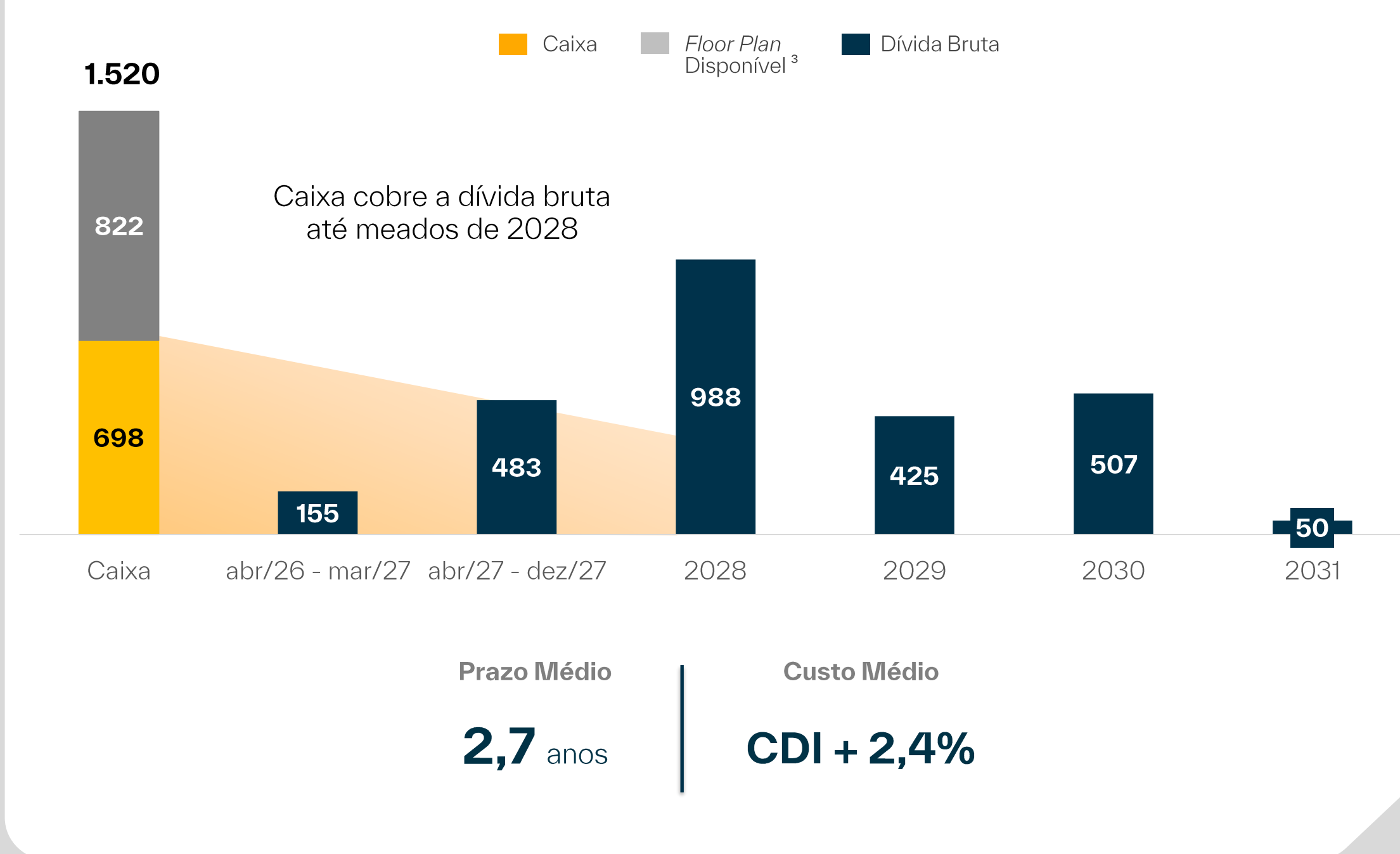
ESTRUTURA DE CAPITAL

Redução da dívida líquida e desalavancagem

	Dez/25	Mar/26
Dívida Bruta	2.485	2.568
Caixa e Equivalentes	502	698
Dívida Líquida	1.983	1.870 ↓
EBITDA Ajustado UDM¹	529	532
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado¹	3,7x	3,5x ↓

Alavancagem: **2,0x** quando excluído o estoque pago² às montadoras (R\$821 mm em veículos que se converterão em caixa quando vendidos).

CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA BRUTA



¹ Os ajustes ao EBITDA estão discriminados nos Anexos deste documento;

² Estoque pago: compreende veículos leves e pesados que estão em nosso estoque, pelos quais já realizamos o pagamento às montadoras;

³ Floor Plan disponível: Linha de crédito disponibilizado pelas montadoras com período de carência para aquisição de veículos novos.



Veículos Leves



A. R. Motors

Autostar

EURO IMPORT



HPoint

Quality

Original

RPoint

seucarro

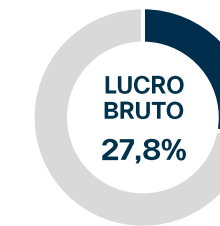
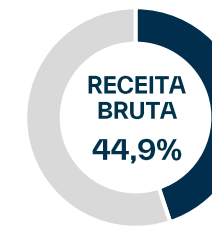
SONNERVIG

T•DRIVE

VEÍCULOS LEVES - NOVOS VAREJO

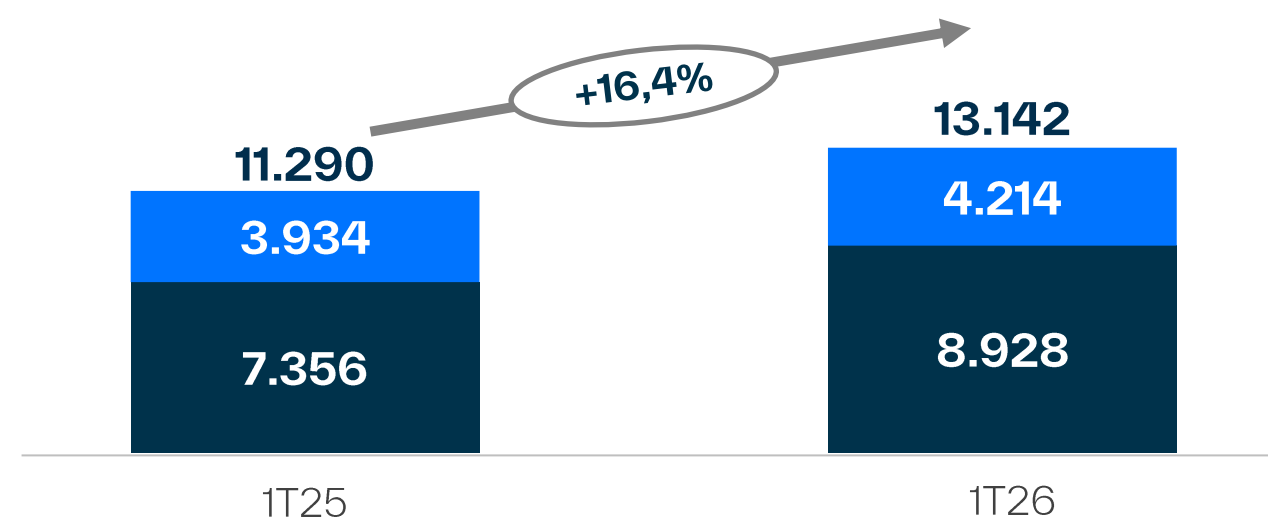
Crescimento consistente acima do mercado

CONSOLIDADO
1T26 - %



VOLUME (unidades)

