



Resultados 2T26

11.AGOSTO.2026



AMOB
B3 LISTED NM

RESULTADOS 2T26



Acesso à Teleconferência:

A apresentação estará disponível para visualização e download na sessão de Relações com Investidores em <https://ri.automob.com.br/>.

O áudio da teleconferência será transmitido ao vivo pela plataforma e ficará disponível após o evento.

Para informações adicionais, entre em contato com a Área de Relações com Investidores:

+55 (11) 2388-5220
ri.automob.com.br

Teleconferência e Webcast:



12 de agosto de 2026 (quinta-feira)
Com tradução simultânea para inglês.



9:00 a.m. (horário de Brasília)

8:00 a.m. (horário de New York)



Zoom Webcast

ID do webinar: 878 0406 0815

Código de acesso: 277929

CLIQUE AQUI

30/06/2026 UDM

EBITDA Ajustado ¹

Municípios

Crescimento Pós-Vendas Veículos Leves

Financiamento por meio de 22 instituições financeiras





Destaques 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 madura²

7.756
Volume Usados
(Ex-Seu Carro)³

+11,6% a/a

+23,5% a/a
Veículos/loja madura²

R\$ 3.117
Receita Bruta F&I
por Veículo⁴

+15,3% a/a

CAMINHÕES E ÔNIBUS



CRESCIMENTO SIGNIFICATIVAMENTE
SUPERIOR AO MERCADO

2.329
Volume

+17,6% a/a

Mercado: -2,7% a/a⁵

**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/a⁶
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.

Destaques consolidados - 2T26 vs. 2T25

EBITDA ajustado cresce 24,8% na comparação anual

VOLUME¹

24.586

+12,9% a/a

LUCRO BRUTO

R\$ 524 MM

+16,0% a/a

EBITDA AJUSTADO²

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.

1) DESTAQUES OPERACIONAIS E FINANCEIROS



Tabela 1:

Informações Financeiras Consolidadas (R\$m)	2T25	2T26	Δ A / A	1S25	1S26	Δ A / A
Receita Bruta	3.257,2	3.681,6	13,0%	6.342,0	6.989,7	10,2%
Receita Líquida	3.087,3	3.455,1	11,9%	5.995,2	6.581,6	9,8%
Lucro Bruto	451,2	523,6	16,0%	882,7	976,4	10,6%
Margem Bruta (%)	14,6%	15,2%	0,5 p.p.	14,7%	14,8%	0,1 p.p.
EBIT	63,4	78,8	24,2%	154,4	160,2	3,8%
Margem EBIT (%)	2,1%	2,3%	0,2 p.p.	2,6%	2,4%	-0,1 p.p.
Resultado financeiro líquido	(139,5)	(158,2)	13,4%	(261,2)	(294,7)	12,8%
Imposto de renda e contribuição social	37,4	(15,6)	n.a.	43,1	(17,3)	n.a.
Lucro Líquido	(38,6)	(95,0)	145,9%	(63,7)	(151,8)	138,5%
Margem Líquida (%)	(1,3%)	(2,8%)	-1,5 p.p.	(1,1%)	(2,3%)	-1,2 p.p.
EBITDA	115,9	136,1	17,4%	261,2	272,9	4,4%
Margem EBITDA (%)	3,8%	3,9%	0,2 p.p.	4,4%	4,1%	-0,2 p.p.
EBIT Ajustado	66,2	89,6	35,4%	157,3	185,5	17,9%
Margem EBIT (%)	2,1%	2,6%	0,4 p.p.	2,6%	2,8%	0,2 p.p.
Lucro Líquido Ajustado ¹	(36,8)	(87,5)	137,5%	(61,0)	(134,7)	121,0%
Margem Líquida (%)	(1,2%)	(2,5%)	-1,3 p.p.	(1,0%)	(2,0%)	-1,0 p.p.
EBITDA Ajustado	110,3	137,8	24,8%	250,8	281,1	12,1%
Margem EBITDA Ajustada (%)	3,6%	4,0%	0,4 p.p.	4,2%	4,3%	0,1 p.p.

Tabela 2:

Informações Financeiras por Linha de Negócio (R\$m)	2T25	2T26	Δ A / A	1S25	1S26	Δ A / A
Veículos Leves						
Receita Bruta	2.556,9	2.970,8	16,2%	4.790,4	5.640,8	17,8%
Receita Líquida	2.461,3	2.829,9	15,0%	4.604,6	5.391,1	17,1%
Lucro Bruto	366,5	423,9	15,6%	700,7	804,0	14,7%
Margem Bruta (%)	14,9%	15,0%	0,1 p.p.	15,2%	14,9%	-0,3 p.p.
Caminhões e Ônibus						
Receita Bruta	418,8	488,1	16,5%	983,9	889,3	-9,6%
Receita Líquida	376,8	429,2	13,9%	887,9	783,9	-11,7%
Lucro Bruto	75,5	71,4	-5,4%	158,6	134,1	-15,5%
Margem Bruta (%)	20,0%	16,6%	-3,4 p.p.	17,9%	17,1%	-0,8 p.p.
Agro e Máquinas						
Receita Bruta	281,4	222,7	-20,9%	567,7	459,5	-19,1%
Receita Líquida	249,2	196,0	-21,3%	502,7	406,7	-19,1%
Lucro Bruto	9,2	28,3	206,1%	23,4	38,3	63,8%
Margem Bruta (%)	3,7%	14,4%	10,7 p.p.	4,7%	9,4%	4,8 p.p.

(1) Lucro Líquido, EBIT e EBITDA foram ajustados para excluir efeitos de itens não recorrentes. Para mais detalhes consultar os anexos deste documento;

Obs.: A partir das informações trimestrais de 01/01/2025 a 30/06/2025, os bônus comerciais recebidos das montadoras passaram a ser registrados como redutores dos custos dos veículos, ao invés de serem contabilizados como receita de serviços. As análises constantes neste *press-release* e na apresentação de resultados consideram os mesmos critérios, assegurando a consistência e a comparabilidade na análise dos dados históricos.

2) MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

É com satisfação que apresentamos os resultados do segundo trimestre de 2026 da **AUTOMOB**. Avançamos na consolidação das bases estruturais da Companhia e na execução disciplinada da nossa estratégia: mais produtividade, mais serviços e uma jornada melhor para o cliente. Mais do que vender veículos, nosso objetivo é **gerar valor em cada etapa da jornada do cliente** – da compra ao *trade-in*, incluindo financiamentos, seguros e pós-vendas –, o que fideliza o cliente e torna a operação mais resiliente e rentável.

DESEMPENHO CONSOLIDADO: EBITDA AJUSTADO CRESCE 24,8% a/a

No 2T26, a venda de veículos apresentou alta de 12,9% a/a. A receita bruta somou R\$ 3,7 bilhões (+13,0% a/a) e o lucro bruto atingiu R\$ 524 milhões (+16,0% a/a), com margem bruta de 15,2% (+0,5 p.p. a/a). O **EBITDA Ajustado alcançou R\$ 138 milhões, crescimento de 24,8% a/a**, com margem de 4,0% (+0,4 p.p. a/a).

Veículos Leves e Caminhões e Ônibus — 94% da receita consolidada — geraram, em conjunto, **Lucro Líquido de R\$ 32 milhões e margem líquida de 1,0%**. Ambas as operações são rentáveis e apresentam inúmeras oportunidades de crescimento e incremento da rentabilidade. O segmento Agro e Máquinas apresentou margem bruta de dois dígitos e continuamos aprimorando a gestão de capital por meio da **redução do estoque pago e do ciclo de caixa operacional**.

VEÍCULOS LEVES: MAIS PRODUTIVIDADE POR LOJA E CRESCIMENTO EM SERVIÇOS

Em **veículos novos**, registramos alta de 14,3% a/a nas unidades no varejo e elevação de 19,7% a/a na receita bruta, que atingiu R\$ 1,7 bilhão. O destaque é a produtividade: **as lojas maduras venderam, em média, 38 veículos por mês (+22,6% a/a)**. A margem bruta recuou 0,4 p.p. a/a, reflexo da estratégia de giro de estoque.

Em **seminovos**, vendemos 11,6% a/a acima na base comparável e 6,4 p.p. acima do mercado, com alta de 2,5% a/a no **lucro bruto por veículo** e foco no aumento de giro. A **mesa de avaliação e revenda, a maior do Brasil**, abastece nossos estoques de seminovos a custo competitivo e reduz a dependência do varejo tradicional, acessando mais de 3.000 revendedores.

Em conjunto, **F&I e Pós-Vendas responderam por 42% do lucro bruto de veículos leves**, avanço de mais de 12 p.p. em dois anos. São negócios dentro do negócio principal: **receita recorrente e margem estruturalmente superior**.

CAMINHÕES E ÔNIBUS: GANHO DE PARTICIPAÇÃO NA RETOMADA DO SETOR

As vendas registraram alta de 17,6% a/a em um mercado que recuou 2,7% no período — **desempenho mais de 20 p.p. superior ao setor**. A renovação do Programa Move Brasil e a regularização do repasse das linhas de crédito destravaram parte da demanda represada no início do ano. Nossa presença geográfica, somada à prontidão e à qualidade dos estoques, nos permitiu capturar essa retomada. O pós-vendas, que responde por 20% da receita do segmento, teve margem bruta de 34,6% (+1,6 p.p. a/a) e é importante alavanca de resiliência e rentabilidade.

AGRO E MÁQUINAS: EXPANSÃO DA MARGEM BRUTA

O volume do segmento recuou 24% a/a – reflexo da dinâmica do mercado. Diante desse cenário, nossa prioridade foi a retomada da rentabilidade e a disciplina de capital: em bases comparáveis, a **margem bruta** evoluiu de 9,2% no 2T25 para **14,4% no 2T26**. A nova política comercial — negociação de bônus com a montadora, compra sob demanda e ajuste de preços de serviços — amplia a margem e reduz o capital empregado. O estoque pago do segmento recuou 31% frente ao 2T25, com queda de sua representatividade no mix de vendas.

2) MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

DISCIPLINA DE CAPITAL

O Capex Líquido somou R\$ 17 milhões no 2T26, redução de 77% a/a e o menor patamar dos últimos três anos. Após um ciclo de R\$ 540 milhões investidos na modernização da rede, concluímos uma etapa importante de transformação operacional: são 190 lojas prontas para capturar ganhos de produtividade e eficiência sem necessidade de investimentos adicionais relevantes. Com a rede pronta, o **capital que antes sustentava a modernização passa a estar disponível para crescer organicamente**, adicionando novas marcas e otimizando nosso portfólio de lojas.

O estoque pago encerrou o trimestre em R\$ 832 milhões, queda de 31,0% frente ao 2T25, e o ciclo de conversão de caixa caiu de 40 para 24 dias. A **alavancagem ficou em 3,6x** o EBITDA Ajustado (3,8x em junho de 2025) e em **2,2x ex-estoque pago às montadoras**. Com prazo médio de 2,5 anos e caixa suficiente para as amortizações até 2027, seguimos com **ações de reperfilamento para alongar prazos e reduzir o custo da dívida**.

