



Resultados 2T26

12.agosto.2026



UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR
AMOB
B3 LISTED NM





AVISO LEGAL

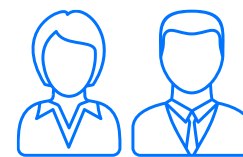
Esta apresentação de resultados tem por objetivo detalhar os resultados financeiros e operacionais combinados da AUTOMOB Participações S.A. (“AUTOMOB”)

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.

+5,7 Mil
Colaboradores



190 LOJAS



Liderança e relevância nas regiões onde operamos

30/06/2026 UDM



ESCALA

Solidez, credibilidade e governança a serviço dos nossos Clientes

157 Mil

Veículos Vendidos

R\$ 14,2 Bi

Receita Bruta

R\$ 559 MM

EBITDA Ajustado ¹

DIVERSIFICAÇÃO

Amplo portfolio de marcas, produtos e serviços em diversas regiões

38

Marcas

12

Estados

61

Municípios

RENTABILIDADE

Serviços proporcionam novas avenidas de crescimento com maior rentabilidade

42%

% Lucro Bruto Leves originado de F&I e Pós Vendas

+27% A/A

Crescimento F&I Veículos Leves

+11,9% A/A

Crescimento Pós-Vendas Veículos Leves

CRIAÇÃO DE VALOR

Múltiplos negócios: Maior mesa de avaliação de usados ² e maior mesa de financiamento de veículos do Brasil ³

100 Mil

Veículos Usados Avaliados

27 Mil

Compra de Veículos Usados (Trade in e simples compra)

R\$ 2,6 Bi

Financiamento por meio de 22 instituições financeiras

#Número de lojas

130

Veículos Leves

34

Linha Agro

19

Caminhões e Ônibus

7

Linha Amarela



(1) Reconciliação do EBITDA Ajustado está discriminada nos Anexos deste documento; (2) Líder em número de avaliações pela plataforma Autoavaliar, que concentra o maior número de avaliações de veículos usados do Brasil; (3) Maior volume de crédito intermediado conforme plataforma Fandi quando incluídos os volumes adicionais do grupo SIMPAR (R\$ 70MM/Mês).

Destques por segmento - 2T26 VS. 2T25

Crescimento consistente de volume e serviços, sem expansão da rede de lojas



VEÍCULOS LEVES



CRESCIMENTO SÓLIDO
COM GERAÇÃO DE VALOR AO LONGO DE
TODO O CICLO DE VIDA DOS VEÍCULOS

14.164

Volume Novos
(Varejo) ¹

+14,3% a/a

+22,6% a/a

Veículos/loja madura ²

7.756

Volume Usados
(Ex-Seu Carro) ³

+11,6% a/a

+23,5% a/a

Veículos/loja madura ²

R\$ 3.117

Receita Bruta F&I
por Veículo ⁴

+15,3% a/a

CAMINHÕES E ÔNIBUS



CRESCIMENTO SIGNIFICATIVAMENTE
SUPERIOR AO MERCADO

2.329

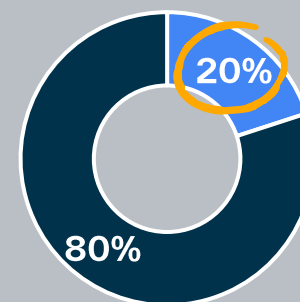
Volume

+17,6% a/a

Mercado: -2,7% a/a ⁵

**R\$ 488
MM**

Receita
Bruta



■ Pós-Vendas

■ Venda de
Veículos

16,6%

Margem
Bruta

34,6%

Margem bruta
Pós vendas

AGRO & MÁQUINAS



MELHORIA DA MARGEM BRUTA
E CONTINUIDADE DA REDUÇÃO
DO ESTOQUE PAGO

R\$ 28 MM

Lucro Bruto

+23,4% a/a

em bases comparáveis

14,4%

Margem Bruta

+5,2 p.p. a/a ⁶

Nova política comercial
↑ Preços de serviços

R\$ 174 MM

Redução Estoque
Pago vs. 2T25

-30,9% a/a

(1) Inclui vendas no varejo e venda direta varejo, não incluindo a venda direta atacado; (2) Desconsidera as 13 lojas abertas há menos de 1 ano; (3) Desconsidera 1.238 veículos vendidos pela operação descontinuada Seu Carro no 2T25 e 13 no 2T26; (4) Inclui somente vendas de veículos pelo canal de showroom, visto que vendas por repasse não incluem serviços de F&I; (5) Boletim nacional de emplacamentos da ACAV - Associação Brasileira dos Concessionários Volkswagen Truck & Bus; (6) No 2T26, para fins de melhor compreensão do negócio, houve reclassificação da folha de colaboradores administrativos (não produtivos), que era anteriormente alocada ao custo dos produtos vendidos e passou a ser registrada em despesas operacionais — sem qualquer impacto no EBIT, no EBITDA e no lucro líquido.

Destques consolidados - 2T26 vs. 2T25

EBITDA ajustado cresce 24,8% na comparação anual



VOLUME ¹

24.586

+12,9% a/a



LUCRO BRUTO

R\$ 524 MM

+16,0% a/a



EBITDA AJUSTADO ²

R\$ 138 MM

+24,8% a/a



RECEITA BRUTA

R\$ 3,7 Bi

+13,0% a/a



MARGEM BRUTA

15,2%

+0,5 p.p. a/a



MARGEM EBITDA AJ. ²

4,0%

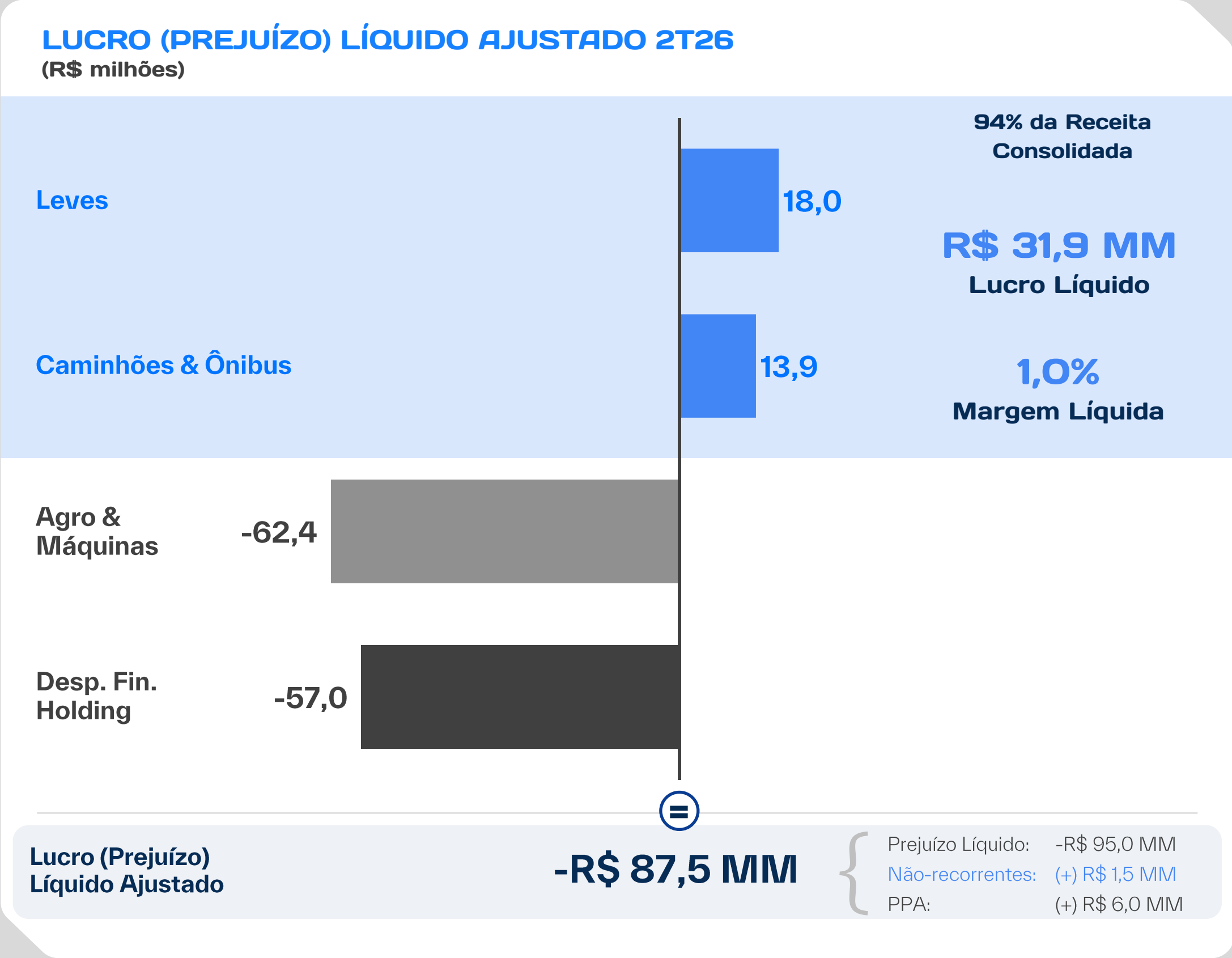
+0,4 p.p. a/a



(1) Considera veículos leves e pesados, exclui venda direta de veículos leves no atacado e desconsidera 1.238 veículos vendidos pela operação descontinuada Seu Carro no 2T25 e 13 no 2T26; (2) Os ajustes ao EBIT, EBITDA e Lucro Líquido estão discriminados nos Anexos deste documento.

Leves, Caminhões e Ônibus: Lucro Líquido de R\$ 31,9 MM no 2T26

EBIT melhora a/a; piora do resultado vem de imposto de renda não-caixa e resultado financeiro





Veículos Leves



ALTA

A. R. Motors

Autostar

EURO IMPORT

GREEN
AUTOMÓVEIS

HPoint

Quality

Original

RPoint

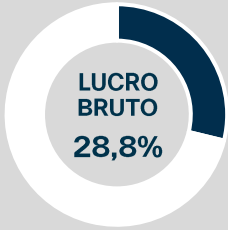
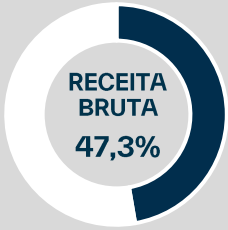
SONNERVIG

