



Resultados 4T25 e 2025

25.março.2026



UMA EMPRESA DO GRUPO



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.

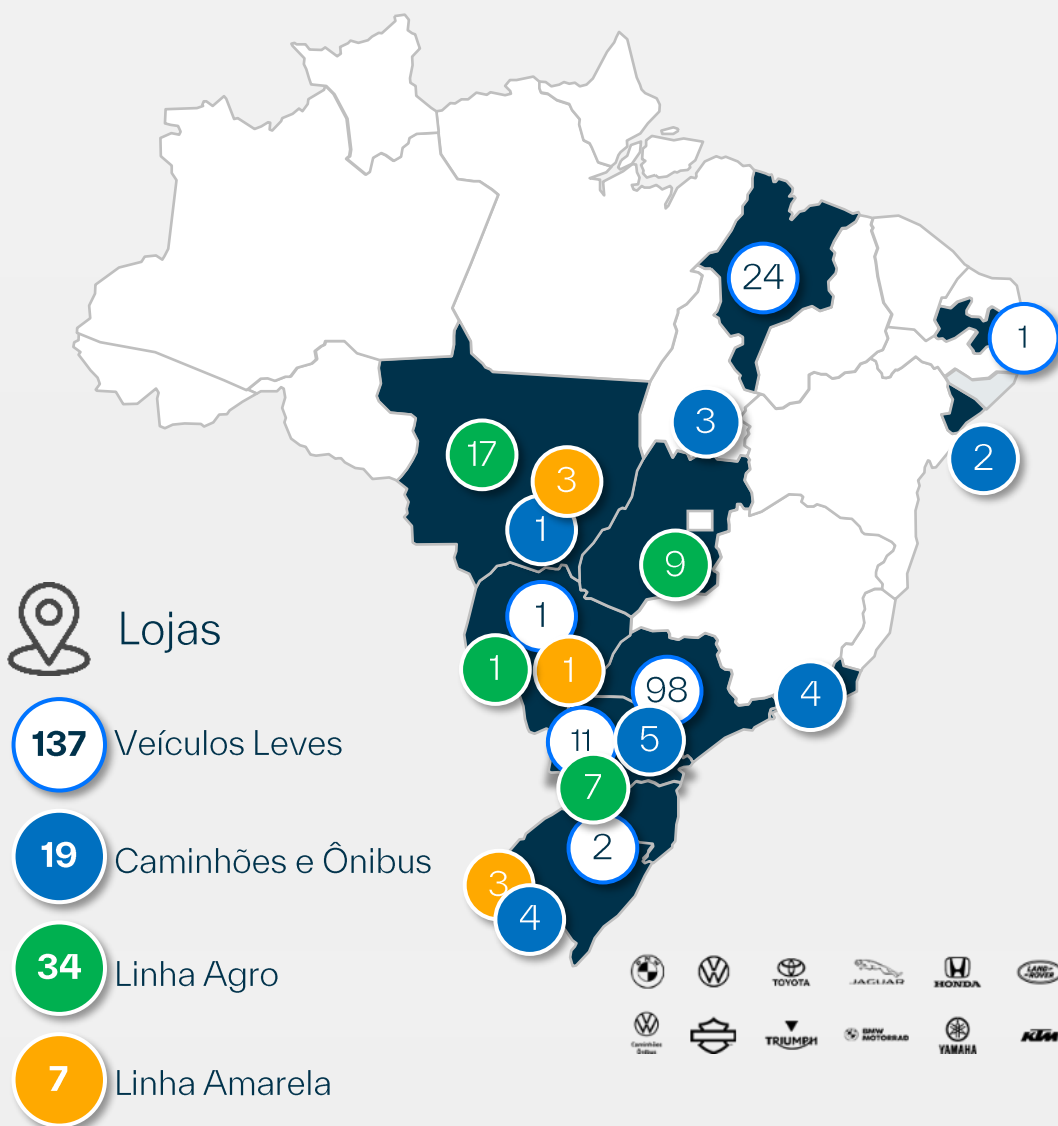
Os resultados, o desempenho e os eventos reais podem diferir substancialmente daqueles expressos ou implícitos nessas declarações em decorrência de vários fatores, tais como condições gerais e econômicas no Brasil e em outros países, taxas de juros, inflação e níveis de taxas de câmbio, mudanças nas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



MAIOR E MAIS DIVERSIFICADA REDE DE CONCESSIONÁRIAS DO BRASIL

Liderança e relevância nas 38 marcas nas regiões onde operamos



2025

R\$ 13,6 bi
Receita Bruta

R\$ 529 mi
EBITDA Ajustado⁴

+5,7 mil
Colaboradores

+161 mil
Veículos vendidos

197
Lojas

38
Marcas



- 1º LUGAR EM VENDAS NO BRASIL NAS MARCAS¹:**
- 1º MAIOR MESA DE AVALIAÇÃO DE VEÍCULOS USADOS DO BRASIL: +127.000 AVALIAÇÕES EM 2025**
- 1º MAIOR MESA DE FINANCIAMENTOS DO BRASIL: +R\$2,1 bi FINANCIADOS EM 2025²**
- 1º MAIOR GRUPO DE CONCESSIONÁRIAS DE CAMINHÕES DO PAÍS³**
- 1º MAIOR GRUPO DE CONCESSIONÁRIAS DE MÁQUINAS AGRÍCOLAS DO PAÍS³**



¹ Considera o volume de veículos leves vendidos no varejo em 2025; ² Maior volume de crédito intermediado conforme plataforma Fandi quando incluídos os volumes adicionais do grupo SIMPAR (R\$70MM/Mês) ³ Maior volume de emplacamentos de veículos novos no Brasil em 2025; ⁴ Reconciliação do EBITDA Ajustado está discriminada nos Anexos deste documento.

FORTALECENDO AS BASES PARA ACELERAR O CRESCIMENTO ORGÂNICO E AUMENTAR AS VENDAS POR PONTO



1) LOJAS MODERNIZADAS: MAIS CRESCIMENTO, MENOS CAPEX

- **14** REFORMAS CONCLUÍDAS NO 4T25 E **46** EM 2025
- **+92%** DA REDE MODERNIZADA NOS ÚLTIMOS 2,5 ANOS
- CAPEX: R\$ 30MM NO 4T25 (**-52%** VS. 4T24)

2) INÍCIO DA CAPTURA DE MAIORES VENDAS POR LOJA

- VEÍCULOS LEVES NOVOS/LOJA: **32,3** EM 2025 VS **30,8** EM 2024 (+5% a/a)
- VEÍCULOS LEVES SEMINOVOS/LOJA: **21,3** EM 2025 VS **17,7** EM 2024 (+21% a/a)
- VENDA DE USADOS / NOVOS: **0,7X** EM 2025 VS **0,6X** EM 2024

3) DISCIPLINA DE CAPITAL

- REDUÇÃO DO ESTOQUE PAGO: **↓ R\$ 410 MM** EM 2025 (-29% a/a)
- CICLO DE CAIXA OPERACIONAL: **↓ 20 DIAS** EM 2025 (-42% a/a)

4) SISTEMAS INTEGRADOS NA OPERAÇÃO DE VEÍCULOS LEVES

- **30%** DAS LOJAS FORAM INTEGRADAS NO 4T25, **100%** CONCLUÍDO EM FEV/26
- OPERAÇÃO MAIS ÁGIL POTENCIALIZARÁ SINERGIAS
- BENEFÍCIOS A SEREM CAPTURADOS AO LONGO DE 2026 E INTEGRALMENTE EM 2027

5) GESTÃO REFORÇADA EM NEGÓCIOS ESTRATÉGICOS

- **3** NOVAS DIRETORIAS MATRICIAIS: SEMINOVOS, PEÇAS E BLINDAGEM
- VISÃO TRANSVERSAL, AGILIDADE E CAPTURA AMPLIADA SINERGIAS

6) CRESCIMENTO DE VENDAS ACIMA DO MERCADO EM VEÍCULOS LEVES NOVOS E USADOS

- **50.706** VEÍCULOS NOVOS NO VAREJO EM 2025 **+8,5% A/A** E **+6,0 P.P.** ACIMA DO MERCADO¹
- **33.100** VEÍCULOS USADOS EM 2025 **+25,6% A/A** E **+8,4 P.P.** ACIMA DO MERCADO²

7) DESEMPENHO SUPERIOR NA VENDA DE SERVIÇOS (F&I E PÓS-VENDAS)

- **R\$ 2.710 RECEITA BRUTA / VEÍCULO** NO F&I EM 2025 **+20,5% A/A** E SUPERIOR A 2024 EM TODAS AS LINHAS DE NEGÓCIOS
- **40,0% MARGEM BRUTA** DE PÓS VENDAS EM 2025 **+4,3% P.P.** SUPERIOR A 2024

¹ Compara as vendas de veículos novos da AUTOMOB (incluindo as vendas diretas no varejo e excluindo as vendas diretas ao atacado/locadoras) com os dados reportados pela FENABRAVE

² Compara a venda de veículos leves usados da AUTOMOB (showroom e repasse) com os dados reportados pela FENAUTO (Automóveis e Comerciais Leves)

DESTAQUES FINANCEIROS 4T25 e 2025



RECEITA LÍQUIDA



RECORDE

4T25
R\$ **3,4** bi

+6,7% vs. 4T24

2025
R\$ **12,8** bi

+6,9% vs. 2024

LUCRO BRUTO



RECORDE

4T25
R\$ **470** mm

+12,7% vs. 4T24

2025
R\$ **1,9** bi

+11,0% vs. 2024

MARGEM BRUTA

14,0% 4T25 (+0,7 p.p. a/a)
14,5% 2025 (+0,6 p.p. a/a)

EBITDA Ajustado¹



RECORDE

4T25
R\$ **134** mm

+4,4% vs. 4T24

2025
R\$ **529** mm

+6,2% vs. 2024

MARGEM EBITDA AJUSTADA

4,0% 4T25 (-0,1 p.p. a/a)
4,1% 2025 (-0,1 p.p. a/a)

LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO AJUSTADO²

4T25

Veículos Leves: +R\$ 23 mm
Caminhões e Ônibus: +R\$ 14 mm
AGRO e Máquinas: -R\$ 53 mm
Despesa fin. Holding³: -R\$ 46 mm

- R\$ **62** mm

2025

Veículos Leves: +R\$ 141 mm
Caminhões e Ônibus: +R\$ 49 mm
AGRO e Máquinas: -R\$ 218 mm
Despesa fin. Holding³: -R\$ 160 mm

- R\$ **188** mm



LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO VEÍCULOS LEVES, CAMINHÕES E ÔNIBUS²

4T25

R\$ **37** mm

2025

R\$ **190** mm

Resultado positivo dos segmentos responsáveis por +92% da receita bruta reforça potencial de geração de valor

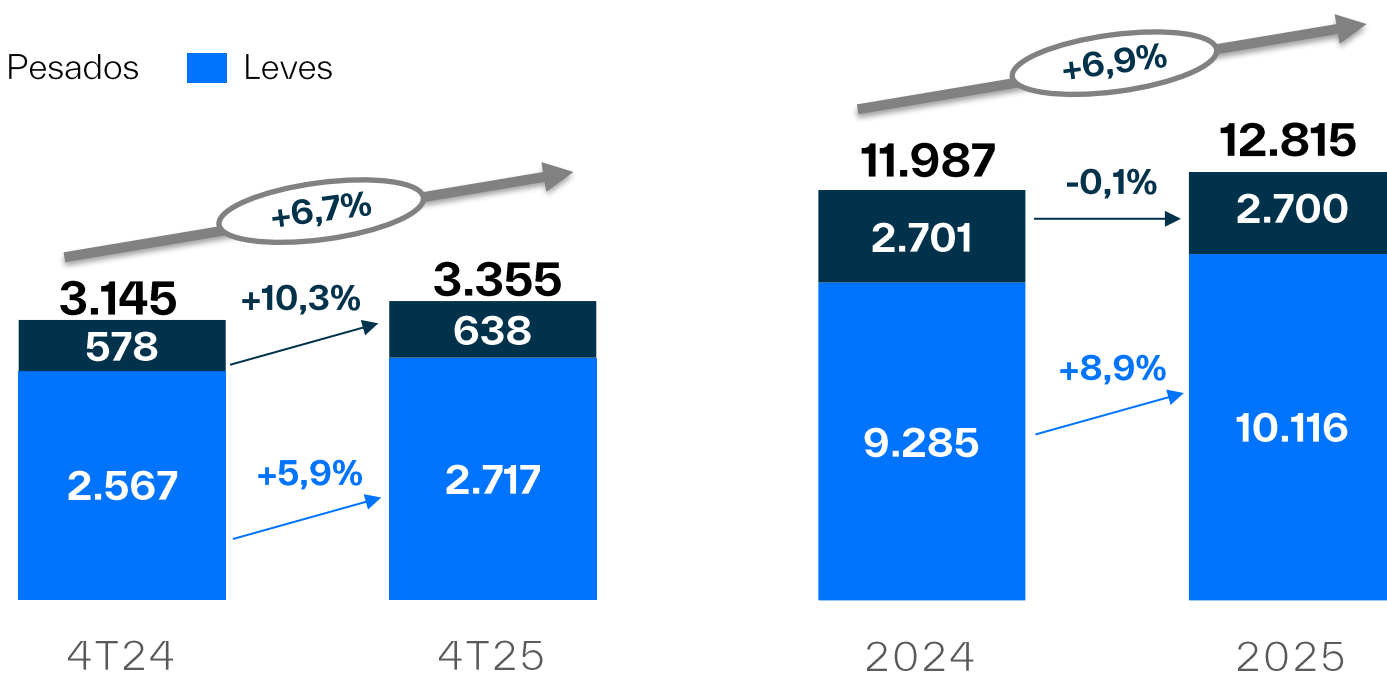
¹ EBITDA: R\$ 126MM no 4T25 e R\$426MM em 2025; ² Prejuízo Líquido: -R\$ 55 MM no 4T25 e -R\$286MM em 2025. Os ajustes ao EBIT, EBITDA e Lucro Líquido estão discriminados nos Anexos deste documento; A dívida líquida (ex-holding) foi alocada entre os negócios considerando o critério do estoque pago referente a cada negócio; ³ Despesas financeiras referentes a R\$1,0 bi da dívida líquida oriunda da reorganização societária realizada em dez/24.