VISÃO DE FUTURO

Principais bases estruturais implementadas: migramos de nove sistemas de gestão para um único DMS em veículos leves, simplificamos a estrutura societária de 90 para 48 CNPJs e finalizamos o ciclo de modernização da rede. A implantação de um novo CRM, prevista para o 4T26, completa esse movimento e entrega uma base de dados única. Com ela, passamos a aplicar inteligência à precificação, ao agendamento e à retenção de clientes, e a oferecer uma jornada única a quem compra, financia, segura e mantém o veículo conosco. Captura ainda ganhos de eficiência hoje diluídos em processos duplicados.

A agenda dos próximos trimestres está definida: **(i)** Continuar a expansão das vendas por ponto em novos e seminovos; **(ii)** otimizar o portfólio de lojas; **(iii)** ampliar a penetração de F&I e pós-vendas; **(iv)** retomar a rentabilidade de Agro e Máquinas; **(v)** reduzir o ciclo de caixa operacional, com foco em giro; e **(vi)** avançar no programa de redução de custos e despesas, capturando as sinergias da nova estrutura societária e do DMS único. Adicionalmente, **seguimos desenvolvendo novas frentes de receita** — como por exemplo os veículos por assinatura, atendimento em domicílio e horário estendido de oficina —, atualmente em piloto e a caminho da escala. **O esforço dos últimos anos construiu uma companhia mais forte, mais eficiente e mais conectada ao cliente, combinando crescimento e rentabilidade — e a captura de valor sobre essa base está apenas começando.**

AGRADECIMENTO

Nada disso acontece sem a nossa **Gente**. A qualidade da execução deste trimestre — produtividade por loja, giro de estoque, penetração de serviços — é resultado direto de equipes que atuam com **atitude de dono** e com o **cliente no centro das decisões**.

Agradecemos aos nossos colaboradores pelo comprometimento, aos clientes pela preferência e aos fornecedores e investidores pela confiança. Seguimos comprometidos com a criação de valor de forma consistente e transparente.

Muito obrigado.

SEBASTIAN LOS

Diretor-Presidente | AUTOMOB

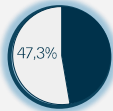
3) VEÍCULOS LEVES



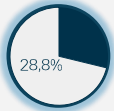
3) a. VEÍCULOS LEVES - NOVOS VAREJO

VEÍCULOS LEVES NOVOS - VAREJO (% CONSOLIDADO 2T26)

RECEITA
BRUTA



LUCRO
BRUTO



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

Tabela 3:

Veículos Novos - Varejo	2T25	2T26	Δ A / A	1S25	1S26	Δ A / A
Qtde de Veículos Vendidos (Unidades)	12.395	14.164	14,3%	23.685	27.306	15,3%
Varejo	7.685	9.177	19,4%	15.041	18.105	20,4%
Venda Direta Varejo	4.710	4.987	5,9%	8.644	9.201	6,4%
Receita Bruta (R\$mm)	1.456,7	1.742,9	19,7%	2.747,9	3.226,9	17,4%
Varejo	1.410,4	1.694,3	20,1%	2.667,1	3.138,6	17,7%
Comissão - Venda Direta Varejo	46,3	48,6	5,0%	80,8	88,3	9,3%
Lucro Bruto (R\$mm)	134,4	150,8	12,2%	257,8	276,8	7,4%
Margem Bruta de Veículos Novos (%)	9,5%	9,1%	-0,4 p.p.	9,7%	9,0%	-0,7 p.p.
Varejo	89,8	103,1	14,8%	178,0	190,4	6,9%
Margem Bruta (%)	6,6%	6,4%	-0,2 p.p.	6,9%	6,4%	-0,6 p.p.
Venda Direta Varejo	44,6	47,7	6,9%	79,8	86,4	8,3%
Margem Bruta (%)	6,4%	6,1%	-0,3 p.p.	6,6%	6,0%	-0,6 p.p.
Lucro Bruto Por Veículo Vendido (R\$)	10.842,6	10.643,5	-1,8%	10.884,4	10.136,3	-6,9%
Varejo	11.682,5	11.231,0	-3,9%	11.836,5	10.514,2	-11,2%
Venda Direta Varejo	9.472,3	9.562,4	1,0%	9.227,9	9.392,7	1,8%
Receita Bruta Transacionada (R\$ mm)	2.108,1	2.475,3	17,4%	3.871,8	4.583,6	18,4%
Varejo	1.410,4	1.694,3	20,1%	2.667,1	3.138,6	17,7%
Venda Direta Varejo	697,8	781,0	11,9%	1.204,7	1.445,0	19,9%
Ticket Médio (R\$)	170.078	174.761	2,8%	163.472	167.859	2,7%
Varejo	183.520	184.623	0,6%	177.323	173.354	-2,2%
Venda Direta Varejo	148.144	156.613	5,7%	139.370	157.047	12,7%

- **Volume de vendas** totaliza **14.164 unidades** no 2T26, **+14,3% a/a**, sustentado pela diversificação de portfólio — crescimento em linha com o mercado¹ no 1S26, janela semestral que atenua o descompasso entre a data da venda e a do emplacamento reportado pela Fenabreve e pela ABLA;
- **Venda de veículos nas lojas maduras cresce +22,6% a/a** para **38** veículos novos/loja por mês no 2T26, desconsideradas as 13 lojas abertas há menos de 1 ano. Com a rede completa, o índice seria de **36** veículos (**+16,9% a/a**), ante premissa de 37 veículos/loja para *Guidance* 2027;
- **Receita bruta transacionada²** aumenta **17,4% a/a** no 2T26, para **R\$ 2,5 bilhões**, sem expansão do número de lojas. As vendas diretas no varejo — remuneradas por comissão, com margens superiores e menor capital de giro — cresceram **11,9% a/a**, contando com o aumento de ticket médio de **5,7% a/a**;
- **Lucro bruto cresce 12,2% a/a** no 2T26, com margem bruta de **9,1% (-0,4 p.p. a/a)**, refletindo a estratégia de acelerar o giro no período.

(1) Compara as vendas de veículos novos (incluindo varejo e vendas diretas no varejo) com os dados reportados pela FENABREVE, 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.

3) VEÍCULOS LEVES



3) b. VEÍCULOS LEVES - USADOS

VEÍCULOS LEVES USADOS
(% CONSOLIDADO 2T26)

RECEITA
BRUTA



LUCRO
BRUTO



INDICADORES
OPERACIONAIS
2T26

VEÍCULOS / LOJA
MADURA
MÊS

21un. +23,5% a/a

VEÍCULOS / LOJA
MÊS

20un. +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 2T26¹

Tabela 4:

Veículos Usados	2T25	2T26	Δ A / A	1S25	1S26	Δ A / A
Qtde de Veículos Vendidos Ex Seu Carro (unidades)	6.950	7.756	11,6%	13.450	15.750	17,1%
Qtde de Veículos Vendidos (unidades)	8.188	7.769	-5,1%	15.609	16.133	3,4%
Índice Volume de Usados sobre Novos Ex Seu Carro	0,6x	0,5x	-0,1x	0,6x	0,6x	0,0x
% de Repasse	38,3%	34,8%	-3,4 p.p.	36,8%	36,2%	-0,6 p.p.
Receita Bruta (R\$ mm)	747,3	814,0	8,9%	1.363,2	1.621,0	18,9%
Ticket Médio	91.263,7	104.769,9	14,8%	87.333,4	100.477,7	15,1%
Lucro Bruto (R\$ mm)	67,8	65,9	-2,8%	124,4	128,2	3,1%
Margem Bruta (%)	9,3%	8,4%	-0,9 p.p.	9,4%	8,2%	-1,3 p.p.
Lucro Bruto Por Veículo Vendido (R\$)	8.282,9	8.485,9	2,5%	7.971,1	7.948,8	-0,3%

- Venda de usados nas lojas maduras cresce 23,5% a/a** para 21 veículos usados/loja por mês no 2T26, desconsideradas as 13 lojas abertas há menos de 1 ano. Com a rede completa, o índice seria de 20 veículos (+14,2% a/a). **Volume de vendas** totaliza 7.756 unidades no 2T26, +11,6% a/a, já excluído, em ambas as bases de comparação, o volume da operação da Seu Carro¹. O crescimento do volume foi 6,4 p.p. superior ao mercado²;
- Índice de usados sobre novos** encerrou o trimestre em 0,5x, ante premissa de 1,0x para o Guidance de 2027, dado o crescimento relevante na venda de veículos novos;
- Receita bruta aumenta 8,9% a/a** no 2T26, para R\$ 814,0 milhões, com avanço do ticket médio para R\$ 104,8 mil (+14,8% a/a) com maior participação dos negócios de luxo e encerramento da operação Seu Carro, que tinha como foco carros populares de menor ticket médio;
- Lucro bruto decresce 2,8% a/a** no 2T26, para R\$ 65,9 milhões, com margem bruta de 8,4% (-0,9 p.p. a/a) e lucro bruto por veículo de R\$ 8.486 (+2,5% a/a). A renovação do estoque realizada no 1T26 nos permitiu entrar no trimestre com produtos mais assertivos e menor tempo de permanência, o que, combinado à menor representatividade do canal de repasse, elevou a rentabilidade por veículo.

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 13 milhões de veículos anualmente no país. O crescimento nas mesmas lojas otimiza a diluição de custos e despesas fixas, atrai mais clientes para as lojas e fortalece a oferta de produtos financeiros e agregados, pilares essenciais para o crescimento com aumento da rentabilidade e consequente criação de valor.

(1) Desconsidera 1.238 veículos vendidos pela operação descontinuada Seu Carro no 2T25 e 13 no 2T26; (2) Compara as vendas de veículos usados (incluindo as vendas no showroom e na mesa de repasse com os dados reportados pela FENAUTO).

