















AUTOMOB

Resultados 2T26

12.agosto.2026

UMA EMPRESA DO GRUPO SIMPAR

AMOB
B3 LISTED NM

AVISO LEGAL

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

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

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

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

AUTOMOB

+5,7 Mil
Colaboradores

190 LOJAS



Liderança e relevância nas regiões onde operamos

30/06/2026 UDM

ESCALA
Solidez, credibilidade e governança a serviço dos nossos Clientes

- **157 Mil** Veículos Vendidos
- **R$ 14,2 Bi** Receita Bruta
- **R$ 559 MM** EBITDA Ajustado [1]

DIVERSIFICAÇÃO
Amplo portfolio de marcas, produtos e serviços em diversas regiões

- **38** Marcas
- **12** Estados
- **61** Municípios

RENTABILIDADE
Serviços proporcionam novas avenidas de crescimento com maior rentabilidade

- **42%** % Lucro Bruto Leves originado de F&I e Pós Vendas
- **+27% A/A** Crescimento F&I Veículos Leves
- **+11,9% A/A** Crescimento Pós-Vendas Veículos Leves

CRIAÇÃO DE VALOR
Múltiplos negócios: Maior mesa de avaliação de usados [2] e maior mesa de financiamento de veículos do Brasil [3]

- **100 Mil** Veículos Usados Avaliados
- **27 Mil** Compra de Veículos Usados (*Trade in* e simples compra)
- **R$ 2,6 Bi** Financiamento por meio de 22 instituições financeiras

#Número de lojas

- 130 Veículos Leves
- 34 Linha Agro
- 19 Caminhões e Ônibus
- 7 Linha Amarela



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

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 madura [2]

7.756
Volume Usados (Ex-Seu Carro) [3]
+11,6% a/a

+23,5% a/a
Veículos/loja madura [2]

R$ 3.117
Receita Bruta F&I por Veículo [4]
+15,3% a/a

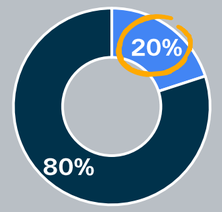
CAMINHÕES E ÔNIBUS



CRESCIMENTO SIGNIFICATIVAMENTE SUPERIOR AO MERCADO

2.329
Volume
+17,6% a/a
Mercado: -2,7% a/a [5]

R$ 488 MM
Receita Bruta



Pós-Vendas
Venda de Veículos

16,6%
Margem Bruta
34,6%
Margem bruta Pós vendas

AGRO & MÁQUINAS



MELHORIA DA MARGEM BRUTA
E CONTINUIDADE DA REDUÇÃO DO ESTOQUE PAGO

R$ 28 MM
Lucro Bruto
+23,4% a/a
em bases comparáveis

14,4%
Margem Bruta
+5,2 p.p. a/a [6]
Nova política comercial
↑ Preços de serviços

R$ 174 MM
Redução Estoque Pago vs. 2T25
-30,9% a/a

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

Destaques consolidados – 2T26 vs. 2T25

EBITDA ajustado cresce 24,8% na comparação anual

VOLUME [1]

24.586

+12,9% a/a

LUCRO BRUTO

R$ 524 MM

+16,0% a/a

EBITDA AJUSTADO [2]

R$ 138 MM

+24,8% a/a

RECEITA BRUTA

R$ 3,7 Bi

+13,0% a/a

MARGEM BRUTA

15,2%

+0,5 p.p. a/a

MARGEM EBITDA AJ. [2]

4,0%

+0,4 p.p. a/a



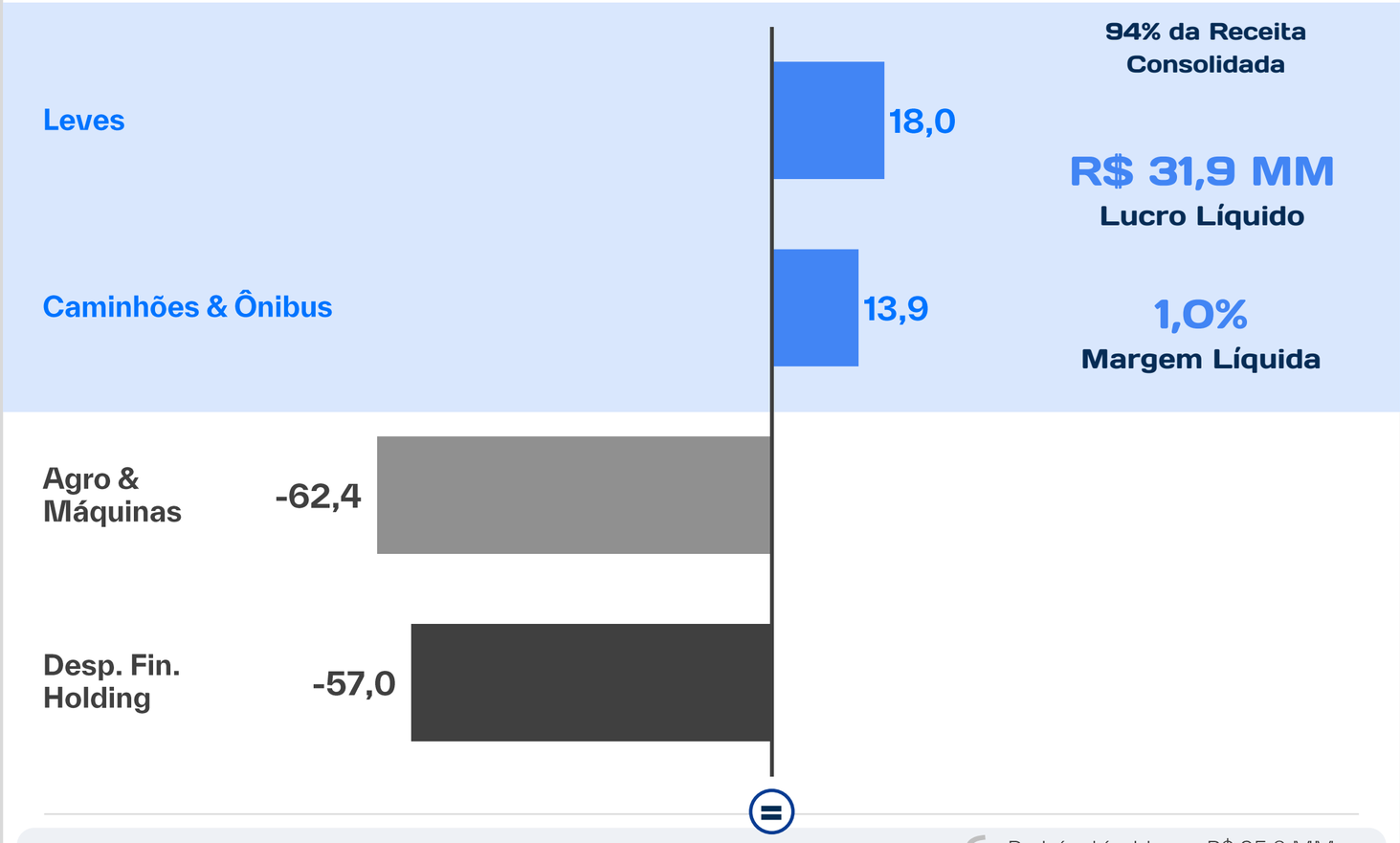
(1) Considera veículos leves e pesados, exclui venda direta de veículos leves no atacado e desconsidera 1.238 veículos vendidos pela operação descontinuada Seu Carro no 2T25 e 13 no 2T26; (2) Os ajustes ao EBIT, EBITDA e Lucro Líquido estão discriminados nos Anexos deste documento.