RESULTADO CONSOLIDADO



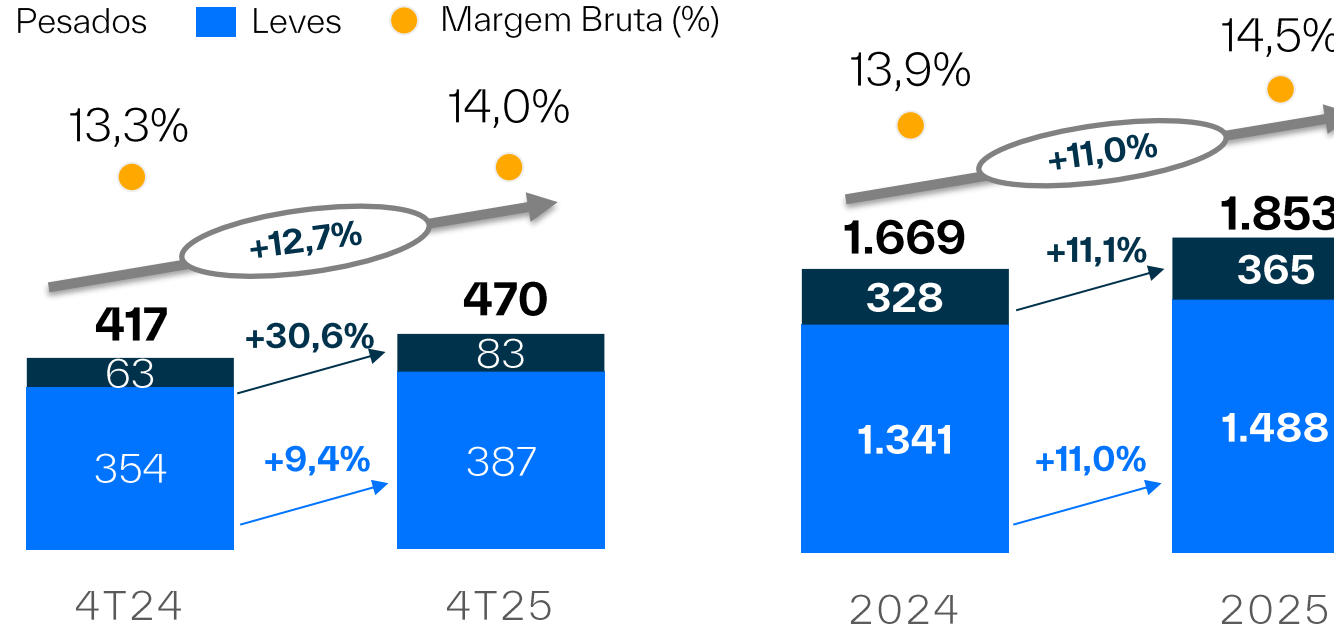
RECEITA LÍQUIDA (R\$ milhões)

■ Pesados ■ Leves



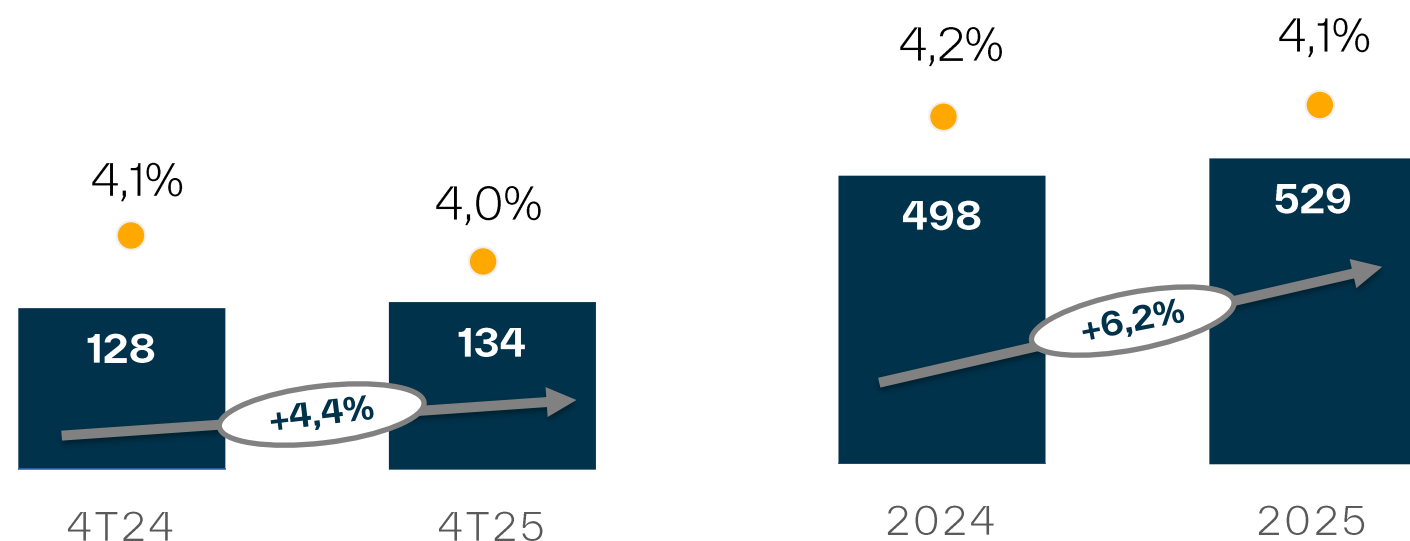
LUCRO BRUTO (R\$ milhões)

■ Pesados ■ Leves ● Margem Bruta (%)

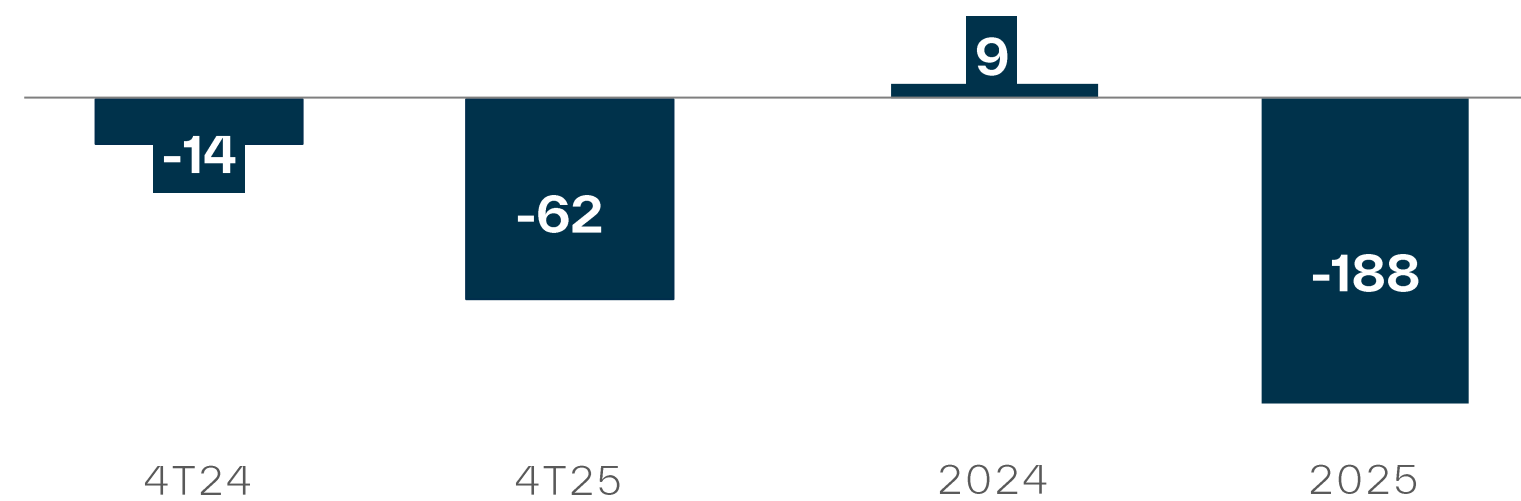


EBITDA AJUSTADO¹ (R\$ milhões)

■ EBITDA Ajustado ● Margem EBITDA Ajustada (%)



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

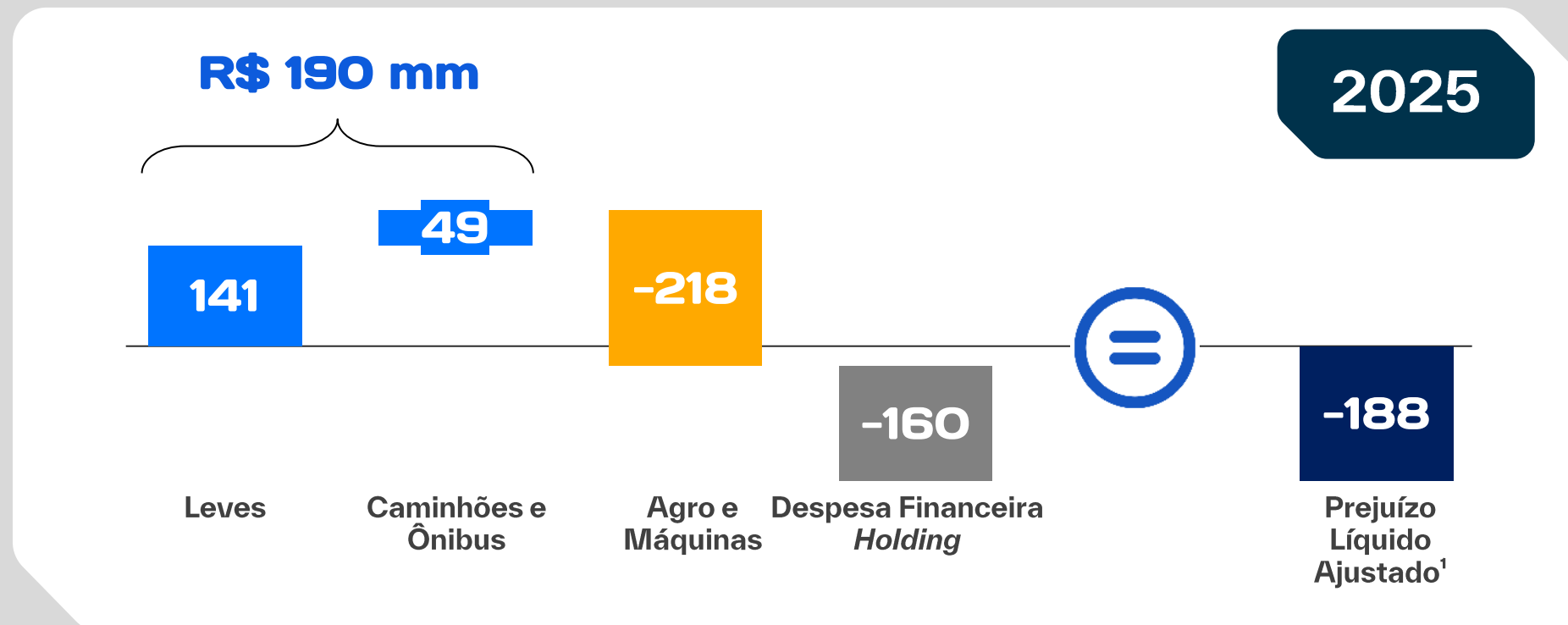
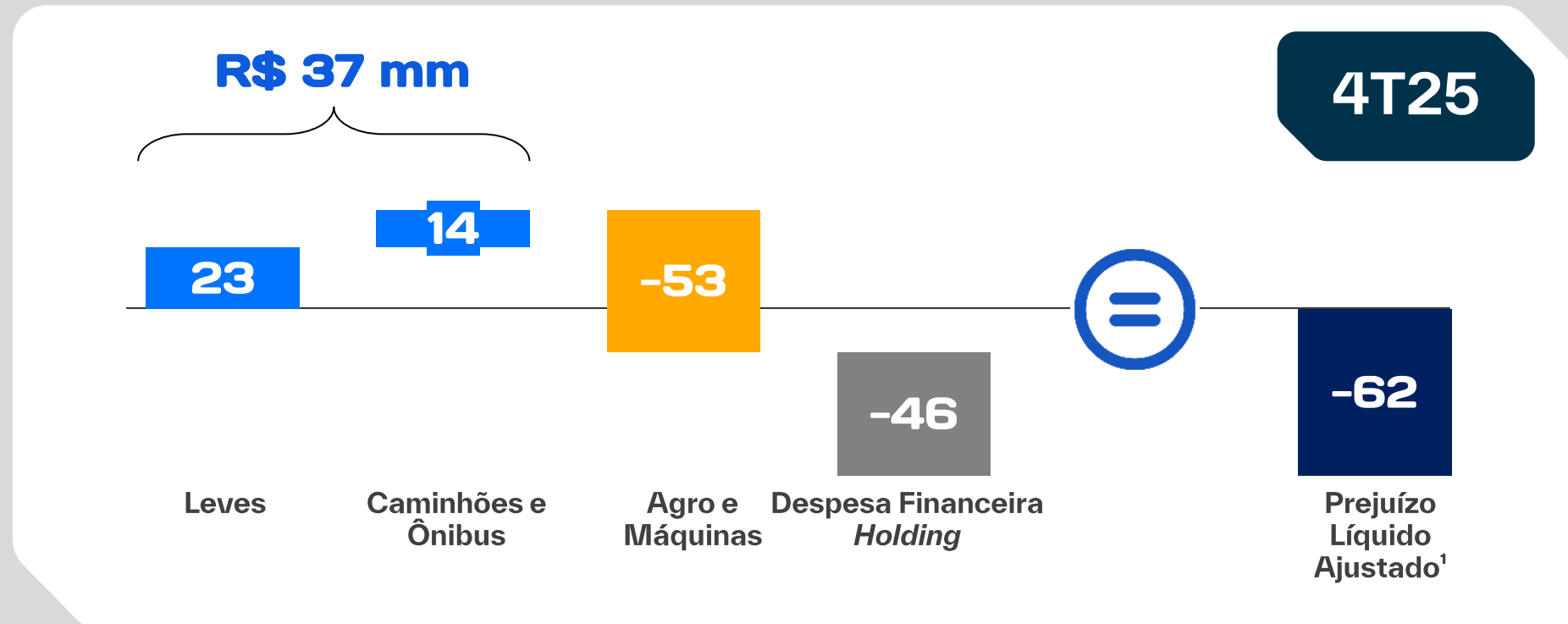


¹ Os ajustes ao EBIT, EBITDA e Lucro Líquido estão discriminados nos Anexos deste documento. Os números ajustados do 4T24 e de 2024 passam a contemplar o efeito da compra vantajosa e adoção inicial do IFRS16 referente às aquisições da Alta e da Best Points, reconhecidos como itens não-recorrentes para fins de comparabilidade.