3) VEÍCULOS LEVES



3) b. VEÍCULOS LEVES - USADOS

VEÍCULOS LEVES USADOS
(% CONSOLIDADO 2T26)

RECEITA
BRUTA

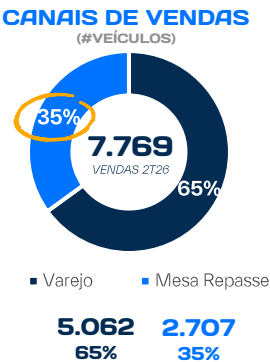
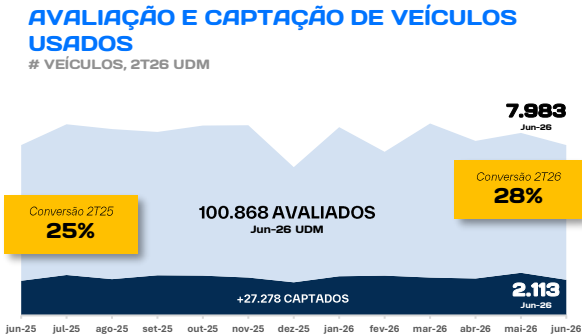


LUCRO
BRUTO



MAIOR MESA DE AVALIAÇÃO E REVENDA DO BRASIL ¹

Estoque avaliado e captado a custo competitivo, revendido a cerca de 3 mil clientes em todo país



- Mesa de avaliação e revenda, a maior do Brasil: ativo proprietário que conecta a venda de veículos novos ao ciclo de usados – abastece nossos estoques de seminovos a custo competitivo e reduz a dependência do varejo tradicional, acessando mais de 3.000 revendedores.
- No últimos doze meses foram mais de 100 mil avaliações e 27 mil captações – conversão de avaliações em captações de 27%. No 2T26, a taxa de conversão foi de 28% vs. 25% no 2T25;
- O trade-in — compra do veículo usado na troca por um novo ou usado — esteve presente em 48% das vendas de novos e usados, sendo determinante no custo competitivo do estoque e na conversão de novas vendas, já que o usado compõe parte relevante do pagamento e é ativo de alto valor agregado;
- A mesa direciona cada veículo ao canal de maior retorno, reunindo o repasse direto a revendedores e a aceleração da venda dos veículos que não giraram no prazo adequado no showroom;
- A margem das vendas de repasse direto totalizou 9,2% no 2T26, patamar similar à margem de veículos usados de 8,4% no 2T26;
- A combinação das atividades da mesa de avaliação e revenda mantém os estoques em giro inferior a 90 dias e possibilita maior assertividade do mix de veículos, reduzindo o custo de carregamento dos estoques.

(1) Líder em número de avaliações pela plataforma Autoavaliar, que concentra o maior número de avaliações de veículos usados do Brasil; (2) Comparado ao volume anual de 13,7MM de veículos usados vendidos no Brasil (FENAUTO - 2025) ; (3) Percentual de veículos captados no varejo cuja negociação envolveu a entrada de um veículo novo ou usado do cliente; (4) Margem bruta da mesa de repasse, desconsiderando os veículos vendidos pela mesa originados do showroom.

3) VEÍCULOS LEVES



3) c. F&I E PRODUTOS AGREGADOS

VEÍCULOS LEVES F&I E PRODUTOS AGREGADOS (% CONSOLIDADO 2T26)

RECEITA
BRUTA



LUCRO
BRUTO



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

Tabela 5:

Veículos Leves - F&I (R\$mm)	2T25	2T26	Δ A / A	1S25	1S26	Δ A / A
Receita bruta	47,2	59,9	27,0%	88,3	123,8	40,3%
Receita por veículo vendido (R\$) ²	2.703,1	3.116,9	15,3%	2.630,7	3.292,9	25,2%
Lucro Bruto	41,7	55,3	32,5%	82,6	115,1	39,3%
Lucro Bruto por Veículo Vendido (R\$) ²	2.391,0	2.876,4	20,3%	2.461,2	3.060,0	24,3%

- Receita bruta de F&I cresce 27,0% a/a no 2T26, para R\$ 59,9 milhões, com lucro bruto de R\$ 55,3 milhões (+32,5% a/a), impulsionado pelas maiores vendas de veículos e pela penetração de produtos;
- Receita bruta por veículo atinge R\$ 3.117 (+15,3% a/a), ante premissa de R\$ 3.900 para Guidance 2027, com 1,4 produto por veículo e portfólio de 24 produtos, sendo 6 exclusivos AUTOMOB;
- Crescimento em todas as linhas de serviços, com destaque para blindagem (+85,0%) e seguros (+44,3%); financiamento segue a maior linha, com R\$ 24,9 mm, +9,9% a/a;
- Maior mesa de financiamentos do Brasil: R\$ 2,6 bilhões financiados em doze meses (+29,1% a/a), com alianças com bancos, seguradoras, blindadoras e administradoras de consórcio – cotas não contempladas somam R\$ 270 milhões, sendo importante backlog de vendas futuras de veículos em nossa rede de lojas;
- Rentabilidade avança em 2 anos: +368 bps em usados, refletindo maior escala de originação.

RECEITA BRUTA

R\$ milhões

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

(1) Carteira total de consórcio de R\$380 MM, incluindo cotas contempladas.; (2) Inclui somente vendas de veículos usados pelo canal de showroom, visto que vendas por repasse não incluem serviços de F&I.

3) VEÍCULOS LEVES



3) d. VEÍCULOS LEVES - PÓS-VENDAS

VEÍCULOS LEVES - PÓS-VENDAS (% CONSOLIDADO 2T26)

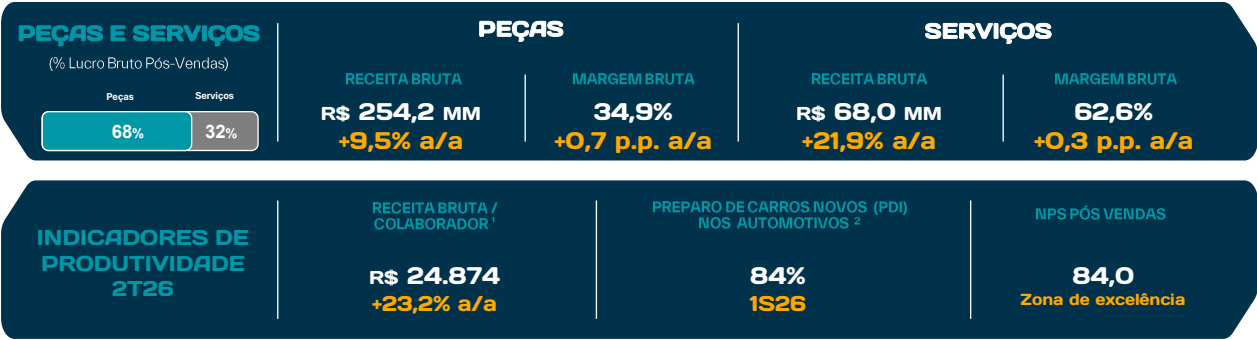


Tabela 6:

Veículos Leves - Pós-Vendas (R\$mm)	2T25	2T26	Δ A / A	1S25	1S26	Δ A / A
Receita Bruta	287,9	322,3	11,9%	559,3	617,2	10,4%
Lucro Bruto	105,3	121,2	15,1%	205,5	233,9	13,8%
Margem Bruta (%)	39,6%	40,8%	1,2 p.p.	40,0%	40,9%	0,9 p.p.

- **Receita bruta de pós-vendas cresce 11,9% a/a** no 2T26, para **R\$ 322,3 milhões**, sustentada pela ampliação da base de veículos vendidos e pelo maior fluxo nas oficinas;
- **Peças** registram receita bruta de **R\$ 254,2 milhões (+9,5% a/a)** e margem bruta de **34,9% (+0,7 p.p. a/a)**, refletindo ganhos de escala nas compras e gestão de itens obsoletos no estoque;
- **Serviços** alcançam receita bruta de **R\$ 68,0 milhões (+21,9% a/a)** e margem bruta de **62,6% (+0,3 p.p. a/a)**, com maior taxa de ocupação das oficinas e ganho de produtividade da mão de obra;
- **Maior produtividade** evidenciada pela receita bruta por colaborador de **R\$ 24.874 (+23,2% a/a)** – consequência de ajuste de preços, melhoria de processos e expansão da receita com o mesmo quadro – bem como pelo avanço dos preparos de carros novos (PDI) realizados nos automotivos;
- **Lucro bruto avança 15,1% a/a** no 2T26, para **R\$ 121,2 milhões**, com margem bruta de **40,8% (+1,2 p.p. a/a)**, em consequência do crescimento de serviços no mix e pelo aumento de produtividade;
- **Oportunidade de crescimento estrutural:** o mercado endereçável se amplia a cada veículo novo vendido, e a maior integração de sistemas e de CRM, somada à ampliação da capacidade instalada das oficinas, sustenta a expansão simultânea de receita e margem em peças e serviços.

Há oportunidades para **potencializar investimentos já realizados**, como nossos automotivos, assim como **explorar novos produtos e serviços** – alguns já em fase de projeto piloto desde agosto/26, como extensão do horário de oficinas e atendimento a domicílio.

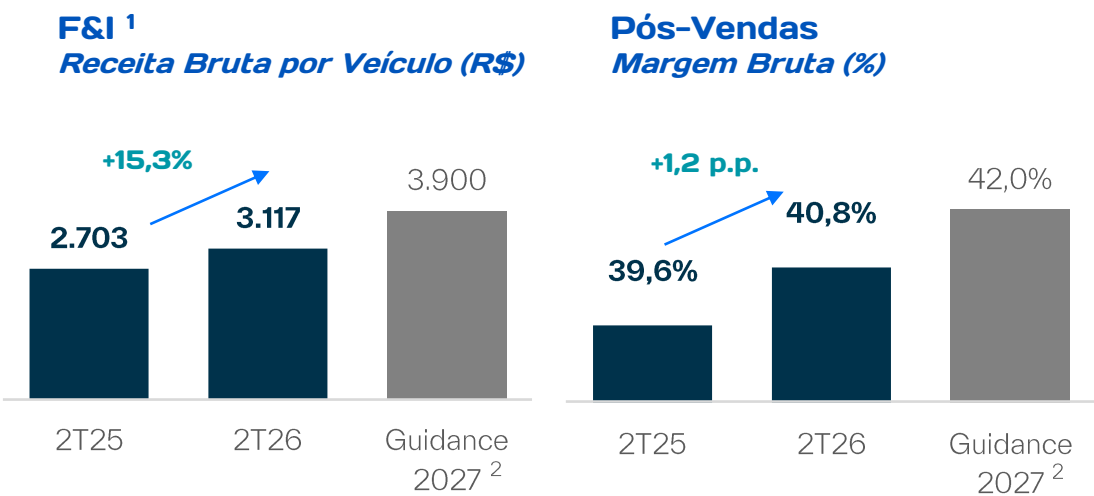
(1) Receita bruta de serviços de pós vendas (carros e motos) dividida pelo número de colaboradores produtivos de pós vendas e peças; (2) Número de passagens nos Automotivo Luxo e Premium-São Paulo; (3) percentual de veículos da base ativa (com ao menos uma passagem prévia e sem inatividade superior a 18 meses) que registram 2 ou mais ordens de serviço *customer-pay* nos 12 meses móveis seguintes à última transação.