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

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

LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO AJUSTADO 2T26

(R$ milhões)



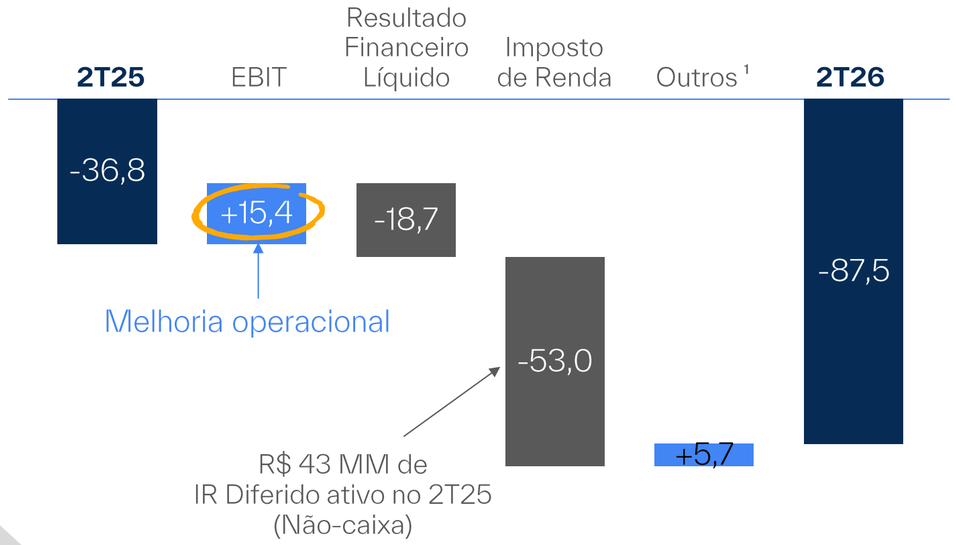
94% da Receita Consolidada

R$ 31,9 MM
Lucro Líquido

1,0%
Margem Líquida

PREJUÍZO LÍQUIDO AJUSTADO | 2T25 → 2T26

(R$ milhões) – Variação a/a



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

AUTOMOB

Veículos Leves



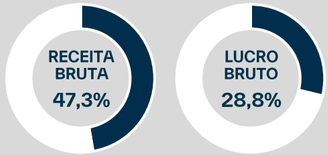




ALTA · A. R. Motors · Autostar · EURO IMPORT · GREEN AUTOMÓVEIS · HPoint · Quality · Original · RPoint · SONNERVIG · T•DRIVE

VEÍCULOS LEVES – NOVOS VAREJO

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

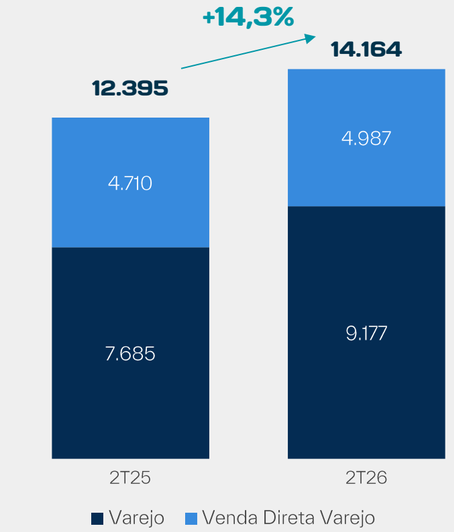


INDICADORES OPERACIONAIS 2T26

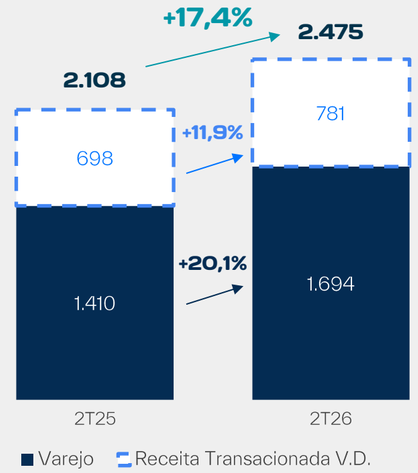
VEÍCULOS / LOJA MADURA MÊS [1]	VEÍCULOS / LOJA MÊS	*TICKET* MÉDIO	LUCRO BRUTO / VEÍCULO
38un. +22,6% a/a	36un. +16,9% a/a	R$ 174,8 mil +2,8% a/a	R$ 10.644 –1,8% a/a

Guidance 2027: 37 veículos / loja

VOLUME
unidades

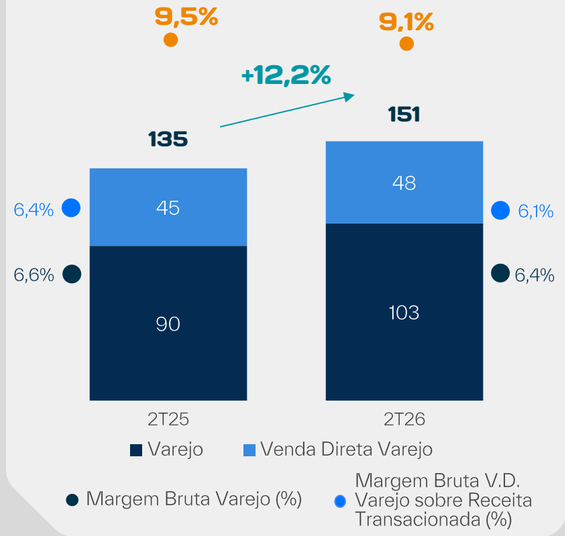


RECEITA BRUTA
R$ milhões



LUCRO BRUTO
R$ milhões

Margem Bruta



DESTAQUES ESTRATÉGICOS

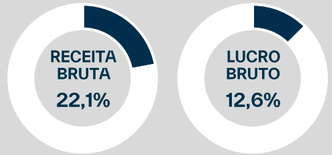
- **Lojas maduras: +22,6% a/a**
  13 lojas em maturação (abertas <1 ano)
- **Receita bruta varejo: +20,1% a/a**
  Sem expansão do número de lojas
- **Receita transacionada: +17,4% a/a**
  Venda direta contabiliza apenas a comissão
- **Portfolio diversificado**
  Crescimento em linha com mercado 1S26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

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

VEÍCULOS LEVES – USADOS

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

CONSOLIDADO 2T26 - %



INDICADORES OPERACIONAIS 2T26

VEÍCULOS / LOJA MADURA MÊS
21un. +23,5% a/a

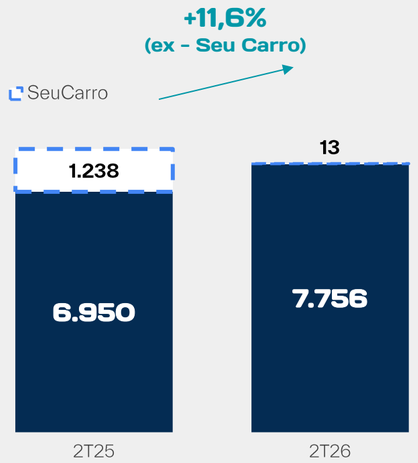
VEÍCULOS / LOJA MÊS
20un. +14,2% a/a

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

***TICKET* MÉDIO**
R$ 104,8 mil
+14,8% a/a

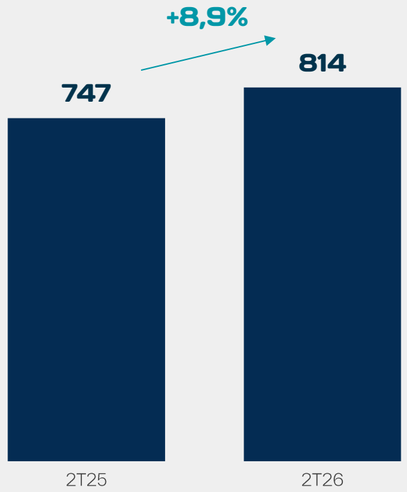
LUCRO BRUTO / VEÍCULO
R$ 8.486
+2,5% a/a