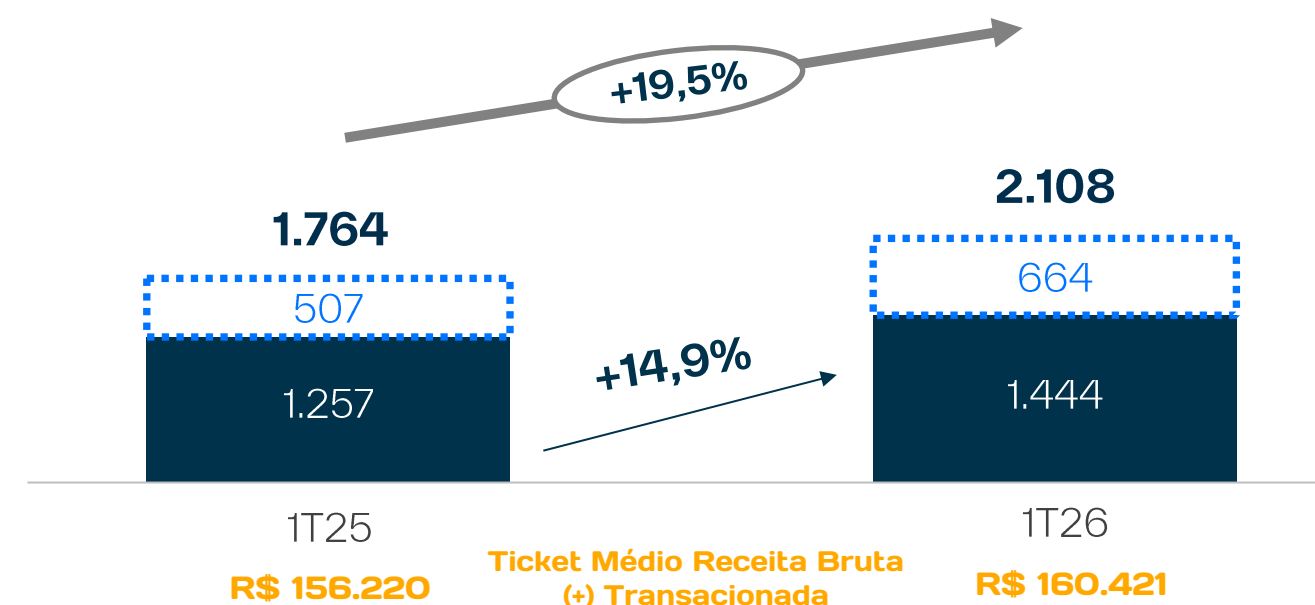
■ Varejo ■ Venda Direta Varejo



Crescimento
+7,2 p.p.
acima do mercado¹

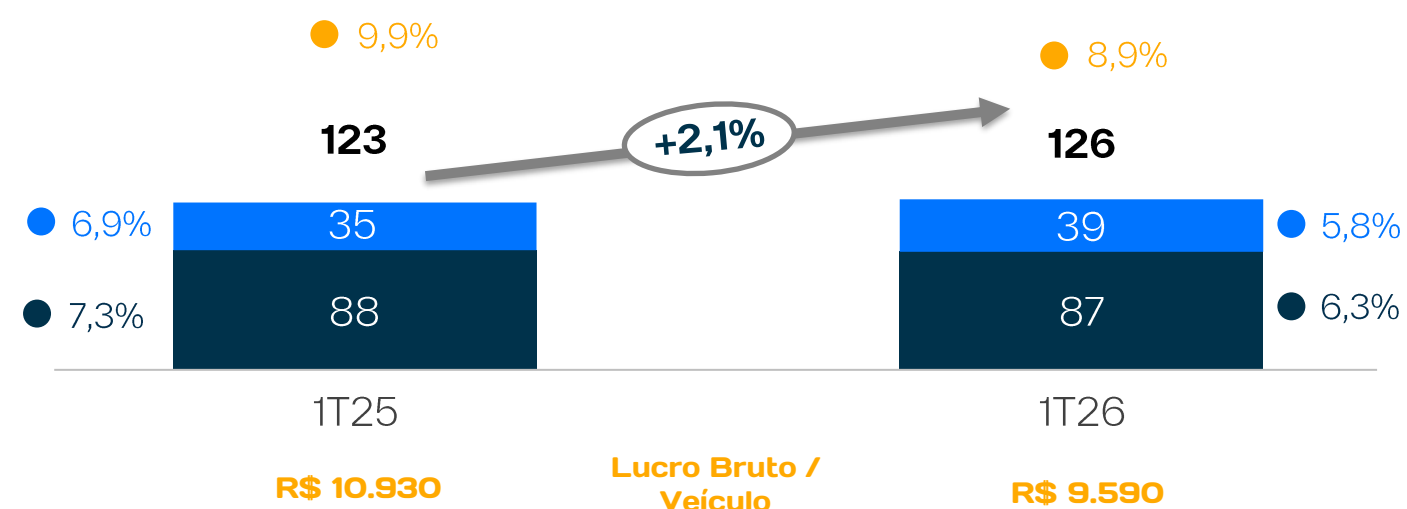
RECEITA BRUTA (R\$ milhões)

■ Varejo¹ □ Receita Transacionada de Venda Direta Varejo¹



LUCRO BRUTO (R\$ milhões)

■ Varejo ■ Venda Direta Varejo ● Margem Bruta Varejo (%) ● Margem Bruta Venda Direta Varejo Sobre Receita Transacionada (%) ● Margem Bruta Varejo e Venda Direta Varejo



DESTAQUES ESTRATÉGICOS

- **Volume supera o mercado** em +7,2 p.p.¹, com crescimento de 16,4% a/a no 1T26, sustentado pela diversificação de portfólio e qualidade no atendimento;
- **Venda de veículos leves novos/loja por mês:** 36 no 1T26 (+11,6% a/a), quando desconsideradas as 13 lojas abertas há menos de 1 ano. Consideradas as lojas abertas há mais de 1 ano, o índice seria de 34 veículos (+6,4% a/a);
- **Receita bruta transacionada²** aumenta 19,5% a/a no 1T26, impulsionada pelo crescimento das vendas diretas, modalidade em que as concessionárias são remuneradas por comissões e que, além de entregar margens superiores no resultado consolidado, exigem menor alocação de capital de giro;
- **Lucro bruto cresce 2,1% a/a** no 1T26. A margem bruta de veículos leves novos totalizou 8,9%, refletindo a estratégia de acelerar o giro e o ambiente competitivo observado no setor ao longo do trimestre.

¹ Compara as vendas de veículos novos (incluindo varejo e vendas diretas no varejo) com os dados reportados pela FENABRAVE, excluindo emplacamentos a locadoras reportados pela ABLA; ² A receita transacionada combina a receita das vendas no varejo com a receita integral das vendas diretas – modalidade em que as concessionárias são remuneradas por comissões, e que constitui o indicador mais fiel do crescimento.

VEÍCULOS LEVES - USADOS

Disponibilidade de veículos seminovos em patamar favorável para acelerar as vendas

CONSOLIDADO
1T26 - %

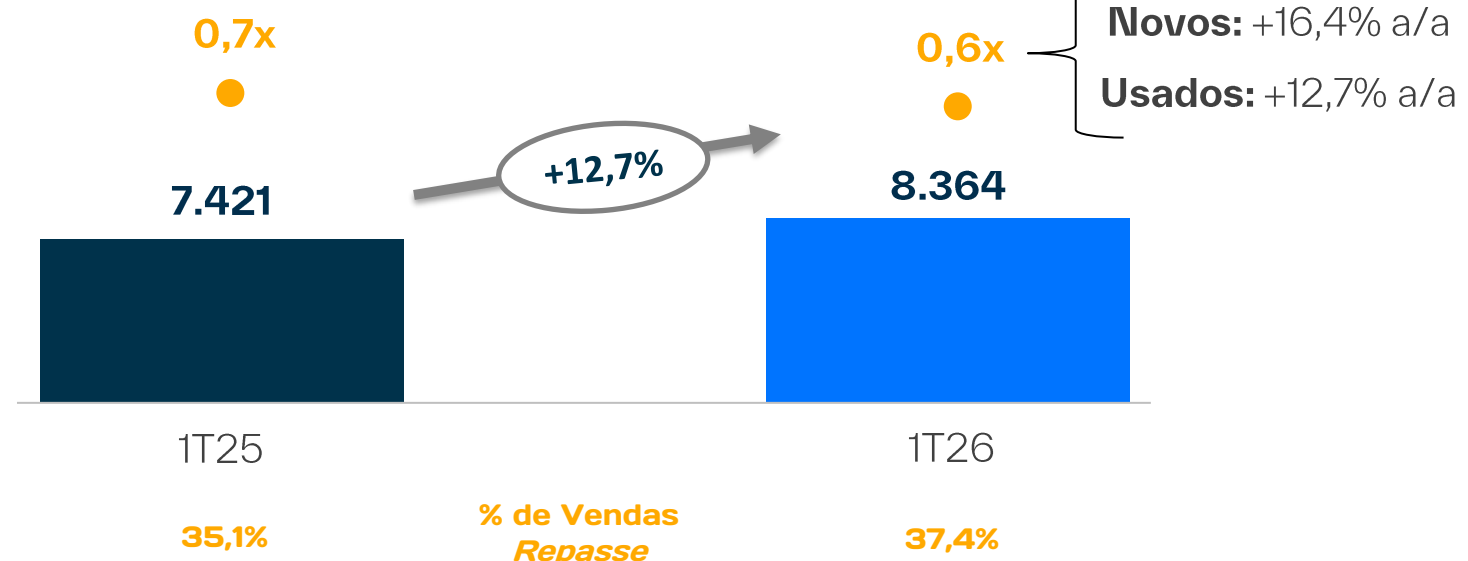
RECEITA
BRUTA
24,4%

LUCRO
BRUTO
13,8%



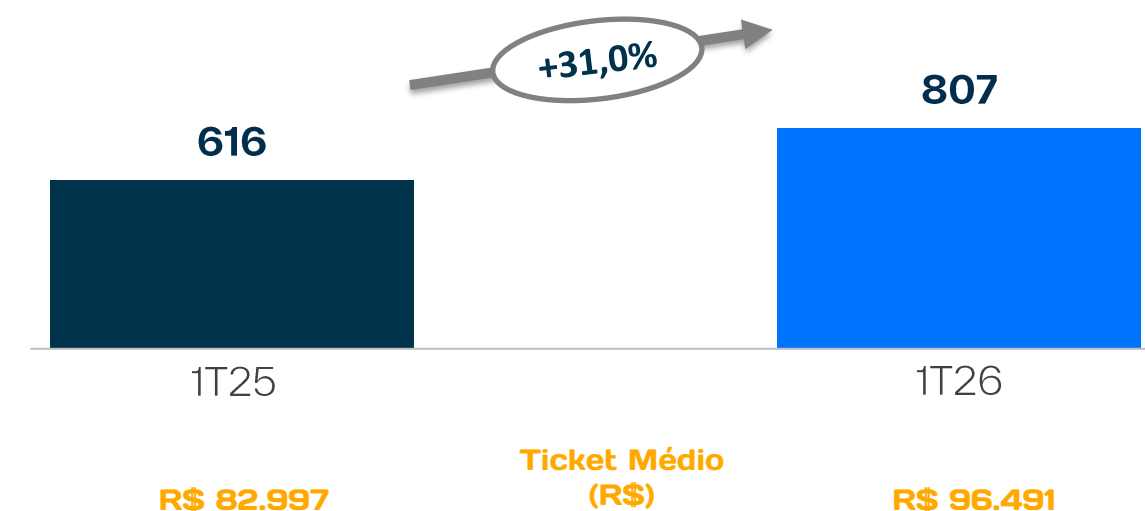
VOLUME (unidades)