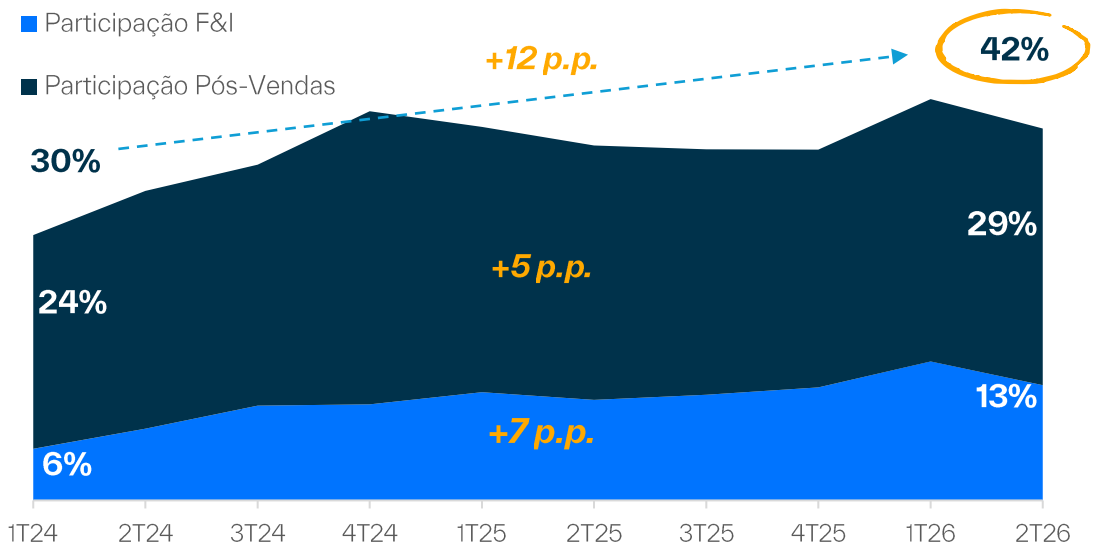
3) e. ANÁLISE DO LUCRO BRUTO CONSOLIDADO

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

Evolução da receita bruta por veículo e margem



Contribuição do *mix* de serviços com maior margem avança 12 p.p. em dois anos
(% representatividade do lucro bruto 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 em 27/11/2025](#).

4) VEÍCULOS PESADOS



4) a. CAMINHÕES E ÔNIBUS

VEÍCULOS PESADOS – CAMINHÕES E ÔNIBUS (% CONSOLIDADO 2T26)

RECEITA
BRUTA



LUCRO
BRUTO



DESEMPENHO CAMINHÕES E ÔNIBUS

Volume de vendas

Fonte: RGV

MERCADO – 2T26

-2,7% a/a

-20% a/a no 1T26 (em recuperação)

VOLKSWAGEN – 2T26

+5,9% a/a

Portfólio robusto e competitivo

AUTOMOB – 2T26

+17,6% a/a

Alta performance dentro da marca

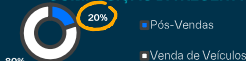
AUTOMOB vs. MERCADO

+20,3 p.p.

INDICADORES OPERACIONAIS

Qualidade do mix AUTOMOB

COMPOSIÇÃO DA RECEITA



MARGEM BRUTA PÓS VENDAS

34,6% +1,6 p.p. a/a

LUCRO BRUTO / VEÍCULO

R\$ / Veículo

R\$ 30.644

Tabela 7:

Caminhões e Ônibus	2T25	2T26	Δ A / A	1S25	1S26	Δ A / A
Qtde de Caminhões e Ônibus vendidos (unidades)	1.981,0	2.329,0	17,6%	3.666,0	3.901,0	6,4%
Receita Bruta (R\$mm)	418,8	488,1	16,5%	983,9	889,3	-9,6%
Lucro Bruto (R\$mm)	75,5	71,4	-5,4%	159	134	-15,5%
Margem Bruta (%)	20,0%	16,6%	-3,4 p.p.	17,9%	17,1%	-0,8 p.p.
Lucro Bruto Por Veículo Vendido (R\$)	38.092,4	30.643,8	-19,6%	43.266	34.376	-20,5%

- **Volume de vendas totalizou 2.329 unidades no 2T26 (+17,6% a/a)**, em um mercado que recuou 2,7% no período — desempenho 20 p.p. superior ao setor;
- **Renovação do Programa Move Brasil (+R\$ 20 bilhões e inclusão de ônibus e implementos)** e a regularização do repasse do crédito destravaram a demanda represada;
- **Receita cresce 16,5% a/a**, em consequência da competitividade do portfólio de produtos, estoque disponível, capilaridade e longo histórico de relacionamento com os clientes;
- **Lucro bruto de R\$ 71,4 milhões (-5,4% a/a)** e margem bruta de 16,6% (-3,4 p.p. a/a): a comparação anual é distorcida pela contabilização de bônus de performance extraordinário da montadora de R\$ 5 milhões no 2T25 e por grandes contratos de vendas diretas negociados com margens mais competitivas neste trimestre;
- **Pós-vendas é a principal alavanca de resiliência e rentabilidade:** já responde por 20% da receita do segmento, com margem bruta de 34,6% (+1,6 p.p. a/a).

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

4) VEÍCULOS PESADOS



4) b. AGRO E MÁQUINAS

VEÍCULOS PESADOS – AGRO E MÁQUINAS (% CONSOLIDADO 2T26)

RECEITA
BRUTA



LUCRO BRUTO



DESEMPENHO AGRO E MÁQUINAS	MERCADO AGRO ¹ Volume - 2T26	MERCADO LINHA AMARELA ² Volume - 2T26	AUTOMOB Volume Agro e Máquinas 2T26	AUTOMOB LUCRO BRUTO / MÁQUINA R\$ / Máquina
	-19,1% a/a Venda de máquinas em declínio	-19,3% a/a Venda de máquinas em declínio	-24,4% a/a Mercado + foco em rentabilidade	R\$ 83.923 +63,3% a/a

Tabela 8:

AGRO e Máquinas	2T25	2T26	Δ A / A	1S25	1S26	Δ A / A
Qtde de AGRO e Máquinas vendidas (unidades)	446,0	337,0	-24,4%	887,0	629,0	-29,1%
Ticket médio (R\$ 000)	631,0	660,9	4,7%	640,0	730,5	14,2%
Receita bruta (R\$m)	281,4	222,7	-20,9%	567,7	459,5	-19,1%
Lucro Bruto (R\$m)	9,2	28,3	206,1%	23,4	38,3	63,8%
Margem Bruta (%)	3,7%	14,4%	10,7 p.p	4,7%	9,4%	4,8 p.p
Lucro Bruto Comparável (R\$m)	22,9	28,3	23,4%	52,4	51,5	-1,8%
Margem Bruta Comparável (%)	9,2%	14,4%	5,2 p.p	10,4%	12,7%	2,3 p.p
Lucro Bruto Por Veículo Vendido (R\$)	20.714,9	83.922,9	305,1%	26.381,5	60.925,9	130,9%

- **Mercado ainda desafiador:** foram 337 unidades no 2T26 (-24,4% a/a, mas +15,4% t/t) e receita bruta de R\$ 222,7 milhões (-20,9% a/a), com ticket médio de R\$ 660,9 mil (+4,7% a/a);
- **Lucro bruto alcança R\$ 28,3 milhões** no 2T26, com margem bruta de 14,4% e lucro bruto por unidade de R\$ 83,9 mil;
- **Margem bruta sobe 5,2 p.p. a/a em bases comparáveis**, de 9,2% no 2T25 para 14,4% no 2T26, refletindo a nova política comercial e a melhora do mix. 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;
- **Nova política comercial sustenta o reequilíbrio das margens:** renegociação de bônus com a montadora, compra sob demanda, ajuste de preços de serviços e redução do estoque pago.

No segmento de Agro e Máquinas, o mercado segue ativo, apesar dos juros elevados que restringem o crédito e adiam decisões de compra. As vendas exigem maior eficiência comercial e proximidade com o cliente. No longo prazo, o Brasil segue altamente competitivo no agronegócio, com vantagens naturais, escala, produtividade e potencial de expansão.

(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.

4) VEÍCULOS PESADOS



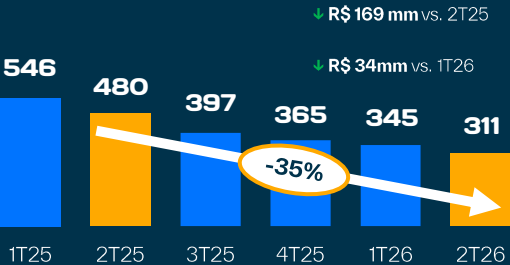
4) b. AGRO E MÁQUINAS

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

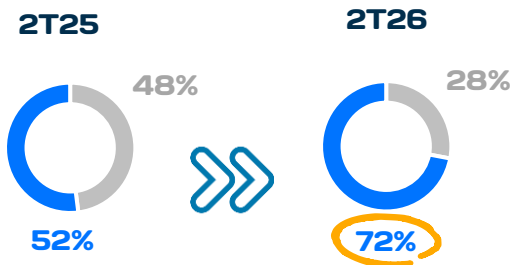
(R\$ milhões)



MIX DA RECEITA BRUTA AGRO

% MÁQUINAS VENDIDAS

■ Pagas ■ Em Carência



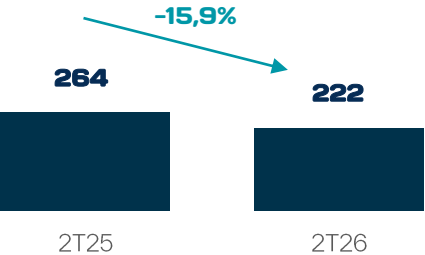
- Estoque novo (em carência) mais representativo
- Venda de estoque pago cada vez menor
- Margem bruta duplo dígito para vendas de máquinas novas que não estão no estoque

EQUIPAMENTOS ATUALIZADOS COM MARGENS EQUILIBRADAS

AGRO - 2T26 VS. 2T25

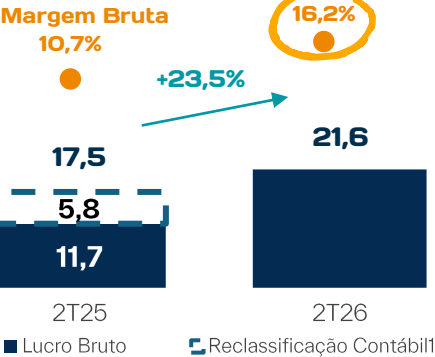
VOLUME VAREJO

Unidades



LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

R\$ milhões e %



(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.

5) AUTOMOB - CONSOLIDADO



5) a. RECEITA BRUTA E LÍQUIDA

Tabela 9:

Receita consolidada (R\$mm)	2T25	2T26	Δ A / A	1S25	1S26	Δ A / A
(=) Receita bruta consolidada	3.257,2	3.681,6	13,0%	6.342,0	6.989,7	10,2%
Leves	2.556,9	2.970,8	16,2%	4.790,4	5.640,8	17,8%
Caminhões e Ônibus	418,8	488,1	16,5%	983,9	889,3	-9,6%
AGRO e Máquinas	281,4	222,7	-20,9%	567,7	459,5	-19,1%
(-) Deduções da receita bruta	(169,8)	(226,5)	33,4%	(346,8)	(408,1)	17,7%
(=) Receita Líquida	3.087,3	3.455,1	11,9%	5.995,2	6.581,6	9,8%

- **Receita bruta consolidada cresce 13,0% a/a** no 2T26, para **R\$ 3.681,6 milhões**;
- **Veículos leves e caminhões e ônibus sustentam o avanço:** Leves somam **R\$ 2.970,8 milhões (+16,2% a/a)** e Caminhões e Ônibus, **R\$ 488,1 milhões (+16,5% a/a)**, mais do que compensando a retração de AGRO e Máquinas (**-20,9% a/a**);
- **Receita líquida totaliza R\$ 3.455,1 milhões (+11,9% a/a)**, em consequência da diversificação da base de receitas e crescimento nos principais negócios.