VOLUME
unidades

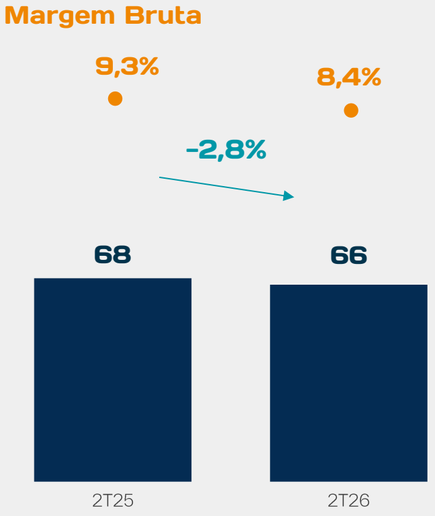


38,3% % Repasse 34,8%

RECEITA BRUTA
R$ milhões



LUCRO BRUTO
R$ milhões



DESTAQUES ESTRATÉGICOS

- **Desmobilização Seu Carro**
  +Encerramento de 15 lojas em abril/26
- **Volume cresce 11,6% a/a**
  6,4 p.p. superior ao mercado no 2T26
- **Lojas maduras: +23,5% a/a**
  13 lojas em maturação (abertas <1 ano)
- **Margem bruta: -0,9 p.p. a/a**
  Foco no aumento do giro
- **Lucro bruto / veículo: +2,5% a/a**
  Foco na rentabilidade por veículo vendido

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

MAIOR MESA DE AVALIAÇÃO E REVENDA DO BRASIL[1]

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

AVALIAÇÃO E CAPTAÇÃO DE VEÍCULOS USADOS

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

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

PENETRAÇÃO TRADE-IN [3]
(% VEÍCULOS VENDIDOS – 2T26)
+48%
Impulsiona vendas e aumenta a rentabilidade

REPASSE

Venda pela mesa de captação a revendedores

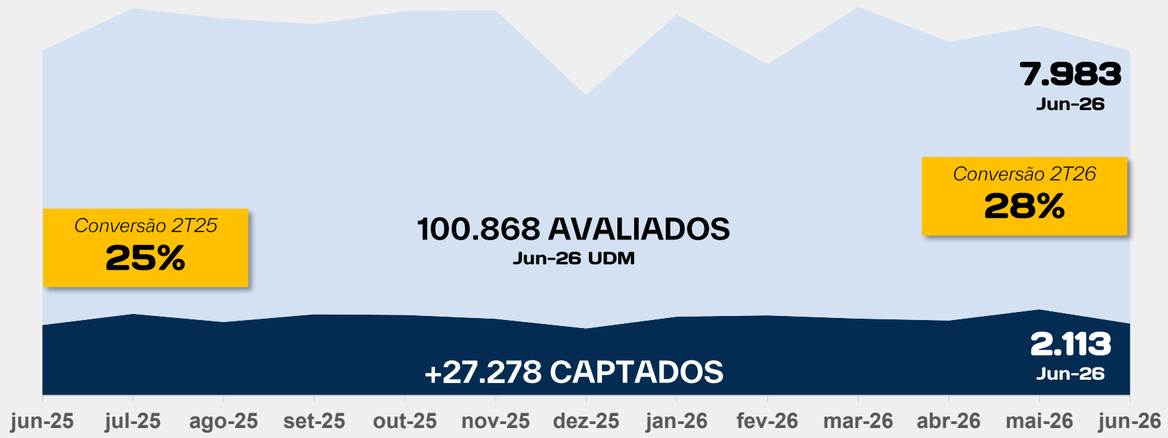
CLIENTES ATIVOS
~3.000 clientes
Capilaridade e diversificação

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

MARGEM BRUTA [4]
(VENDAS REPASSE– 2T26)
9,2%

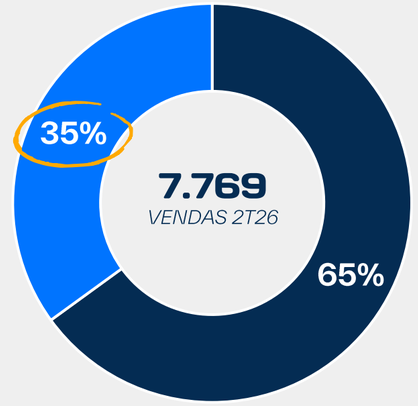
AVALIAÇÃO E CAPTAÇÃO DE VEÍCULOS USADOS

VEÍCULOS, 2T26 UDM



CANAIS DE VENDAS

(# VEÍCULOS)



■ Varejo
5.062
65%

■ Mesa Repasse
2.707
35%

DESTAQUES ESTRATÉGICOS

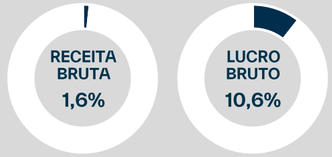
- **Avaliação digital e presencial**
  Expertise e sistemas proprietários
- **Célula de resgate de *leads***
  Oportunidade de captação incremental
- **Repasse: aprox. 3 mil clientes**
  Capilaridade nacional, baixa concentração
- **Múltiplos canais e vendas**
  Menor dependência do varejo/showroom
-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

(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*.

F&I

Escala e amplo portfólio de serviços elevam a receita bruta por veículo em 15,3% a/a

CONSOLIDADO 2T26 - %



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

CONSÓRCIO [1]
R$ 270 MM
Backlog de cotas não contempladas

PRODUTOS AGREGADOS

AMPLO PORTFÓLIO
24 produtos
6 exclusivos AUTOMOB

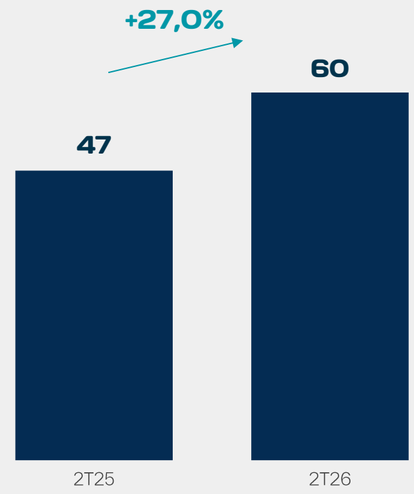
PENETRAÇÃO
1,4 produto / veículo

RENTABILIDADE (2T26 vs. 2T24)

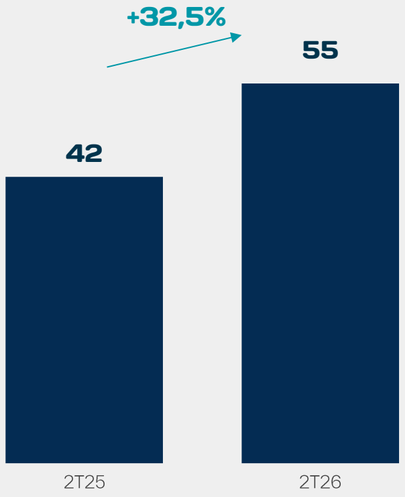
NOVOS
-1 bps (estável)