● Relação Usado X Novo



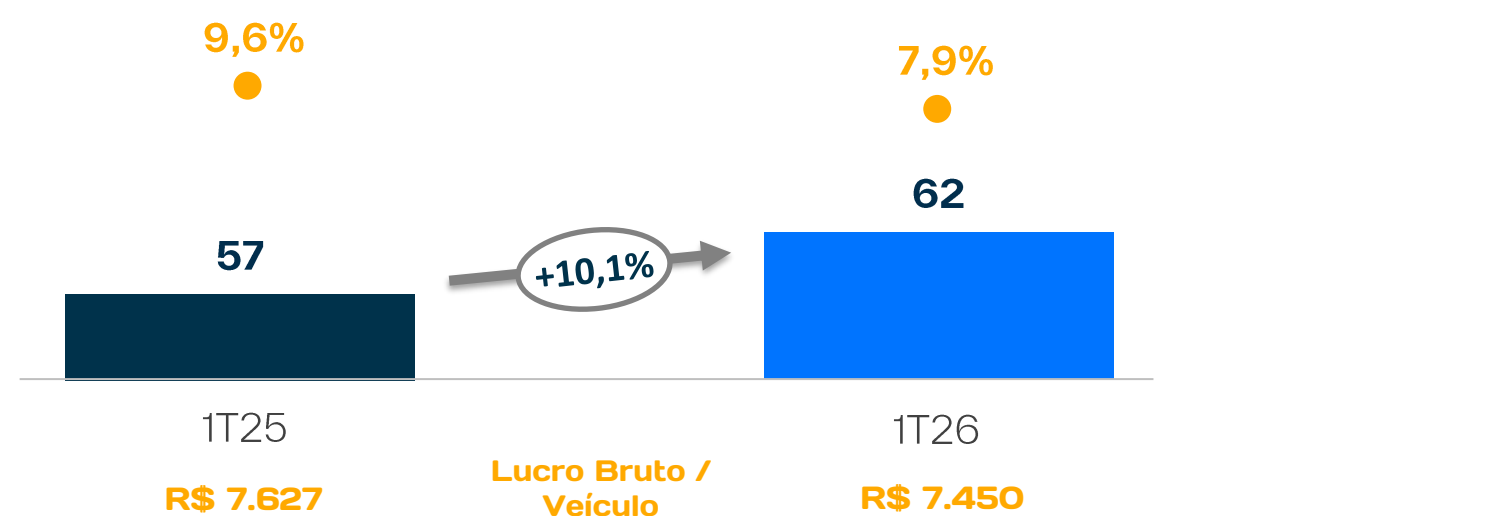
RECEITA BRUTA (R\$ milhões)

Crescimento do ticket médio de 16,3% a/a



LUCRO BRUTO (R\$ milhões)

● Margem Bruta (%)



DESTAQUES ESTRATÉGICOS

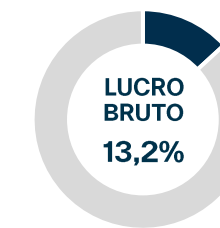
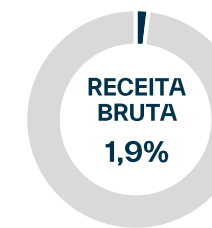
- **Crescimento expressivo do ticket médio** de 16,3% a/a em função da melhora do mix
- **Volume cresce 12,7% a/a**, em linha com o mercado¹. Iniciamos o 1T26 com estoque reduzido de veículos usados, o que limitou o potencial de vendas, apesar de observarmos demanda crescente.
- **Volume de vendas mensal por ponto de venda** foi de 23 veículos no 1T26 (+9,5% a/a), quando desconsideradas as lojas abertas há menos de 1 ano. Consideradas todas as lojas, o índice seria de 22 veículos (+3,0% a/a);
- **Receita bruta** avança 31,0% a/a, em função do mix com maior representatividade de carros de luxo;
- **Lucro bruto** sobe 10,1% a/a no 1T26, refletindo o aumento da receita bruta no período. Em linha com a estratégia de otimização dos estoques, a margem bruta apresentou queda na comparação anual, conforme esperado.

¹ Compara as vendas de veículos usados (incluindo as vendas no showroom e na mesa de repasse com os dados reportados pela FENAUTO; ² Relação de Usado x Novo leva em consideração os veículos vendidos no varejo, excluindo vendas diretas atacado.

VEÍCULOS LEVES - F&I

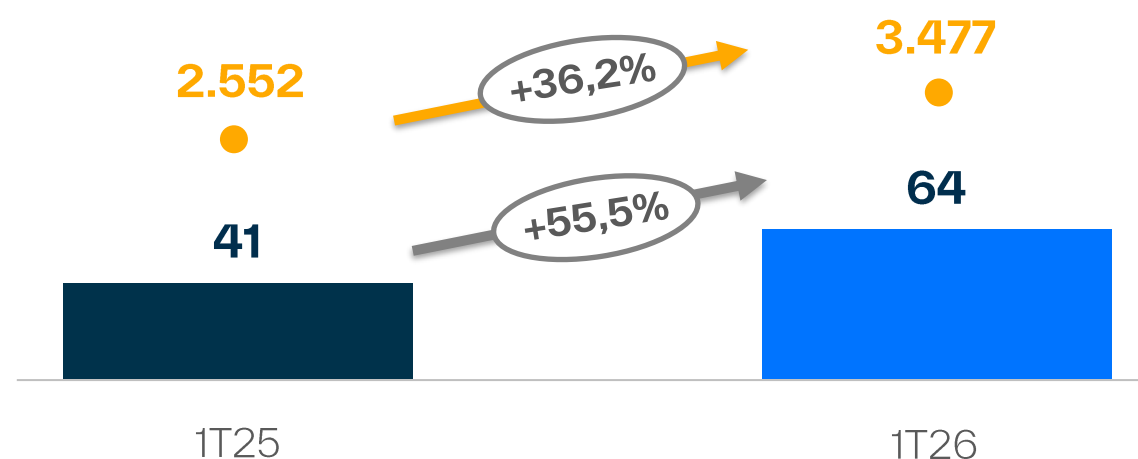
Ganhos de escala, melhorias de processos e treinamentos se traduzem em maior rentabilidade por veículo

CONSOLIDADO
1T26 - %



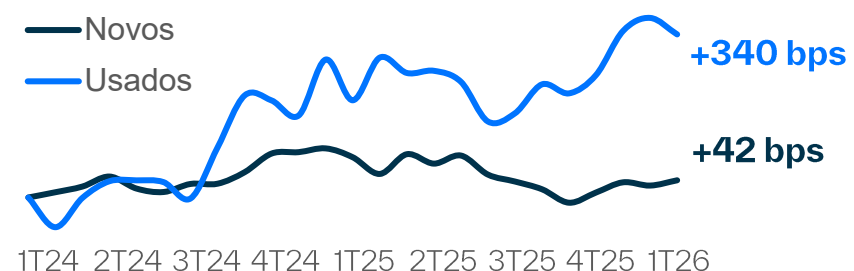
RECEITA BRUTA (R\$ milhões)

● Receita por Veículo² (R\$)

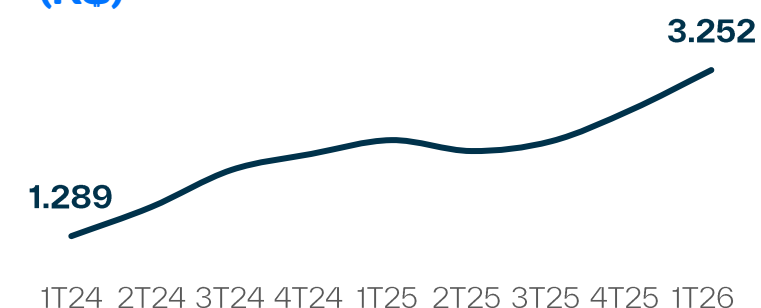


Melhores práticas internas:
R\$ 4,1 mil por veículo vendido¹

Rentabilidade sobre o financiamento² (Base-100 Mensal)

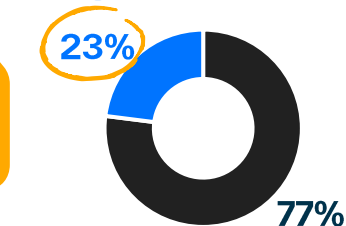


Lucro Bruto F&I por veículo³ (R\$)