T•DRIVE

VEÍCULOS LEVES – NOVOS VAREJO

Crescimento de 22,6% a/a lojas maduras e maior produtividade por ponto de venda

CONSOLIDADO
2T26 - %



INDICADORES OPERACIONAIS 2T26

VEÍCULOS / LOJA MADURA
MÊS¹

38un. +22,6% a/a

VEÍCULOS / LOJA
MÊS

36un. +16,9% a/a

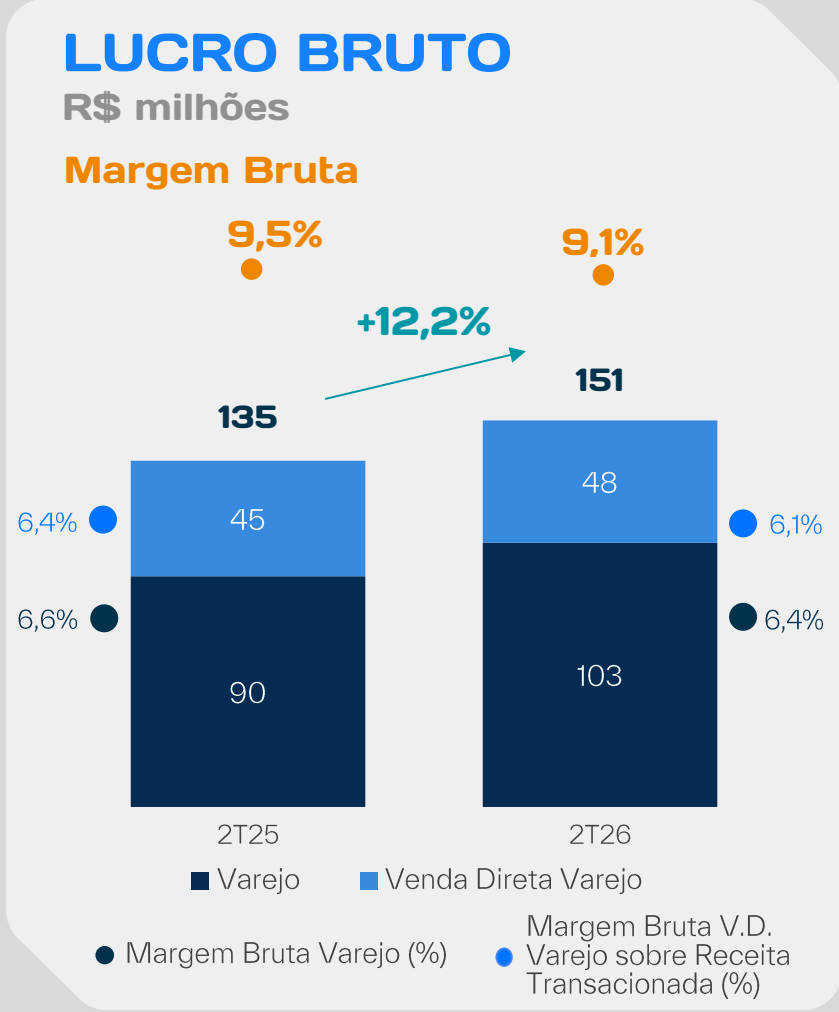
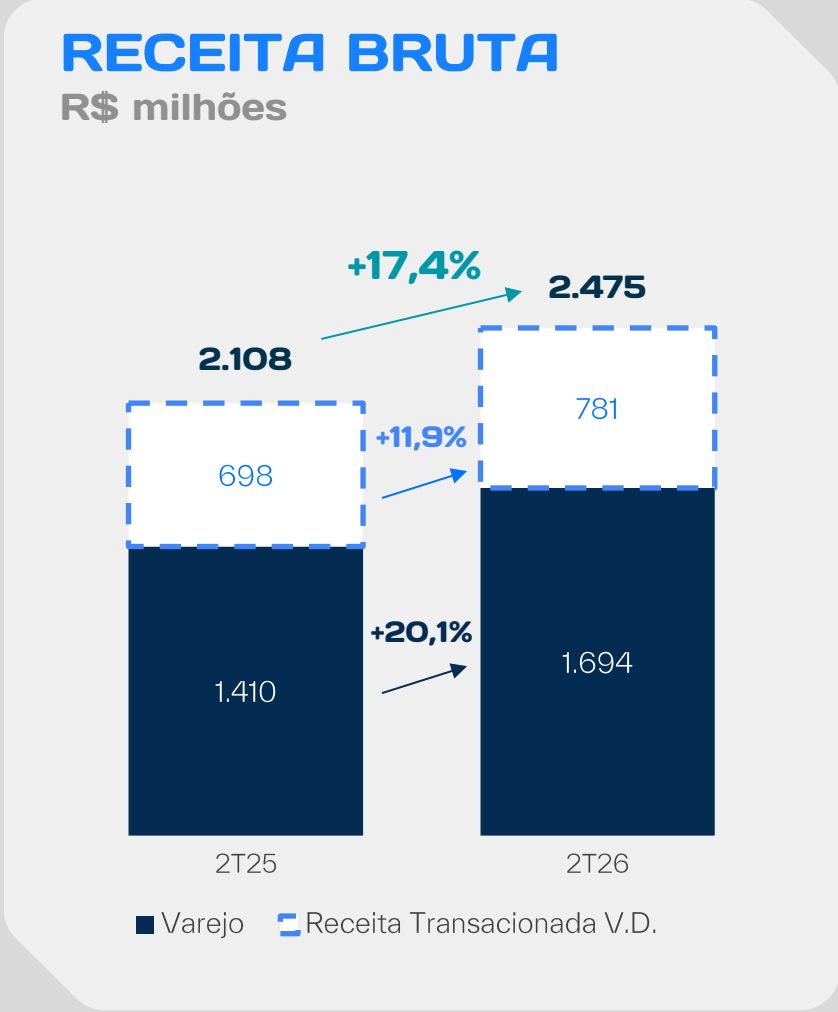
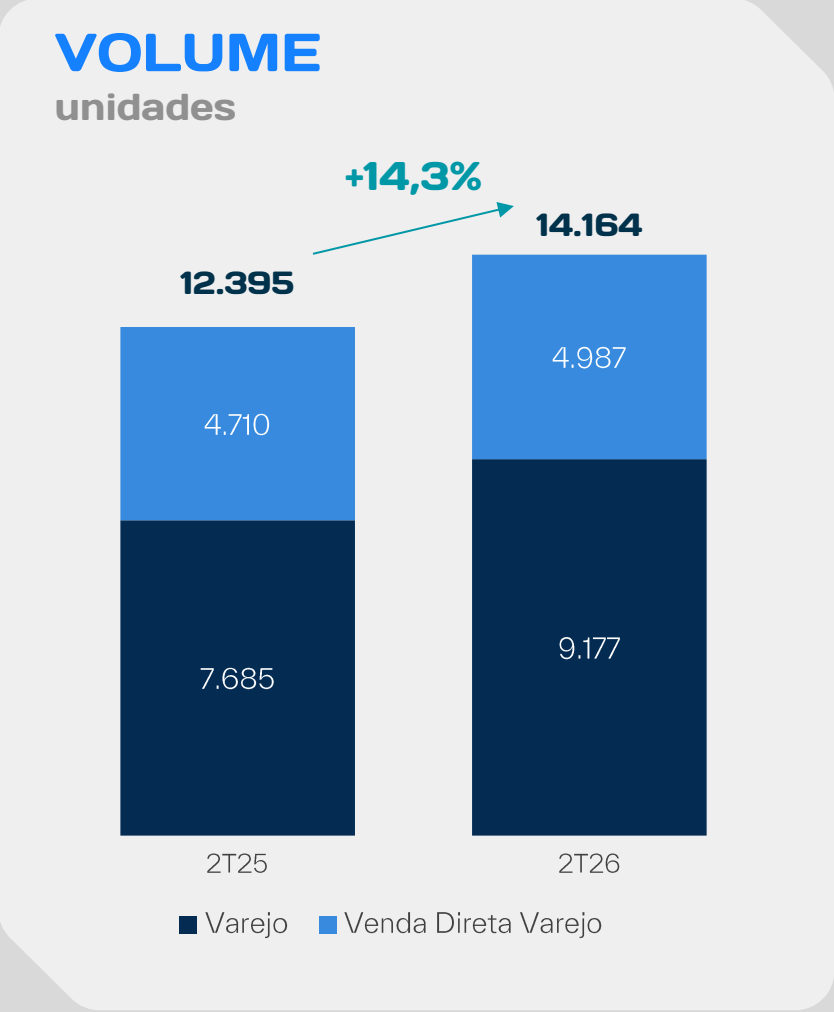
TICKET MÉDIO

R\$ 174,8 mil
+2,8% a/a

LUCRO BRUTO / VEÍCULO

R\$ 10.644 -1,8% a/a

Guidance 2027: 37 veículos / loja



DESTAQUES ESTRATÉGICOS

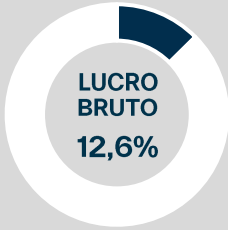
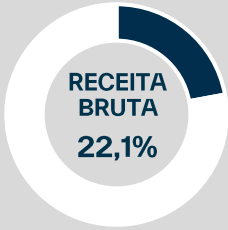
- Lojas maduras: +22,6% a/a
13 lojas em maturação (abertas <1 ano)
- Receita bruta varejo: +20,1% a/a
Sem expansão do número de lojas
- Receita transacionada: +17,4% a/a
Venda direta contabiliza apenas a comissão
- Portfolio diversificado
Crescimento em linha com mercado 1S26
- Margem bruta: -0,4 p.p. a/a
Foco no aumento do giro

(1) Desconsidera as vendas de 13 lojas abertas há menos de 1 ano, em fase de maturação; (2) Receita transacionada combina receitas de venda no varejo com receita integral das vendas diretas – modalidade de remuneração por comissão, indicador mais fiel de crescimento.

VEÍCULOS LEVES – USADOS

Crescimento de 23,5% a/a nas lojas maduras e aumento do lucro bruto por veículo

CONSOLIDADO
2T26 - %



INDICADORES OPERACIONAIS 2T26

VEÍCULOS / LOJA MADURA MÊS

21_{un.} +23,5% a/a

VEÍCULOS / LOJA MÊS

20_{un.} +14,2% a/a

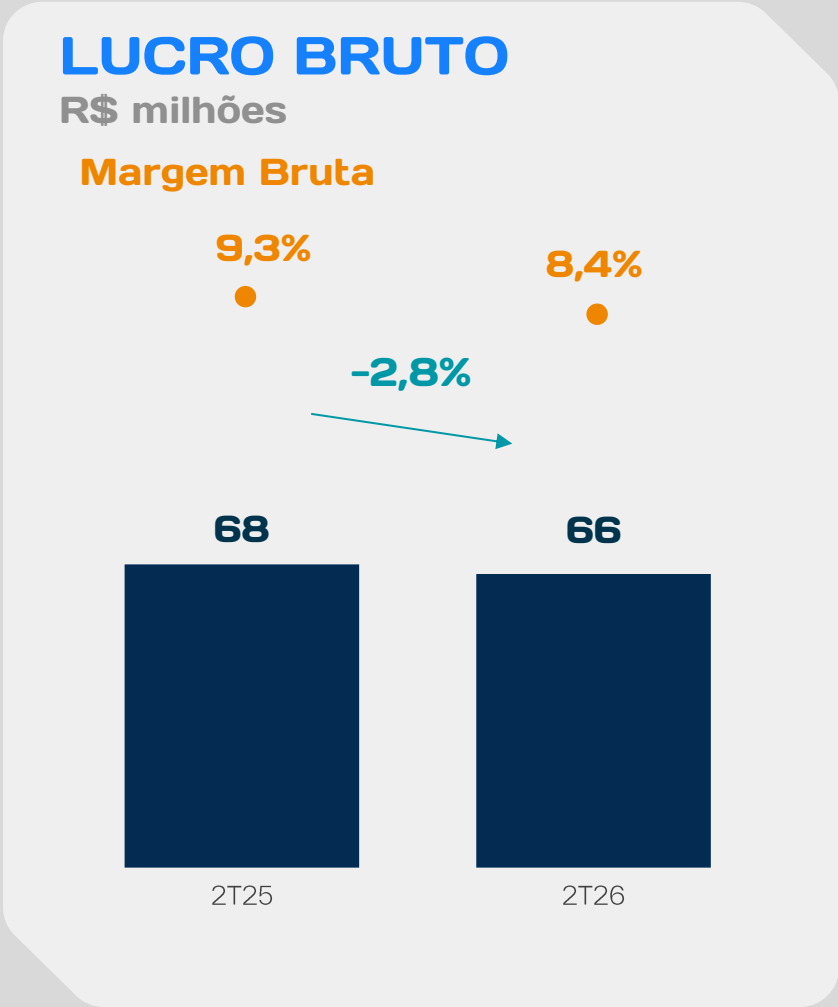
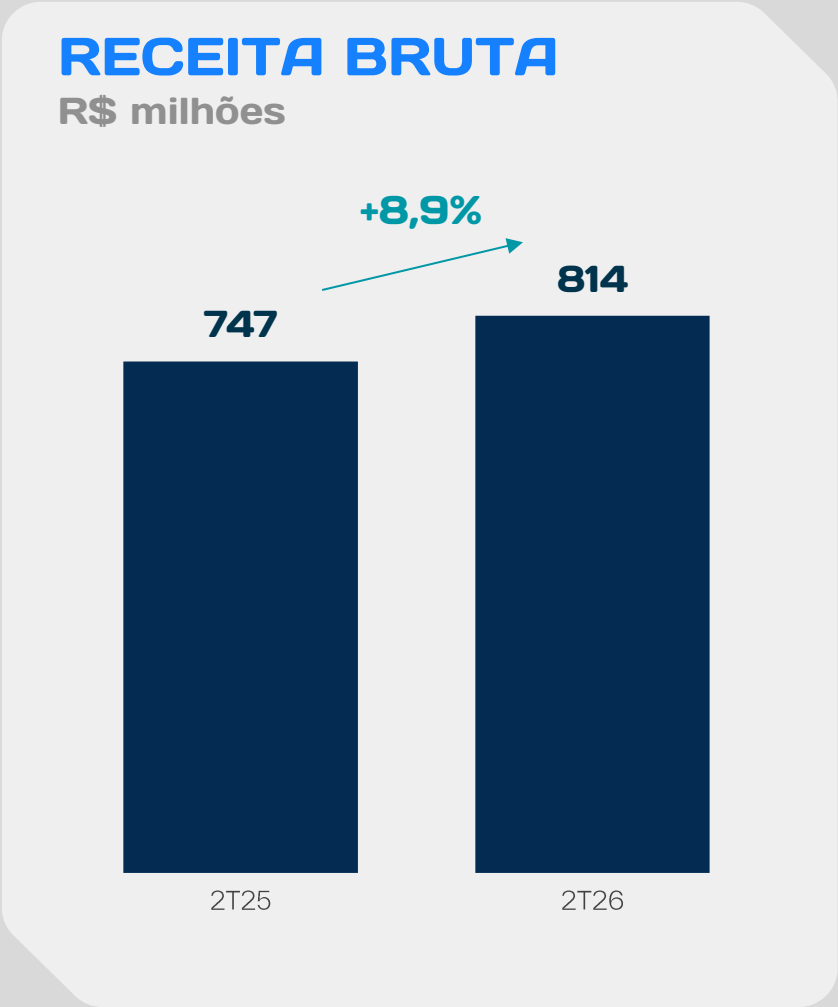
TICKET MÉDIO

R\$ 104,8 mil +14,8% a/a

LUCRO BRUTO / VEÍCULO

R\$ 8.486 +2,5% a/a

Guidance 2027: 1,0x/Usados / Novos vs. 0,5x no 2T26 ¹



DESTAQUES ESTRATÉGICOS

– Desmobilização Seu Carro

+Encerramento de 15 lojas em abril/26

– Volume cresce 11,6% a/a

6,4 p.p. superior ao mercado no 2T26

– Lojas maduras: +23,5% a/a

13 lojas em maturação (abertas <1 ano)

– Margem bruta: -0,9 p.p. a/a

Foco no aumento do giro

– Lucro bruto / veículo: +2,5% a/a

Foco na rentabilidade por veículo vendido

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

MAIOR MESA DE AVALIAÇÃO E REVENDA DO BRASIL¹



Estoque avaliado e captado a custo competitivo, revendido a cerca de 3.000 clientes em todo o país

AVALIAÇÃO E CAPTAÇÃO DE VEÍCULOS USADOS

AVALIAÇÕES
(VEÍCULOS - 2T26 UDM)
+100 mil
< 1% do total de veículos vendidos no Brasil ²