USADOS
+368 bps

RECEITA BRUTA
R$ milhões



LUCRO BRUTO
R$ milhões



RECEITA BRUTA POR PRODUTO
R$ milhões

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

DESTAQUES ESTRATÉGICOS

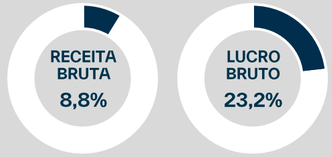
- **Parcerias estratégicas**
  Bancos, seguradoras, blindadoras e administradoras de consórcios
- **Célula exclusiva de criação**
  Novos produtos de F&I
- **Novo produto: Garantia Automob**
  Seminovos com até 3 anos de garantia
- **Blindagem**
  Equipe exclusiva de vendas
- **Avanço da rentabilidade**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

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

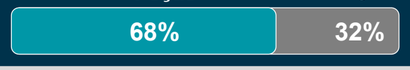
PÓS-VENDAS

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

CONSOLIDADO 2T26 - %



PEÇAS E SERVIÇOS
(% Lucro bruto pós-vendas)



PEÇAS

RECEITA BRUTA
R$ 254,2 MM +9,5% a/a

MARGEM BRUTA
34,9% +0,7 p.p. a/a

SERVIÇOS

RECEITA BRUTA
R$ 68,0 MM +21,9% a/a

MARGEM BRUTA
62,6% +0,3 p.p. a/a

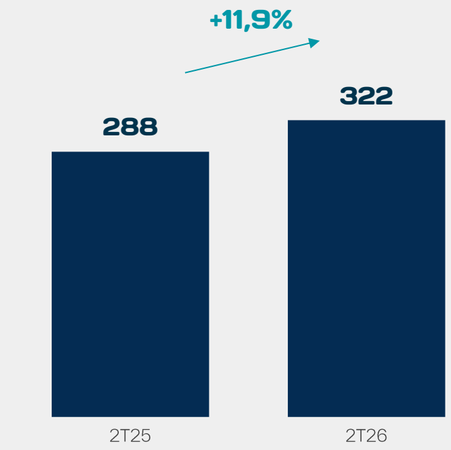
INDICADORES DE PRODUTIVIDADE 2T26

RECEITA BRUTA / COLABORADOR [1]
R$ 24.874
+23,2% a/a

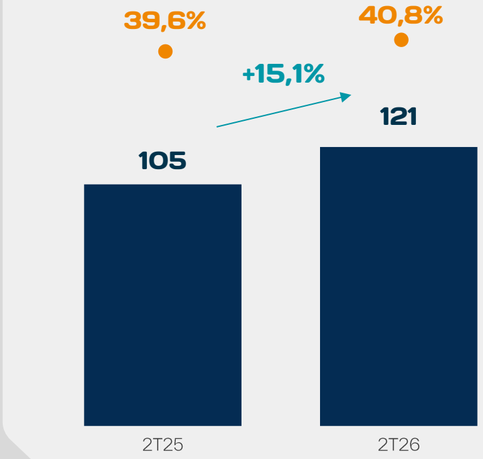
PREPARO DE CARROS NOVOS (PDI) NO CENTRO DE REPARO AUTOMOTIVO [2]
84%
1S26

NPS PÓS VENDAS
84,0
Zona de excelência

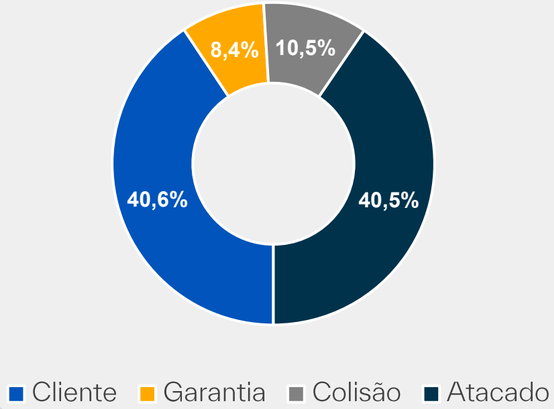
RECEITA BRUTA
R$ milhões



LUCRO BRUTO
R$ milhões



RECEITA POR FONTE PAGADORA
% RECEITA BRUTA PÓS-VENDAS



DESTAQUES ESTRATÉGICOS

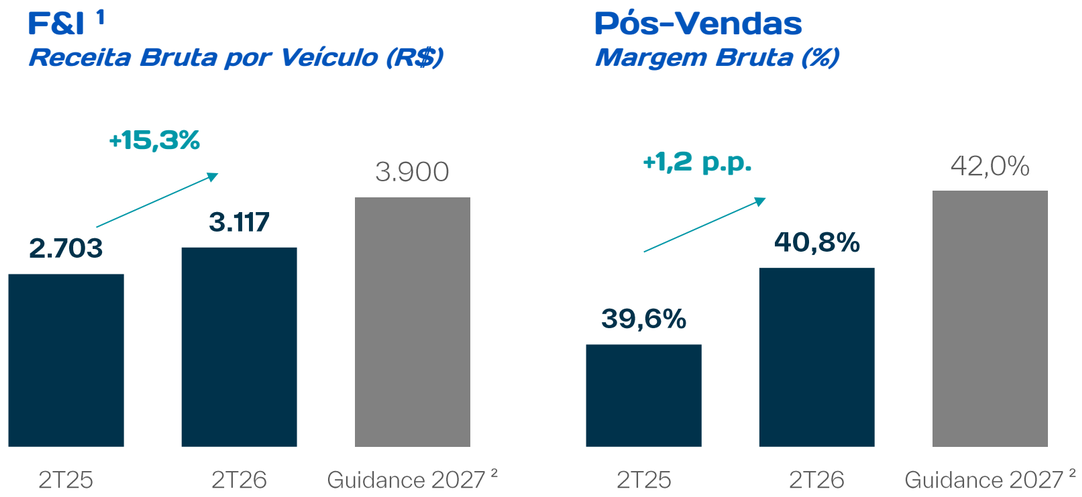
- **Receita cresce 11,9% a/a**
  Diversificada entre 4 fontes pagadoras
- **Margem bruta cresce 1,2 p.p. a/a**
  Impulsionada pelo mix de Serviços
- **Receita por colaborador: +23,2% a/a**
  - Ajuste de preços
  - Melhoria de processos e ocupação
  - Expansão de receita com o mesmo quadro
- **NPS Pós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

(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 no Centro de Reparo 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.

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

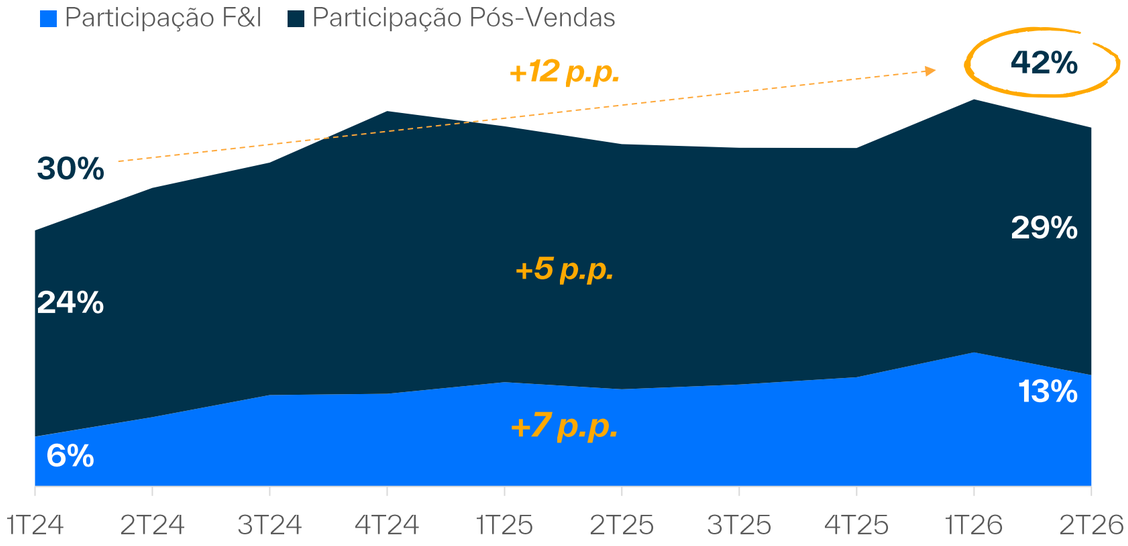
Mix de serviços eleva lucro bruto por veículo: resiliência, fidelização e maiores margens

Evolução da receita por veículo e margem



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.