LUCRO LÍQUIDO DE R\$ 190MM EM VEÍCULOS LEVES, CAMINHÕES E ÔNIBUS



Portfólio que concentra 92% da receita bruta mantém trajetória sólida de rentabilidade e criação de valor



% RECEITA BRUTA CONSOLIDADA 4T25



92%

LEVES, CAMINHÕES E ÔNIBUS

Lucro Líquido:

- R\$ 37 mm no 4T25
- R\$ 190 mm em 2025

Operações, que representam 92% da receita bruta, seguem gerando valor ao negócio de forma sustentável



8%

AGRO E MÁQUINAS

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

HOLDING

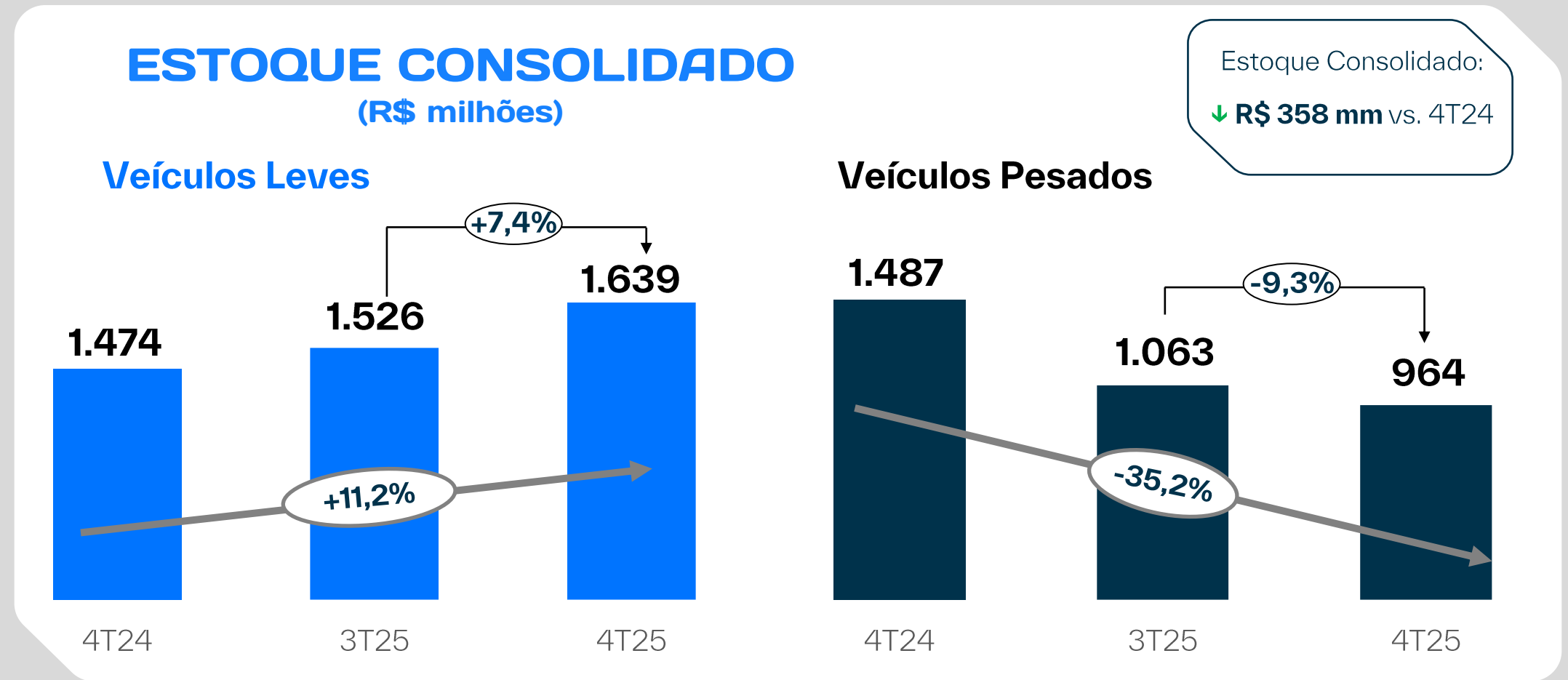
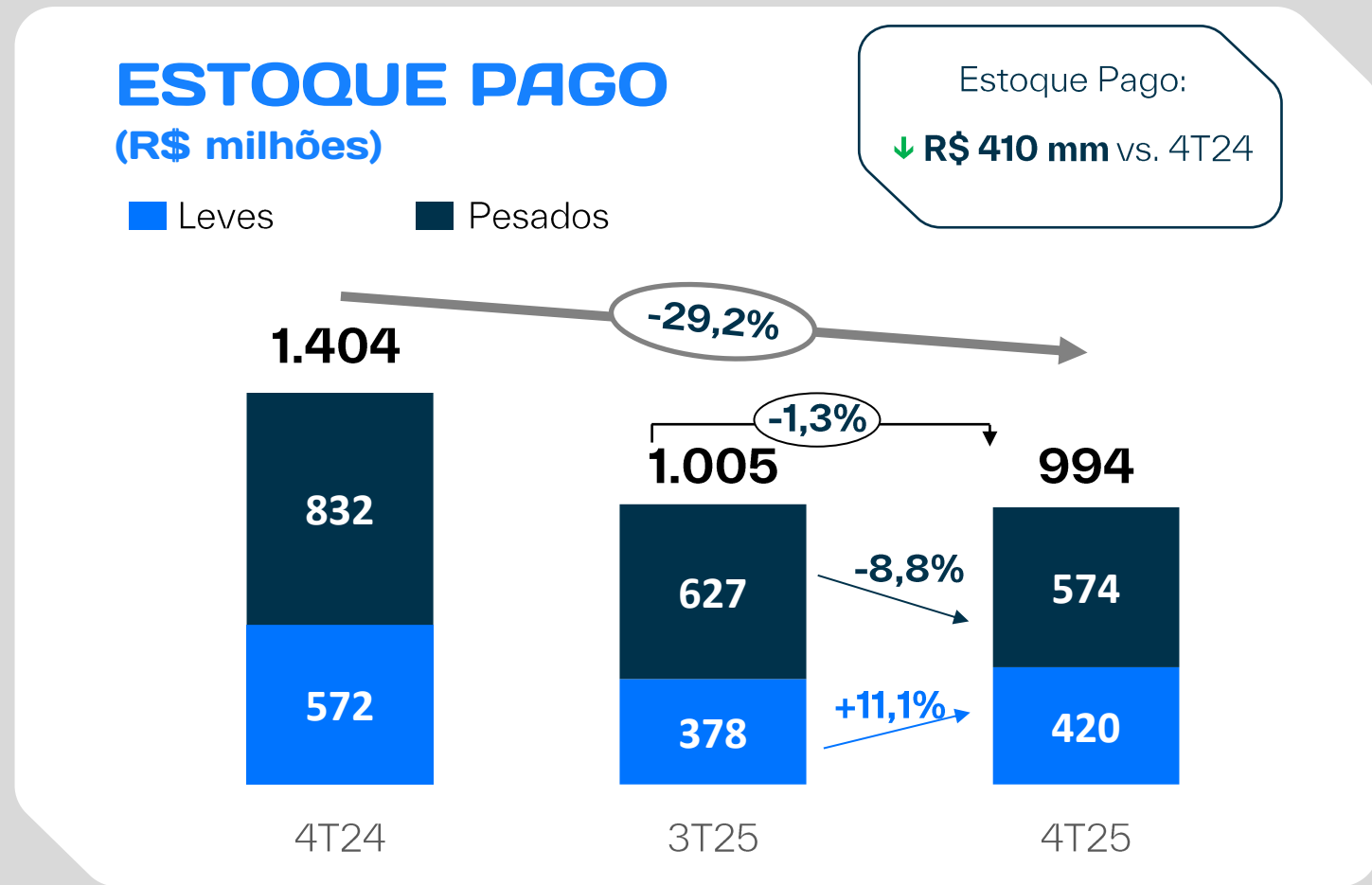
Despesas financeiras referentes a R\$1,0 bi da dívida líquida oriunda da reorganização societária realizada em dez/24

(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\$ 55 MM no 4T25 e -R\$286MM em 2025. 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

GESTÃO DE ESTOQUES: LIBERAÇÃO DE CAPITAL DE R\$410 MM EM 2025



CAPITAL DE GIRO - CONSOLIDADO

Prazo médio (Dias)	4T24	3T25	4T25	Δ Dias A/A
Estoques ¹	85	70	68	-17
Fornecedores ²	59	57	60	1
Contas a Receber	22	19	20	-2
Ciclo de Conversão de Caixa	48	31	28	-20

DESTAQUES ESTRATÉGICOS

- **Veículos Leves:** Aumento de 11,2% a/a do estoque, em linha com as compras de veículos novos que antecedem o período de férias das montadoras (sazonalidade);
- **Veículos Pesados:** Redução consistente dos estoques (-35,2% a/a em 2025) como consequência de condições comerciais mais atrativas para ativos específicos no setor Agro, respeitando a sazonalidade do plantio e a colheita;
- **Estoque Pago:** Liberação de R\$410mm de capital em 2025, em linha com a estratégia de normalização do capital de giro no segmento Agro.

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

LOJAS PREPARADAS PARA CAPTURAR VALOR ADICIONAL

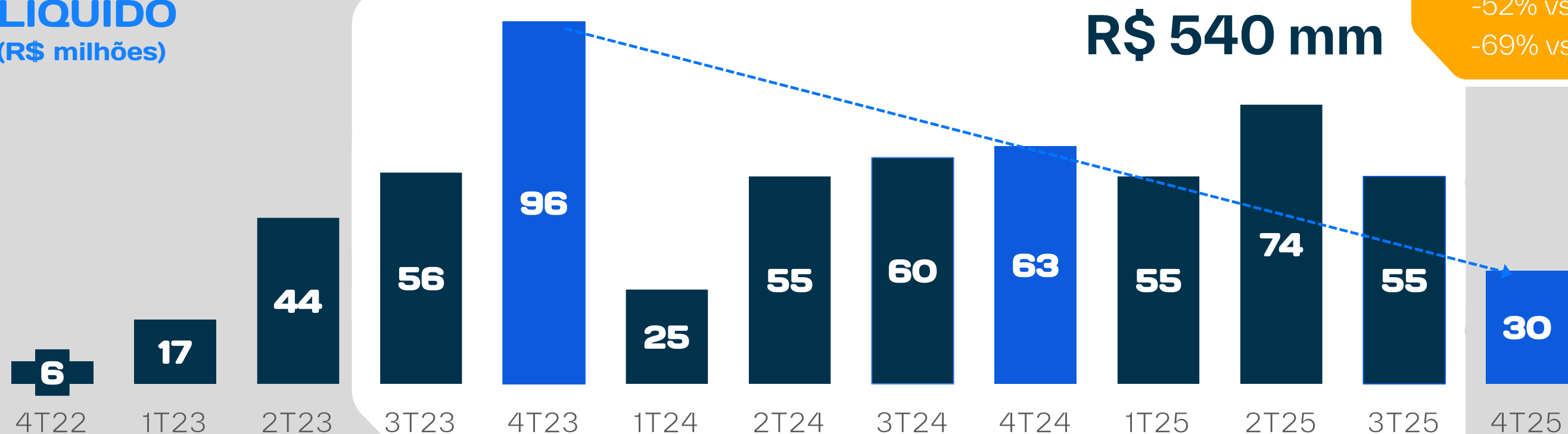


Rede modernizada e alinhada ao planejamento estratégico para maximizar o desempenho dos pontos existentes

**CAPEX
LÍQUIDO**
(R\$ milhões)



AUTOMOB EM CONSTRUÇÃO



Redução 4T25:

-52% vs. 4T24

-69% vs. 4T23

4T25

1 nova loja inaugurada
14 reformas concluídas,
totalizando **46** em 2025
+92% das lojas modernizadas

**LOJA
LEAPMOTOR
ORIGINAL**

(INAUGURADA EM
NOV/25 - SÃO LUIS,
MARANHÃO)



DESTAQUES ESTRATÉGICOS

- **Redução de 52% do CAPEX Líquido** no 4T25 ante o 4T24 – menor quantidade de reformas;
- **+92% da nossa rede** de 197 lojas foi aberta ou modernizada nos últimos 2,5 anos;
- **Lojas preparadas** para capturar valor adicional em 2026, com menor necessidade de capital;
- **Leapmotor Original** inaugurada no 4T25, dando continuidade à nossa estratégia de diversificação.

HPOINT PINHEIROS

Reforma elevou as vendas de veículos seminovos em 66%



Av. Eusébio Matoso, 800 Pinheiros, São Paulo - SP

Início: maio/25

Conclusão: out/25

→ MUDANÇAS ESTRUTURAIS DA HPOINT PINHEIROS

	ANTES	DEPOIS	Δ#	Δ%
Área showroom - seminovos (m ²)	664	1.774	1.110	167%
Capacidade exposição seminovos (#)	16	54	38	238%

→ VOLUME MENSAL ANTES E DEPOIS DA REFORMA ¹

	ANTES	DEPOIS	Δ#	Δ%
Novos	40	55	15	38%
Seminovos	35	58	23	66%
Total	75	113	38	51%

Potencial adicional a capturar com equipe mais madura, mix de seminovos otimizado e giro de estoque mais eficiente

NOVO SHOWROOM DE NOVOS



NOVO SHOWROOM DE SEMINOVOS APÓS REFORMA



¹ Considera as vendas de veículos de Maio/2025 (antes) e Jan2026 (depois)

AUTOSTAR BMW NAÇÕES UNIDAS

Reforma elevou as vendas de veículos seminovos em 33%



Av. das Nações Unidas, 17.381 Santo Amaro, São Paulo - SP

Início: agosto/24

Conclusão: out/24

→ MUDANÇAS ESTRUTURAIS DA AUTOSTAR BMW

	ANTES	DEPOIS	Δ#	Δ%
Área showroom - seminovos (m²)	1.038	1.508	470	45%
Capacidade exposição seminovos (#)	30	52	22	73%

→ VOLUME MENSAL ANTES E DEPOIS DA REFORMA ¹

	ANTES	DEPOIS	Δ#	Δ%
Novos	30	31	1	5%
Seminovos	29	39	10	33%
Total	59	70	11	18%

Potencial adicional a capturar com equipe mais madura, mix de seminovos otimizado e giro de estoque mais eficiente



**NOVO SHOWROOM
DE SEMINOVOS
APÓS REFORMA**



¹ Considera as vendas de veículos de Jan/2024 a Out/2024 (antes) e Nov/2024 a Ago/2025 (depois)

ESTRUTURA DE CAPITAL

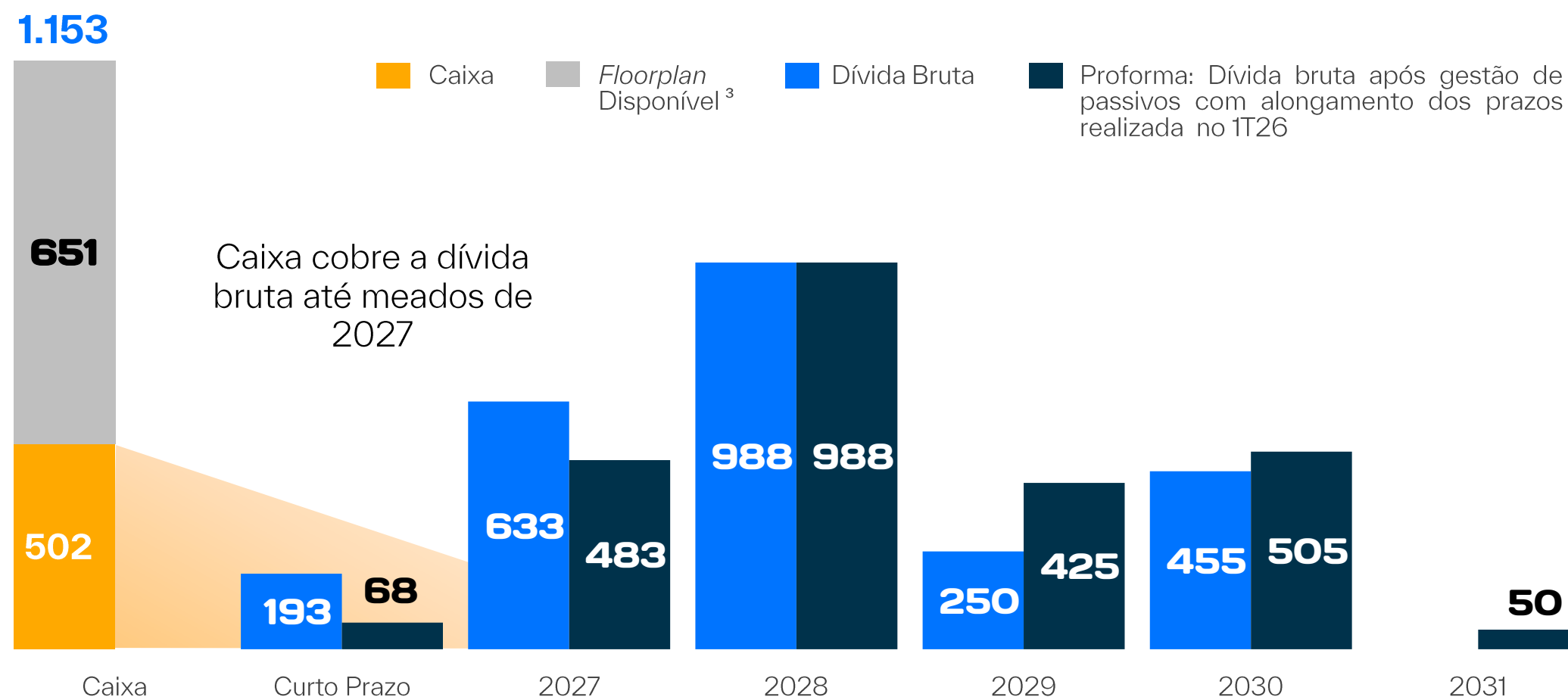


Alongamento do perfil da dívida com a gestão de passivos executada no 1T26

	Dez/24	Dez/25
Dívida Bruta	2.807	2.485
Caixa e Equivalentes	941	502
Dívida Líquida	1.865	1.983
EBITDA Ajustado UDM¹	498	529
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado¹	3,7x	3,7x

Alavancagem: **1,9x** quando excluído o estoque pago² às montadoras (R\$994mm em veículos que se converterão em caixa quando vendidos).

CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA BRUTA



Prazo Médio

2,8
anos

Custo Médio

CDI + 2,4%

Gestão de passivos com alongamento - 1T26

Debêntures: Custo CDI+2,55% a/a

- R\$ 150 mm - Vcto.: 2029, 2030 e 2031
- R\$ 125 mm - Vcto.: *Bullet* em 2029

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 Floorplan 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

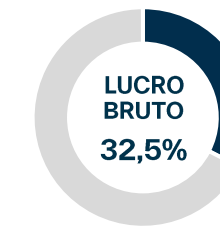
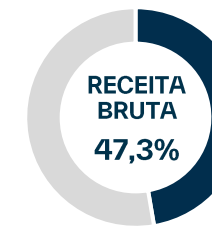
SONNERVIG

T•DRIVE

VEÍCULOS LEVES - NOVOS VAREJO

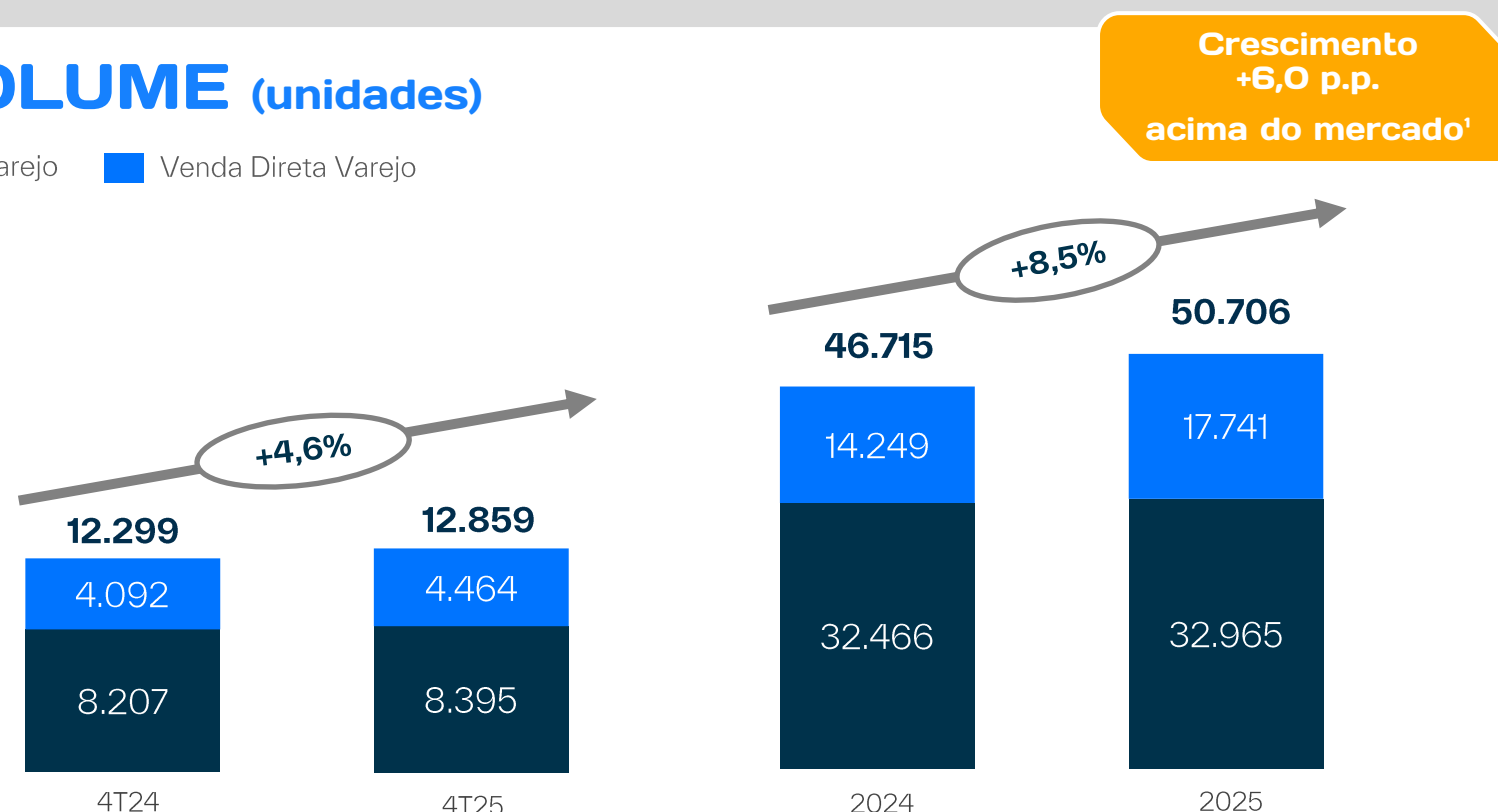
Crescimento consistente acima do mercado e avanço das margens operacionais

CONSOLIDADO
4T25 - %



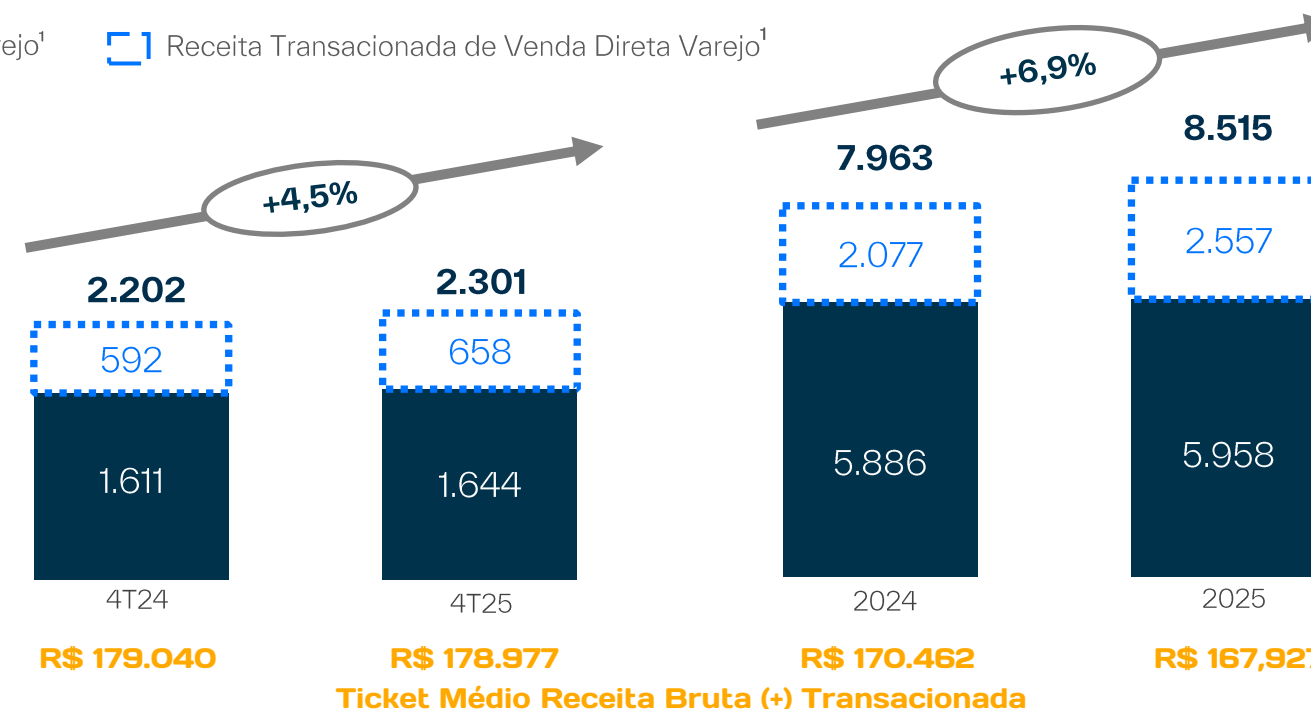
VOLUME (unidades)

■ Varejo ■ Venda Direta Varejo



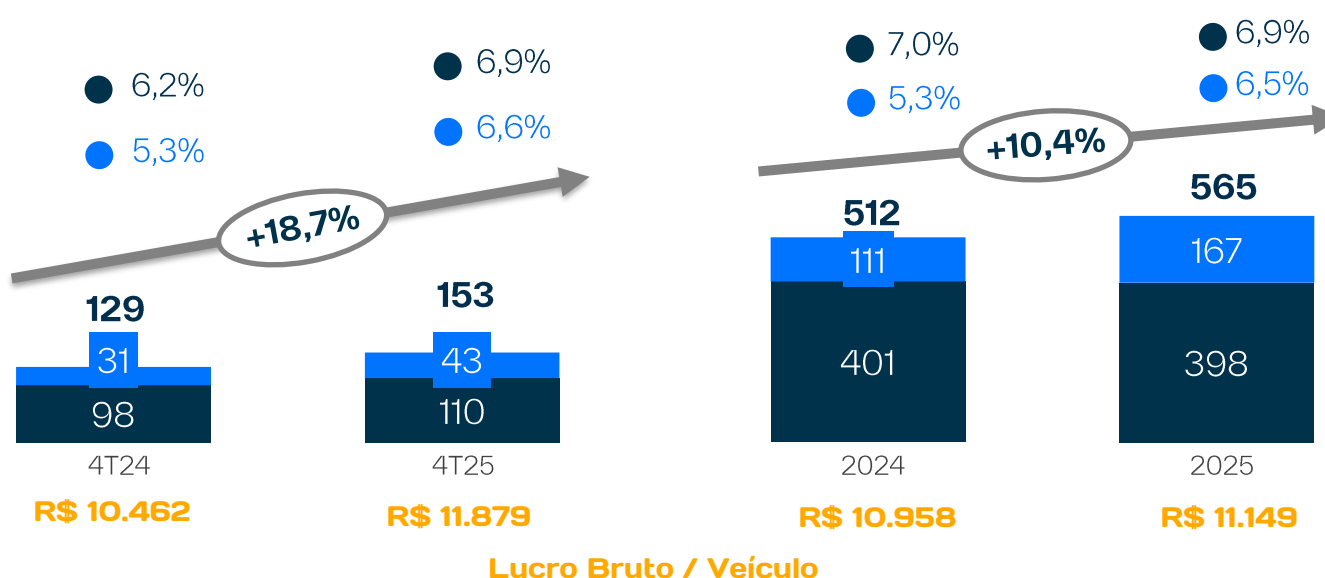
RECEITA BRUTA (R\$ milhões)

■ Varejo¹ □ Receita Transacionada de Venda Direta Varejo¹



LUCRO BRUTO (R\$ milhões)

■ Varejo ■ Venda Direta Varejo ● Margem Bruta Varejo (%) ● Margem Bruta Venda Direta (%)



DESTAQUES ESTRATÉGICOS

- Volume supera o mercado em **+6 p.p.**¹, com crescimento de **4,6% a/a** no 4T25 e **8,5%** em 2025, sustentado pela diversificação de portfólio e qualidade no atendimento;
- Venda de veículos leves novos/loja: **32,3** em 2025 vs. **30,8** em 2024 (+5% a/a), demonstrando início da captura de maiores volumes por ponto de venda;
- Receita bruta transacionada aumenta **4,5% a/a** no 4T25 e **6,9% a/a** em 2025, com destaque para aumento das vendas diretas;
- Lucro bruto cresce **18,7% a/a** no 4T25 e **10,4%** em 2025, combinando crescimento de volume com melhores margens operacionais.

¹ Compara as vendas de veículos novos da AUTOMOB (incluindo as vendas diretas no varejo e excluindo as vendas diretas ao atacado/locadoras) com os dados reportados pela FENABRAVE

VEÍCULOS LEVES - USADOS

Crescimento do volume de usados é essencial para a venda de serviços e expansão dos retornos

CONSOLIDADO
4T25 - %

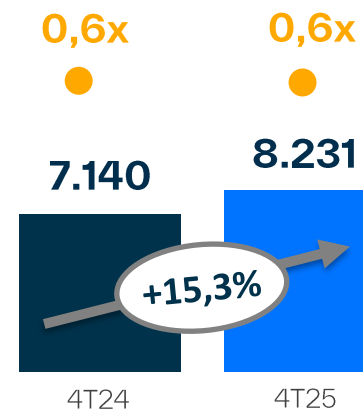
RECEITA
BRUTA
21,9%

LUCRO
BRUTO
11,6%



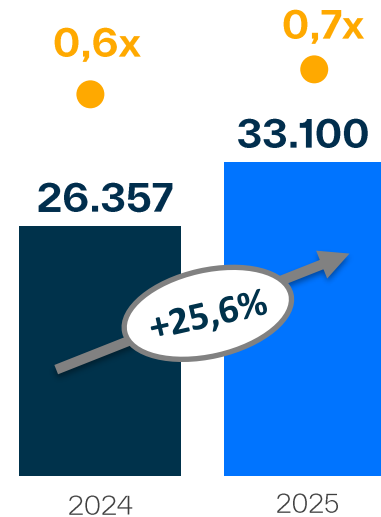
VOLUME (unidades)

● Relação Usado X Novo



37,1% 40,0%

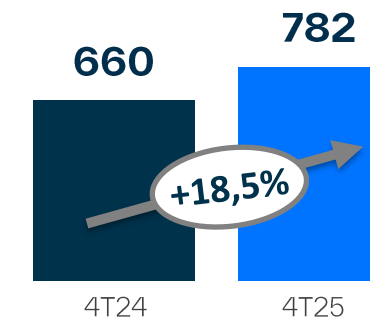
% de Vendas Repasse



30,6% 38,1%

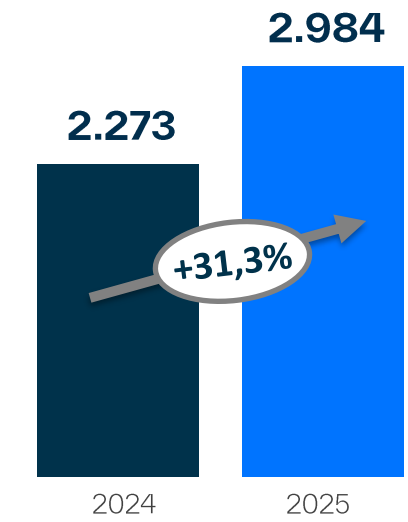
Crescimento
+8,4 p.p.
acima do mercado¹

RECEITA BRUTA (R\$ milhões)



R\$ 92.420 R\$ 95.003

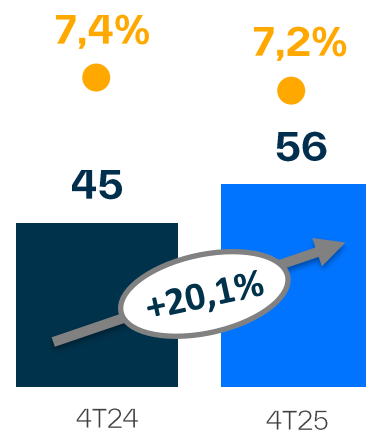
Ticket Médio (R\$)



R\$ 86.232 R\$ 90.154

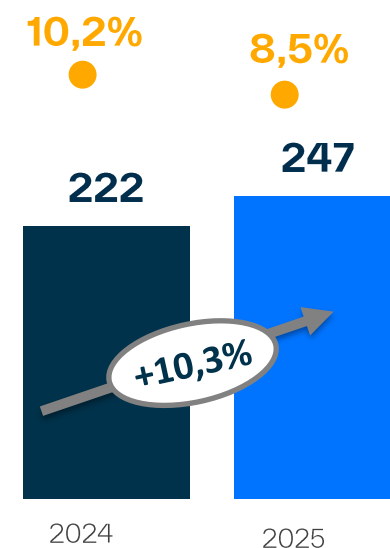
LUCRO BRUTO (R\$ milhões)

● Margem Bruta (%)



R\$ 6.363 R\$ 6.631

Lucro Bruto / Veículo



R\$ 8.427 R\$ 7.401

DESTAQUES ESTRATÉGICOS

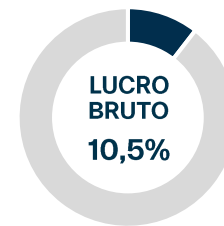
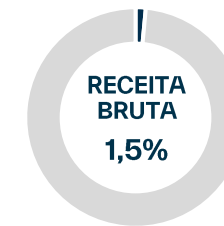
- Início da captura de maiores vendas por ponto: **21,3** em 2025 vs. **17,7** em 2024 (+21% a/a);
- Volume supera o mercado em **8,4 p.p.**¹ – crescimento de 15,3% a/a no 4T25 e 25,6% a/a em 2025, sustentado pela especialização em seminovos e melhoria contínua de *mix* e processos;
- Lucro bruto cresce **20,1%** a/a no 4T25 e **10,3%** a/a em 2025. O desempenho refletiu o aumento das vendas pelo canal de repasse e a redução do estoque pago na comparação anual, em linha com a estratégia de operar com níveis mais reduzidos ao final do ano devido à sazonalidade e ao pagamento do IPVA. Como esperado, essa dinâmica resultou em uma menor margem bruta no período;
- Lojas e equipes preparadas para vender mais veículos usados: Com apenas **0,3%** de participação, a **AUTOMOB** está inserida em um mercado que negocia mais de 11 milhões de veículos anualmente no país.