5) b. LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

Tabela 10:

Lucro Bruto (R\$mm) e Margem Bruta Consolidada (%)	2T25	2T26	Δ A / A	1S25	1S26	Δ A / A
Leves	366,5	423,9	15,6%	700,7	804,0	14,7%
Margem Bruta (%)	14,9%	15,0%	0,1 p.p.	15,2%	14,9%	-0,3 p.p.
Pesados	84,7	99,7	17,7%	182,0	172,4	-5,3%
Margem Bruta (%)	13,5%	15,9%	2,4 p.p.	13,1%	14,5%	1,4 p.p.
Lucro Bruto consolidado	451,2	523,6	16,0%	882,7	976,4	10,6%
Margem Bruta (%)	14,6%	15,2%	0,5 p.p.	14,7%	14,8%	0,1 p.p.

- **Lucro bruto consolidado avança 16,0% a/a** no 2T26, para **R\$ 523,6 milhões**, com margem bruta de **15,2% (+0,5 p.p. a/a)**;
- **Veículos leves ampliam o lucro bruto** para **R\$ 423,9 milhões (+15,6% a/a)**, com margem de **15,0% (+0,1 p.p. a/a)**;
- **Pesados impulsionam o ganho de rentabilidade**, com lucro bruto de **R\$ 99,7 milhões (+17,7% a/a)** e margem de **15,9% (+2,4 p.p. a/a)**, explicado pela evolução das margens no segmento AGRO e Máquinas – de **9,2%** no 2T25 para **14,4%** no 2T26.



5) c. DESPESAS OPERACIONAIS, EBIT E EBITDA

Tabela 11:

Despesas operacionais, EBIT e EBITDA (R\$mm)	2T25	2T26	Δ A / A	1S25	1S26	Δ A / A
Despesas Comerciais e Administrativas	(400,8)	(486,2)	21,3%	(749,2)	(892,5)	19,1%
% Receita Líquida consolidada	13,0%	14,1%	1,1 p.p	12,5%	13,6%	1,1 p.p
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	13,0	41,4	218,8%	20,9	76,3	265,0%
% Receita Líquida consolidada	0,4%	1,2%	0,8 p.p	0,3%	1,2%	0,8 p.p
Despesas Operacionais - Consolidado	(387,8)	(444,8)	14,7%	(728,3)	(816,2)	12,1%
% Receita Líquida consolidada	12,6%	12,9%	0,3 p.p	12,1%	12,4%	0,3 p.p
EBIT	63,4	78,8	24,2%	154,4	160,2	3,8%
Margem EBIT (%)	2,1%	2,3%	0,2 p.p	2,6%	2,4%	-0,1 p.p
Depreciação e amortização (R\$mm)	52,5	57,4	9,3%	106,8	112,6	5,4%
EBITDA	115,9	136,1	17,4%	261,2	272,9	4,4%
Margem EBITDA (%)	3,8%	3,9%	0,2 p.p	4,4%	4,1%	-0,2 p.p
EBIT Ajustado	66,2	89,6	35,4%	157,3	185,5	17,9%
Margem EBIT Ajustado (%)	2,1%	2,6%	0,4 p.p	2,6%	2,8%	0,2 p.p
EBITDA Ajustado	110,3	137,8	24,8%	250,8	281,1	12,1%
Margem EBITDA Ajustada (%)	3,6%	4,0%	0,4 p.p	4,2%	4,3%	0,1 p.p

- Despesas comerciais e administrativas crescem 21,3% a/a para R\$ 486,2 milhões, principalmente devido à despesas de integração – não-recorrentes, extemporâneas e não-caixa;
- Outras receitas operacionais crescem de R\$ 13,0 milhões no 2T25 para R\$ 41,4 milhões no 2T26, sobretudo explicada por dois efeitos no 2T26: (i) ganho pela venda de terreno não operacional; e (ii) baixa contábil da operação Seu Carro;
- EBITDA ajustado cresce 24,8% a/a, para R\$ 137,8 milhões, com margem ajustada de 4,0% (+0,4 p.p. a/a), refletindo a diluição de custos e despesas fixas sobre uma base maior de receita, já expurgando efeitos não-recorrentes – positivos e negativos – no montante líquido de R\$ 1,6 milhão.

Em linha com *guidance* publicado pela Companhia em nov/2025, temos por objetivo expandir as margens operacionais, sobretudo via (i) crescimento da venda de veículos leves novos e seminovos nos pontos de vendas existentes; (ii) em serviços de maior margem; e (iii) maior eficiência no Agro — alavancas que, em conjunto, ampliam a diluição de custos e despesas fixas consolidadas.



5) d. RESULTADO FINANCEIRO

Tabela 12:

Resultado financeiro (R\$mm)	2T25	2T26	Δ A / A	1S25	1S26	Δ A / A
Receitas financeiras	39,3	23,2	-41,1%	74,2	47,6	-35,9%
Despesas financeiras	(165,0)	(167,8)	1,7%	(310,1)	(315,8)	1,8%
Resultado financeiro líquido	(125,7)	(144,6)	15,0%	(235,9)	(268,2)	13,7%
Juros sobre direito de uso (IFRS 16)	(13,8)	(13,6)	-1,2%	(25,3)	(26,5)	4,8%
Resultado financeiro líquido com Juros IFRS 16	(139,5)	(158,2)	13,4%	(261,2)	(294,7)	12,8%

- Resultado financeiro líquido negativo em R\$ 158,2 milhões no 2T26, 13,4% acima do 2T25;
- Despesas financeiras praticamente estáveis, em R\$ 167,8 milhões no 2T26 (+1,7% a/a), acompanhando a manutenção do patamar da dívida bruta e do CDI médio na comparação anual;
- Receitas financeiras totalizam R\$ 23,2 milhões (-41,1% a/a), refletindo posição média de caixa inferior à do 2T25 – com consequente menor rendimento das aplicações financeiras;
- Na comparação com o 1T26, o aumento de 16,0% decorre do avanço de 7,4% da dívida líquida – sobretudo explicada pela maior compra de veículos no período – e da base daquele trimestre, que continha R\$ 6,0 milhões de atualização monetária de créditos tributários, de caráter não recorrente.

5) e. LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO

Tabela 13:

Lucro Líquido (R\$mm)	2T25	2T26	Δ A / A	1S25	1S26	Δ A / A
Lucro antes do Imposto de Renda e CSLL	(76,0)	(79,5)	4,5%	(106,8)	(134,5)	26,0%
Imposto de renda e CSLL (Corrente)	(5,9)	2,4	n.a.	(14,4)	(3,9)	-72,8%
Imposto de renda e CSLL (Diferido)	43,3	(18,0)	n.a.	57,5	(13,4)	n.a.
Lucro (Prejuízo) Líquido	(38,6)	(95,0)	145,9%	(63,7)	(151,8)	138,5%
Margem Líquida (%)	(1,3%)	(2,8%)	-1,5 p.p.	(1,1%)	(2,3%)	-1,2 p.p.
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	(36,8)	(87,5)	137,5%	(61,0)	(134,7)	121,0%
Margem Líquida Ajustado (%)	(1,2%)	(2,5%)	-1,3 p.p.	(1,0%)	(2,0%)	-1,0 p.p.

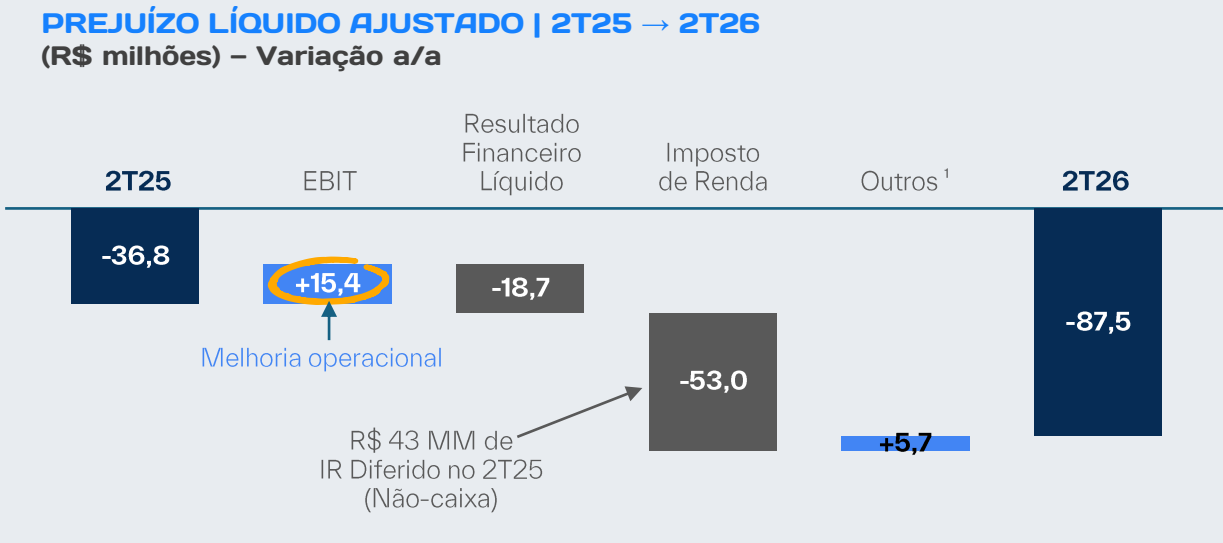
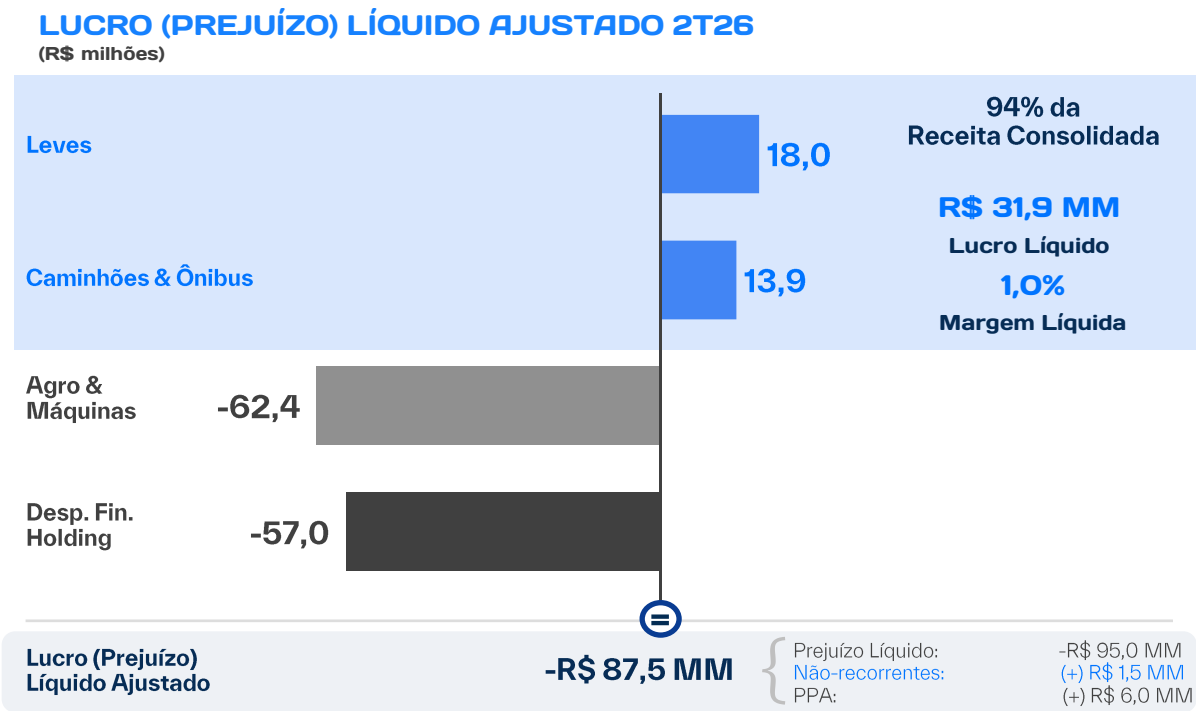
- Prejuízo líquido de R\$ 95,0 milhões no 2T26;
- Prejuízo líquido ajustado de R\$ 87,5 milhões, excluídos os itens não recorrentes de R\$ 1,5 milhão e o efeito de R\$ 6,0 milhões do ajuste de amortização do PPA;
- Variação anual de R\$ 50,7 milhões explicada pelas linhas não-operacionais: o avanço de R\$ 15,4 milhões no EBIT foi absorvido pelo aumento do resultado financeiro líquido (R\$ 18,7 milhões) e pela variação de R\$ 53,0 milhões no imposto de renda. Na comparação com o 2T25, houve variação de R\$ 61,3 milhões no imposto diferido, sobretudo devido a uniformização de práticas contábeis entre as empresas do grupo e créditos extemporâneos no 2T25, sem efeito caixa e sem repetição no 2T26.