CAPTAÇÕES
(VEÍCULOS - 2T26 UDM)
+27 mil
Conversão de 27% das avaliações

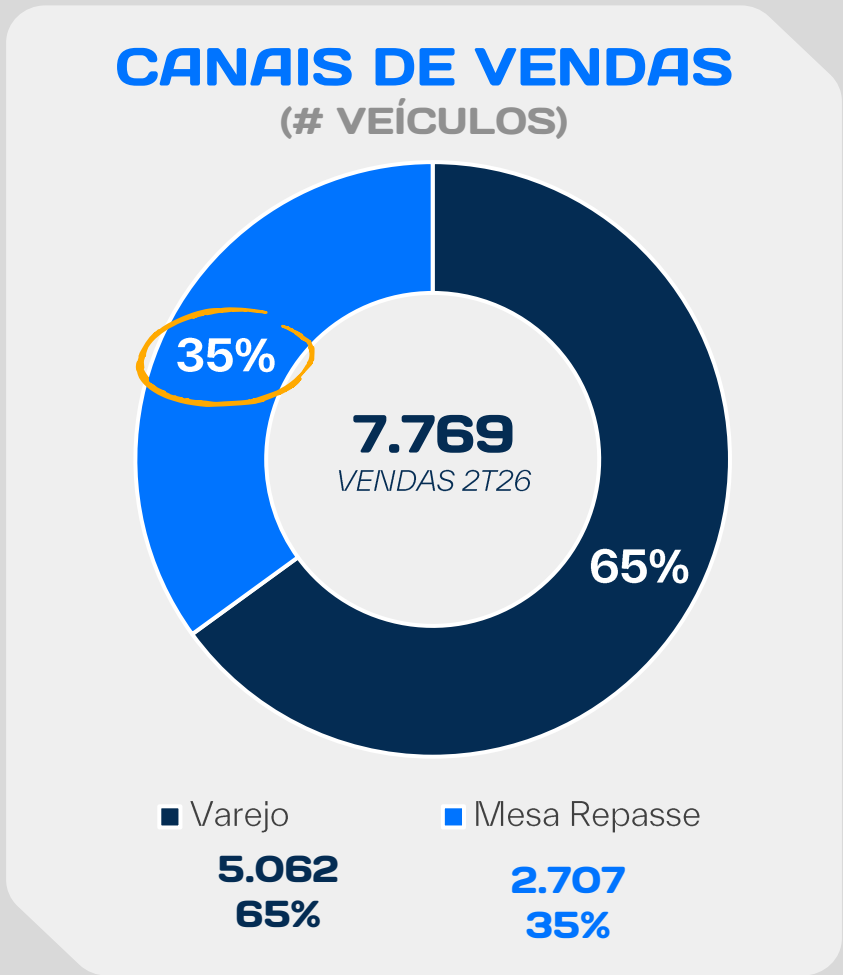
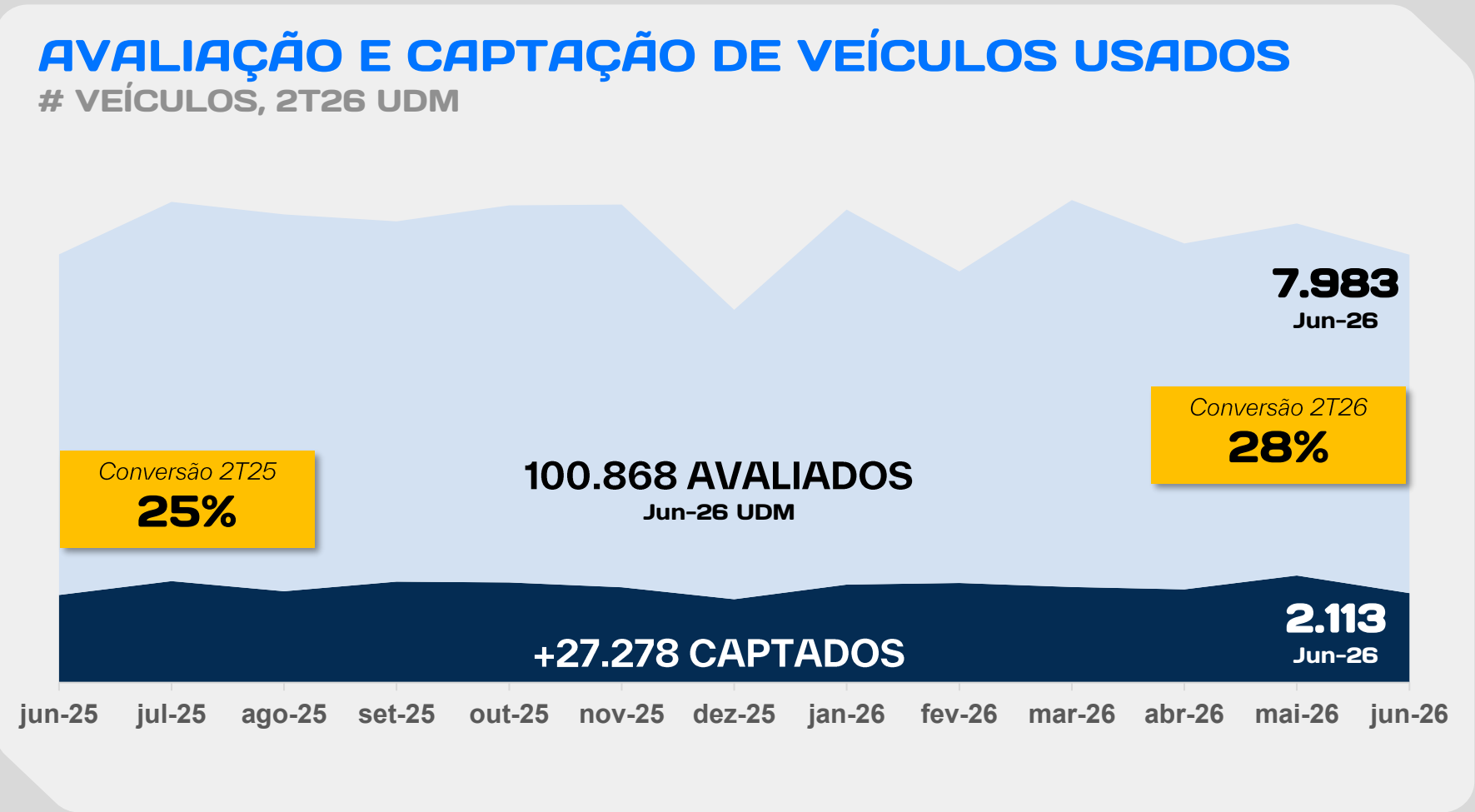
PENETRAÇÃO TRADE-IN³
(% VEÍCULOS VENDIDOS - 2T26)
+48%
Impulsiona vendas e aumenta a rentabilidade

REPASSE
Venda pela mesa de captação a revendedores

CLIENTES ATIVOS
~3.000 clientes
Capilaridade e diversificação

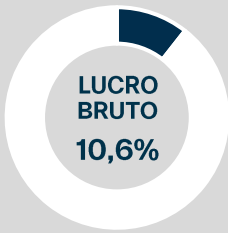
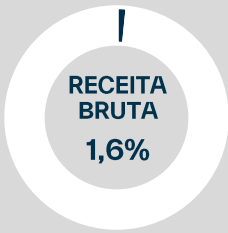
VEÍCULOS VENDIDOS
2T26 UDM
+12,7 mil +14,9% A/A

MARGEM BRUTA⁴
(VENDAS REPASSE- 2T26)
9,2%



DESTAQUES ESTRATÉGICOS

- Avaliação digital e presencial**
Expertise e sistemas proprietários
- Célula de resgate de leads**
Oportunidade de captação incremental
- Repasse: aprox. 3 mil clientes**
Capilaridade nacional, baixa concentração
- Múltiplos canais e vendas**
Menor dependência do varejo/showroom
- Gestão documental**
Centralizada: acelera liberação e giro



MAIOR MESA DE FINANCIAMENTOS DO BRASIL

RECEITA BRUTA / VEÍCULO

R\$ 3.117 **+15,3% a/a**

Guidance 2027
R\$ 3.900

CRÉDITO

VOLUME FINANCIADO UDM

R\$ 2,6 BI **+29,1% a/a**

CONSÓRCIO¹
R\$ 270 MM
Backlog de cotas não contempladas

PRODUTOS AGREGADOS

AMPLO PORTFÓLIO
24 produtos
6 exclusivos AUTOMOB

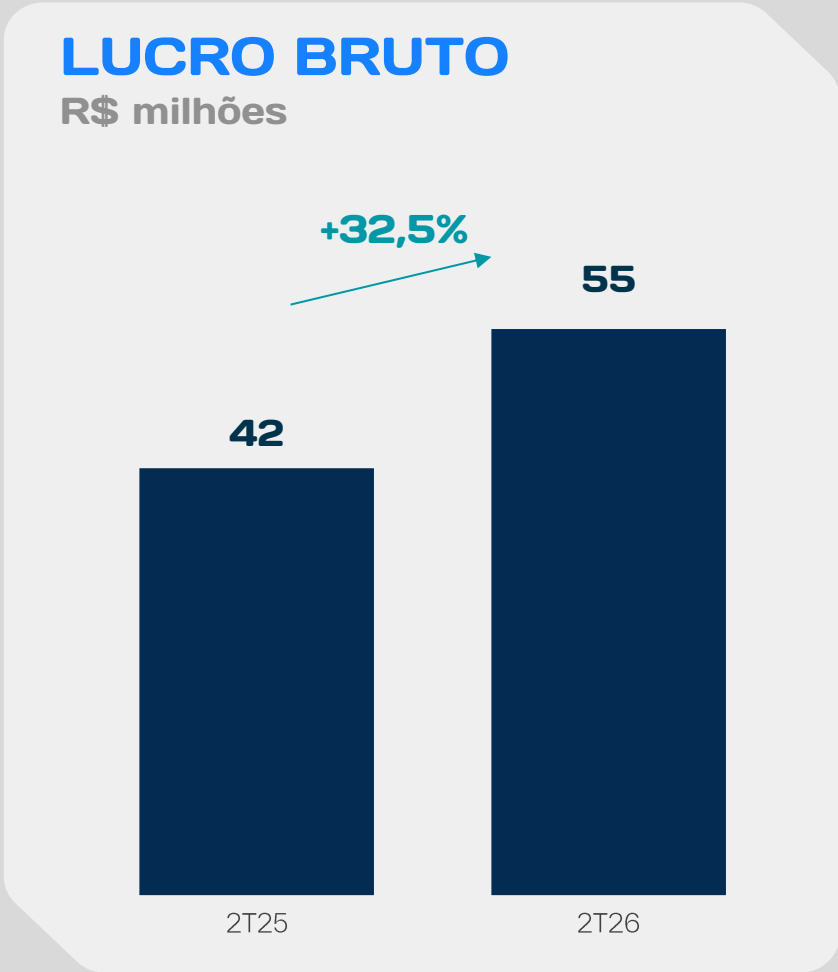
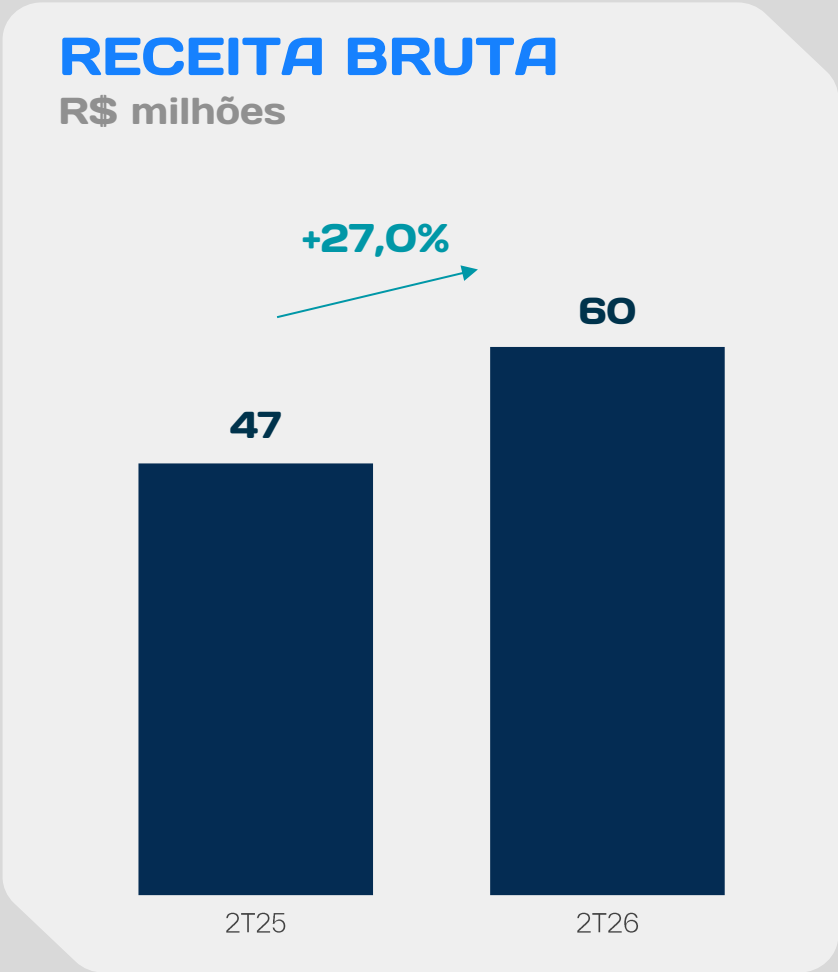
PENETRAÇÃO

1,4 produto / veículo

RENTABILIDADE (2T26 vs. 2T24)

NOVOS
-1 bps (estável)

USADOS
+368 bps



RECEITA BRUTA POR PRODUTO
R\$ milhões

	2T26	Δ a/a
Financiamento	R\$ 24,9 mm	↑ 9,9%
Despachante	R\$ 13,1 mm	↑ 24,8%
Seguros	R\$ 10,3 mm	↑ 44,3%
Blindagem	R\$ 10,1 mm	↑ 85,0%
Consórcio	R\$ 1,5 mm	↑ 6,6%
Total	R\$ 60 mm	↑ 27,0%

DESTAQUES ESTRATÉGICOS

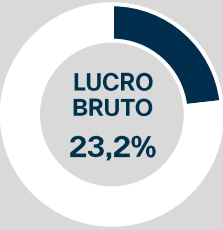
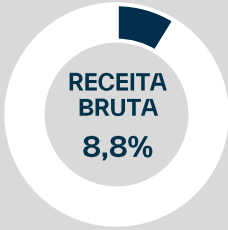
- Parcerias estratégicas**
Bancos, seguradoras, blindadoras e administradoras de consórcios
- Célula exclusiva de criação**
Novos produtos de F&I
- Novo produto: Garantia Automob**
Seminovos com até 3 anos de garantia
- Blindagem**
Equipe exclusiva de vendas
- Avanço da rentabilidade**
Aumento de 368 bps em 2 anos em usados

(1) Carteira total de consórcio de R\$380 MM, incluindo cotas contempladas.