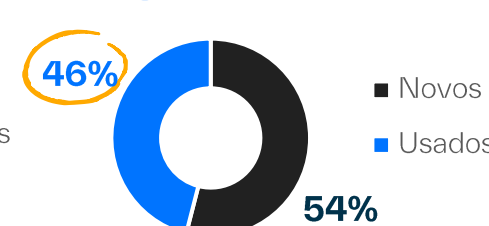


Crescimento na venda de usados é grande impulsionador da rentabilidade de F&I;

Volume Financiamentos
1T26



Receita Financiamentos
1T26



RECEITA BRUTA POR PRODUTO (R\$ milhões)

	1T25	1T26	Δ	
Financiamento	R\$ 20,9 mm	R\$ 30,4 mm	→ 45,2%	✓
Despachante	R\$ 9,4 mm	R\$ 13,0 mm	→ 37,6%	✓
Seguros	R\$ 5,4 mm	R\$ 8,8 mm	→ 62,3%	✓
Blindagem	R\$ 4,1 mm	R\$ 10,0 mm	→ 142,2%	✓
Consórcio	R\$ 1,2 mm	R\$ 1,8 mm	→ 48,3%	✓
Total F&I	R\$ 41,1 mm	R\$ 63,9 mm	→ 55,5%	

DESTAQUES ESTRATÉGICOS

- **Crescimento** de 55,5% a/a no 1T26, impulsionado pelo aumento das vendas de veículos novos e usados, além de ações de treinamento, revisão de processos e incentivos;
- Forte desempenho em **todas as linhas de serviços**;
- **Maior escala na venda de seminovos** se traduz em **ganhos de spread** de +340 bps em dois anos;
- **Mesa centralizada de financiamentos**, responsável por cerca da metade da receita bruta do F&I, captura ganhos de escala e entrega melhores oportunidades aos clientes por meio de **alianças estratégicas** com mais de 20 instituições financeiras;
- **Elevado potencial de expansão ao padronizar melhores práticas internas** com referência de R\$ 4,1 mil de receita por veículo vendido¹.

¹ Benchmark interno baseado nas média das marcas Toyota, Honda e GM;

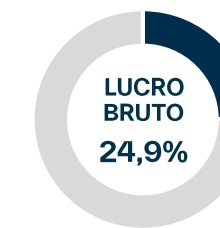
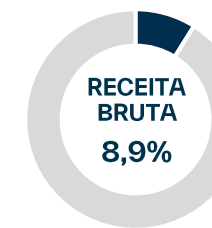
² Comissão de intermediação entre banco e varejo, calculada como % do valor total financiado;

³ Inclui somente vendas de veículos usados pelo canal de showroom, visto que vendas por repasse não incluem serviços de F&I

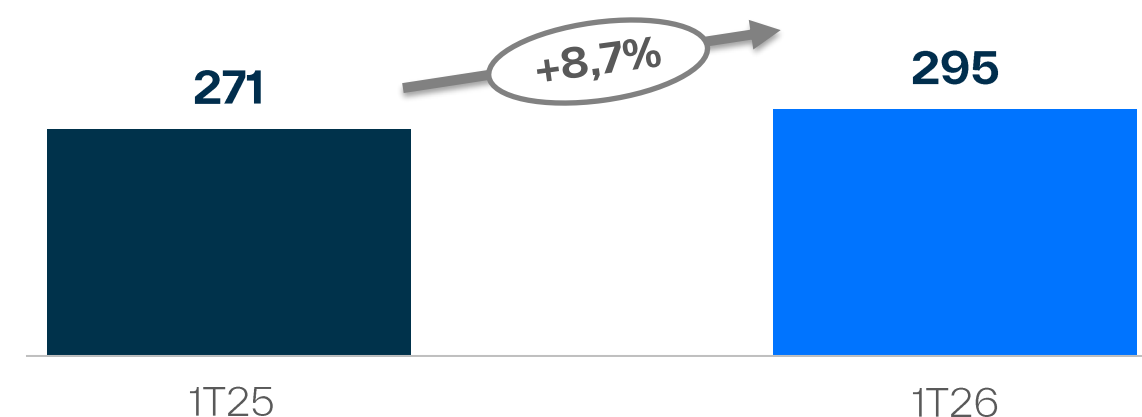
VEÍCULOS LEVES - PÓS VENDAS

Expansão impulsionada pelo potencial de mercado e escala operacional

CONSOLIDADO
1T26 - %

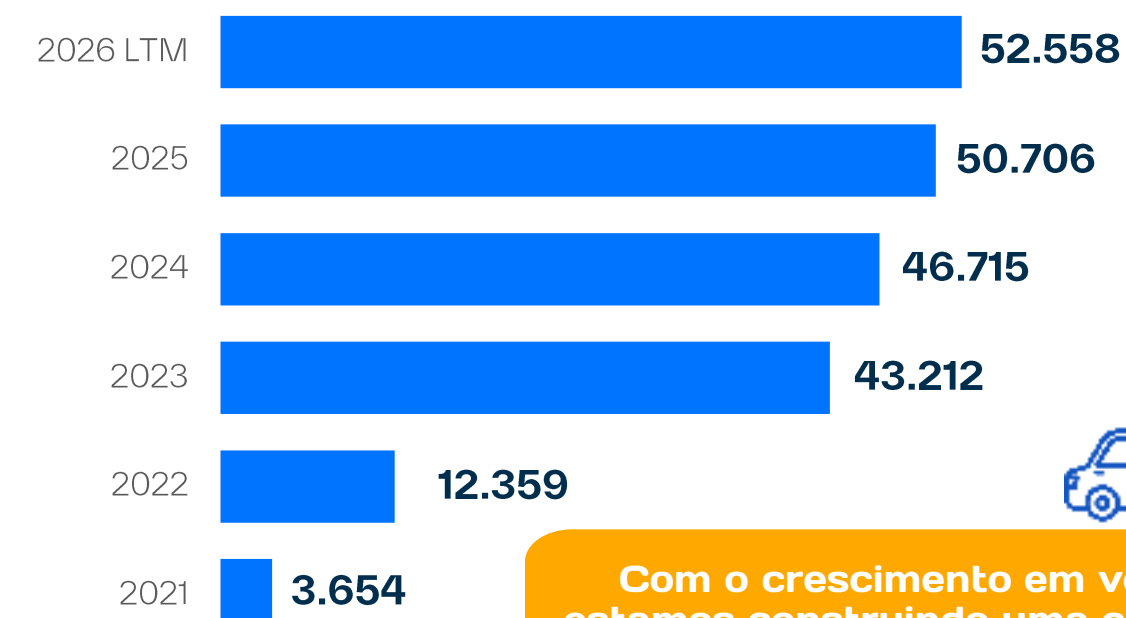


RECEITA BRUTA (R\$ milhões)



EXPANSÃO DA CARTEIRA DE CLIENTES

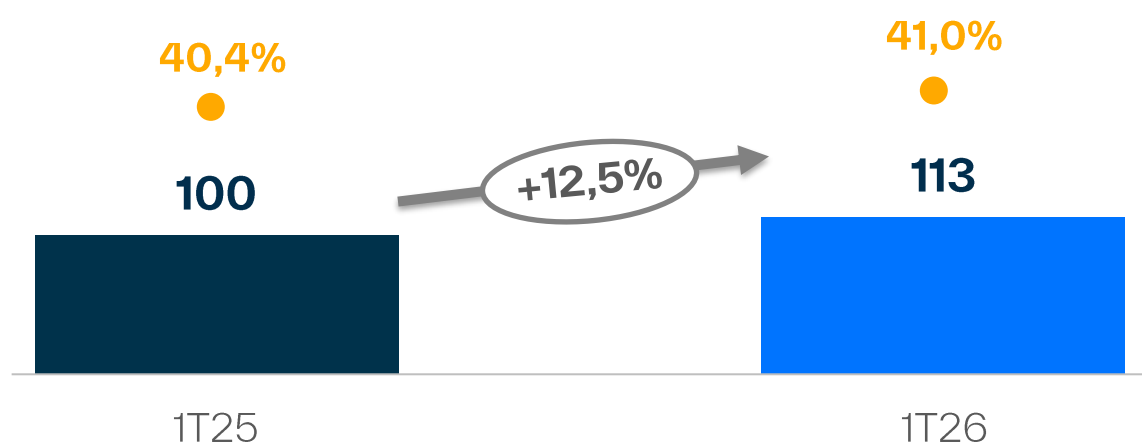
Venda anual de veículos novos nos últimos anos (unidades)



Com o crescimento em veículos novos, estamos construindo uma carteira futura de clientes, que irá contribuir ainda mais para a rentabilidade futura do negócio

LUCRO BRUTO (R\$ milhões)

● Margem Bruta Pós Vendas (%)



DESTAQUES ESTRATÉGICOS

- **Receita bruta** cresce 8,7% a/a, impulsionada pelo crescimento das vendas de veículos novos;
- **Lucro bruto** avança 12,5% a/a no 1T26, com margem bruta de 41,0% (+0,6 p.p. a/a). O resultado reflete a maior penetração de serviços, a disciplina comercial e o constante aprimoramento do processo de precificação da Companhia;
- **Oportunidade de crescimento** pela maior integração de sistemas e soluções de CRM.

¹ Considera o volume de vendas de veículos novos (varejo e venda direta) do período anterior.