5) AUTOMOB - CONSOLIDADO



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



ITENS NÃO-RECORRENTES 2T26: R\$ 1,5 MM

- **Alienação de terreno:** (+) R\$ 25,7 MM - Monetização de ativo não-operacional, com nova loja em espaço estratégico
- **Encerramento Seu Carro:** (-) R\$ 7,3 MM - Baixa contábil: benfeitorias e outros, sendo **R\$ 6,5 MM não-caixa**
- **Demais itens não-recorrentes:** (-) R\$ 19,9 MM - Despesas de integração - **extemporâneas e não-caixa**

(1) Variação de ajustes ao Lucro Líquido do 2T25 para o 2T26: Inclui Amortização de PPA, Gastos Administrativos e Impairment de Estoques.



5) g. INVESTIMENTOS

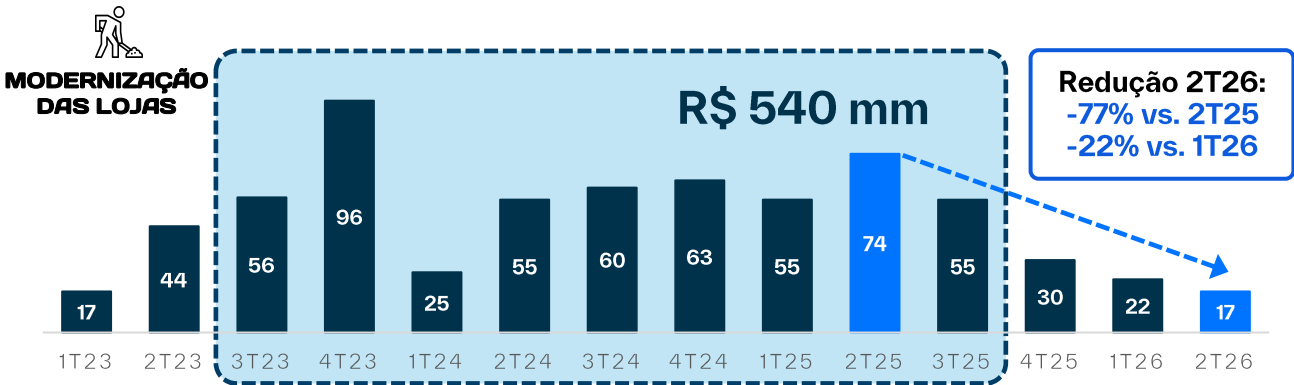


Tabela 14:

Investimentos	2T25	2T26	Δ A / A	1S25	1S26	Δ A / A
Expansão/manutenção (R\$mm)	63,1	19,8	-68,6%	102,2	38,1	-62,7%
Veículos de test-drive (R\$mm)	42,4	59,0	39,2%	81,8	104,8	28,1%
Investimento bruto (R\$mm)	105,5	78,8	-25,3%	184,0	143,0	-22,3%
Venda de ativos (R\$mm)	(31,3)	(61,5)	96,6%	(54,5)	(103,6)	90,1%
Investimento líquido (R\$mm)	74,2	17,3	-76,7%	129,5	39,4	-69,6%

- O Capex líquido do 2T26 foi de **R\$ 17,3 mm**, uma redução de 77% vs. 2T25 – menor nível dos últimos 3 anos, devido à conclusão do ciclo de reformas das lojas.
- A rede de lojas da **AUTOMOB** está modernizada e alinhada ao planejamento estratégico para maximizar a venda de veículos novos e usados nos pontos existentes.

5) h. CAPITAL DE GIRO

Tabela 15:

Capital de Giro (R\$mm)	2T25	2T26	Δ A / A
Contas a Receber	770	973	26,4%
(+) Prazo médio de recebimento (dias)	22	25	12,9%
Estoque	2.804	2.477	-11,7%
(+) Prazo médio de estoques (dias)*	81	68	-15,6%
Contas a Pagar (Fornecedores)	1.853	2.250	21,4%
(-) Prazo médio de pagamento (dias)	63	69	9,2%
(=) Ciclo de Conversão de Caixa (dias)	40	24	-38,9%

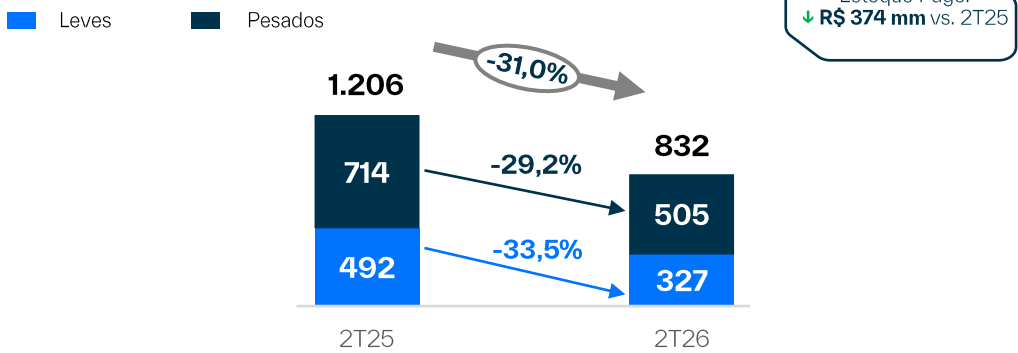
Reduzimos o **estoque pago consolidado** em **31%** no 2T26 ante o 2T25, totalizando uma redução anual de **R\$374 mm**. Ainda temos oportunidades relevantes de otimização e, além do **AGRO**, também executamos ações voltadas para a eficiência dos estoques de veículos leves, especialmente novos, que também apresentam oportunidade de geração de valor para os próximos períodos.

(1) Exclui efeitos de cut-off, veículos e peças em trânsito, e impairment; (2) Inclui o saldo de Floorplan dentro de contas a pagar; (3) Desconsidera alienação de imóvel (venda de ativo), conforme Fato Relevante divulgado em 25/05/2026.



5) h. CAPITAL DE GIRO

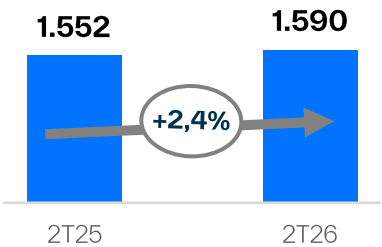
ESTOQUE PAGO
(R\$ milhões)



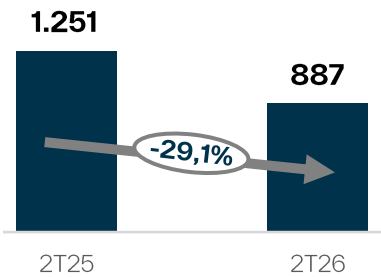
ESTOQUE CONSOLIDADO
(R\$ milhões)

Estoque Consolidado:
↓ R\$ 326 mm vs. 2T25

Veículos Leves



Veículos Pesados



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. Página 22



5) i. ENDIVIDAMENTO E ALAVANCAGEM

Tabela 16:

Endividamento e Alavancagem (R\$mm)	2T25	2T26	Δ A / A
Curto prazo	68,7	294,9	329,2%
Longo prazo	2.421,4	2.196,2	-9,3%
Dívida bruta	2.490,1	2.491,2	0,0%
Custo médio da Dívida Bruta (a.a.)	17,6%	17,0%	(0,6) p.p.
Prazo médio da Dívida Bruta (anos)	2,7	2,5	-0,2
Caixa	471,0	483,2	2,6%
Dívida Líquida	2.019,2	2.007,9	-0,6%
Custo médio da Dívida Líquida pós-impostos (a.a.)	11,6%	11,2%	(0,4) p.p.
EBITDA Ajustado	531,7	559,1	5,2%
Dívida Líquida/EBITDA Ajustado	3,8x	3,6x	-0,2x

- Nossa principal prioridade segue na gestão dos estoques. Essa estratégia demonstrou resultados positivos, contribuindo diretamente para o controle da alavancagem;
- A **alavancagem** medida pela dívida líquida / EBITDA Ajustado, em linha com os critérios tradicionais utilizados pela *holding* **SIMPAR**, totalizou **3,6x** ao final de junho de 2026, redução ante 3,8x em junho de 2025;
- A **alavancagem** seria de **2,2x** quando excluído o **estoque pago**⁽¹⁾ às montadoras (veículos que se converterão em caixa quando vendidos).