PÓS-VENDAS

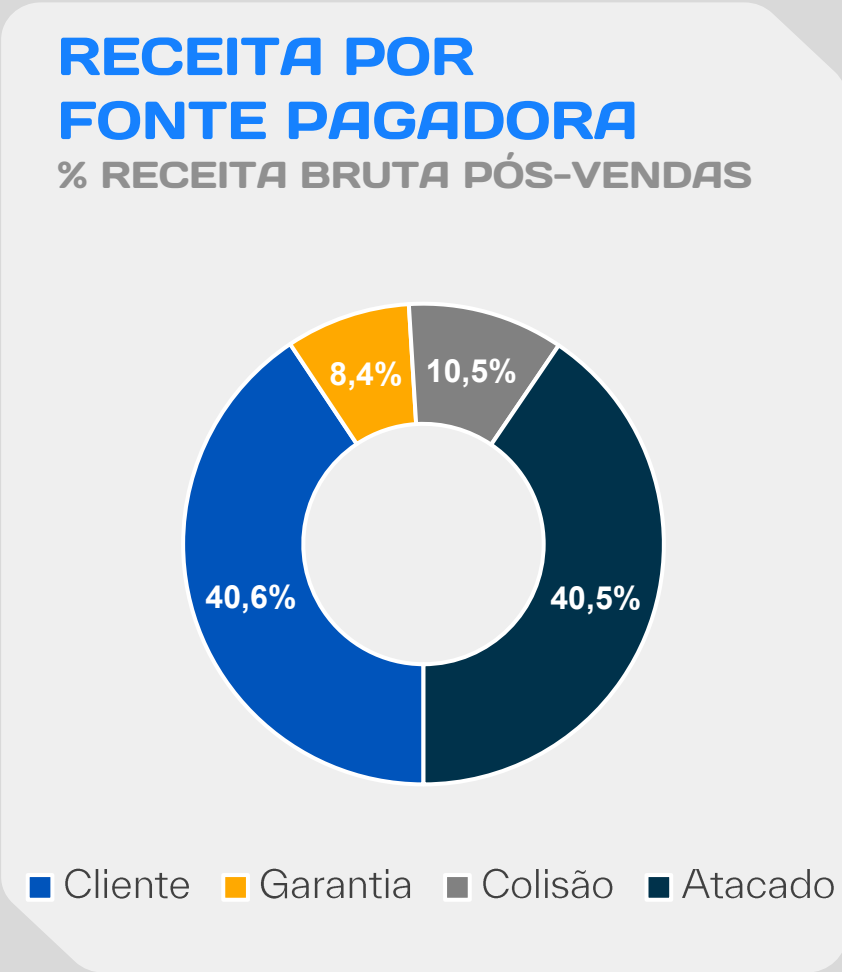
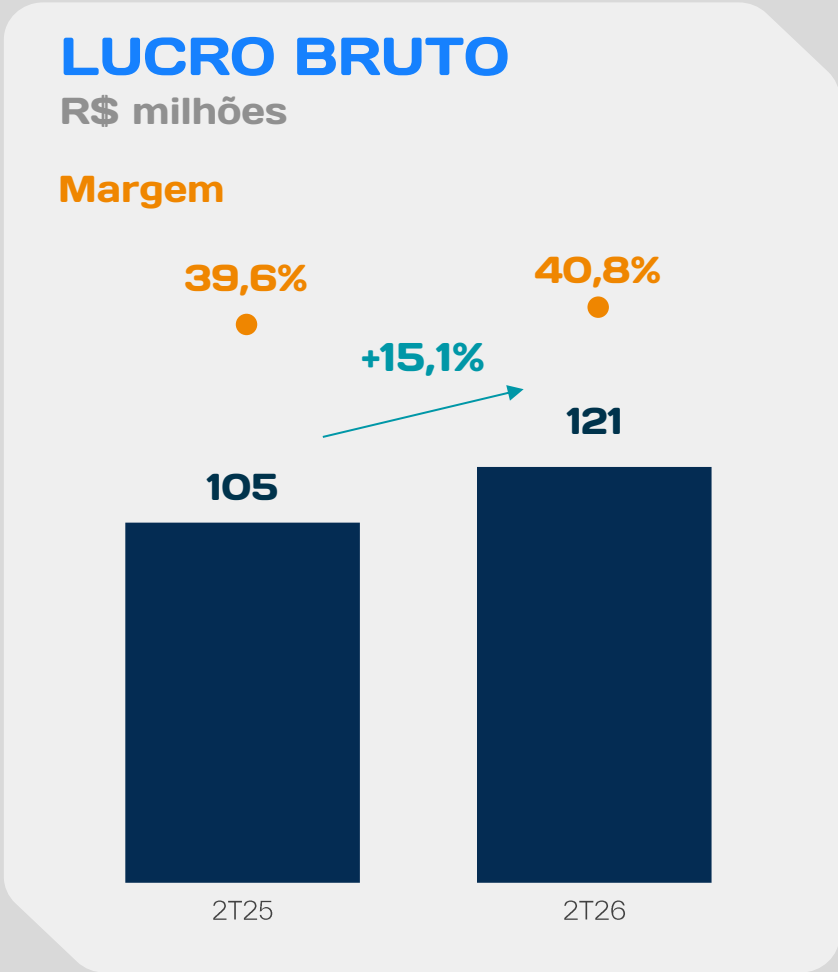
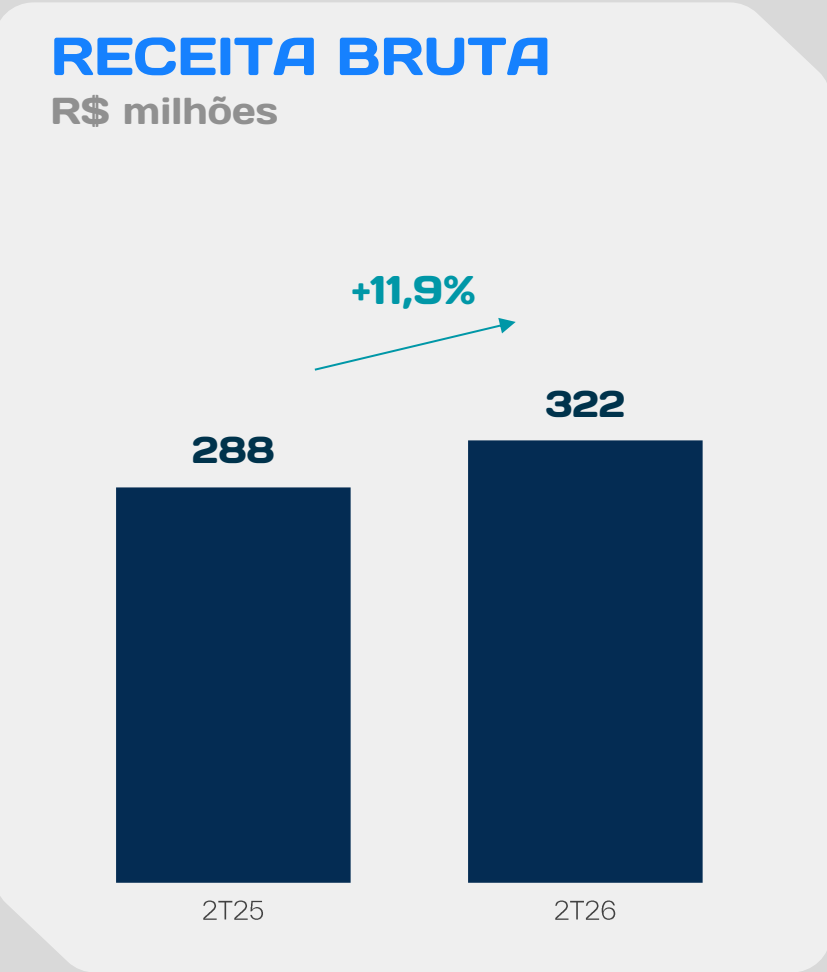
Receita cresce 11,9% a/a e margem bruta avança 1,2 p.p., impulsionada pelo mix de Serviços

CONSOLIDADO
2T26 - %



PEÇAS E SERVIÇOS (% Lucro bruto pós-vendas)	PEÇAS		SERVIÇOS		
	RECEITA BRUTA	MARGEM BRUTA	RECEITA BRUTA	MARGEM BRUTA	
	Peças 68%	Serviços 32%	R\$ 254,2 MM +9,5% a/a	34,9% +0,7 p.p. a/a	R\$ 68,0 MM +21,9% a/a

INDICADORES DE PRODUTIVIDADE 2T26	RECEITA BRUTA / COLABORADOR ¹	PREPARO DE CARROS NOVOS (PDI) NO CENTRO DE REPARO AUTOMOTIVO ²	NPS PÓS VENDAS
	R\$ 24.874 +23,2% a/a	84% 1S26	84,0 Zona de excelência



- ### DESTAQUES ESTRATÉGICOS
- Receita cresce 11,9% a/a
Diversificada entre 4 fontes pagadoras
 - Margem bruta cresce 1,2 p.p. a/a
Impulsionada pelo mix de Serviços
 - Receita por colaborador: +23,2% a/a
 - Ajuste de preços
 - Melhoria de processos e ocupação
 - Expansão de receita com o mesmo quadro
 - NPS Pós vendas: 84,0
Reflete a qualidade dos serviços prestados

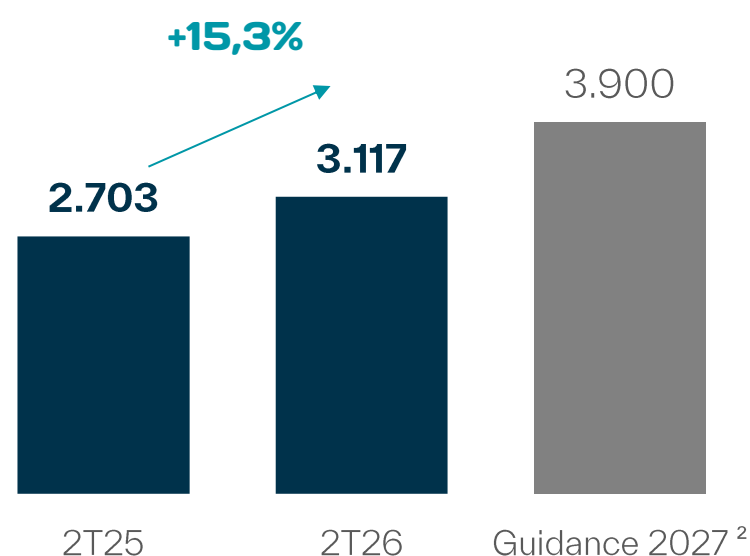
F&I e Pós-Vendas já representam 42% do lucro bruto

Mix de serviços eleva lucro bruto por veículo: resiliência, fidelização e maiores margens

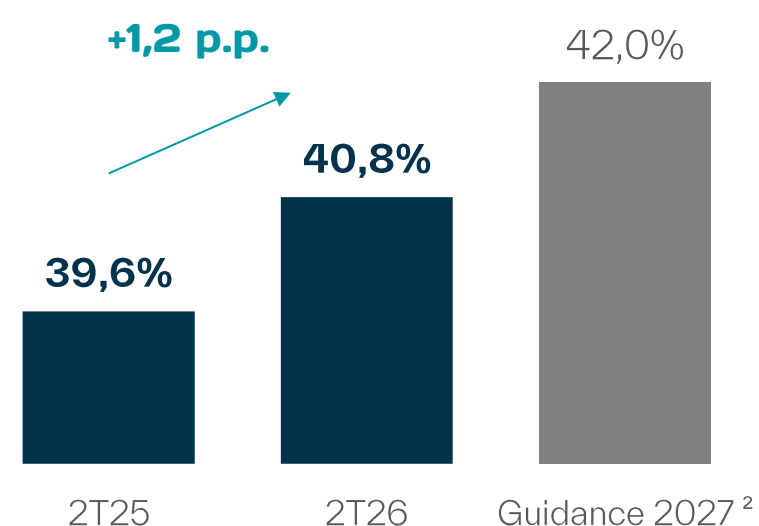


Evolução da receita por veículo e margem

F&I ¹
Receita Bruta por Veículo (R\$)