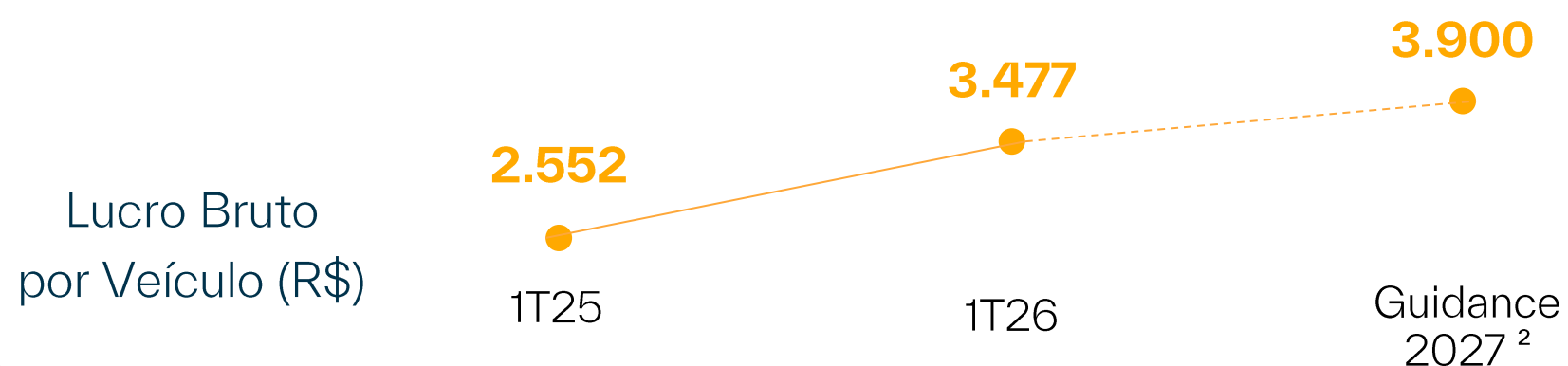
Evolução nos principais indicadores de F&I e Pós-Vendas

Crescimento expressivo em serviços para fidelizar clientes para elevar a rentabilidade

EVOLUÇÃO DOS PRINCIPAIS INDICADORES

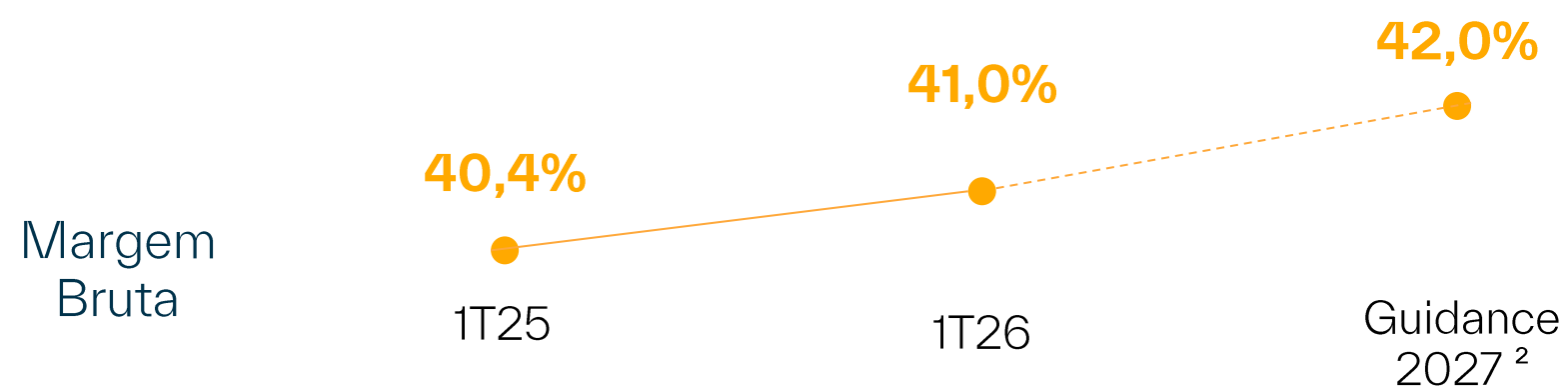
F&I

- Receita bruta: **+55% a/a** no 1T26
- Lucro bruto por veículo¹: **36% a/a** no 1T26

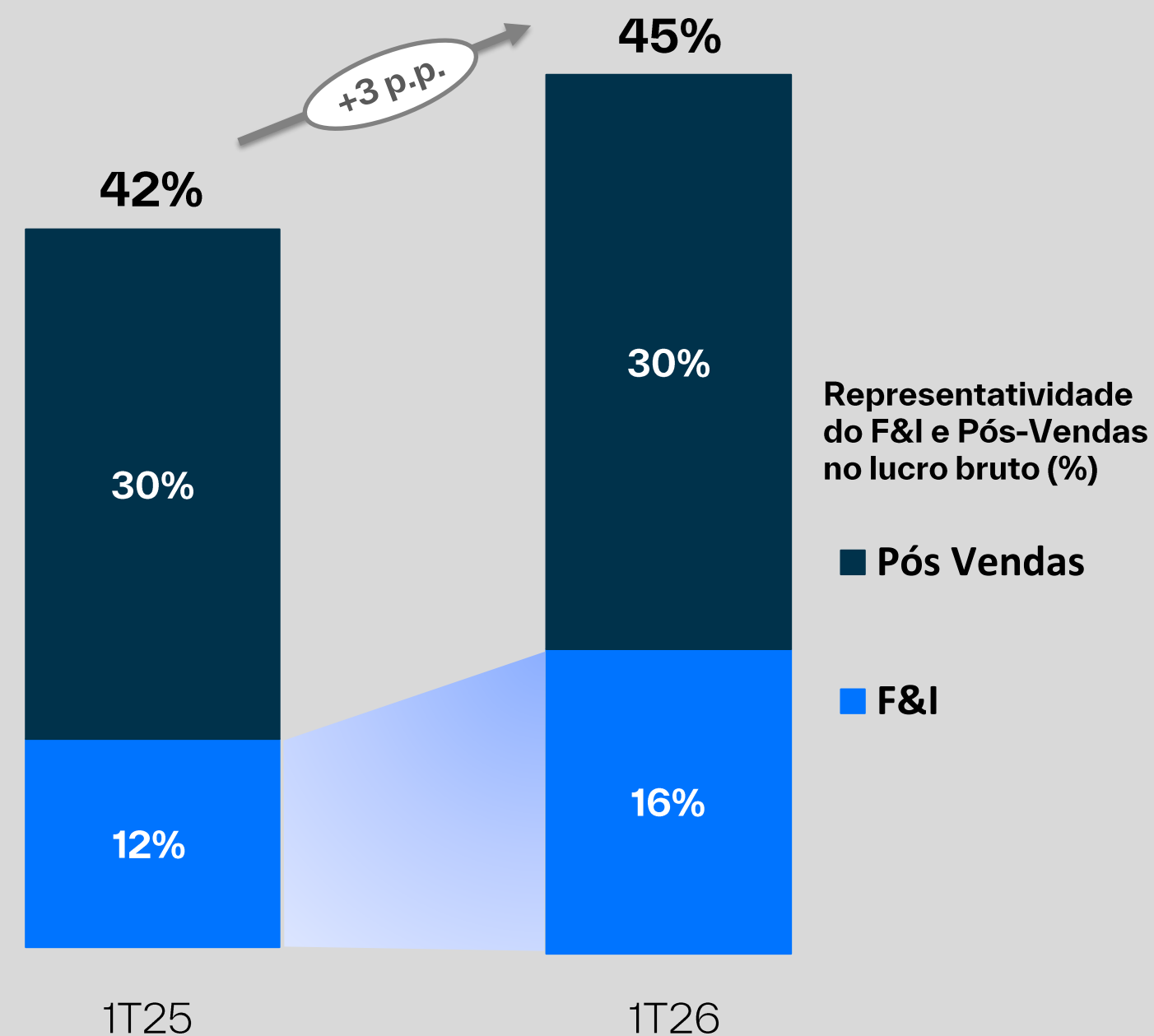


Pós Vendas

- Receita bruta: **+8,7% a/a** no 1T26
- R\$ / Colaborador²: **+20,7% a/a** no 1T26
- Margem serviços: **65,8%** | Margem Peças: **28,2%** no 1T26



Aumento da representatividade do F&I e Pós-Vendas no lucro bruto expande a rentabilidade no segmento de veículos leves



¹ Inclui somente vendas de veículos usados pelo canal de showroom, visto que vendas por repasse não incluem serviços de F&I

² Premissas para o guidance, conforme [Fato Relevante divulgado 27/11/2025](#)

² índice de produtividade considera receita de mão de obra sobre a quantidade de colaboradores



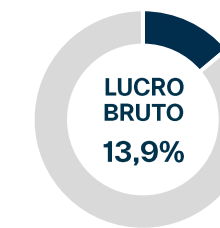
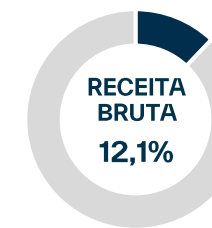
Caminhões e Ônibus