AUTOMOB

Caminhões & Ônibus







MUNDO DO CAMINHÃO Transrio

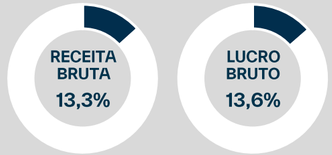
Tietê Caminhões e Ônibus

Transrio Caminhões e Ônibus

CAMINHÕES E ÔNIBUS

Ganho de participação de mercado durante a retomada do setor

CONSOLIDADO 2T26 – %



DESEMPENHO CAMINHÕES E ÔNIBUS

Volume de vendas

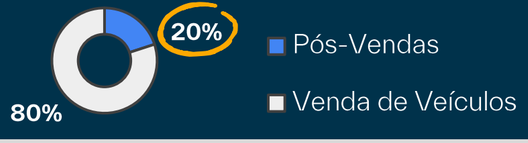
Fonte: ACAV [1]

MERCADO – 2T26	MARCA VW – 2T26	AUTOMOB – 2T26	AUTOMOB vs. MERCADO
-2,7% a/a	+5,9% a/a	+17,6% a/a	+20,3 p.p.
-20% a/a no 1T26 (em recuperação)	Portfolio robusto e competitivo	Alta performance dentro da marca	

INDICADORES OPERACIONAIS

Qualidade do mix AUTOMOB

COMPOSIÇÃO DA RECEITA



MARGEM BRUTA PÓS VENDAS

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

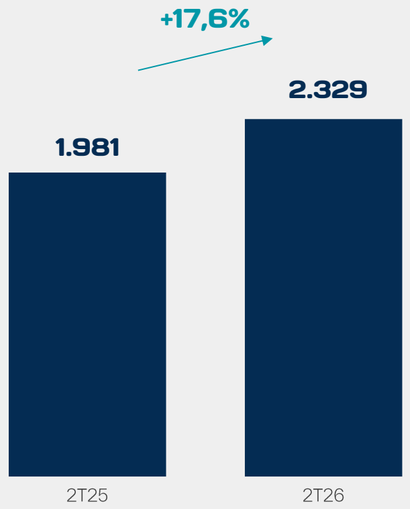
LUCRO BRUTO / VEÍCULO

R$ / Veículo

R$ 30.644

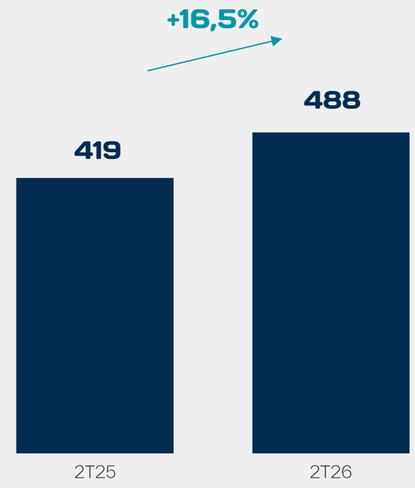
VOLUME

unidades



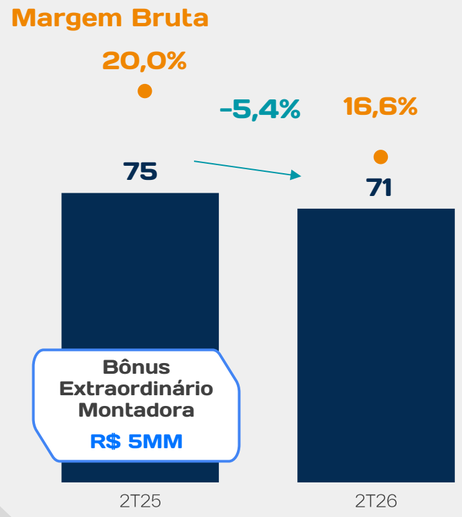
RECEITA BRUTA

R$ milhões



LUCRO BRUTO

R$ milhões



DESTAQUES ESTRATÉGICOS

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

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

AUTOMOB

Agro & Máquinas





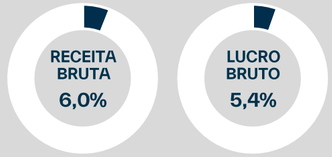


AGROMOB | MAQMOB

AGRO & MÁQUINAS

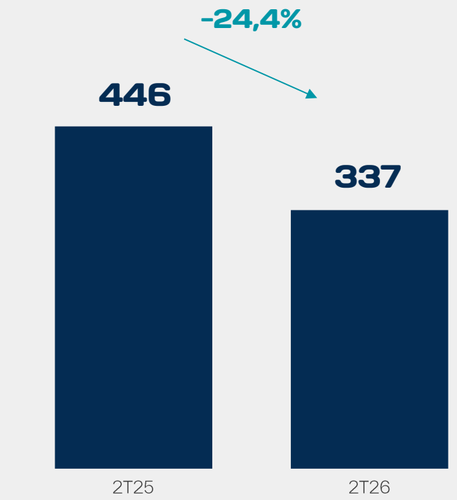
Nova política comercial eleva a margem bruta em 5,2 p.p.

CONSOLIDADO 2T26 - %

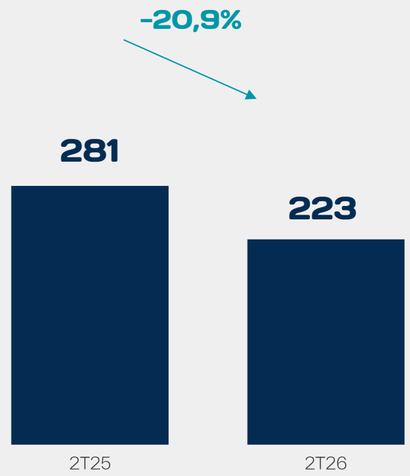


DESEMPENHO AGRO E MÁQUINAS	MERCADO AGRO [1]	MERCADO LINHA AMARELA [2]	AUTOMOB	AUTOMOB LUCRO BRUTO / MÁQUINA
	Volume - 2T26	Volume - 2T26	Volume Agro e Máquinas 2T26	R$ / Máquina
	-19,1% a/a	-19,3% a/a	-24,4% a/a	R$ 83.923 +63,3% a/a
	Venda de máquinas em declínio	Venda de máquinas em declínio	Mercado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