¹ Relação de Usado x Novo leva em consideração os veículos vendidos no varejo, excluindo vendas diretas atacado;

VEÍCULOS LEVES - F&I

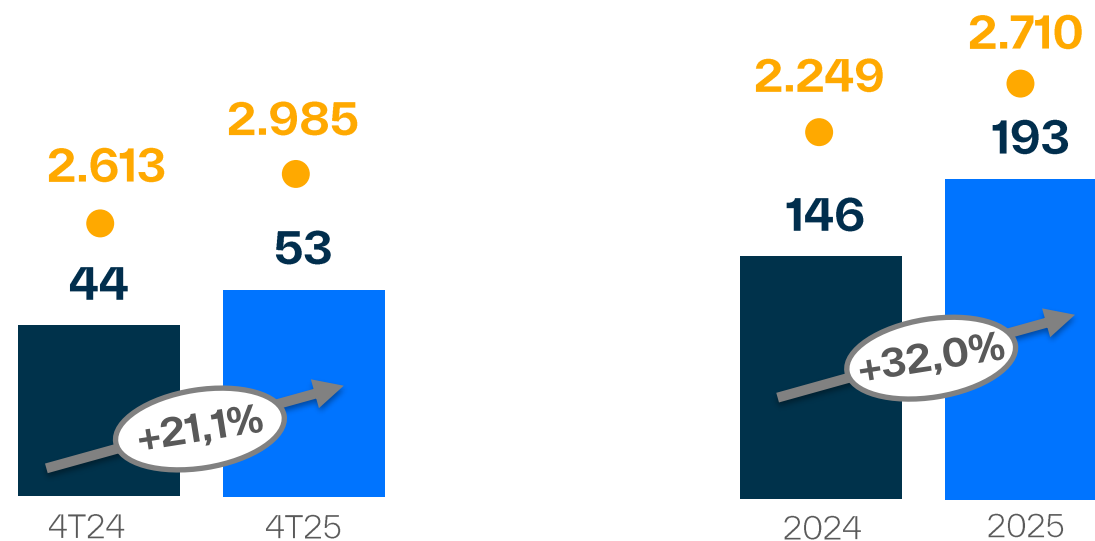
Ganhos de escala, melhorias de processos e treinamentos se traduzem em maior rentabilidade por veículo

CONSOLIDADO
4T25 - %



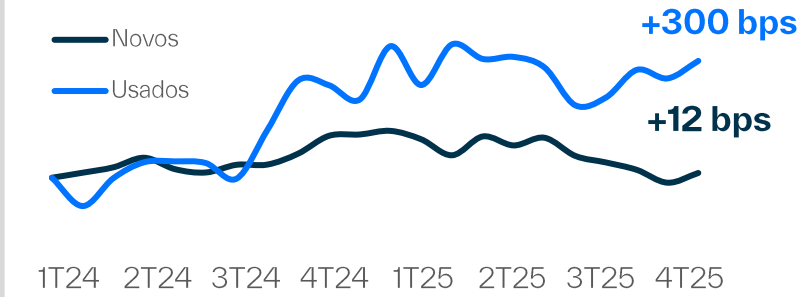
RECEITA BRUTA (R\$ milhões)

● Receita por Veículo² (R\$)

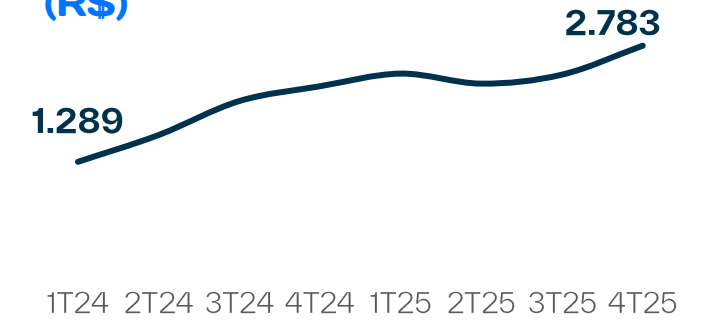


Melhores práticas internas:
R\$ 4,1 mil por veículo vendido¹

Rentabilidade sobre o financiamento² (Base-100 Mensal)

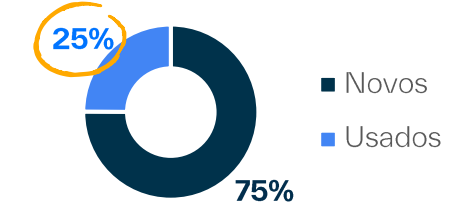


Lucro Bruto F&I por Veículo³ (R\$)

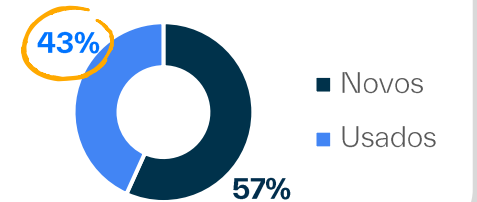


Crescimento na venda de usados é grande impulsionador da rentabilidade de F&I;

Volume Financiamentos 2025



Receita Financiamentos 2025



RECEITA BRUTA POR PRODUTO (R\$ milhões)

Financiamento	R\$ 25,0 mm	→	15,0%	R\$ 94,0 mm	→	30,1%	✓
Despachante	R\$ 13,8 mm	→	36,6%	R\$ 45,9 mm	→	36,6%	✓
Seguros	R\$ 7,1 mm	→	14,5%	R\$ 26,7 mm	→	30,1%	✓
Blindagem	R\$ 5,7 mm	→	21,6%	R\$ 20,6 mm	→	32,3%	✓
Consórcio	R\$ 1,7 mm	→	31,3%	R\$ 5,7 mm	→	35,0%	✓
Total F&I	R\$ 53,1 mm	→	21,1%	R\$ 192,9 mm	→	32,0%	

DESTAQUES ESTRATÉGICOS

- **Crescimento** de **21% a/a** no 4T25 e **32% a/a** em 2025, 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 **+300 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

Lucro bruto cresce e aumenta representatividade na comparação anual

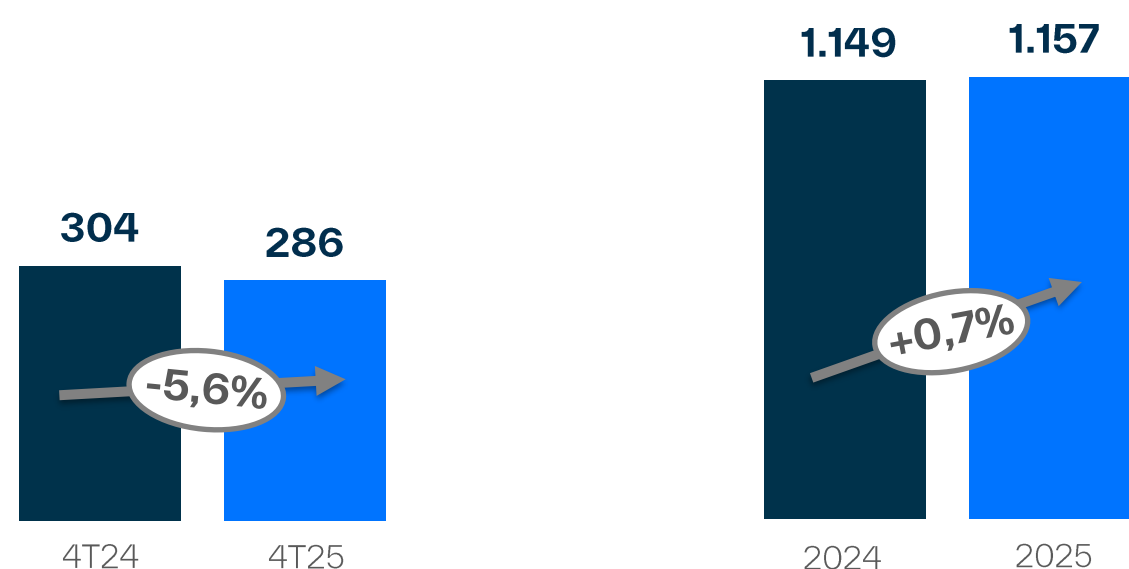
CONSOLIDADO
4T25 - %

RECEITA
BRUTA
8,0%

LUCRO
BRUTO
22,2%

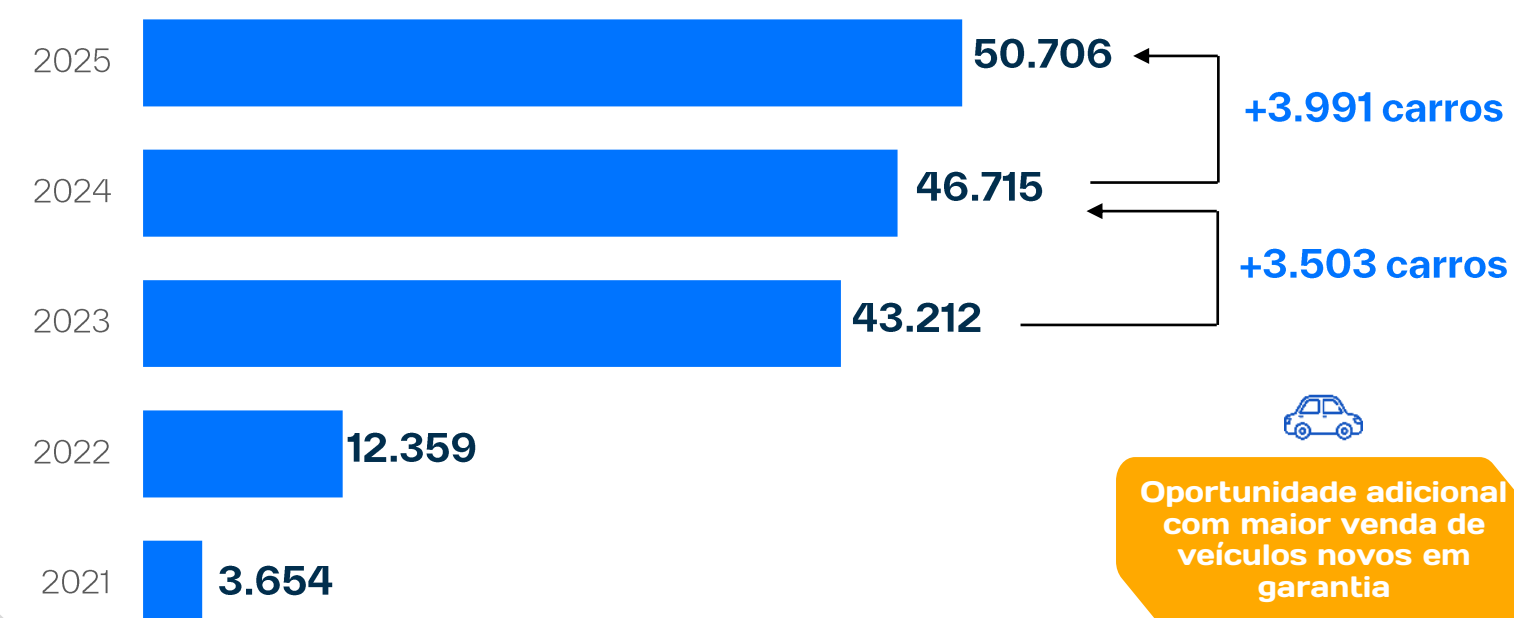


RECEITA BRUTA (R\$ milhões)



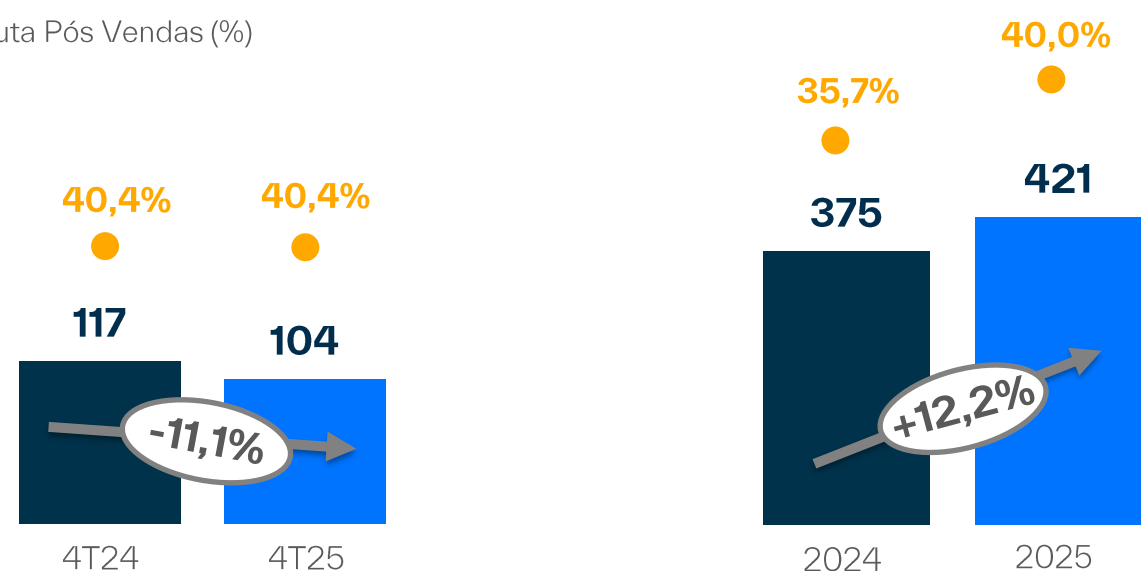
VENDAS DE VEÍCULOS NOVOS AUTOMOB

Crescimento do Mercado Endereçável de Pós-Vendas



LUCRO BRUTO (R\$ milhões)