VEÍCULOS PESADOS - CAMINHÕES E ÔNIBUS

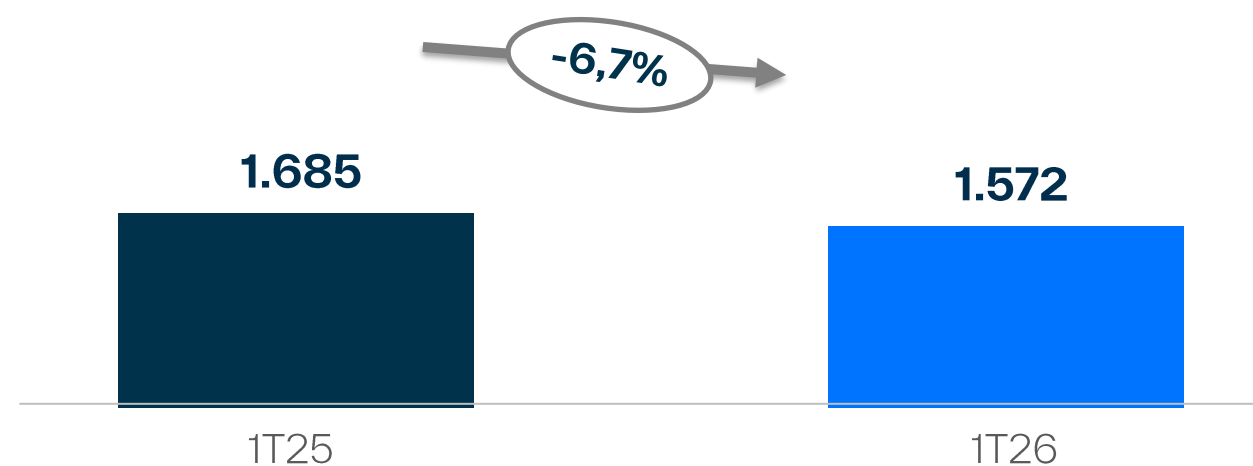
Benefícios do programa Move Brasil ainda não puderam ser observados nos resultados do 1T26

CONSOLIDADO
1T26 - %

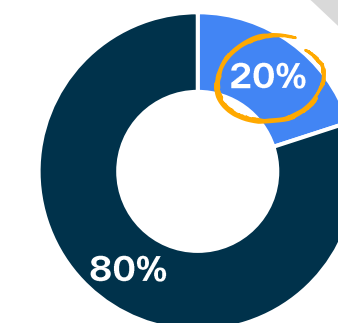
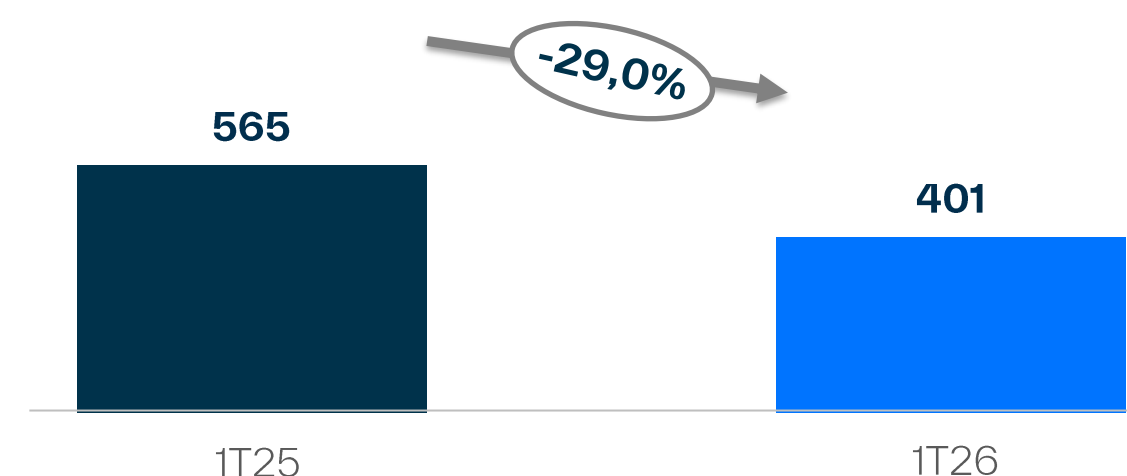


VOLUME (unidades)

+11,7 p.p.
acima do mercado¹



RECEITA BRUTA (R\$ milhões)

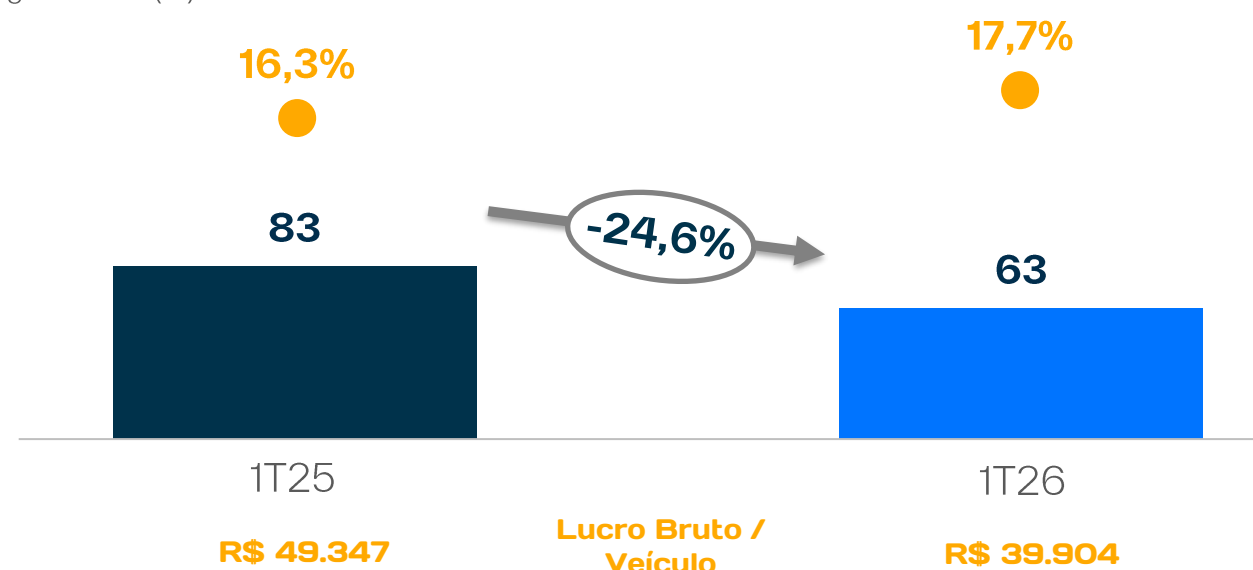


■ Serviços, Peças e Acessórios
■ Venda de Ativos

Não captura benefícios do programa Move Brasil no 1T26

LUCRO BRUTO (R\$ milhões)

● Margem Bruta (%)



DESTAQUES ESTRATÉGICOS

- As vendas de jan-fev/26 refletiram desafios iniciais dos bancos comerciais na implementação do Programa Move Brasil, iniciando a retomada gradual das vendas em mar/26;
- **Desempenho 11,7 p.p. superior ao mercado:** volume vendido recuou 6,7% a/a no 1T26, ante retração de 18,4% a/a do mercado¹.
- **Lucro bruto** registrou queda de 24,6% a/a no 1T26. O aumento da margem bruta de 16,3% no 1T25 para 17,7% no 1T26 é explicado pela maior representatividade das vendas diretas e pelo aumento das margens na venda de serviços, pneus, peças e acessórios;
- **Estoque disponível permite capturar demanda adicional** com a **ampliação do Move Brasil** ao final de abril, que dobrou o orçamento para R\$ 21,2 bi e inclui ônibus e implementos.

¹ Considerando o volume de caminhões e ônibus vendidos pela Automob sobre o volume de Caminhões e Ônibus emplacados de acordo com a ANFAVEA;



Agro e Máquinas



AGROMOB

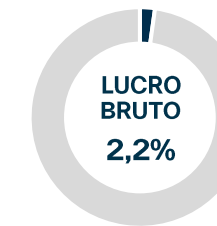
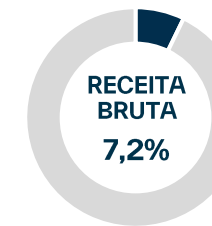