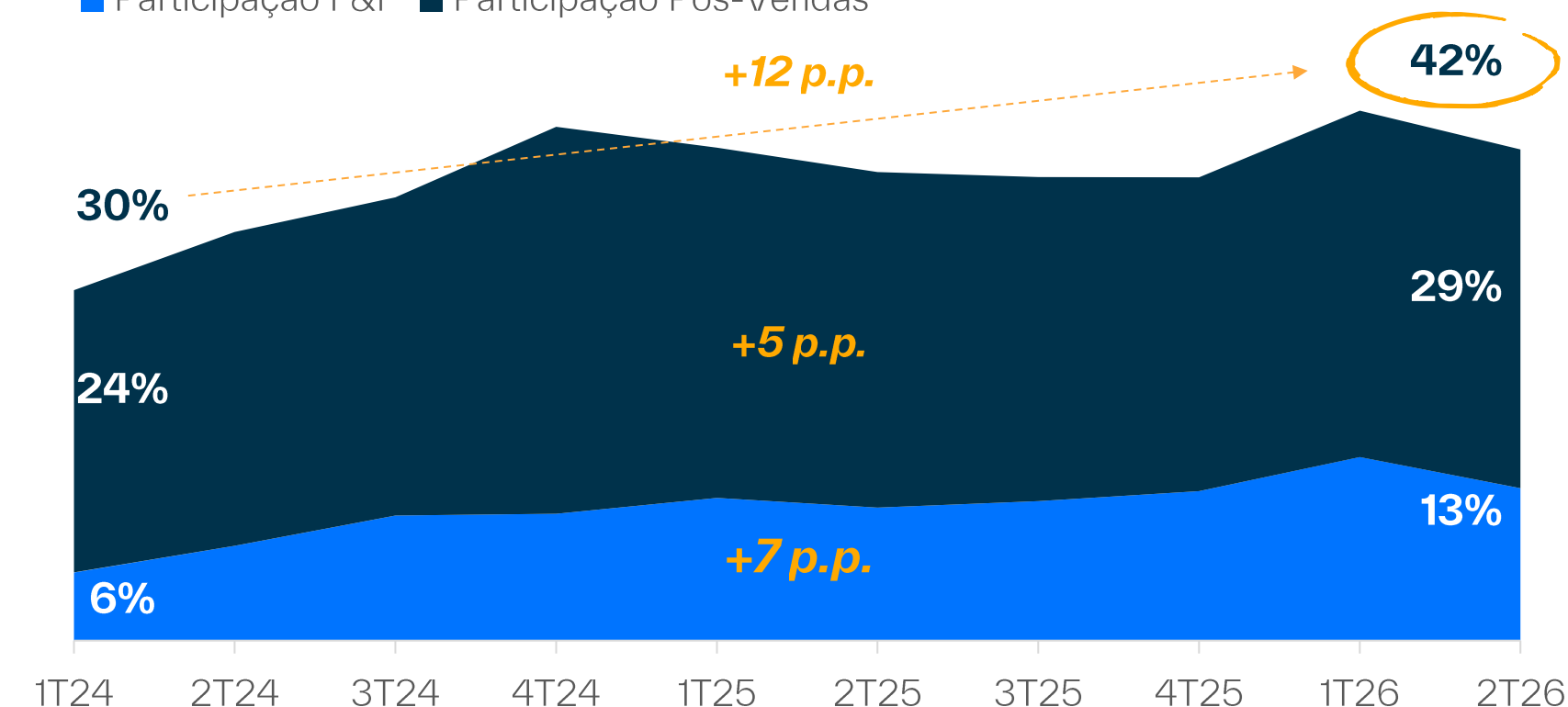
Pós-Vendas
Margem Bruta (%)



Contribuição do *mix* de serviços com maior margem avança 12 p.p. em dois anos

(% representatividade do lucro bruto de veículos leves)

■ Participação F&I ■ Participação Pós-Vendas



(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 em 27/11/2025](#).



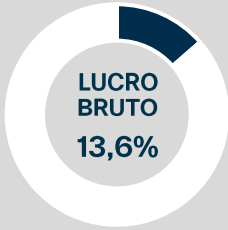
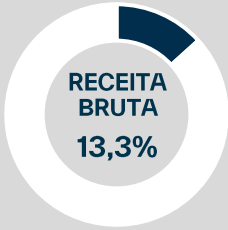
Caminhões & Ônibus



CAMINHÕES E ÔNIBUS

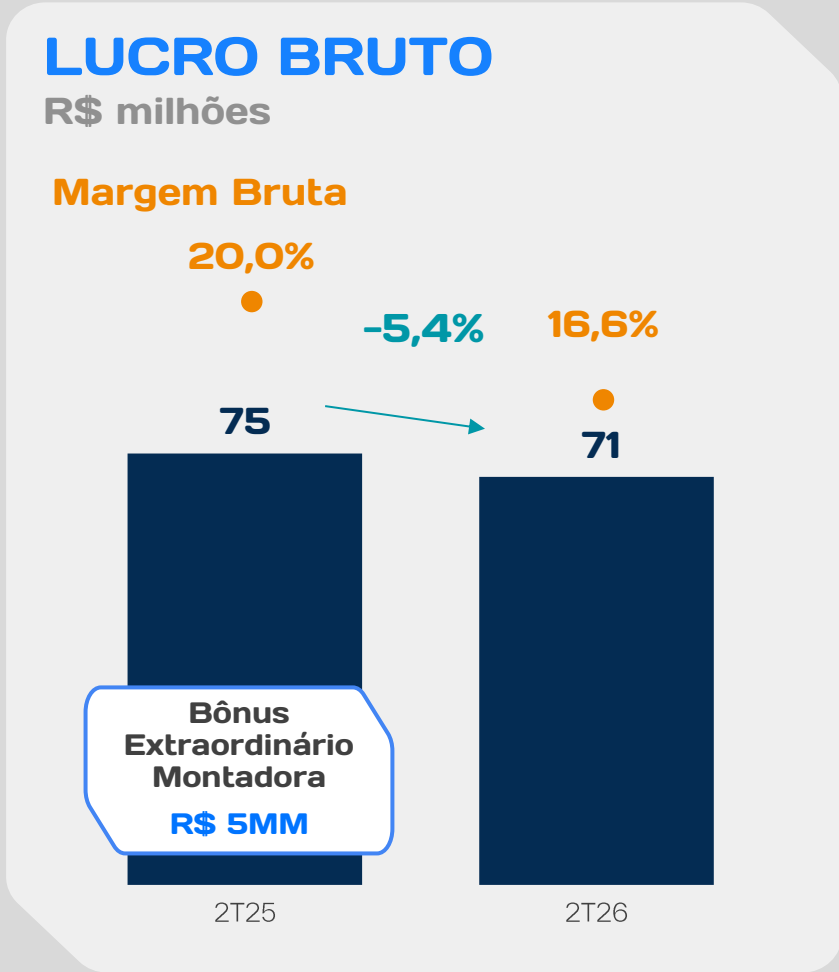
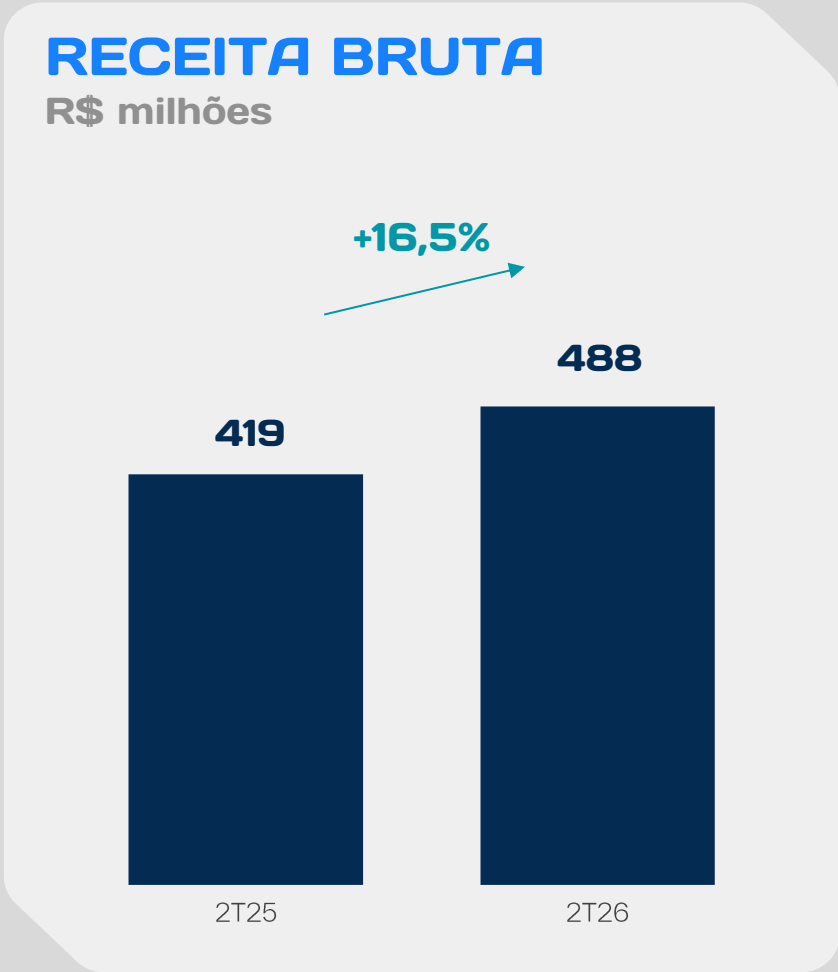
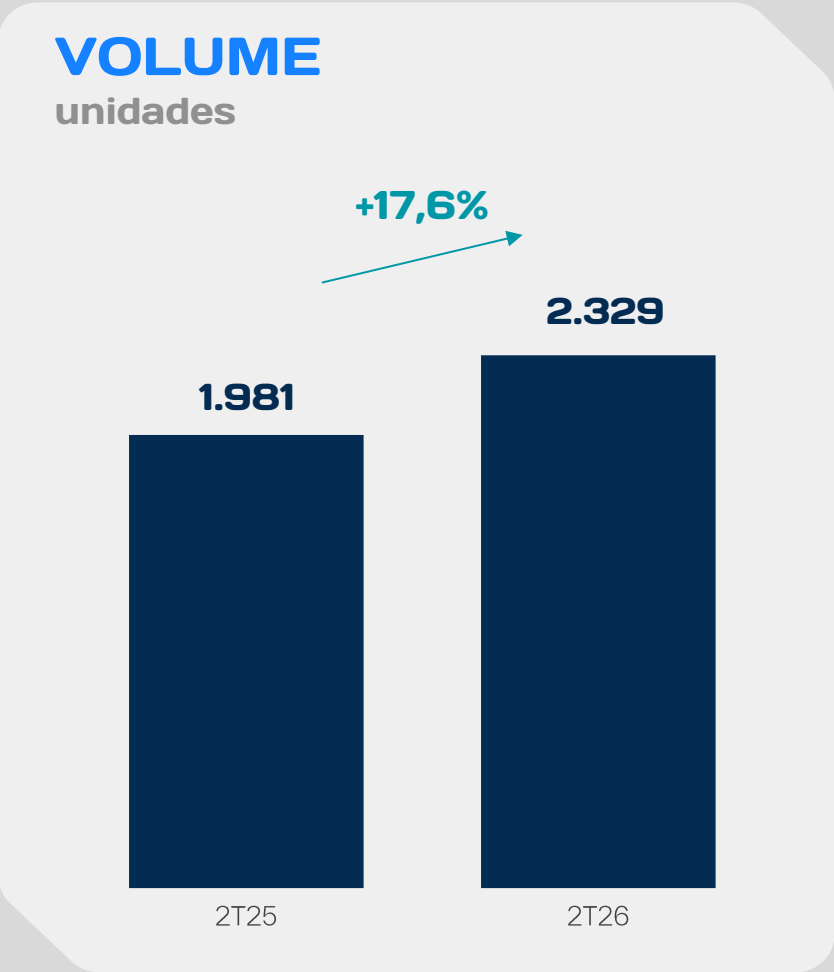
Ganho de participação de mercado durante a retomada do setor

CONSOLIDADO
2T26 - %



DESEMPENHO CAMINHÕES E ÔNIBUS	MERCADO - 2T26	MARCA VW - 2T26	AUTOMOB - 2T26	AUTOMOB vs. MERCADO
Volume de vendas Fonte: ACAV ¹	-2,7% a/a -20% a/a no 1T26 (em recuperação)	+5,9% a/a Portfolio robusto e competitivo	+17,6% a/a Alta performance dentro da marca	+20,3 p.p.

INDICADORES OPERACIONAIS	COMPOSIÇÃO DA RECEITA	MARGEM BRUTA PÓS VENDAS	LUCRO BRUTO / VEÍCULO R\$ / Veículo
Qualidade do mix AUTOMOB	80% 20% Pós-Vendas Venda de Veículos	34,6% +1,6 p.p. a/a	R\$ 30.644



DESTAQUES ESTRATÉGICOS

- Mercado em recuperação
Repasse Move Brasil regularizado
- Renovação Move Brasil no 2T26
+R\$20 bi | inclusão de ônibus/implementos
- Margem bruta: -3,4 p.p. a/a
-2T25 : Bônus extraordinário de R\$ 5MM
-Grandes contratos com margem menor
- AUTOMOB | Alta performance
Ações comerciais, estruturas e processos, estoque adequado, pós-vendas de qualidade e proximidade com os clientes

(1) Boletim nacional de emplacamentos da ACAV - Associação Brasileira dos Concessionários Volkswagen Truck & Bus.