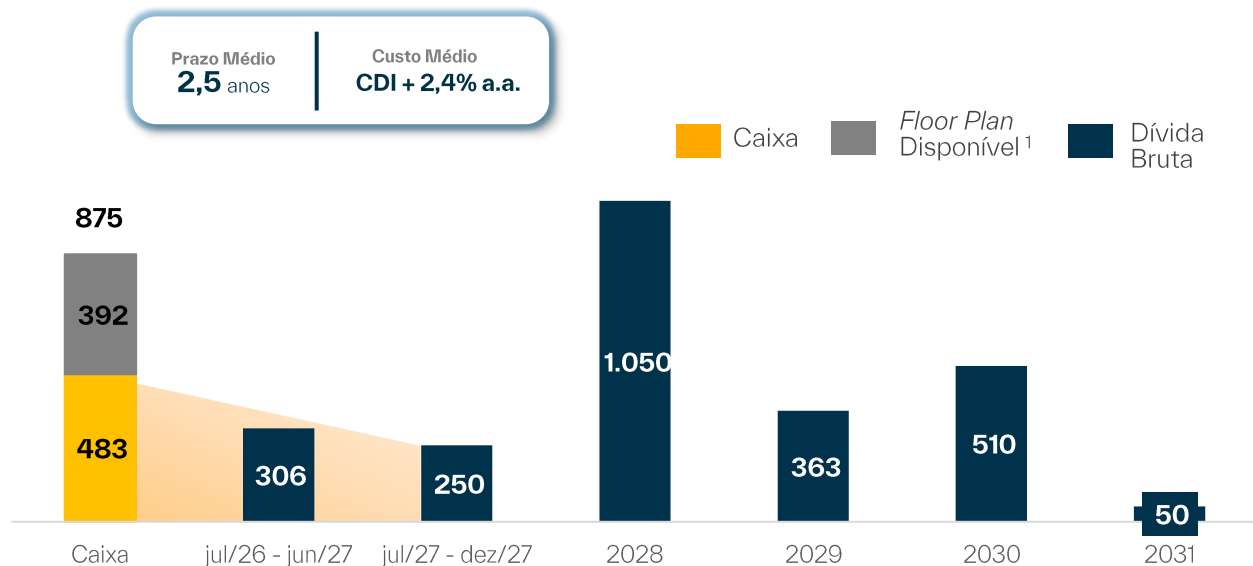
Covenants:

- A **AUTOMOB** não possui dívidas que determinam o cumprimento de *covenants* com base nas métricas acima;
- A Companhia está sujeita a *covenants* apurados com base nas demonstrações financeiras da **SIMPAR**. Determinados contratos possuem cláusulas de compromissos de manutenção de indicadores de endividamento e coberturas de juros medidos pelo EBITDA ou EBITDA Adicionado em relação ao saldo de dívida financeira líquida e despesas financeiras líquidas.

(1) Estoque pago: veículos leves e pesados em estoque, pagos às montadoras, que serão convertidos em caixa quando vendidos



5) j. CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA BRUTA



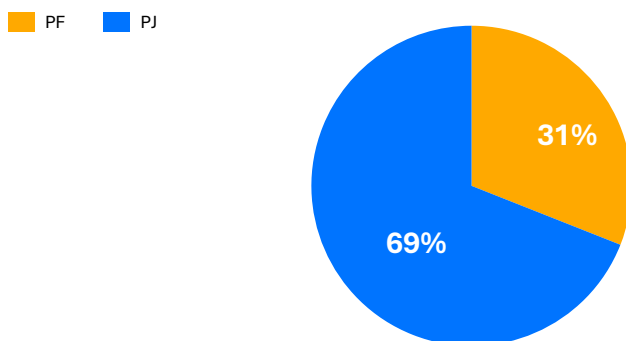
(1) Floor Plan Disponível: linha de crédito disponibilizada pelas montadoras com período de carência para aquisição de veículos novos;

6) MERCADO DE CAPITAIS

DESEMPENHO DAS AÇÕES

No dia 30/06/2026 as ações da AUTOMOB (AMOB3) estavam cotadas em R\$ 12,61/ação, representando um valor de mercado de R\$ 478 milhões, considerando as 37.886.057 ações.

Composição Acionária



Notas: 1 - inclui participação direta e indireta; 2 - considera minoritários AUTOMOB.



7) PILARES ESTRATÉGICOS

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 ▲ 16,9%	36	37
SEMINOVOS	USADOS/ NOVOS	0,6x ▼ 0,1x	0,5x	1,0x
F&I	RECEITA BRUTA /VEÍCULO (R\$)	2.703 ▲ 15,3%	3.117	3.900
PÓS-VENDAS	MARGEM BRUTA	39,6% ▲ 1,2 p.p.	40,8%	42,0%
AGRO & MÁQUINAS	MARGEM BRUTA	9,2% ▲ 5,2 p.p.	14,4%	16,0%

Evolução em 4 da 5 premissas ao *Guidance* 2027



Continuar a expansão das vendas por ponto em **NOVOS** e **SEMINOVOS**



Otimizar o portfólio de lojas: Dividir pontos entre marcas, respeitando a independência de cada montadora



Ampliar a penetração de serviços (F&I e pós-vendas), elevando fidelização e rentabilidade



Reduzir despesas após integração sistêmica: Captura de sinergias se inicia a partir do 3T26



Retomar a rentabilidade do AGRO: Disciplina de custos e despesas e ganhar volume em máquinas novas



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 contínua da experiência do **CLIENTE, combinando **CRESCIMENTO** e **RETOMADA DO LUCRO****



8) ESG - PILARES AMBIENTAL, SOCIAL E DE GOVERNANÇA

No segundo trimestre de 2026, a AUTOMOB manteve a **evolução** de sua agenda ESG, com destaque para a publicação do **Inventário de Emissões de Gases de Efeito Estufa (GEE)**, a conquista do **Selo Ouro do Programa Brasileiro GHG Protocol**, o fortalecimento da **gestão climática**, os avanços em **conformidade regulatória ambiental** e a ampliação das iniciativas de **economia circular**.

Gestão Climática e Emissões de Gases de Efeito Estufa

No 2T26, a AUTOMOB publicou seu **Inventário de Emissões de Gases de Efeito Estufa (GEE)**, elaborado conforme a metodologia do **GHG Protocol** e verificado por terceira parte independente.

Como reconhecimento da **qualidade, transparência e robustez** das informações reportadas, a companhia conquistou o **Selo Ouro do Programa Brasileiro GHG Protocol**.

Durante o trimestre, a AUTOMOB fortaleceu seus **processos de gestão climática** por meio da contratação de uma **plataforma especializada** para monitoramento e consolidação das emissões dos **escopos 1, 2 e 3**.

Como desdobramento da estratégia climática, a companhia segue trabalhando para atingir sua **meta** corporativa de **redução anual de 5%** das emissões de CO₂e.

Sistemas de Gestão e Certificações Ambientais

Durante o período, a AUTOMOB deu continuidade às iniciativas de fortalecimento da **gestão ambiental corporativa**, incluindo o avanço dos requisitos necessários para implantação do Sistema de Gestão Ambiental alinhado à norma **ISO 14001**.

Economia Circular e Gestão de Resíduos

Durante o período, foram destinados aproximadamente **122 mil litros** de óleo lubrificante usado para **rerefino**. O processo permite a **recuperação do óleo básico** para reinserção na cadeia produtiva, reduzindo a necessidade de extração de recursos naturais não renováveis e **mitigando riscos** de contaminação do solo e dos recursos hídricos.



8) ESG - PILARES AMBIENTAL, SOCIAL E DE GOVERNANÇA

Pilar Social

No pilar social, destacam-se as ações de **inclusão produtiva, diversidade e impacto social positivo** desenvolvidas no âmbito do Grupo SIMPAR e do Instituto Júlio Simões.

Regulatório, Governança e Conformidade Ambiental

Durante o 2T26, a AUTOMOB manteve os avanços em seu programa de **regularização ambiental e documental das operações**. Como resultado, elevou seu índice de conformidade regulatória ambiental para aproximadamente **76,5%**, refletindo a evolução na obtenção e renovação de **licenças e autorizações**.

Materialidade e Direcionamento ESG

No período, a AUTOMOB deu **continuidade à incorporação** dos resultados do processo de **dupla materialidade** em sua estratégia ESG.

Mensagem ao Mercado

Os resultados do segundo trimestre de 2026 reforçam o **compromisso** da AUTOMOB com a **sustentabilidade, a eficiência operacional e a geração de valor** de longo prazo.

Nossas Certificações e Reconhecimentos

Demonstramos nosso compromisso com a sustentabilidade através de importantes selos e adesões





Anexos



AMOB
B3 LISTED NM

9) ANEXOS

DRE



Automob Participações S.A - DRE Consolidado (R\$ milhões)	2T25	2T26
Receita Bruta total	3.257,2	3.681,6
(-) Deduções da Receita	(169,8)	(226,5)
(=) Receita Líquida	3.087,3	3.455,1
(-) Custos Totais	(2.636,1)	(2.931,6)
(=) Lucro Bruto	451,2	523,6
(-) Despesas Operacionais	(387,8)	(444,8)
(-) Despesas comerciais e administrativas	(400,8)	(486,2)
(-) Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	13,0	41,4
(=) Lucro/Prejuízo operacional antes do resultado financeiro (EBIT)	63,4	78,8
<i>Margem EBIT (%)</i>	<i>2,1%</i>	<i>2,3%</i>
(+) Receitas financeiras	39,3	23,2
(-) Despesas financeiras	(165,0)	(167,8)
(-) Júros sobre direito de uso (IFRS 16)	(13,8)	(13,6)
(=) Resultado financeiro líquido	(139,5)	(158,2)
(=) Lucro/Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social	(76,0)	(79,5)
(-) Imposto de renda e contribuição social - corrente	(5,9)	2,4
(-) Imposto de renda e contribuição social - diferido	43,3	(18,0)
(=) Total do imposto de renda e contribuição social	37,4	(15,6)
(=) Lucro/Prejuízo líquido	(38,6)	(95,0)
<i>Margem Líquida (%)</i>	<i>-1,3%</i>	<i>-2,8%</i>
(+) Depreciação e Amortização	52,5	57,4
EBITDA	115,9	136,1
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>3,8%</i>	<i>3,9%</i>