МАҚМОБ

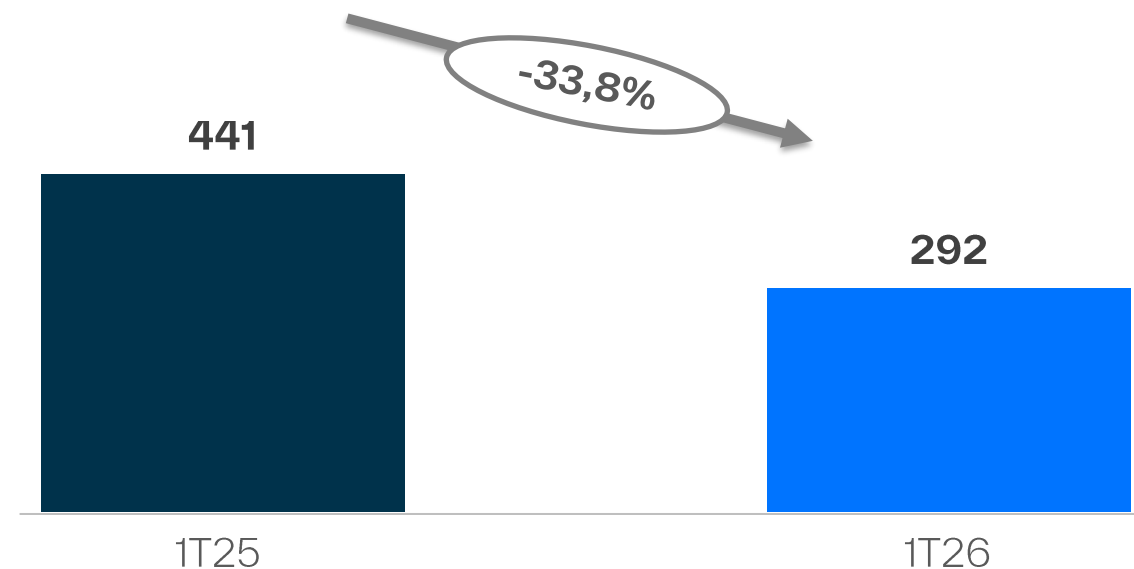
VEÍCULOS PESADOS - AGRO E MÁQUINAS

Foco na redução do estoque pago e recuperação da rentabilidade

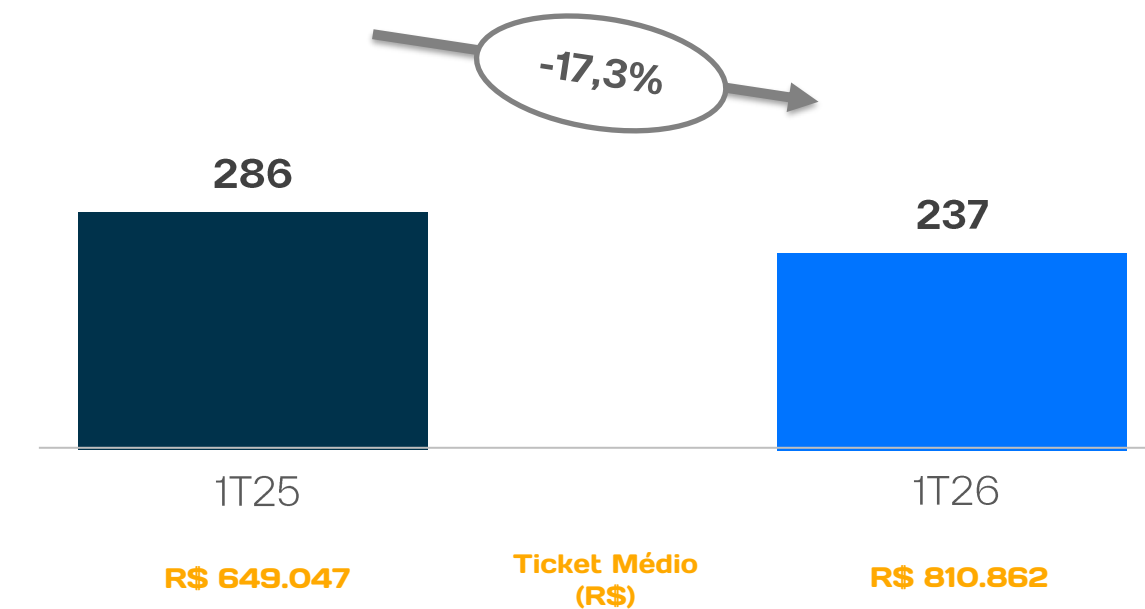
CONSOLIDADO
1T26 - %



VOLUME (unidades)



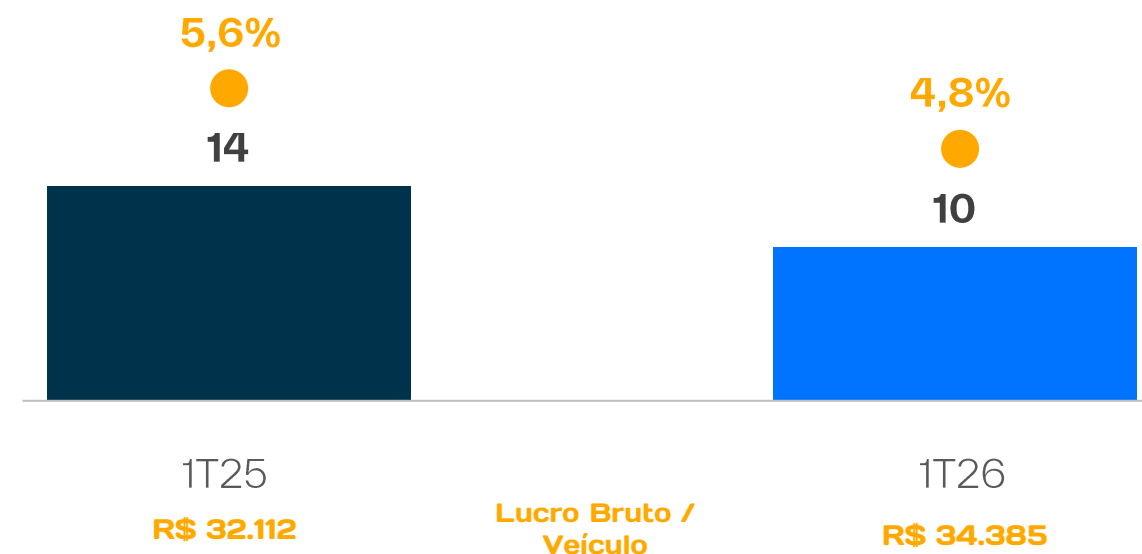
RECEITA BRUTA (R\$ milhões)



LUCRO BRUTO (R\$ milhões)

Margem bruta
2022: 16%

Margem Bruta (%)



DESTAQUES ESTRATÉGICOS

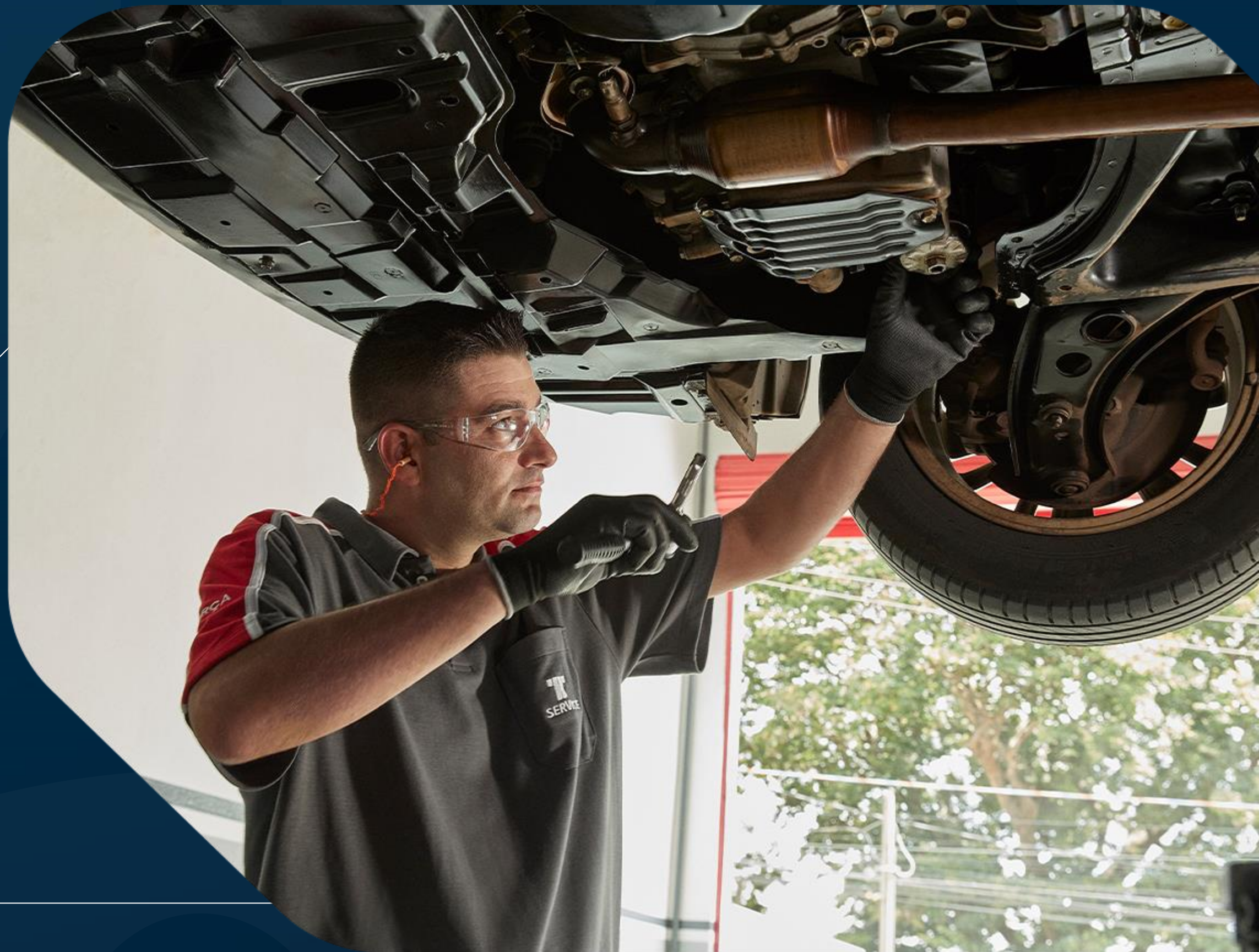
- Retração de 33,8% a/a no volume vendido de máquinas no 1T26, diante de um ambiente desafiador para o agronegócio, marcado por preço desfavorável de commodities agrícolas, custos de produção elevados e menor acesso a crédito;
- **Receita Bruta** caiu 17,3% a/a no 1T26 – superando a performance do volume devido ao aumento do ticket médio, resultado do *mix* mais favorável e novas condições comerciais;
- **Lucro bruto** atingiu R\$ 10 mm no 1T26 com **margem bruta** de 4,8 p.p.. A Companhia passou a comercializar estoques das montadoras com margem bruta normalizada a partir de março/26;
- **Estoque pago Agro** foi reduzido em R\$ 285 mm nos últimos 12 meses, sendo R\$ 37 mm no 1T26, tradicionalmente o trimestre mais desafiador do ano do ponto de vista sazonal;