● Margem Bruta Pós Vendas (%)



DESTAQUES ESTRATÉGICOS

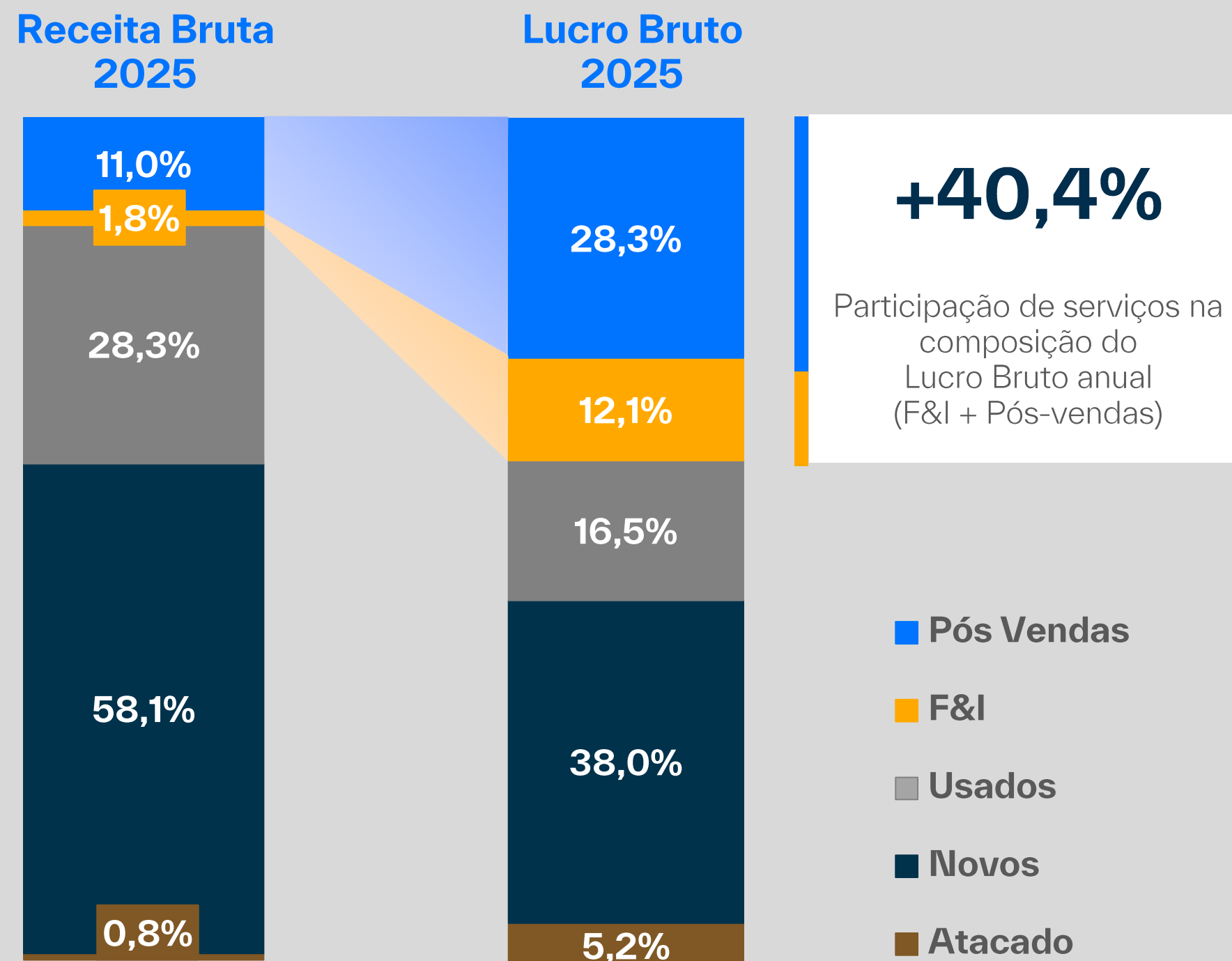
- **Receita bruta** estável em 2025 vs. 2024, tendo em vista o impacto negativo da integração de sistemas de **30%** das nossas lojas avaliado no 4T25;
- **Lucro bruto** avança **12,2% a/a** em 2025, com expansão da margem bruta em **4,3 p.p.** na comparação anual, dado o aumento da rentabilidade e da penetração dos serviços;
- **Oportunidade de crescimento** impulsionada pela expansão do mercado endereçável por meio do aumento das vendas de veículos novos e 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.

SERVIÇOS GANHAM MAIOR REPRESENTATIVIDADE SOBRE O LUCRO BRUTO CONSOLIDADO



Crescimento expressivo de F&I e Pós-Vendas para fidelizar clientes e elevar a rentabilidade



Evolução do Lucro Bruto (R\$ milhões)

Segmento	2024	Crescimento	2025
Pós-Vendas	375	+12,2%	421
F&I	120	+49,7%	180
Serviços e peças	495	+21,4%	601
% sobre Lucro Bruto de Veículos Leves	36,9%	+3,5 p.p.	40,4%



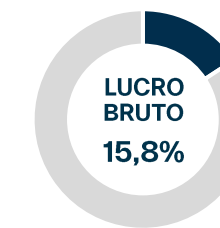
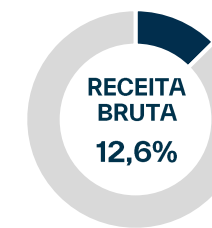
Caminhões e Ônibus



VEÍCULOS PESADOS - CAMINHÕES E ÔNIBUS

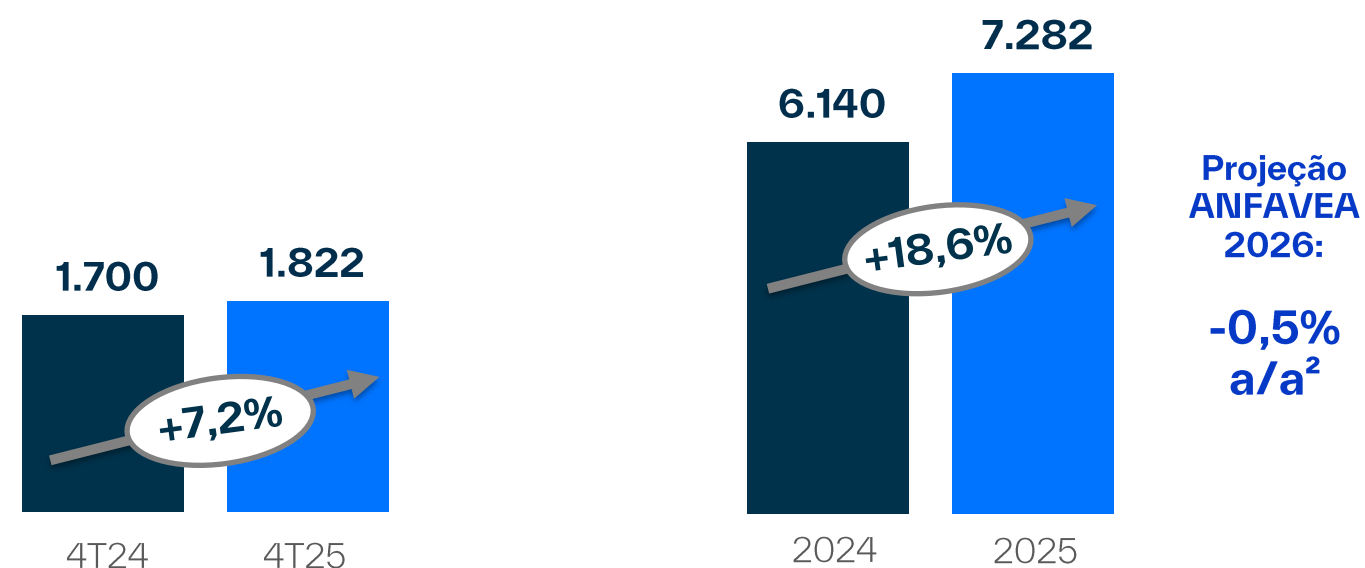
Soluções completas fidelizam o cliente e asseguram resiliência da receita e melhores margens operacionais

CONSOLIDADO
4T25 - %

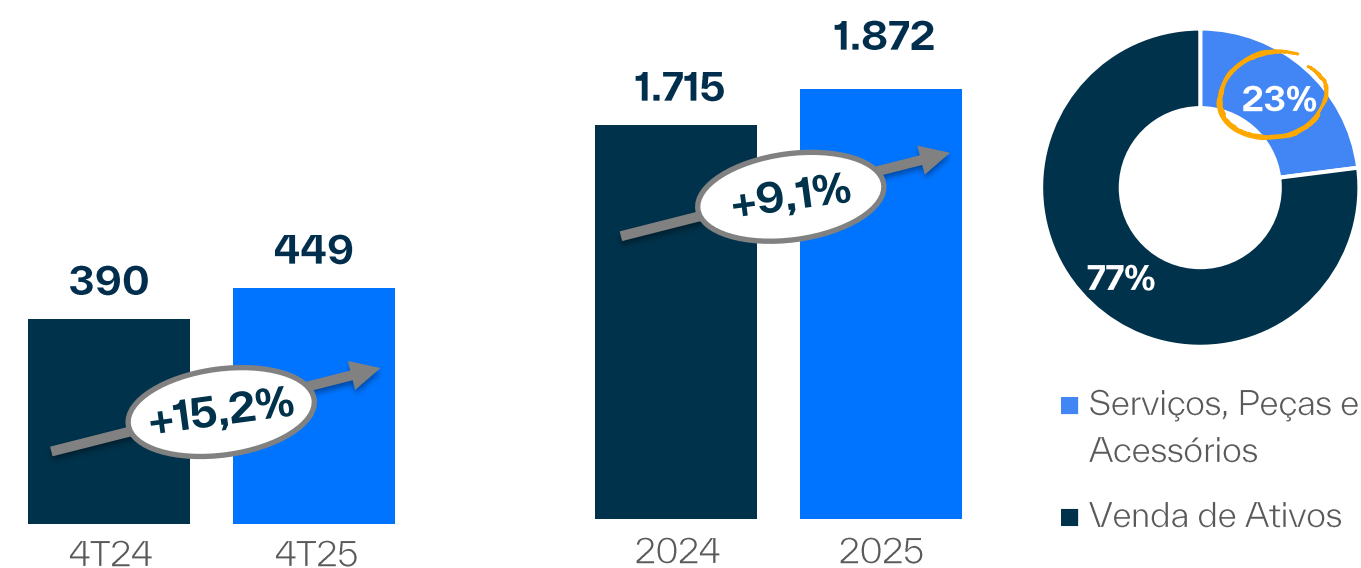


VOLUME (unidades)

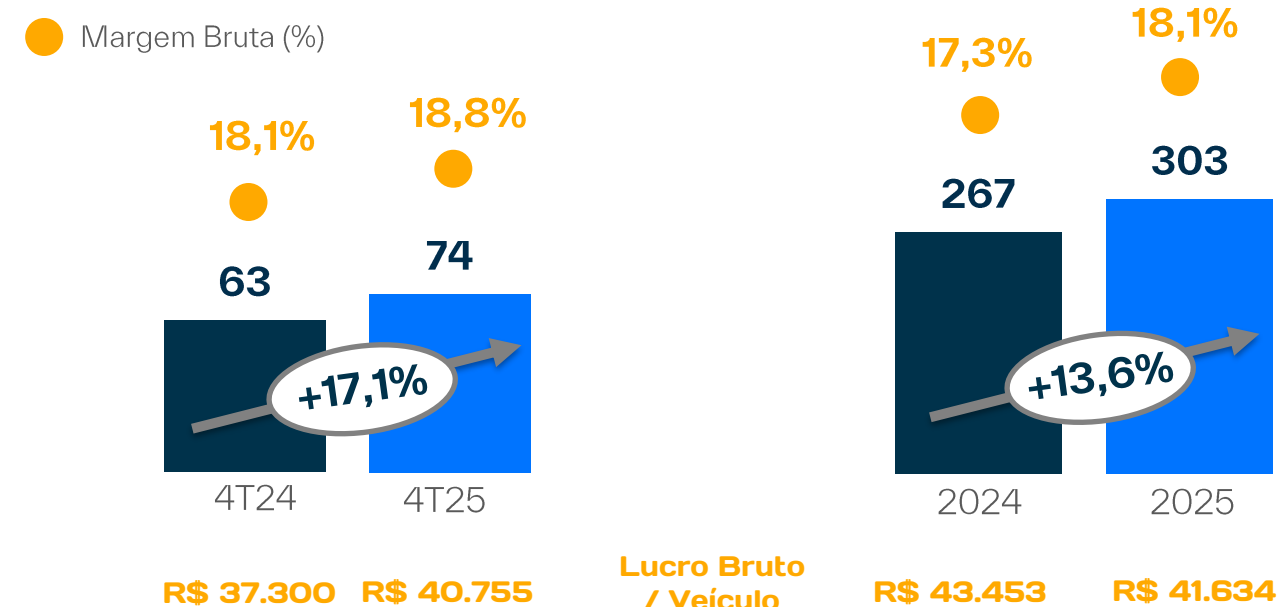
Crescimento
+25 p.p.
acima do mercado¹



RECEITA BRUTA (R\$ milhões)



LUCRO BRUTO (R\$ milhões)



DESTAQUES ESTRATÉGICOS

- **Volume vendido cresceu 7,2% a/a** no 4T25 e **18,6% a/a** em 2025, ante um mercado em retração de 7%. Houve um aumento significativo nas vendas de caminhões e ônibus, sobretudo pelo canal de vendas diretas, que levou a um desempenho **25 p.p.** acima do mercado, com ganho de *market share*;
- **Receita bruta aumentou 15,2% a/a** no 4T25 e **9,1% a/a** em 2025. Ambas as variações são menores quando comparadas ao volume de ativos vendidos, visto que são contabilizadas somente as comissões no caso das vendas diretas e consignação;
- **Lucro bruto registrou aumento de 17,1% a/a** no 4T25 e **13,6% a/a** em 2025. O aumento da margem bruta de **17,3%** em 2024 para **18,1%** em 2025 é explicado pela maior representatividade das vendas diretas e pelo aumento das margens na venda de serviços, pneus, peças e acessórios.