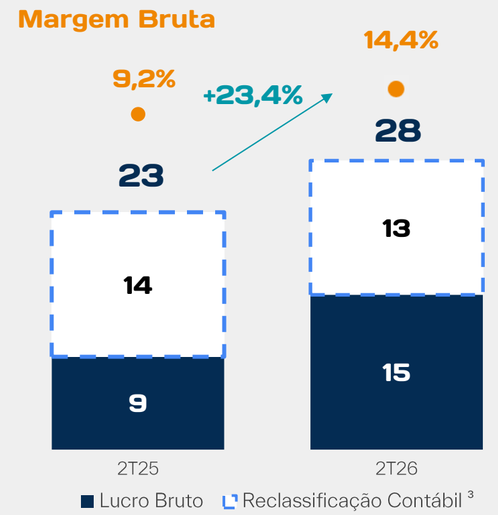
VOLUME
unidades



RECEITA BRUTA
R$ milhões



LUCRO BRUTO
R$ milhões



DESTAQUES ESTRATÉGICOS

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

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

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

Agro: Retomada da rentabilidade como prioridade estratégica

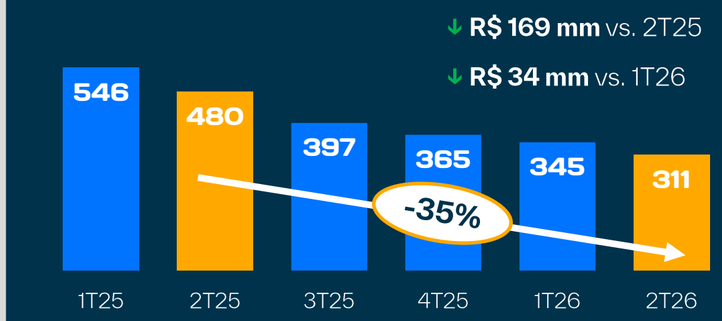
Nova política comercial amplia margem bruta e reduz capital empregado

AÇÕES E MELHORIAS

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

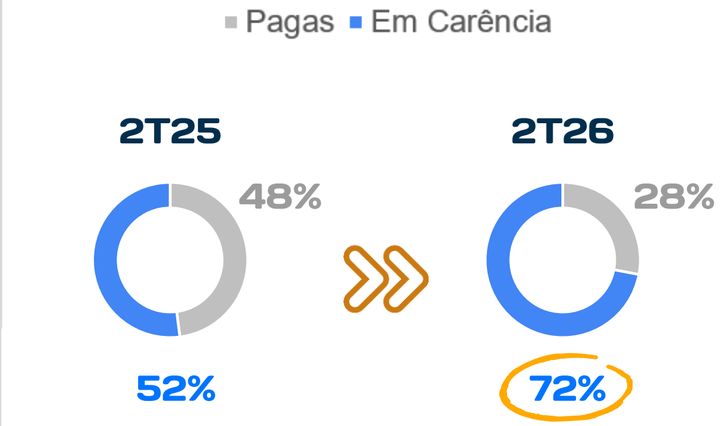
ESTOQUE PAGO - AGRO

(R$ milhões)



MIX DA RECEITA BRUTA AGRO

% MÁQUINAS VENDIDAS



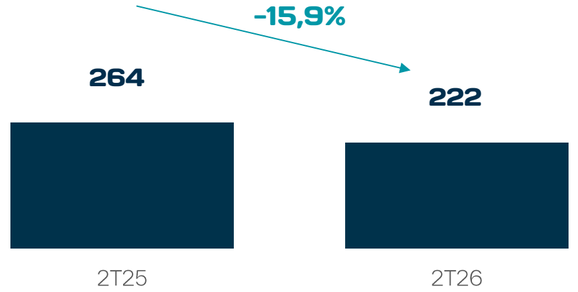
- Estoque novo (em carência) mais representativo
- Venda de estoque pago cada vez menor
- Margem bruta duplo dígito para vendas de máquinas novas que não estão no estoque

EQUIPAMENTOS ATUALIZADOS COM MARGENS EQUILIBRADAS

AGRO – 2T26 VS. 2T25

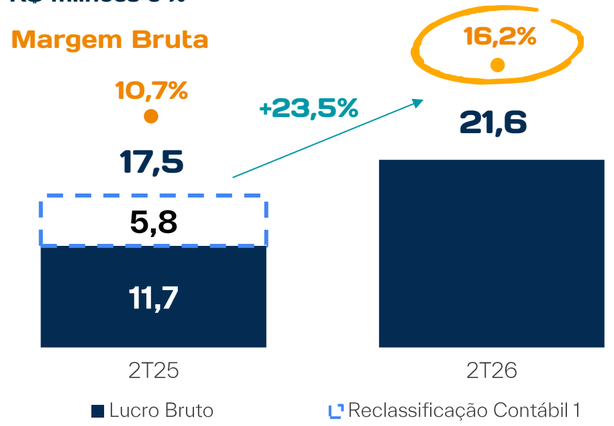
VOLUME VAREJO

Unidades



LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

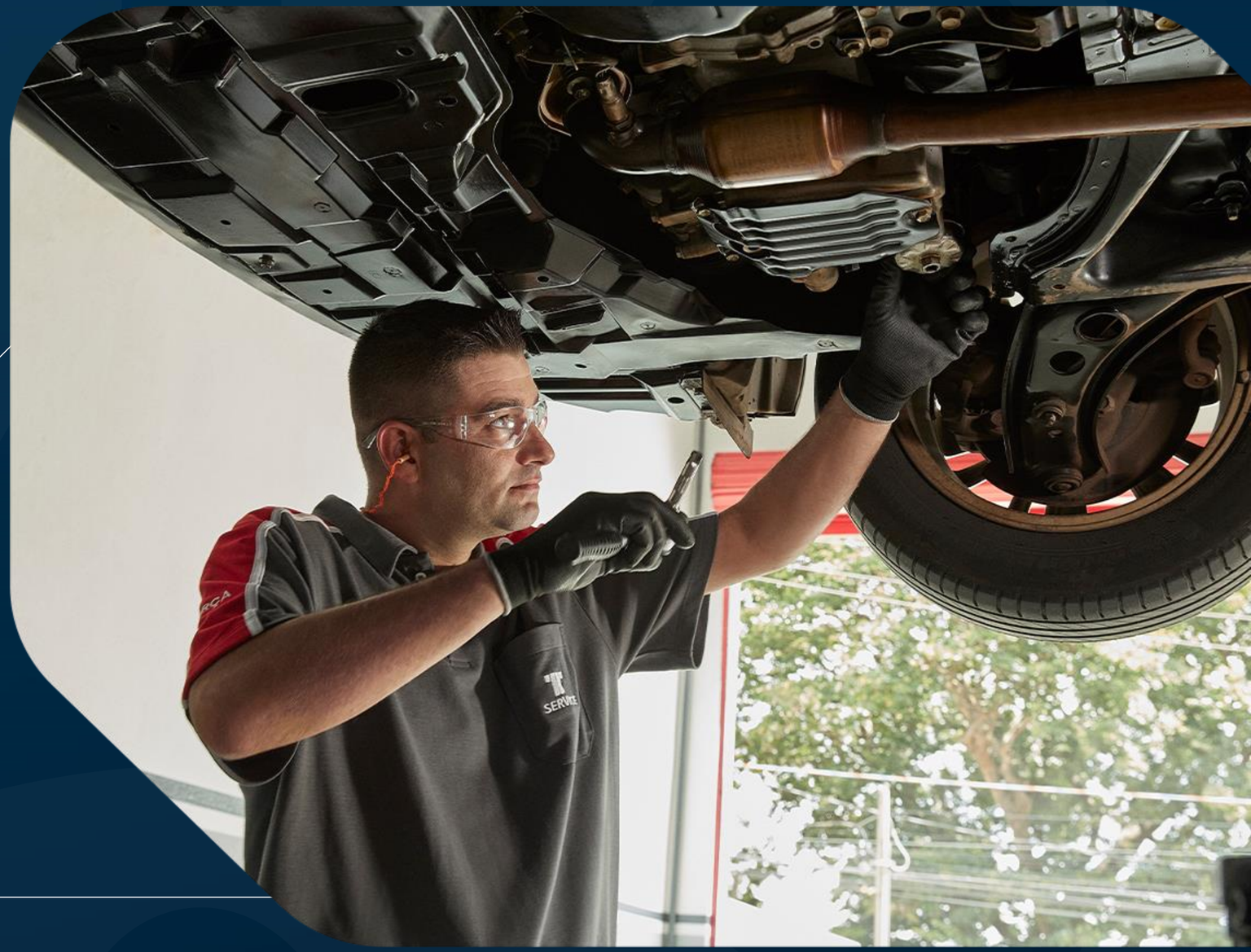
R$ milhões e %



(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.