9) ANEXOS

BALANÇO PATRIMONIAL



ATIVO		
Ativo circulante	2T25	2T26
Caixa e equivalentes de caixa	147,0	193,9
Títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	126,7	46,4
Instrumentos financeiros derivativos	-	-
Contas a receber	766,0	965,5
Estoques	2.803,8	2.476,7
Tributos a recuperar	226,2	142,8
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	280,4	343,1
Despesas antecipadas	52,9	70,2
Adiantamento a terceiros	277,8	301,7
Outros Ativos	154,4	117,4
Total do ativo circulante	4.835,2	4.657,7
Ativo não circulante	2T25	2T26
Títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	197,3	242,9
Instrumentos financeiros derivativos	-	-
Contas a receber	3,6	7,0
Tributos a recuperar	131,8	175,6
Fundo para capitalização de concessionárias	145,1	117,8
Imposto de renda e contribuição social diferidos	344,2	332,2
Ativo de indenização	74,6	65,7
Depósitos judiciais	38,4	46,3
Outros Ativos	98,3	217,5
Total do Realizável a Longo Prazo	1.033,2	1.205,1
Investimento	-	20,0
Imobilizado Bruto	2.076,3	2.128,9
Veículos	196,0	204,8
Máquinas e Equipamentos	109,1	117,2
Lojas Próprias	313,2	271,6
Outros	204,0	178,2
Benfeitorias em Imóveis de Terceiros	476,4	589,7
Direito de Uso IFRS 16	777,6	767,4
Depreciação/Amortização	(612,5)	(769,6)
Veículos	(40,3)	(48,2)
Máquinas e Equipamentos	(56,8)	(57,4)
Lojas Próprias	(32,5)	(38,8)
Outros	(72,6)	(85,7)
Amortização de Benfeitorias em Imóveis de Terceiros	(120,4)	(160,2)
Amortização de Direito de Uso IFRS 16	(289,9)	(379,4)
Imobilizado Líquido	1.463,8	1.359,3
Intangível	1.439,8	1.439,9
Ágio	262,5	262,5
Acordo de distribuição	880,0	879,0
Marcas	152,0	152,0
Softwares	24,4	25,5
Fundo de comércio	102,0	102,0
Outros	18,9	18,9
Amortização	(142,0)	(171,4)
Ágio	-	-
Acordo de distribuição	(95,7)	(120,2)
Marcas	-	-
Softwares	(20,8)	(25,4)
Fundo de comércio	(25,5)	(25,8)
Outros	-	-
Intangível Líquido	1.297,9	1.268,5
Total Não Circulante	3.794,9	3.852,9
Total do Ativo	8.630,1	8.510,6



9) ANEXOS

BALANÇO PATRIMONIAL



PASSIVO		
Passivo circulante	2T25	2T26
Fornecedores	976,1	808,6
Floor Plan	876,9	1.441,2
Empréstimos e financiamentos	51,8	85,5
Debêntures	16,9	209,5
Arrendamentos por direito de uso	71,6	128,0
Instrumentos financeiros derivativos	-	-
Obrigações trabalhistas	165,6	216,8
Imposto de renda e contribuição social a recolher	11,4	57,1
Tributos a recolher	132,2	181,3
Dividendos a pagar	31,0	30,3
Adiantamentos de clientes	511,7	445,1
Obrigações a pagar por aquisição de empresas	14,2	10,4
Outras contas a pagar	104,9	120,6
Total do passivo circulante	2.964,2	3.734,3
Passivo não circulante	2T25	2T26
Empréstimos e financiamentos	1.406,6	1.376,2
Debêntures	1.014,8	820,0
Arrendamentos por direito de uso	466,3	321,2
Tributos a recolher	1,8	2,7
Provisão para demandas judiciais e administrativas	113,0	90,8
Partes relacionadas	0,9	-
Obrigações a pagar por aquisição de empresas	389,3	296,9
Imposto de renda e contribuição social diferidos	1,1	1,4
Outras contas a pagar	31,1	-
Total do passivo não circulante	3.424,9	2.909,1
Total do Passivo	6.389,1	6.643,5
Patrimônio Líquido		
Patrimônio líquido	2T25	2T26
Capital social	2.513,8	2.513,8
Adiantamento para futuro aumento de capital	-	-
Reserva de capital	-	-
Outros resultados abrangentes	-	-
Ajuste de avaliação patrimonial	(422,9)	(422,9)
Prejuízos acumulados	213,6	(72,0)
Lucro/Prejuízo Líquido do Período	(63,7)	(151,8)
Total do patrimônio líquido	2.241,0	1.867,2
Total do Passivo e Patrimônio líquido	8.630,1	8.510,6
Endividamento		
Dívida Bruta	2T25	2T26
Curto Prazo	68,7	294,9
Empréstimos e financiamentos CP	51,8	85,5
Debêntures CP	16,9	209,5
Instrumentos financeiros derivativos - Ativo CP	-	-
Longo Prazo	2.421,4	2.196,2
Empréstimos e financiamentos LP	1.406,6	1.376,2
Debêntures LP	1.014,8	820,0
Instrumentos financeiros derivativos - Ativo LP	-	-
Dívida Bruta Total	2.490,1	2.491,2
Liquidez	2T25	2T26
Caixas e equivalentes de caixa	147,0	193,9
Títulos e valores mobiliários CP	126,7	46,4
Títulos e valores mobiliários LP	197,3	242,9
Liquidez Total	471,0	483,2
Dívida Líquida	2.019,2	2.007,9



9) ANEXOS

DFC



	Consolidado	
	30/06/2026	30/06/2025
Fluxo de caixa das atividades operacionais		
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	(134,4)	(106,7)
Ajuste para:	-	-
Depreciação e amortização	112,6	106,8
Provisão (reversão) para demandas judiciais e administrativas	(3,7)	1,7
Provisão para perdas esperadas (impairment) de contas a receber	(0,7)	8,3
Perdas estimadas (impairment) de valor recuperável de ativos não financeiros – estoques	(20,9)	(2,9)
Perdas estimadas (impairment) de valor recuperável de ativos não financeiros - imobilizado	-	-
Resultado líquido da venda e baixa de ativos imobilizados	8,8	8,8
Baixa de outros ativos imobilizados	-	-
Provisão para perdas em estoques	1,4	(0,7)
Créditos de impostos extemporâneos	(2,1)	(7,4)
Resultado nas operações de derivativos	-	45,3
Juros e variações monetárias sobre empréstimos e financiamentos, arrendamentos e debêntures	251,2	197,0
Juros floor plan	34,5	8,4
	246,8	258,7
Contas a receber	(217,4)	(20,9)
Estoques	146,1	161,3
Fornecedores e floor plan *	80,1	68,5
Obrigações trabalhistas, tributos a recolher e tributos a recuperar	116,9	0,7
Outros ativos e passivos circulantes e não circulantes	(95,9)	7,0
	29,8	216,6
Imposto de renda e contribuição social pagos e retidos	36,8	(32,6)
Juros pagos sobre empréstimos e financiamentos, arrendamentos e debêntures	(216,6)	(201,9)
Juros pagos floor plan	(34,5)	(8,4)
Resgate (investimentos) em títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	(52,2)	538,4
Caixa líquido utilizados nas atividades operacionais	10,1	770,7
Fluxo de caixa das atividades de investimentos		
Aporte de capital em controladas	-	-
Reorganização societária de controlada, líquido de caixa no consolidado	-	-
Aquisição de empresas, líquido de caixa	-	-
Reorganização societária de controlada, líquido de caixa no consolidado	-	-
Adições ao ativo imobilizado	-	-
Reorganização societária	-	-
Adições ao ativo imobilizado	(140,9)	(210,3)
Adições ao ativo intangível	(1,2)	-
Dividendos e juros sobre capital próprio recebidos	-	-
Adiantamento para futuro aumento de capital	-	-
Investimento em títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	-	-
Caixa líquido utilizados nas atividades de investimento	(142,1)	(210,3)
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos		
Recebimento (pagamento) de derivativos contratados	-	37,7
Pagamento pela aquisição da empresa	-	-
Captação de empréstimos e financiamentos e debêntures	40,0	7,7
Captação de floor plan	497,8	126,8
Amortização de empréstimos e financiamentos, arrendamentos e debêntures	(102,7)	(402,9)
Amortização de floor plan	(255,3)	(126,8)
Dividendos pagos	-	(6,2)
Caixa líquido gerado (utilizado nas) pelas atividades de financiamento	61,0	(492,2)
(Redução) Aumento líquido de caixa e equivalentes de caixa	(70,9)	68,2
Caixa e equivalentes de caixa		
No início do exercício	264,8	78,7
No final do período	193,9	147,0
(Redução) Aumento líquido de caixa e equivalentes de caixa	(70,9)	68,2
Variações patrimoniais que não afetaram o caixa		
Adição de arrendamentos por direito de uso	38,0	84,3



9) ANEXOS

AJUSTES/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	-	-	-	-
Despesas Administrativas	-	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	-	-	-	-
Despesas Administrativas	-	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)





10) GLOSSÁRIO

Segmentos operacionais: os negócios da AUTOMOB PARTICIPAÇÕES foram divididos em dois segmentos operacionais cujas atividades consistem basicamente em:

- **Veículos leves:** comercialização de veículos novos e usados (automóveis de passeio, veículos comerciais e motocicletas), peças, acessórios, serviços de mecânica, funilaria e pintura, serviços de blindagem, comercialização de veículos elétricos e serviços de intermediação na venda de financiamentos e seguros
- **Veículos pesados:** comercialização de caminhões, máquinas e equipamentos, revenda de caminhões, máquinas e equipamentos usados, peças, máquinas e acessórios, prestação de serviços de mecânica, funilaria e pintura;

F&I: o setor de F&I oferece diferentes opções de financiamento para facilitar a aquisição do veículo, apresentando alternativas personalizadas de acordo com o perfil e necessidade de cada cliente:

- **Seguros:** opções de seguros automotivos, com proteção contra roubos, acidentes e outros imprevistos. Além de seguros pneus, retrovisores, etc.
- **Garantia estendida:** a garantia estendida é uma oferta de produto adicional que amplia a cobertura original do veículo, após o término da garantia de fábrica.
- **Produtos agregados:** além dos serviços financeiros, o F&I comercializa produtos agregados como embelezamento de veículos, blindagens.

Pós-Vendas: contempla todos os produtos vendidos e serviços prestados após a venda do veículos (serviços, peças, atendimento, garantias), dentre eles:

- **Serviços e oficina:** A oficina da concessionária é responsável por realizar revisões e manutenções preventivas e corretivas para garantir que o veículo preserve sua performance e segurança ao longo do tempo.
- **Peças e acessórios:** peças e acessórios atende às necessidades de reposição de componentes e de personalização dos veículos, sempre utilizando itens originais que mantêm a qualidade e a autenticidade do produto.

Lojas:

- Veículos leves: 130 lojas, 5 estados
 - São Paulo: 92
 - Maranhão: 25
 - Paraná: 10
 - Santa Catarina: 2
 - Paraíba: 1
- Veículos pesados: 60 lojas, 9 estados
 - Caminhões e ônibus: 19 lojas, 6 estados
 - Transrio: 14 lojas
 - Tietê: 3 lojas
 - Usados Mundo do Caminhão: 2 lojas
 - Agro e Máquinas: 41 lojas, 5 estados
 - Fendt e Valtra: 34 lojas
 - Komatsu: 7 lojas



AVISO LEGAL

Este relatório 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.