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>



Agro e Máquinas



AGROMOB

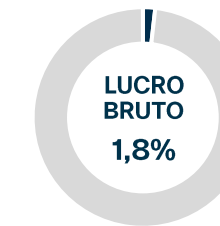
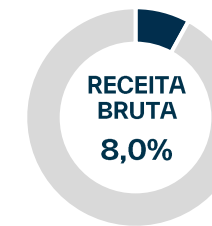


МАҚМОБ

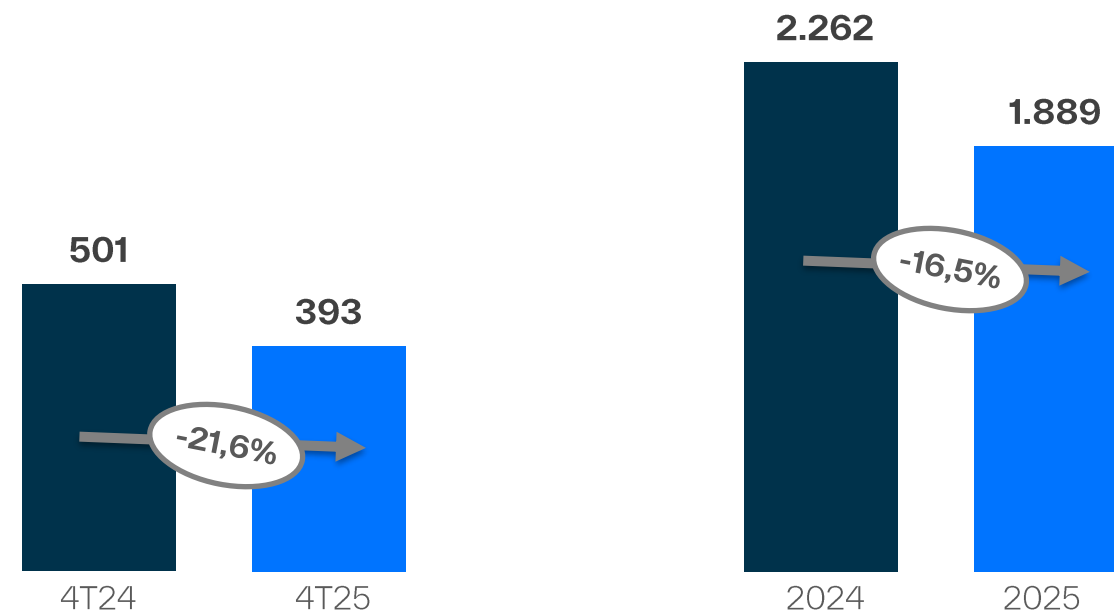
VEÍCULOS PESADOS - AGRO E MÁQUINAS

Redução do estoque pago em meio à menor demanda no setor

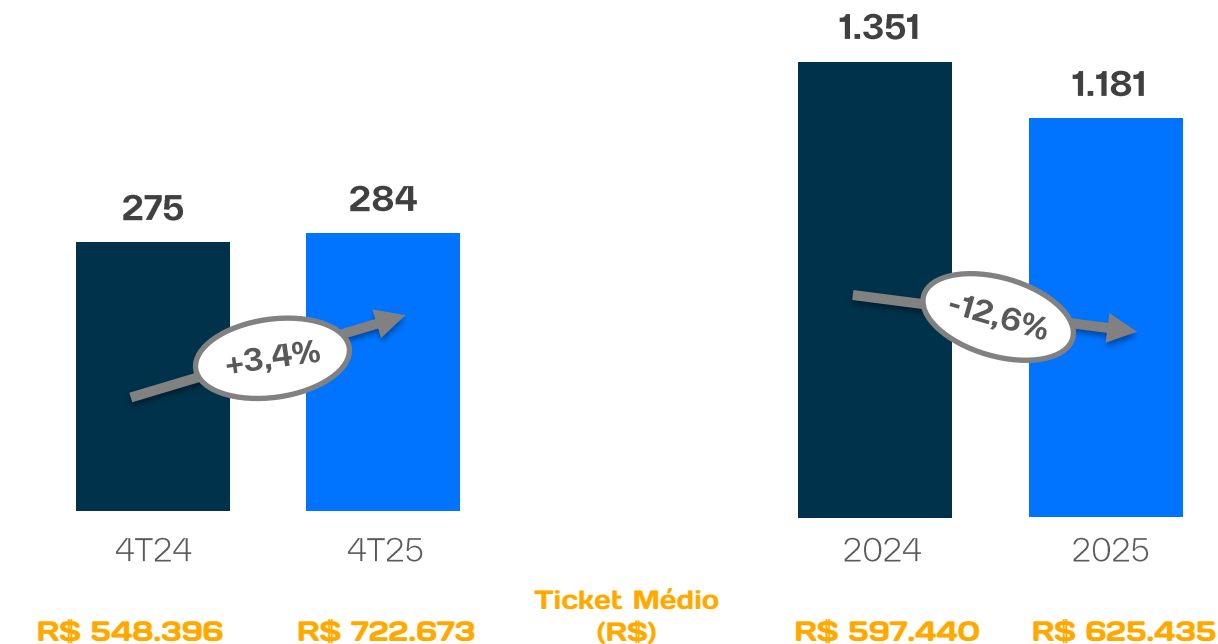
CONSOLIDADO
4T25 - %



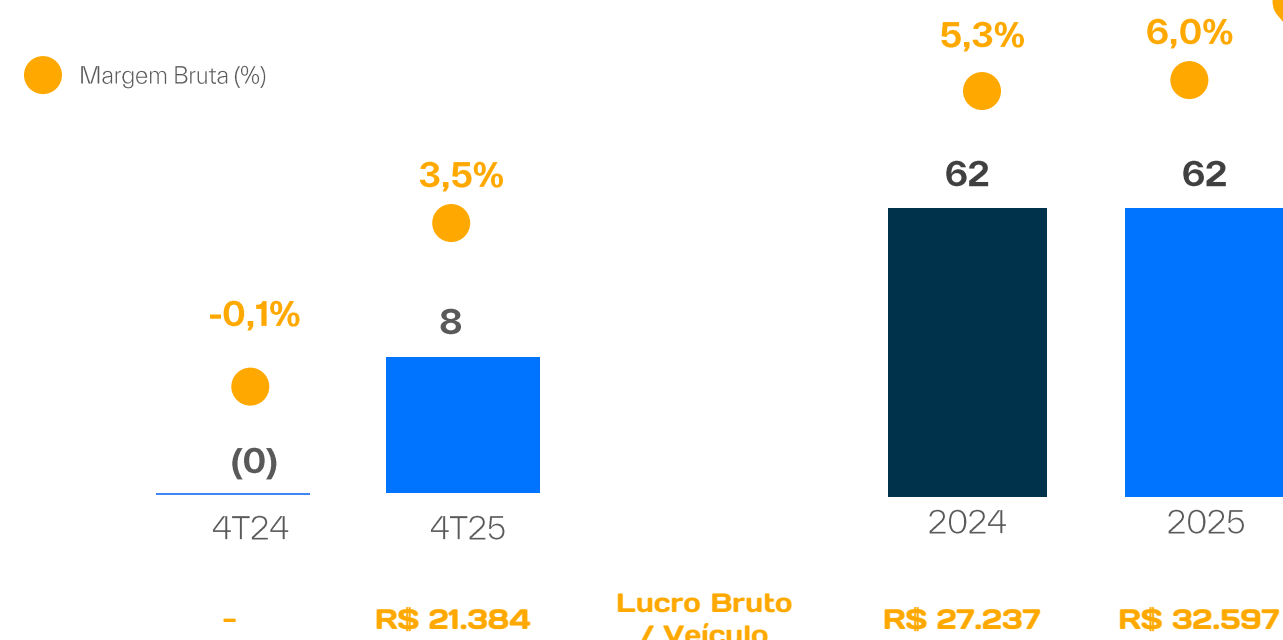
VOLUME (unidades)



RECEITA BRUTA (R\$ milhões)



LUCRO BRUTO (R\$ milhões)



DESTAQUES ESTRATÉGICOS

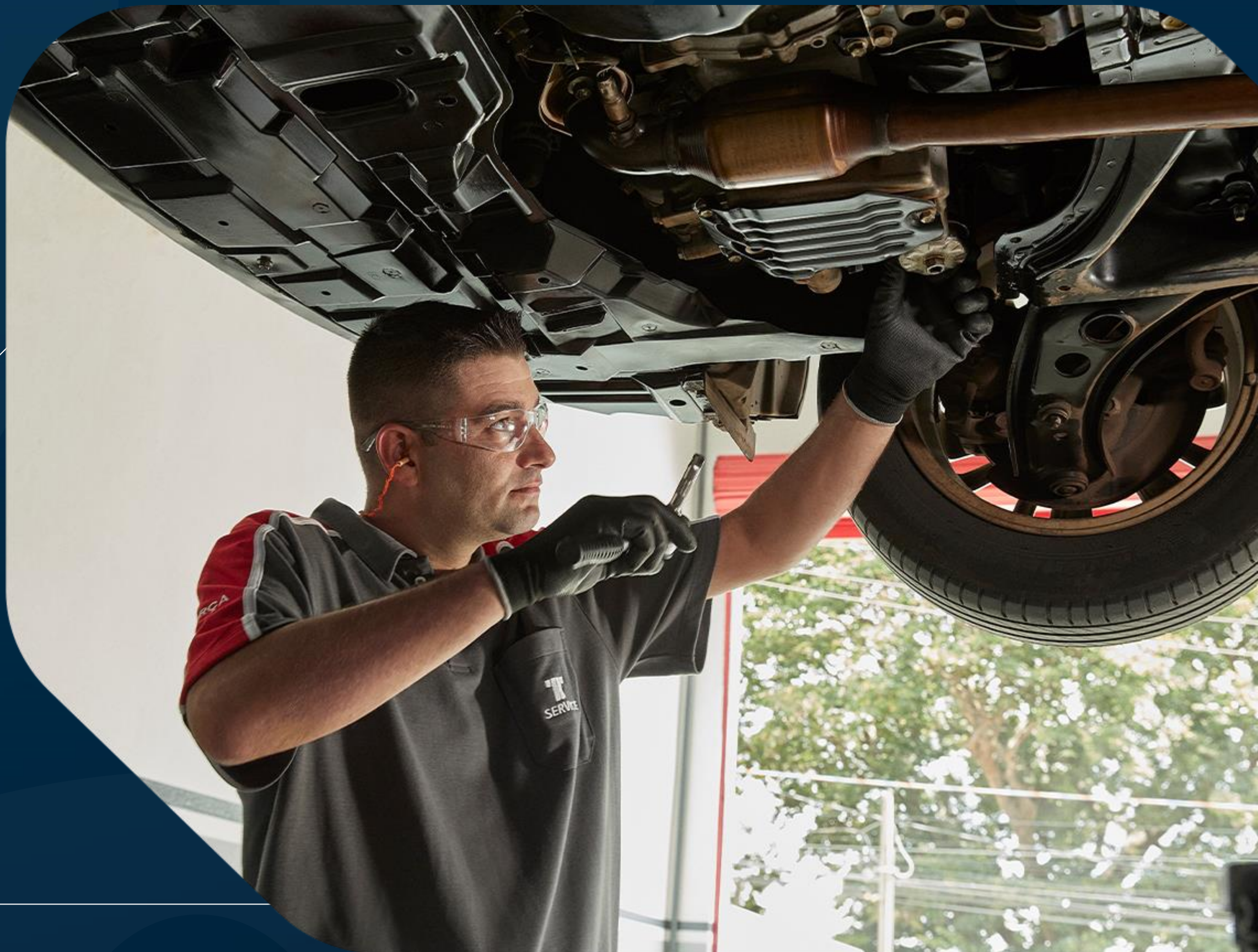
- **Volume de máquinas vendidas** recuou **21,6% a/a** no 4T25 e **16,5% a/a** no acumulado de 2025, reflexo da desaceleração na demanda por máquinas de maior potência nas regiões de atuação (MT, GO e PR);
- **Receita Bruta cresceu 3,4% a/a** no 4T25, atenuando a queda anual de **12,6% a/a** em 2025. O desempenho foi impulsionado pelo aumento do ticket médio, resultado do *mix* mais favorável com maior participação de colheitadeiras e novas condições comerciais.
- **Lucro bruto** atingiu **R\$62mm** em 2025, com **margem bruta** de **6,0 p.p.**, estável na comparação anual. A melhora reflete dois fatores: (i) atualização das condições comerciais dos produtos antigos junto às montadoras; e (ii) maior participação de produtos atuais no *mix* de vendas. Após o reconhecimento do impairment e a repactuação comercial, observa-se expansão da margem bruta;
- **Estoque pago Agro** foi reduzido em 2025. Permanece, contudo, um estoque excedente de **R\$150mm**, que segue sendo endereçado de acordo com os períodos das safras.

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



INTEGRAÇÃO DE SISTEMAS CONCLUÍDA EM VEÍCULOS LEVES



Base tecnológica pronta para capturar mais valor conforme ampliamos a efetividade e o uso das ferramentas de gestão

100%

das operações de Veículos Leves integradas

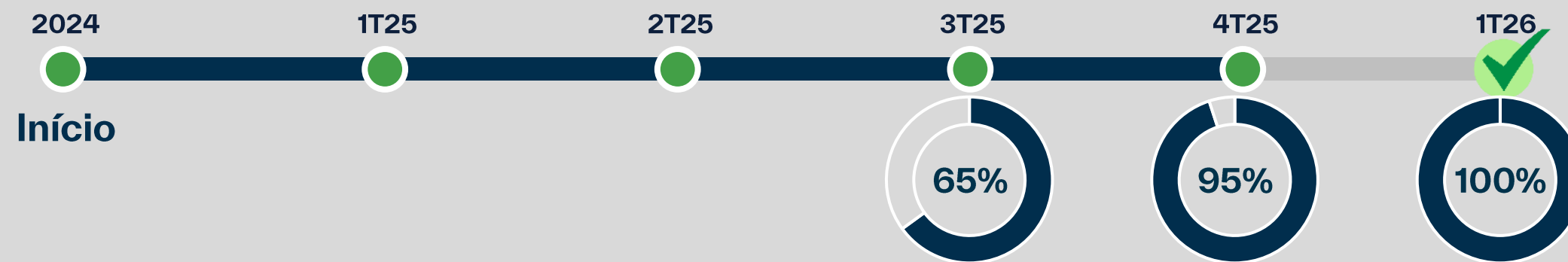
31

marcas integradas

~30%

das lojas foram integradas durante o 4T25, incluindo algumas das marcas mais representativas do portfólio

Jornada de Integração Sistêmica



Próximas etapas:

- Finalização para Veículos Pesados
- Encerramento dos sistemas legados e foco na captura de sinergias

BENEFÍCIOS A SEREM CAPTURADOS AO LONGO DE 2026 E INTEGRALMENTE EM 2027



Visibilidade Unificada de Estoques

Consulta em tempo real de todos os veículos novos, usados e peças disponíveis – em uma única plataforma.

↑ Giro & Margem



Digitalização de Documentos e Processos

Redução de burocracia e do tempo de entrega de veículos, com impacto direto no NPS e na agilidade comercial.

↓ Tempo de Entrega



CRM Unificado | Uso de IA

Visão 360° do cliente em todas as marcas e operações, aumentando a taxa de conversão nas vendas e a penetração de serviços.

↑ Conversão



Padronização Contábil

Plano de contas único em toda a operação, simplificando a consolidação e reduzindo custo de TI legado.

↓ Custo Operacional

SEMINOVOS: UM VETOR DE RENTABILIDADE EM TRANSFORMAÇÃO



Pilares operacionais têm impacto direto no giro de estoque, rentabilidade e satisfação do cliente



Expansão da captação de veículos seminovos

Melhora do *mix* de seminovos e da conversão da venda de novos

- **Equipe dedicada** com gestão centralizada para avaliação e conversão de veículos
- **Processo estruturado** de captação de carros avaliados e não comprados, reduzindo perda de oportunidades

Conversão: 27,1% em 2025 (+3,4 p.p.)