Agro & Máquinas



AGROMOB

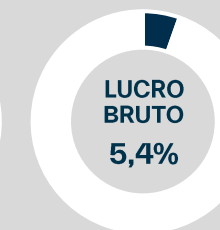
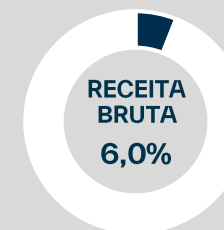


MÁQUINAS

AGRO & MÁQUINAS

Nova política comercial eleva a margem bruta em 5,2 p.p.

CONSOLIDADO
2T26 - %



DESEMPENHO AGRO E MÁQUINAS

MERCADO AGRO¹

Volume - 2T26

-19,1% a/a

Venda de máquinas em declínio

MERCADO LINHA AMARELA²

Volume - 2T26

-19,3% a/a

Venda de máquinas em declínio

AUTOMOB

Volume Agro e Máquinas 2T26

-24,4% a/a

Mercado + foco em rentabilidade

AUTOMOB LUCRO BRUTO / MÁQUINA

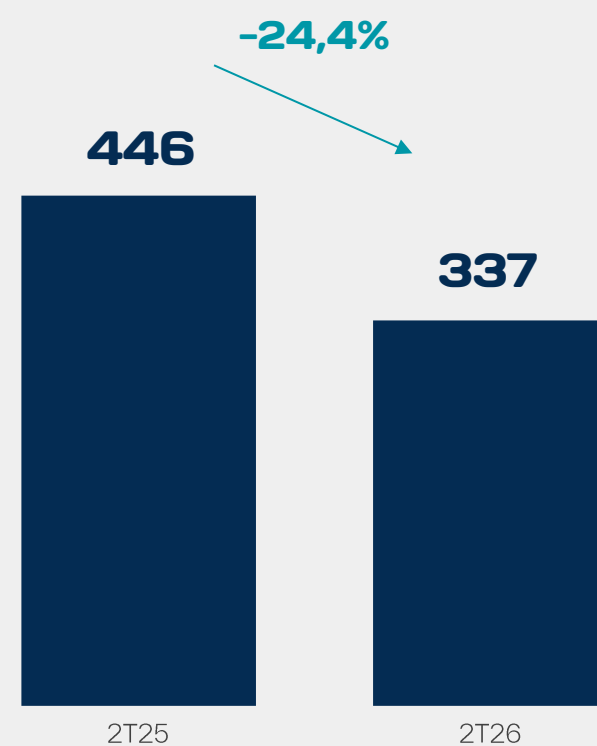
R\$ / Máquina

R\$ 83.923 +63,3% a/a

Em bases comparáveis

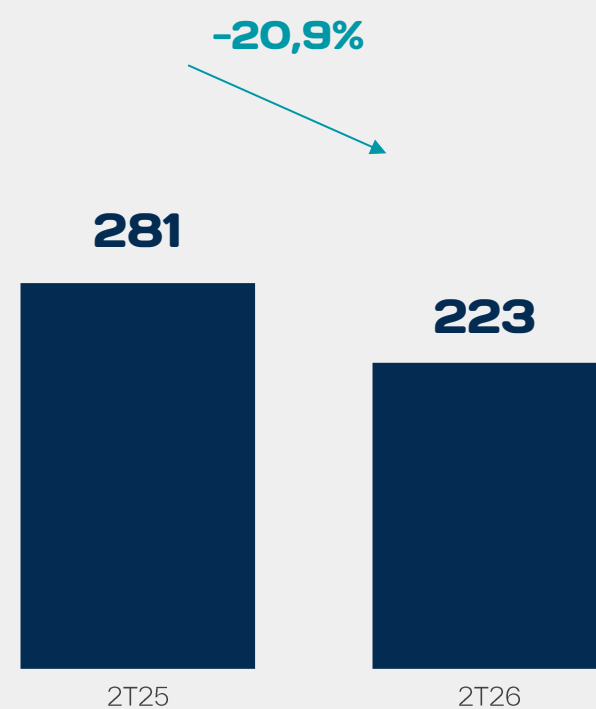
VOLUME

unidades



RECEITA BRUTA

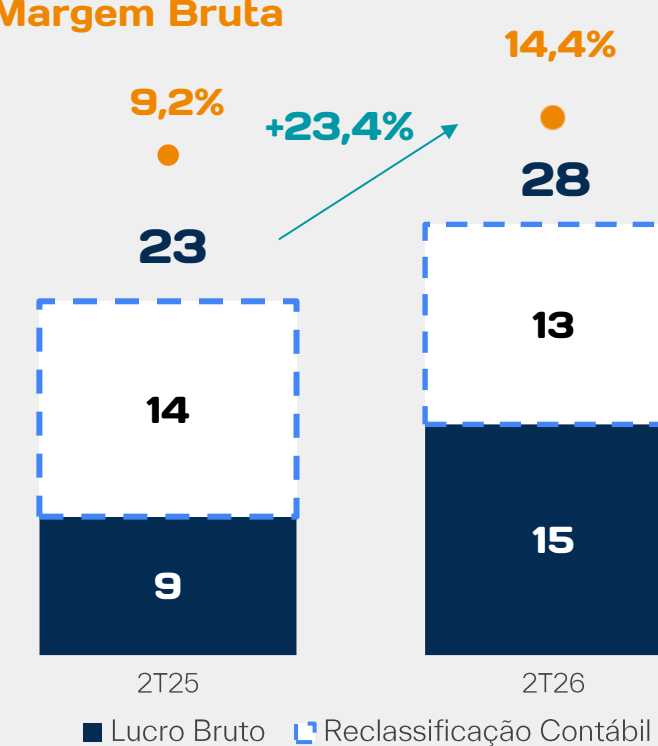
R\$ milhões



LUCRO BRUTO

R\$ milhões

Margem Bruta



DESTAQUES ESTRATÉGICOS

- Mercado ainda desafiador**
Volumes em queda na comparação anual
- Reequilíbrio da margem bruta**
Aumento de 5,2 p.p. a/a nas mesmas bases
- Nova política comercial**
 - Negociação de bônus com a montadora
 - Compra sob demanda
 - Ajuste de preços de serviços
- Redução do estoque pago**
Cada vez menos representativo no mix

Em linha com o planejamento estratégico definido, aumentamos a margem bruta do segmento em **5,2 p.p.**

(1) Fonte: AGCO – AEM (Associação Internacional das Indústrias de Máquinas e Equipamentos); (2) Fonte: ABIMAQ - Indústria 2026 nos Estados do RS, MT e MS, excluindo compras de máquinas realizadas pelo Governo (210 no 2T26 e 24 no 2T25); (3) A folha de colaboradores administrativos (não produtivos) saiu do custo dos produtos vendidos e passou a compor as despesas operacionais, sem efeitos no EBIT, EBITDA e Lucro Líquido.

Agro: Retomada da rentabilidade como prioridade estratégica

Nova política comercial amplia margem bruta e reduz capital empregado



AÇÕES E MELHORIAS

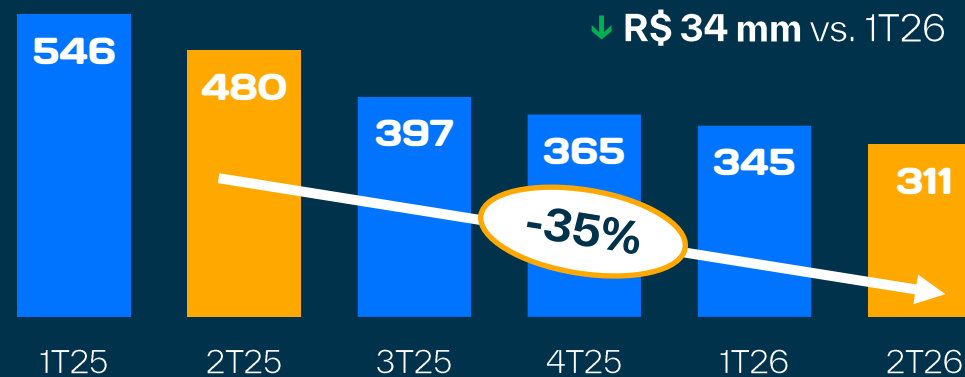
- Fixação de margens de produtos novos, alinhado com a montadora
- Compra de ativos sob demanda
- Margem assegurada e riscos de estoque minimizados
- Redução de estoque pago

ESTOQUE PAGO - AGRO

(R\$ milhões)

↓ R\$ 169 mm vs. 2T25

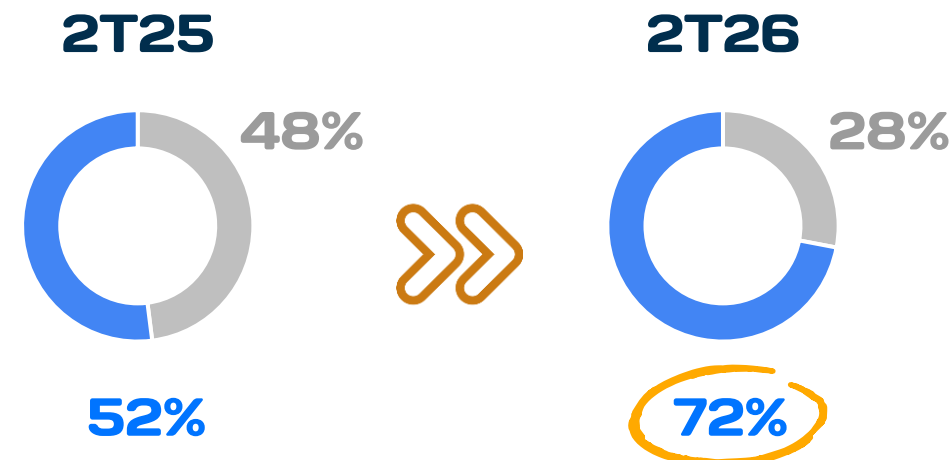
↓ R\$ 34 mm vs. 1T26



MIX DA RECEITA BRUTA AGRO

% MÁQUINAS VENDIDAS

■ Pagas ■ Em Carência



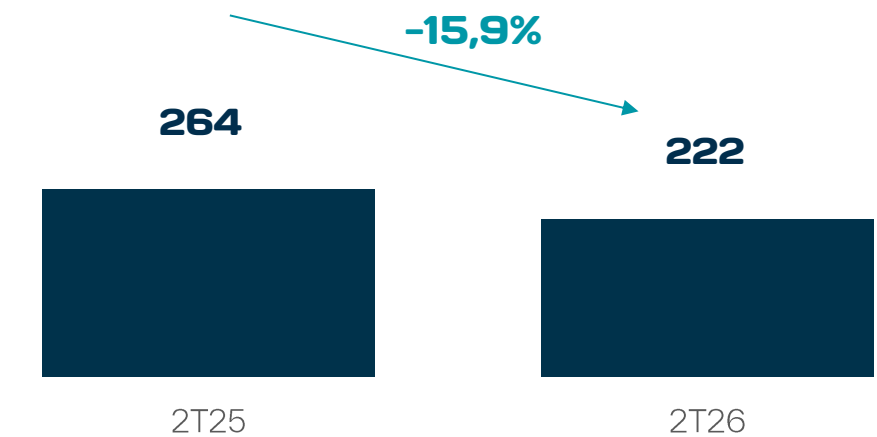
- Estoque novo (em carência) mais representativo
- Venda de estoque pago cada vez menor
- Margem bruta duplo dígito para vendas de máquinas novas que não estão no estoque