¹ Considerando o volume de caminhões e ônibus vendidos pela Automob sobre o volume de Caminhões e Ônibus emplacados de acordo com a ANFAVEA;

² Fonte: ANFAVEA - <https://anfavea.com.br/site/wp-content/uploads/2026/01/proj2026.pdf>



Mensagens Finais



UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR
AMOB
B3 LISTED NM



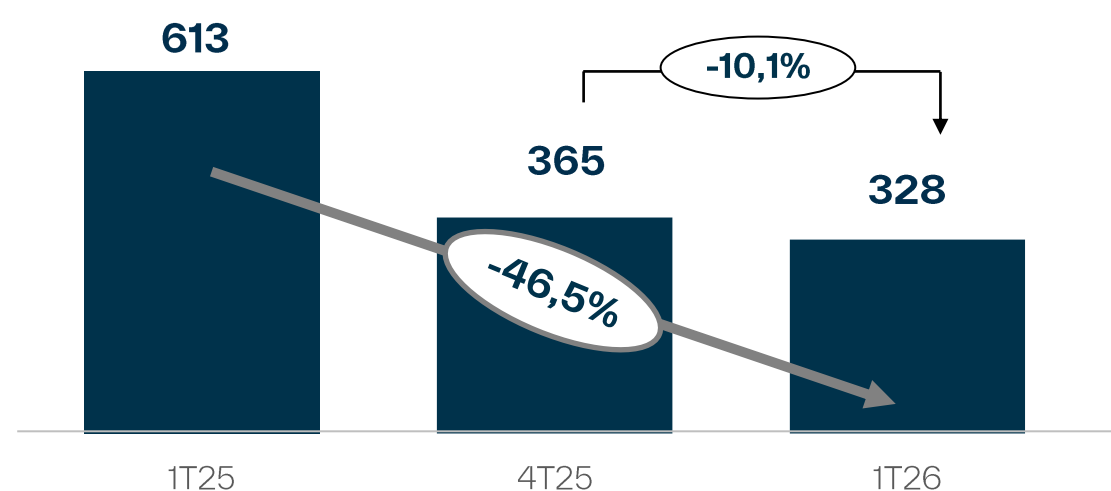
AGRO: AÇÕES PARA RETOMADA DA RENTABILIDADE



Redução dos estoques excedentes, nova política comercial e otimização de custos e despesas

ESTOQUE ANTIGO

ESTOQUE PAGO AGRO (R\$ milhões)



- Redução de R\$ 37 mm no 1T26, tradicionalmente o trimestre mais desafiador do ano (sazonalidade)
- Estoque excedente de máquinas novas: R\$110 mm
- Estoque de máquinas usadas: R\$70 mm, sob condições facilitadas de preço e prazo para aceleração das vendas
- Margem bruta próxima de zero, tendo em vista o *impairment* realizado nos períodos anteriores

ESTOQUE NOVO

NOVA POLÍTICA COMERCIAL

- Fixação de margens de produtos novos alinhado com a montadora
- Margem bruta duplo dígito para vendas de máquinas novas que não estão no estoque
- Compra de ativos sob demanda, assegurando a margem e minimizando riscos de estoque pago
- Baixo nível de estoques

- Produção de grãos no Brasil deve atingir novo recorde – apesar da postergação da aquisição de máquinas agrícolas, a **necessidade de renovação persiste**

ADEQUAÇÃO DA ESTRUTURA OPERACIONAL

OTIMIZAÇÃO DE CUSTOS E DESPESAS

- Reprecificação do serviço de revisão com foco em rentabilidade por hora produtiva
- Diversificação para assegurar receitas e melhores margens operacionais
- Conversão de lojas Dual Brand: +3 lojas previstas para o 2T26, totalizando 10 unidades



PILARES PARA IMPULSIONAR A RENTABILIDADE E A GERAÇÃO DE VALOR



	ÍNDICE	1T25	1T26	GUIDANCE 2027 ¹	AÇÕES PARA ATINGIR O GUIDANCE
NOVOS	VEÍCULOS/LOJA MENSAL	32	34	37	Crescer acima do mercado e superar as expectativas dos clientes. Excluindo as lojas com menos de 12 meses, o índice atual já é de 36 veículos/loja
SEMINOVOS	USADOS/NOVOS	0,7x	0,6x	1,0x	Acelerar vendas nas mesmas lojas após a otimização do giro dos estoques já efetuada e fortalecimento da captação, precificação e tempo de entrega
F&I	RECEITA BRUTA /VEÍCULO (R\$)	2.552	3.477	3.900	Ampliar a oferta produtos agregados e potencializar a utilização da nossa mesa de financiamentos – a maior do Brasil
PÓS-VENDAS	MARGEM BRUTA	40,4%	41,0%	42,0%	Aumentar a eficiência das oficinas e finalizar CRM AUTOMOB para expandir a oferta de serviços, assim como desenvolver CD de peças por atacado
AGRO & MÁQUINAS	MARGEM BRUTA	5,6%	4,8%	16,0%	Neutralizar o prejuízo por meio da redução de estoques, custos e despesas e nova política comercial

¹ Premissas para o guidance, conforme [Fato Relevante divulgado 27/11/2025](#)



AUTOMOB | Obrigado!



AUTOMOB RI



Fale com AUTOMOB RI



UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR
AMOB
B3 LISTED NM



ANEXO

RECONCILIAÇÕES



RECONCILIAÇÕES (R\$ mm)	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26
EBIT	91,0	63,4	(15,5)	72,6	81,5
Impairment: Impostos e depósitos judiciais	-	-	23,9	-	-
Impairment: Estoques	-	(5,6)	71,1	-	-
Impairment: Contas a Receber	-	-	10,5	-	-
Gastos Administrativos	(4,8)	-	-	4,1	6,6
Evento Não-recorrentes Efeitos Climáticos	-	-	-	-	-
Ajuste de Provisões Contábeis	-	-	-	3,9	-
Amortização de PPA	5,0	8,3	8,7	7,6	7,8
Depreciação IFRS16 adoção inicial*	-	-	-	-	-
Compra Vantajosa*	-	-	-	-	-
EBIT Ajustado	91,2	66,2	98,6	88,2	95,9

Reconciliação do EBITDA (R\$ milhões)	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26
Lucro Líquido	(25,0)	(38,6)	(166,6)	(55,4)	(56,7)
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	(5,7)	(37,4)	(4,3)	(10,3)	1,8
(+) Resultado Financeiro Líquido	121,7	139,5	155,4	138,3	136,5
(+) Depreciação e Amortização	54,3	52,5	54,0	53,5	55,2
EBITDA	145,3	115,9	38,6	126,1	136,7

Impairment: Impostos e depósitos judiciais	-	-	23,9	-	-
Créditos Fiscais Extemporâneos	-	-	-	-	-
Impairment: Estoques	-	(5,6)	71,1	-	-
Impairment: Contas a Receber	-	-	10,5	-	-
Despesas administrativas	(4,8)	-	-	4,1	6,6
Evento não recorrentes efeitos climáticos	-	-	-	-	-
Ajuste de Provisões Contábeis	-	-	-	3,9	-
Compra Vantajosa*	-	-	-	-	-
EBITDA Ajustado	140,5	110,3	144,0	134,1	143,3

Reconciliação do Lucro Líquido (R\$ milhões)	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26
Lucro Líquido Contábil	(25,0)	(38,6)	(166,6)	(55,4)	(56,7)
Impairment: Impostos e depósitos judiciais	-	-	13,6	-	-
Créditos Fiscais Extemporâneos	-	-	-	-	-
Impairment: Estoques	-	(3,7)	71,1	-	-
Impairment: Contas a Receber	-	-	10,5	-	-
Ajuste de Provisões Contábeis	-	-	-	2,6	-
Gastos administrativos	(4,1)	-	-	2,7	4,3
Evento não recorrentes efeitos climáticos	-	-	-	-	-
Resultado Financeiro	-	-	-	(16,5)	-
Amortização de PPA	5,0	5,5	5,7	5,0	5,2
Depreciação IFRS16 adoção inicial*	-	-	-	-	-
Compra Vantajosa*	-	-	-	-	-
Lucro Líquido Ajustado	(24,1)	(36,8)	(65,7)	(61,6)	(47,2)

* Os números ajustados do 4T24 e de 2024 passam a contemplar o efeito da compra vantajosa e adoção inicial do IFRS16 referente às aquisições da Alta e da Best Points, reconhecidos como itens não-recorrentes para fins de comparabilidade;



AUTOBOB

UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR
AMOB
B3 LISTED NM