Gestão disciplinada de estoques

Redução do capital imobilizado e melhora do retorno sobre ativos

- Meta de **permanência máxima** dos ativos em showroom
- Autonomia operacional da mesa de repasse para **acelerar saída** de carros > 75 dias
- Redução do estoque antigo como prioridade para redução do **custo financeiro**



Canal de repasse estruturado

Aumento da capilaridade, liberação de caixa e proteção das margens

- **Mesa de repasse** com volume relevante no mercado nacional
- Volume: 12.625 em 2025 (+56% a/a)**
- Foco na **otimização** do portfólio e redução de perdas
 - **Inteligência** de precificação na compra e venda de veículos usados



Excelência na entrega

Melhora do capital de giro e da experiência dos clientes

- **Eficiência** na preparação e documentação
- **Agilidade** comercial como diferencial competitivo no fechamento de negócios
- **Fidelização** do cliente pelo cumprimento de prazo e qualidade percebida

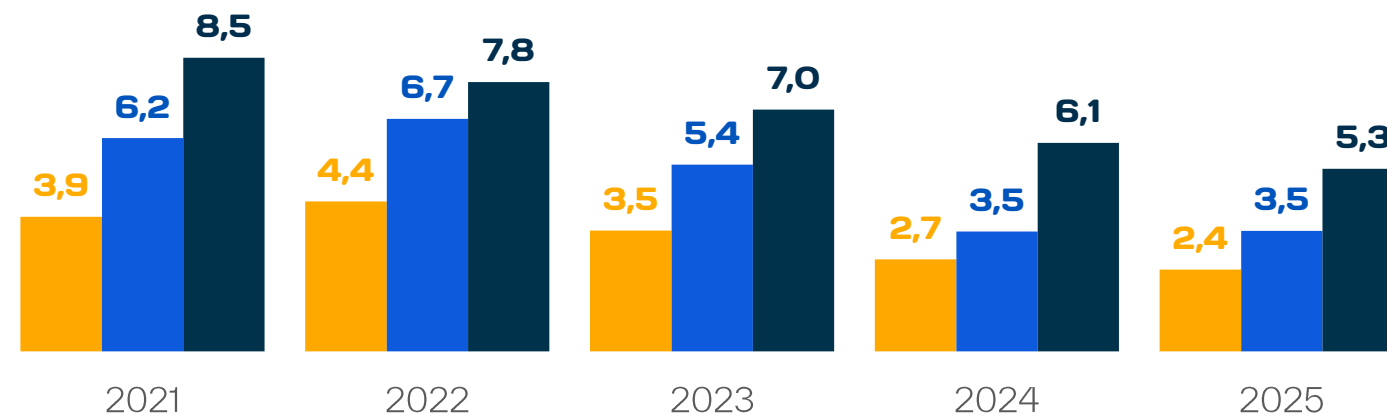
Estamos apenas no início da transformação e criação de valor em Seminovos



CENÁRIO: REDUÇÃO DOS INVESTIMENTOS EM MÁQUINAS AGRÍCOLAS

INDÚSTRIA POR ESTADO (Mil unidades)

GO -39% MT -43% PR -38%



Unidades vendidas - GO, MT, PR (estimativa ANFAVEA por UF)

Juros elevados

Selic média: 4,8% 2021 → 14,5% 2025 (+9,7 pp)

Preço commodities

Soja e Milho: 2021/25 → -25% US\$ / Saca

Custo de fertilizantes

2025/21 → +25% US\$/Saca

Clima adverso - El Niño 2023/24

Impacto direto na safra no Centro-Oeste

Restrição fiscal - Brasil

Limitação a estímulos do governo ao setor

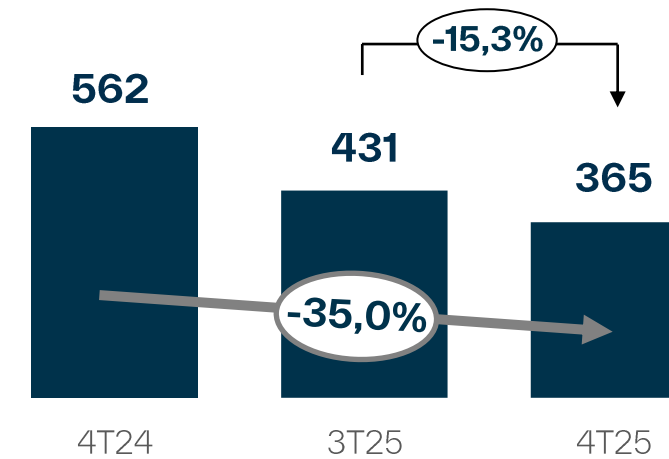
Período eleitoral

Postergação das decisões de investimentos

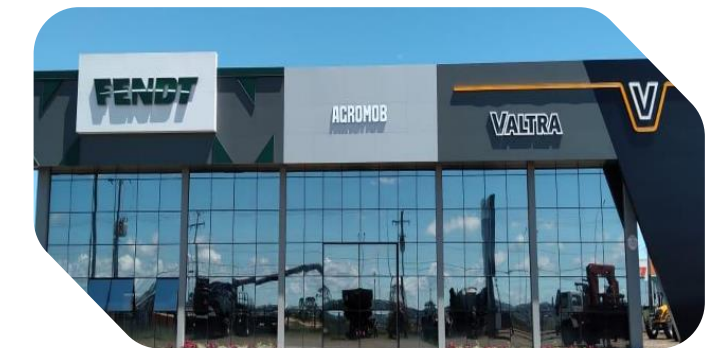
Necessidade de renovação de frota e expansão da área plantada

ESTRATÉGIA: REDUÇÃO DE CUSTOS E DESPESAS E DIVERSIFICAÇÃO

REDUÇÃO DO ESTOQUE PAGO AGRO (R\$ milhões)



TRANSFORMAÇÃO DAS LOJAS COM PRODUTOS COMPLEMENTARES



**4 LOJAS DUAL BRAND
REDUÇÃO DESPESAS
R\$ 5,8 MM / ANO**

- 1 Oportunidade de transformação de outros pontos de venda (*Dual Brand*)
- 2 Diversificação para assegurar receitas e melhores margens operacionais (drones de pulverização, implementos, tecnologia de precisão, etc.)
- 3 Continuidade da redução do estoque pago (R\$150mm excedentes)

Rentabilidade dos períodos de alta do ciclo compensam as perdas dos momentos de baixa demanda

GUIDANCE 2027



Entrega dos resultados: crescimento de volume + eficiência operacional

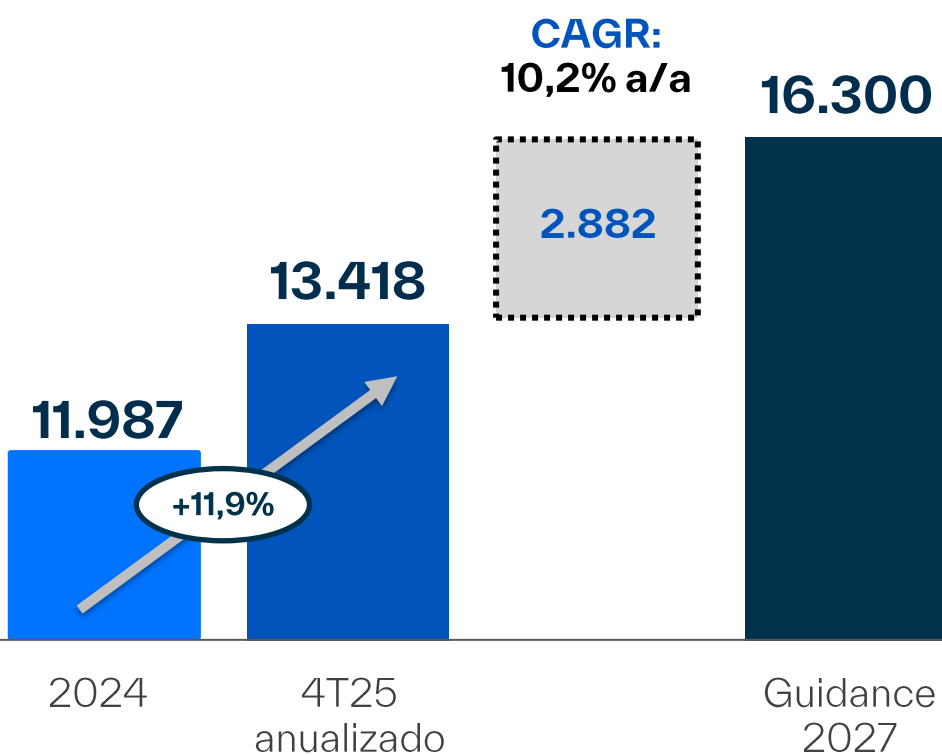
SEGMENTO	INDICADORES	2024	2025	Guidance 2027 ¹
Novos	Veiculos / PDV Mensal	30,8	32,3	37
Seminovos	Seminovos / Novos	0,6x	0,7x	1,0x
F&I	Receita Bruta (R\$) / Veículo	2.249	2.710	3.900
Pós-Vendas	Margem Bruta	35,7%	40,0%	42,0%
Agro & Máquinas	Margem Bruta	5,3%	6,0%	16,0%

PRIORIDADES ESTRATÉGICAS PARA ENTREGA DO GUIDANCE 2027



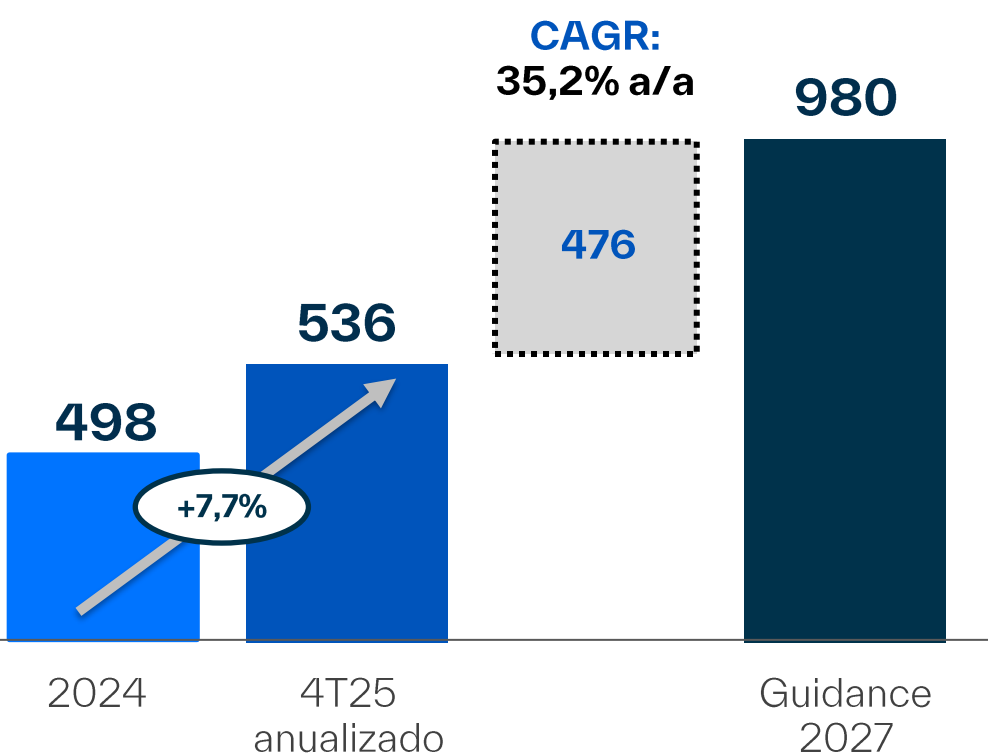
RECEITA LÍQUIDA

R\$ mm



EBITDA AJUSTADO

R\$ mm



NOVOS

Continuar crescendo acima do mercado por meio da diversificação e capacitação da equipe, superando as expectativas dos clientes

SEMINOVOS

Aprimorar a gestão integral do fluxo dos veículos, incluindo captação, precificação, giro do estoque e tempo de entrega, ampliando as margens de seminovos

F&I

Capacitar equipes, melhorar processos e ampliar a oferta de serviços financeiros por veículo

PÓS-VENDAS

Aumentar a eficiência da base tecnológica/CRM e expandir a oferta de serviços

AGRO & MÁQUINAS

Reduzir estoques excedentes e otimizar custos e despesas para compatibilizar com volumes de mercado

¹ Fonte: Fato Relevante divulgado 27/11/2025

ANEXO

RECONCILIAÇÕES



RECONCILIAÇÕES (R\$mm)	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	2024	2025
EBIT	(6,3)	91,0	63,4	(15,5)	72,6	189,9	211,6
Impairment: Impostos e depósitos judiciais	(2,2)	-	-	23,9	-	(13,4)	23,9
Impairment: Estoques	31,8	-	(5,6)	71,1	-	31,8	65,5
Impairment: Contas a Receber	24,2	-	-	10,5	-	24,2	10,5
Gastos Administrativos	11,4	(4,8)	-	-	4,1	55,4	(0,7)
Evento Não-recorrentes Efeitos Climáticos	-	-	-	-	-	15,6	-
Ajuste de Provisões Contábeis	-	-	-	-	3,9	(0,7)	3,9
Amortização de PPA	15,4	5,0	8,3	8,7	7,6	15,4	29,6
Depreciação IFRS16 adoção inicial *	15,6	-	-	-	-	15,6	-
Compra vantajosa *	(12,7)	-	-	-	-	(12,7)	-
EBIT Ajustado	77,1	91,2	66,2	98,6	88,2	321,0	344,2
Reconciliação do EBITDA (R\$ milhões)	4Q24	1Q25	2Q25	3T25	4T25	2024	2025
Lucro Líquido	(86,2)	(25,0)	(38,6)	(166,6)	(55,4)	(105,6)	(285,6)
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	(41,0)	(5,7)	(37,4)	(4,3)	(10,3)	(60,2)	(57,7)
(+) Resultado Financeiro Líquido	120,9	121,7	139,5	155,4	138,3	355,7	554,9
(+) Depreciação e Amortização	82,2	54,3	52,5	54,0	53,5	207,8	214,3
EBITDA	75,9	145,3	115,9	38,6	126,1	397,7	425,9
Impairment: Impostos e depósitos judiciais	-	-	-	23,9	-	-	23,9
Créditos Fiscais Extemporâneos	(2,2)	-	-	-	-	(13,4)	-
Impairment: Estoques	31,8	-	(5,6)	71,1	-	31,8	65,5
Impairment: Contas a Receber	24,2	-	-	10,5	-	24,2	10,5
Despesas administrativas	11,4	(4,8)	-	-	4,1	55,4	(0,7)
Evento não recorrentes efeitos climáticos	-	-	-	-	-	15,6	-
Ajuste de Provisões Contábeis	-	-	-	-	3,9	(0,7)	3,9
Compra vantajosa *	(12,7)	-	-	-	-	(12,7)	-
EBITDA Ajustado	128,4	140,5	110,3	144,0	134,1	497,8	528,9
Reconciliação do Lucro Líquido (R\$ milhões)	4Q24	1Q25	2Q25	3T25	4T25	2024	2025
Lucro Líquido Contábil	(86,2)	(25,0)	(38,6)	(166,6)	(55,4)	(105,6)	(285,6)
Impairment: Impostos e depósitos judiciais	-	-	-	13,6	-	-	13,6
Créditos Fiscais Extemporâneos	0,1	-	-	-	-	0,1	-
Impairment: Estoques	21,0	(3,2)	(3,7)	71,1	-	21,0	64,2
Impairment: Contas a Receber	16,0	-	-	10,5	-	16,0	10,5
Ajuste de Provisões Contábeis	-	-	-	-	2,6	-	2,6
Gastos administrativos	7,5	(1,0)	-	-	2,7	39,1	1,8
Evento não recorrentes efeitos climáticos	-	-	-	-	-	10,3	-
Resultado Financeiro	15,8	-	-	-	(16,5)	15,8	(16,5)
Amortização de PPA	10,2	5,0	5,5	5,7	5,0	10,2	21,2
Depreciação IFRS16 adoção inicial *	10,3	-	-	-	-	10,3	-
Compra vantajosa *	(8,4)	-	-	-	-	(8,4)	-
Lucro Líquido Ajustado	(13,7)	(24,1)	(36,8)	(65,7)	(61,6)	8,8	(188,3)

* 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;