EQUIPAMENTOS ATUALIZADOS
COM MARGENS EQUILIBRADAS

AGRO - 2T26 VS. 2T25

VOLUME VAREJO

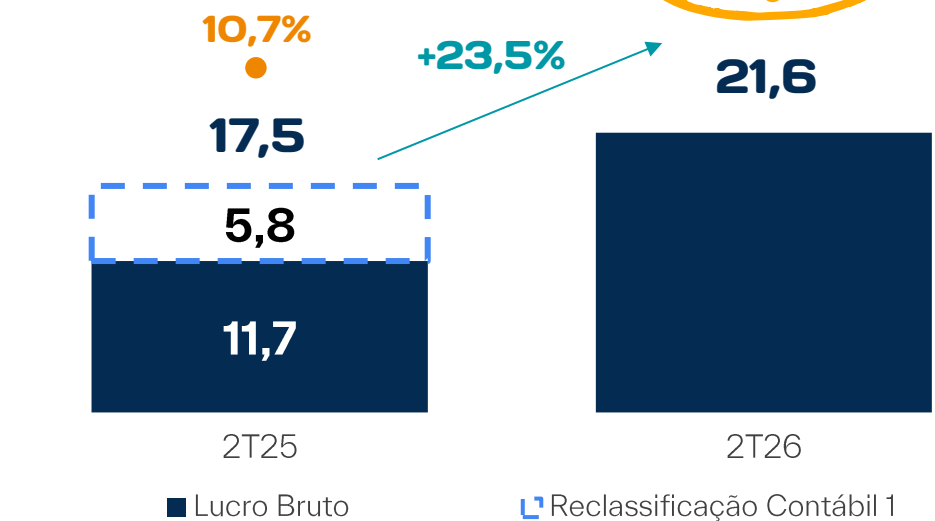
Unidades



LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

R\$ milhões e %

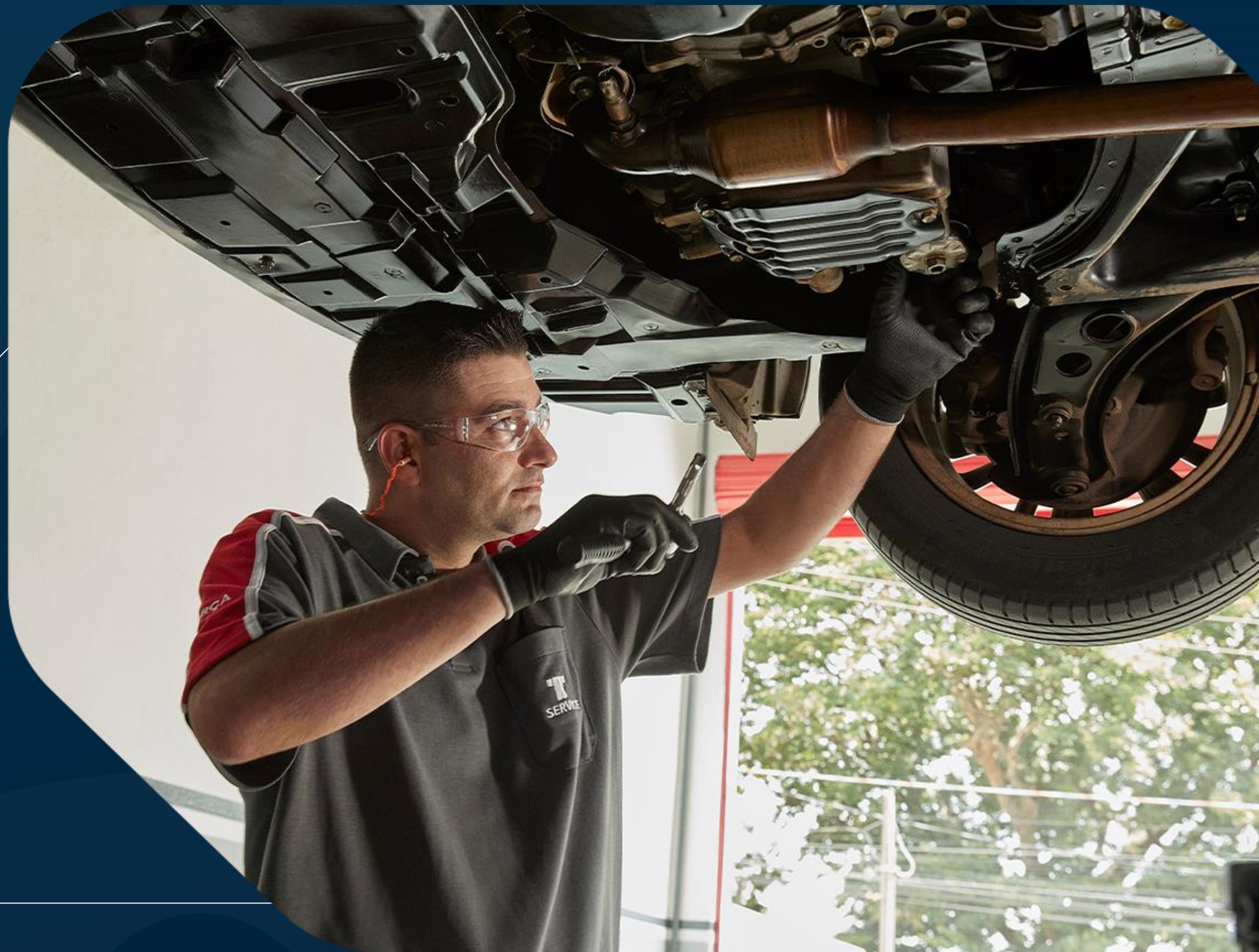
Margem Bruta



(1) A folha de colaboradores administrativos (não produtivos) saiu do custo dos produtos vendidos e passou a compor as despesas operacionais, sem efeitos no EBIT, EBITDA e Lucro Líquido.



Gestão de Capital



UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR
AMOB
B3 LISTED NM



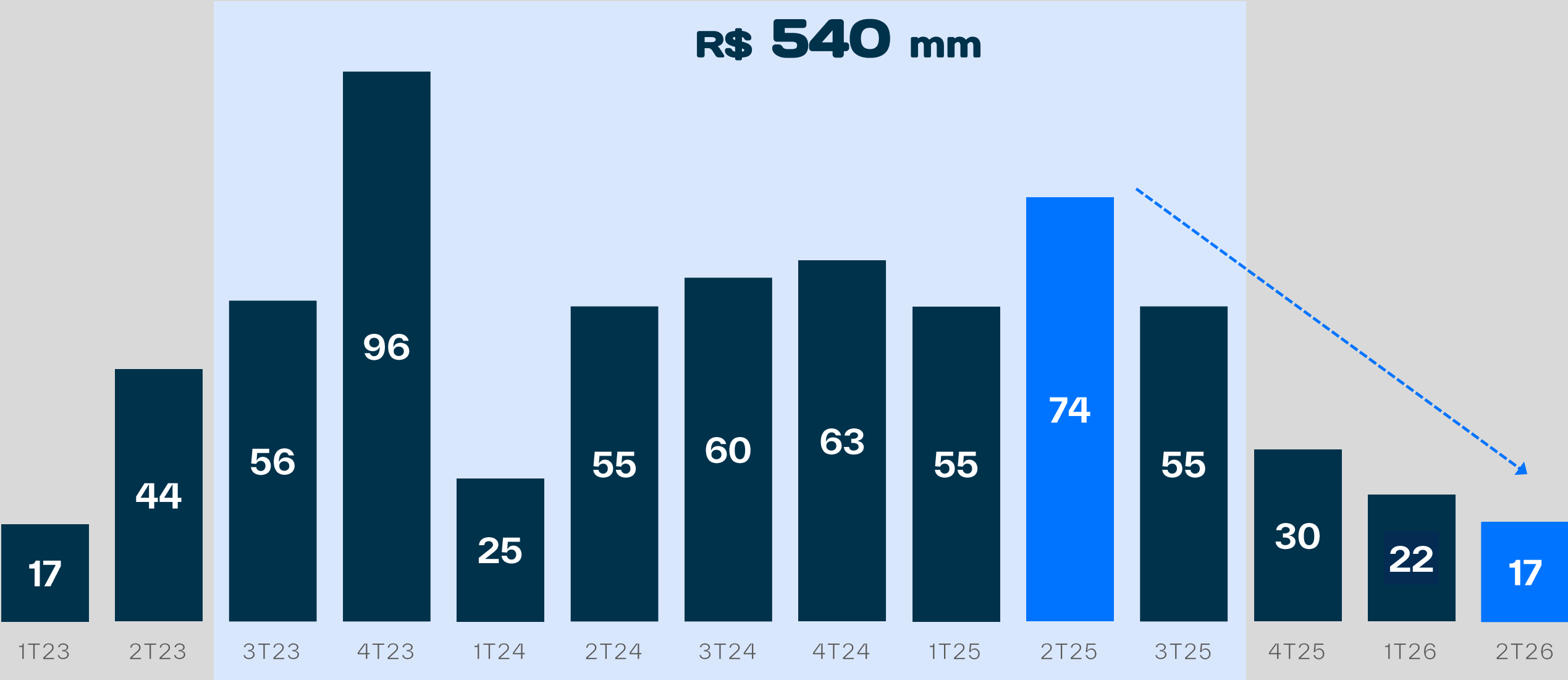
Lojas modernizadas prontas para impulsionar vendas mesmas lojas sem necessidade de investimentos adicionais



CAPEX LÍQUIDO¹
(R\$ milhões)



MODERNIZAÇÃO DAS LOJAS

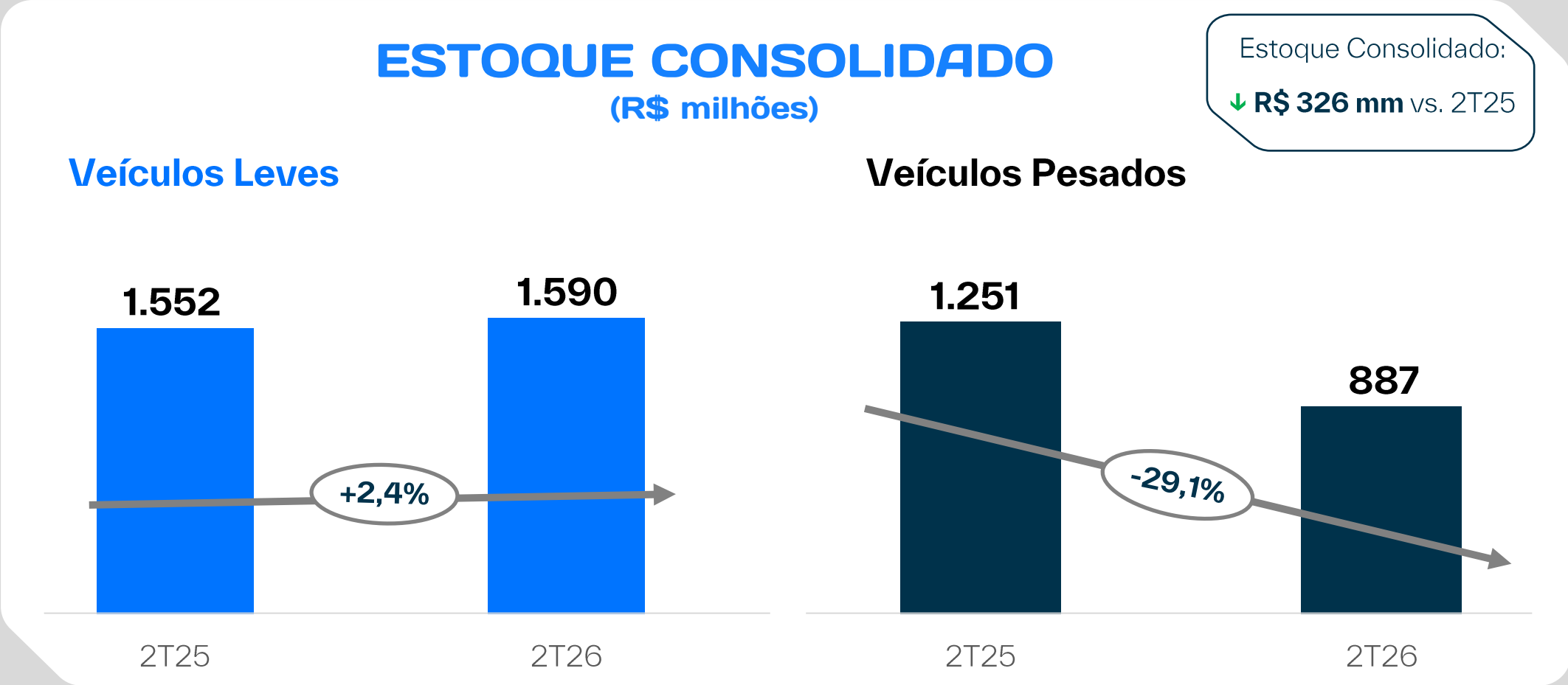
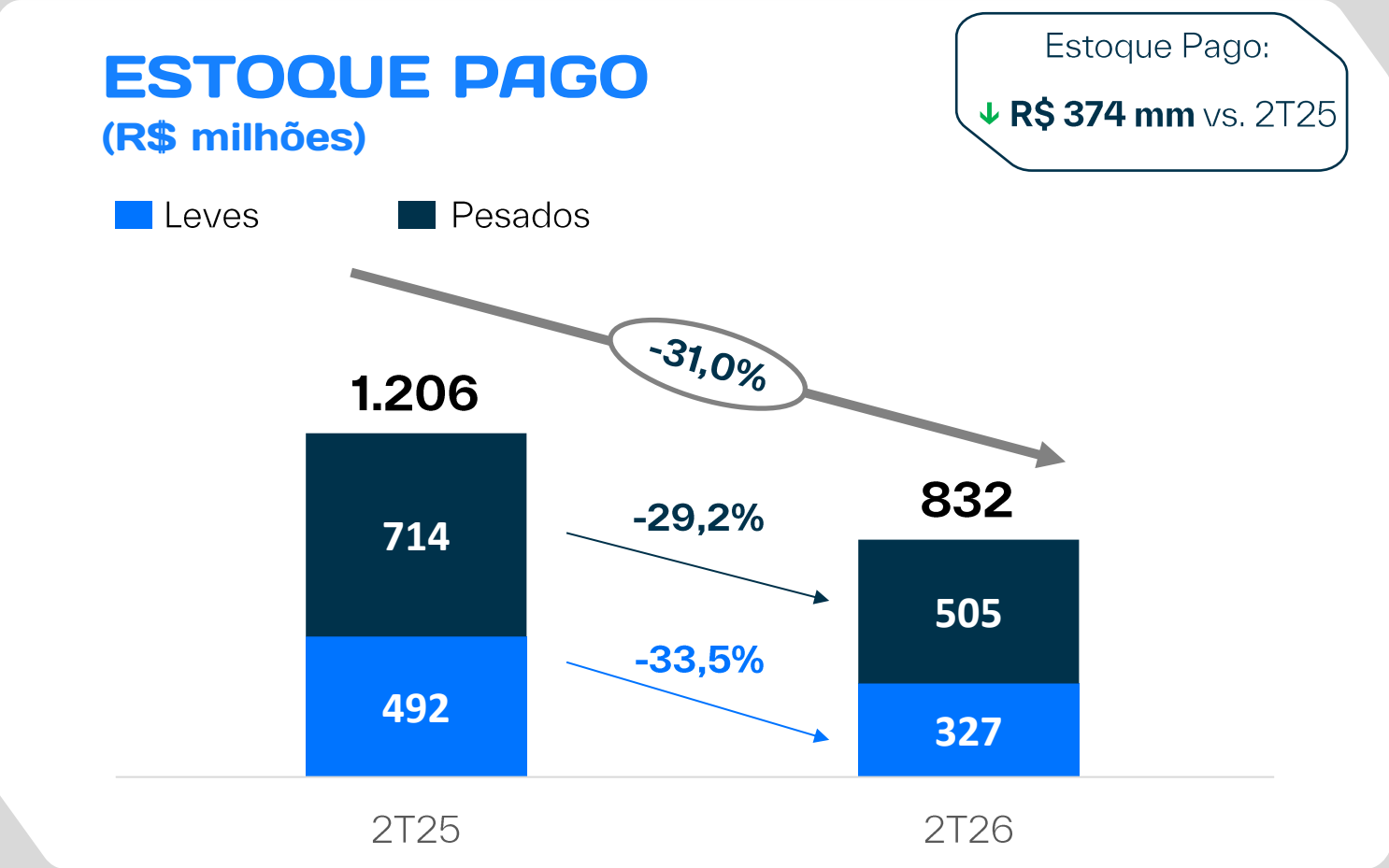


2T26
Menor nível de CAPEX
dos últimos 3 ANOS

Investimentos 2T26:
-77% vs. 2T25
-22% vs. 1T26

(1) Inclui expansão e manutenção de lojas, compra e venda de test-drive, móveis e utensílios, dentre outros investimentos operacionais

Melhoria substancial do Ciclo de Caixa Operacional



CAPITAL DE GIRO - CONSOLIDADO

Prazo médio (Dias)	2T25	2T26	Δ Dias A/A
Estoques ¹	81	68	-13
Fornecedores ²	63	69	+6
Contas a Receber ³	22	25	+3
Ciclo de Conversão de Caixa	40	24	-16

DESTAQUES ESTRATÉGICOS

- Normalização (aumento) do estoque de seminovos
- Aumento do estoque de veículos eletrificados (híbridos e elétricos)
- Redução contínua do estoque pago AGRO
- Diminuição relevante do ciclo de conversão de caixa**

(1) Exclui efeitos de cut-off, veículos e peças em trânsito e impairment; (2) Inclui o saldo de Floor Plan no saldo de fornecedores; (3) Desconsidera alienação de imóvel (venda de ativo), conforme Fato Relevante divulgado em 25/05/2026.



Estrutura de Capital

Dívida líquida e alavancagem

PERFIL DO ENDIVIDAMENTO 2T26	PRAZO MÉDIO 2,5 ANOS	CUSTO MÉDIO CDI + 2,4% A.A.	FLOOR PLAN DISPONÍVEL R\$ 391,5 mm	COBERTURA DE CAIXA Até 2027 <i>Caixa ≥ amortizações de curto prazo</i>
------------------------------------	-------------------------	--------------------------------	---------------------------------------	--

PRINCIPAIS INDICADORES - 2T26

R\$ milhões

DÍVIDA BRUTA

R\$ 2.491 mm

Jun/25: R\$ 2.490 mm

CAIXA E EQUIVALENTES

R\$ 483 mm

Jun/25: R\$ 471 mm

DÍVIDA LÍQUIDA

R\$ 2.008 mm

Jun/25: R\$ 2.019 mm

ALAVANCAGEM
(DÍVIDA LÍQUIDA / EBITDA³)

3,6x

Jun/25: 3,8x

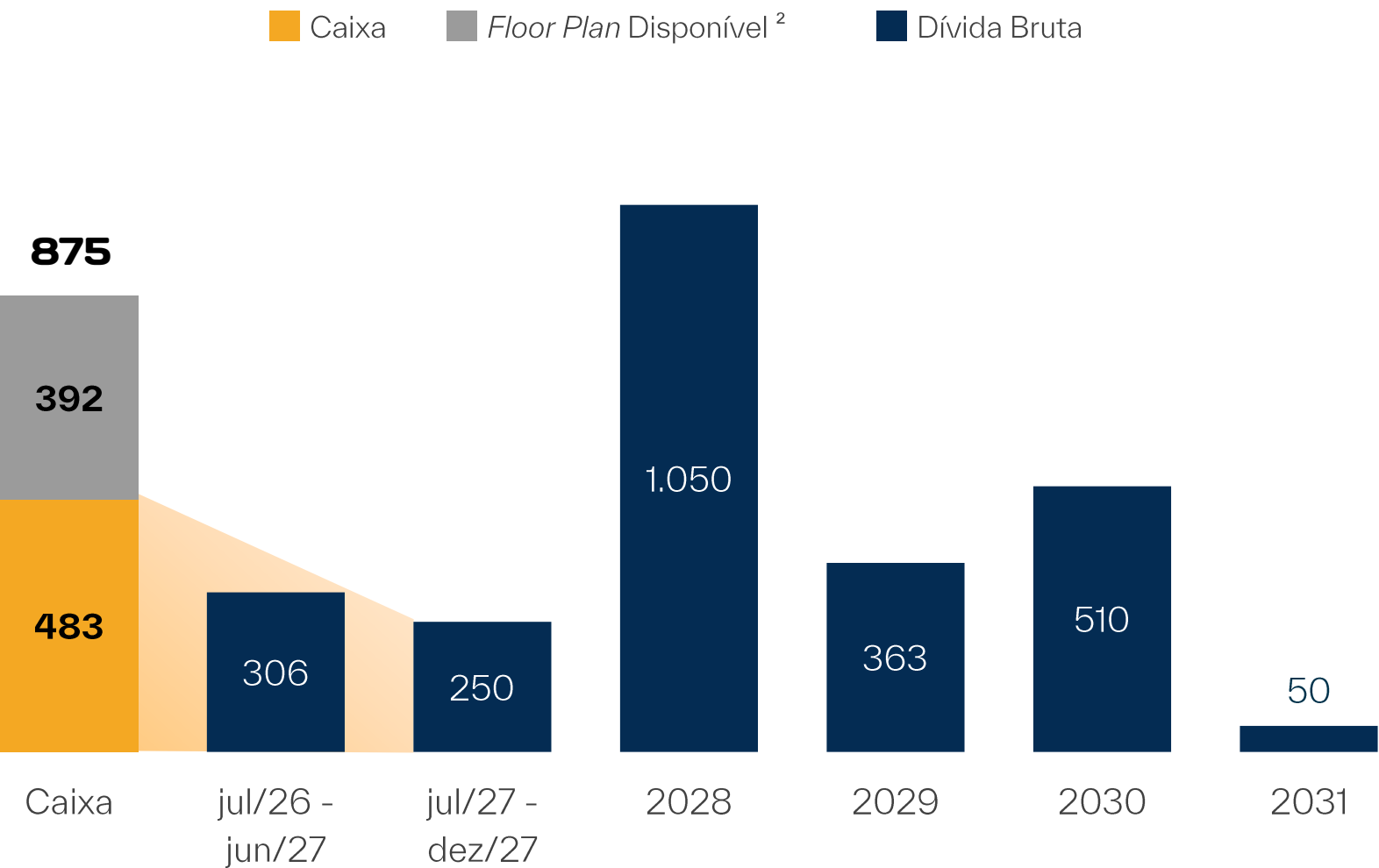
ALAVANCAGEM EX-ESTOQUE PAGO ¹

2,2x excluído estoque pago às montadoras (R\$ 832 mm)

Veículos serão convertidos em caixa quando vendidos

CRONOGRAMA AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA - 2T26

R\$ milhões



(1) Estoque pago: veículos leves e pesados em estoque, pagos às montadoras, que serão convertidos em caixa quando vendidos; (2) Floor Plan Disponível: linha de crédito disponibilizada pelas montadoras com período de carência para aquisição de veículos novos; (3) Os ajustes ao EBITDA estão discriminados nos Anexos deste documento.



Mensagens Finais



NOVOS PRODUTOS E SERVIÇOS

Pilotos iniciados em agosto/2026: Inovação, qualidade e praticidade a serviço dos clientes



VEÍCULOS POR ASSINATURA

Autostar
signature.

CARRO POR ASSINATURA

Mais vantagens para você
dirigir seu 0km ainda hoje

- Zero burocracia
- Manutenção inclusa.
- Sem custos com IPVA e Seguro

Veículos blindados a pronta entrega

ATENDIMENTO A DOMICÍLIO

VOLVO

MANUTENÇÃO ESPECIALIZADA
PARA O SEU VOLVO ONDE VOCÊ ESTIVER

Conforto, praticidade e eficiência.

Autostar

Conforto, tempo e praticidade

HORÁRIO ESTENDIDO OFICINA

ESTAMOS AQUI
PARA VOCÊ
ATÉ 00:00!

A flexibilidade e agilidade que todo
cliente AUTOSTAR merece,
agora também no atendimento sob
agendamento na nossa oficina
BMW Vila Olímpia.

SUA ROTINA NÃO PARA. NOSSA
OFICINA TAMBÉM NÃO.

Exclusivo para
a unidade:

BMW VILA OLÍMPIA
R. Gomes de Carvalho, 421
☎ (11) 3058-8888
📍 (11) 98935-6439

Autostar

Disponibilidade

AUTOMOB: Início da trajetória de valor após criação das bases

Mais do que vender veículos, nosso objetivo é gerar valor ao longo de cada etapa da jornada do cliente

	ÍNDICE	2T25	2T26	GUIDANCE 2027		
NOVOS	VEÍCULOS /LOJA MENSAL	31	36	37		Continuar a expansão das vendas por ponto em NOVOS e SEMINOVOS
			▲ 16,9%			
SEMINOVOS	USADOS/ NOVOS	0,6x	0,5x	1,0x		Otimizar o portfólio de lojas: Dividir pontos entre marcas, respeitando a independência de cada montadora
			▼ 0,1x			
F&I	RECEITA BRUTA /VEÍCULO (R\$)	2.703	3.117	3.900		Ampliar a penetração de serviços (F&I e pós-vendas), elevando fidelização e rentabilidade
			▲ 15,3%			
PÓS-VENDAS	MARGEM BRUTA	39,6%	40,8%	42,0%		Reduzir despesas após integração sistêmica: Captura de sinergias se inicia a partir do 3T26
			▲ 1,2 p.p.			
AGRO & MÁQUINAS	MARGEM BRUTA	9,2%	14,4%	16,0%		Retomar a rentabilidade do AGRO: Disciplina de custos e despesas e ganhar volume em máquinas novas
			▲ 5,2 p.p.			
Evolução em 4 da 5 premissas ao Guidance 2027						Reduzir o ciclo de caixa operacional: estoques mais saudáveis e menor estoque pago — foco em GIRO
						Extrair valor de novos produtos e serviços, unindo inovação e digitalização
						Melhoria da experiência do CLIENTE, combinando CRESCIMENTO e RETOMADA DO LUCRO

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



Anexos



RECONCILIAÇÕES



RECONCILIAÇÕES (R\$mm)	2T25	2T26	YTD 2025	YTD 2026
EBIT	63,4	78,8	154,4	160,2
Impairment: Impostos e depósitos judiciais	-	-	-	-
Impairment: Estoques	(5,6)	-	(5,6)	-
Impairment: Contas a Receber	-	-	-	-
Gastos Administrativos	-	1,6	(4,8)	8,2
Evento Não-recorrentes Efeitos Climáticos	-	-	-	-
Ajuste de Provisões Contábeis	-	-	-	-
Amortização de PPA	8,3	9,2	13,3	17,0
Depreciação IFRS16 adoção inicial	-	-	-	-
Compra vantajosa	-	-	-	-
EBIT Ajustado	66,2	89,6	157,3	185,5

Reconciliação do EBITDA (R\$ milhões)	2T25	2T26	YTD 2025	YTD 2026
Lucro Líquido	(38,6)	(95,0)	(63,7)	(151,8)
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	(37,4)	15,6	(43,1)	17,3
(+) Resultado Financeiro Líquido	139,5	158,2	261,2	294,7
(+) Depreciação e Amortização	52,5	57,4	106,8	112,6
EBITDA	115,9	136,1	261,2	272,9
Impairment: Impostos e depósitos judiciais	-	-	-	-
Créditos Fiscais Extemporâneos	-	-	-	-
Impairment: Estoques	(5,6)	-	(5,6)	-
Impairment: Contas a Receber	-	-	-	-
Despesas administrativas	-	1,6	(4,8)	8,2
Evento não recorrentes efeitos climáticos	-	-	-	-
Ajuste de Provisões Contábeis	-	-	-	-
Compra vantajosa	-	-	-	-
EBITDA Ajustado	110,3	137,8	250,8	281,1

Reconciliação do Lucro Líquido (R\$ milhões)	2T25	2T26	YTD 2025	YTD 2026
Lucro Líquido Contábil	(38,6)	(95,0)	(63,7)	(151,8)
Impairment: Impostos e depósitos judiciais	-	-	-	-
Créditos Fiscais Extemporâneos	-	-	-	-
Impairment: Estoques	(3,7)	-	(3,7)	-
Impairment: Contas a Receber	-	-	-	-
Ajuste de Provisões Contábeis	-	-	-	-
Gastos administrativos	-	1,5	(4,1)	5,8
Evento não recorrentes efeitos climáticos	-	-	-	-
Resultado Financeiro	-	-	-	-
Amortização de PPA	5,5	6,0	10,5	11,2
Depreciação IFRS16 adoção inicial	-	-	-	-
Compra vantajosa	-	-	-	-
Lucro Líquido Ajustado	(36,8)	(87,5)	(61,0)	(134,7)



AUTOMOB



AUTOMOB RI



Fale com AUTOMOB RI