AUTOMOB

Gestão de Capital



UMA EMPRESA DO GRUPO

SIMPAR

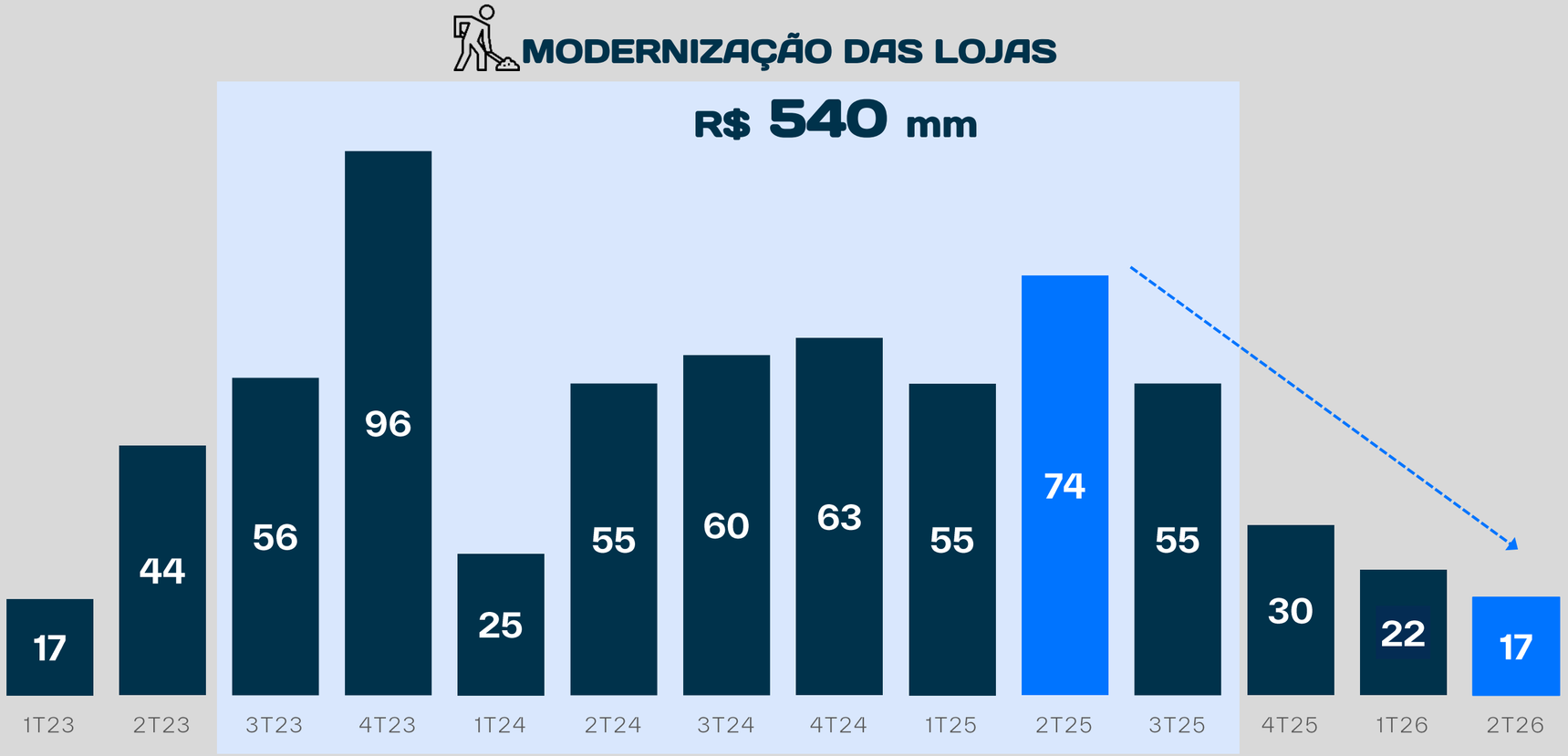
AMOB

B3 LISTED NM

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

CAPEX LÍQUIDO [1]

(R$ milhões)



2T26

Menor nível de CAPEX dos últimos 3 ANOS

Investimentos 2T26:

-77% vs. 2T25

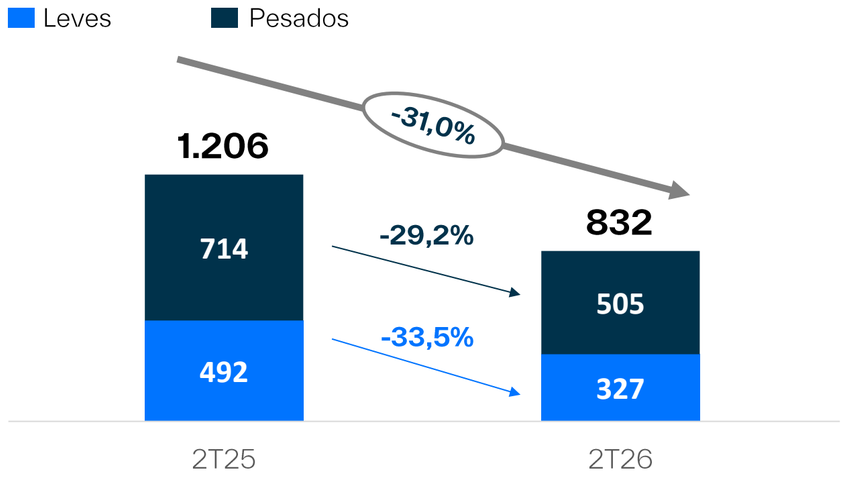
-22% vs. 1T26

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

Melhoria substancial do Ciclo de Caixa Operacional

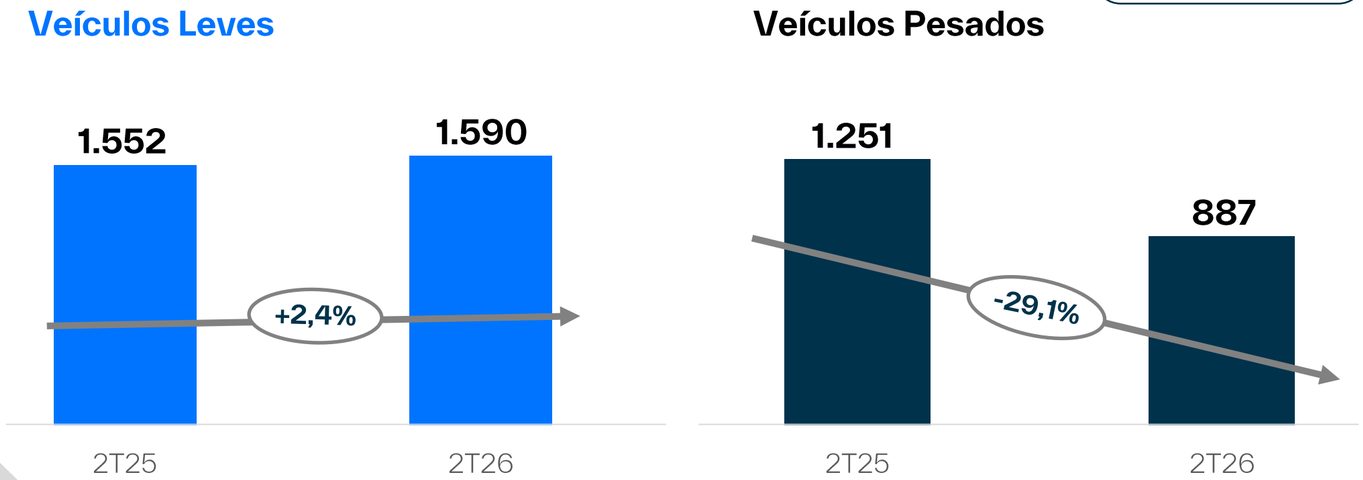
ESTOQUE PAGO
(R$ milhões)

Estoque Pago:
↓ **R$ 374 mm** vs. 2T25



ESTOQUE CONSOLIDADO
(R$ milhões)

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



CAPITAL DE GIRO – CONSOLIDADO

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

DESTAQUES ESTRATÉGICOS

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

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

Estrutura de Capital

Dívida líquida e alavancagem

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

PRINCIPAIS INDICADORES - 2T26

R$ milhões

DÍVIDA BRUTA
R$ 2.491 mm
Jun/25: R$ 2.490 mm

CAIXA E EQUIVALENTES
R$ 483 mm
Jun/25: R$ 471 mm

DÍVIDA LÍQUIDA
R$ 2.008 mm
Jun/25: R$ 2.019 mm

ALAVANCAGEM (DÍVIDA LÍQUIDA / EBITDA[3])
3,6x
Jun/25: 3,8x

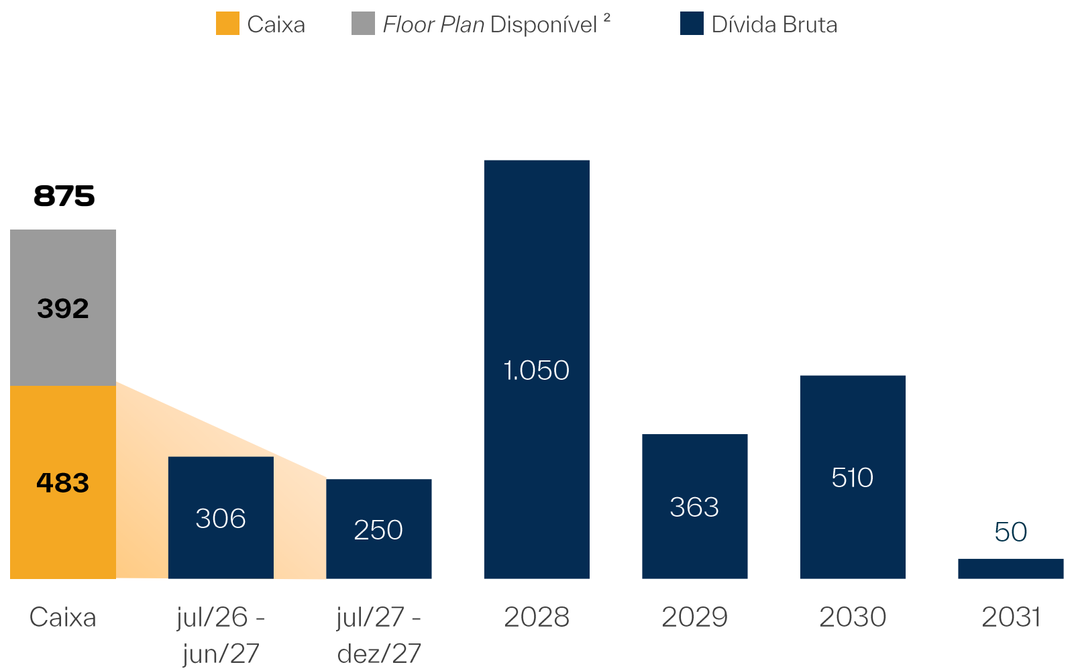
ALAVANCAGEM EX-ESTOQUE PAGO [1]

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

Veículos serão convertidos em caixa quando vendidos

CRONOGRAMA AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA - 2T26

R$ milhões



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

AUTOMOB

Mensagens Finais



UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR
AMOB
B3 LISTED NM

NOVOS PRODUTOS E SERVIÇOS

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

VEÍCULOS POR ASSINATURA



Veículos blindados a pronta entrega

ATENDIMENTO A DOMICÍLIO



Conforto, tempo e praticidade

HORÁRIO ESTENDIDO OFICINA



Disponibilidade

AUTOMOB: Início da trajetória de valor após criação das bases

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

	ÍNDICE	2T25	2T26	GUIDANCE 2027
NOVOS	VEÍCULOS /LOJA MENSAL	31	36	37
			▲ 16,9%	
SEMINOVOS	USADOS/ NOVOS	0,6x	0,5x	1,0x
			▼ 0,1x	
F&I	RECEITA BRUTA /VEÍCULO (R$)	2.703	3.117	3.900
			▲ 15,3%	
PÓS-VENDAS	MARGEM BRUTA	39,6%	40,8%	42,0%
			▲ 1,2 p.p.	
AGRO & MÁQUINAS	MARGEM BRUTA	9,2%	14,4%	16,0%
			▲ 5,2 p.p.	

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 da experiência do CLIENTE, combinando CRESCIMENTO e RETOMADA DO LUCRO

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



AUTOMOB | Obrigado!

AUTOMOB RI

Fale com AUTOMOB RI

UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR
AMOB
B3 LISTED NM



Q&A

AUTOMOB

UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR
AMOB
B3 LISTED NM

AUTOMOB

Anexos

ANEXO

RECONCILIAÇÕES

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

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

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

AUTOMOB

AUTOMOB RI

Fale com AUTOMOB RI

UMA EMPRESA DO GRUPO SIMPAR

AMOB
B3 LISTED NM

















AUTOMOB

2Q26 Results

August.12.2026

UMA EMPRESA DO GRUPO SIMPAR

AMOB
B3 LISTED NM

DISCLAIMER

This Earnings Release presentation is intended to detail the combined financial and operational results of AUTOMOB Participações S.A. (“AUTOMOB”).

Some of the statements and considerations contained herein comprise additional unaudited or unreviewed information and are based on the current assumptions and views of the Company's management that may cause actual results, performance and future events to vary materially. Words such as “anticipate,” “believe,” “estimate,” “expect,” “plan,” “goal,” and other similar expressions, when referring to AUTOMOB, are intended to identify forward-looking statements.

Actual results, performance, and events may differ materially from those expressed or implied in these statements due to various factors, including general and economic conditions in Brazil and other countries, interest rates, inflation, and exchange rate levels, changes in laws and regulations, and general competitive factors (globally, regionally, or nationally).

Accordingly, the Company’s management assumes no responsibility for the conformity or accuracy of the additional unaudited or unreviewed information discussed in this report, which should be independently reviewed and interpreted by shareholders and market agents, who are expected to conduct their own analyses and draw their own conclusions regarding the results disclosed herein.

AUTOMOB

+5.7 K
Employees

190 STORES



Leadership and Relevance In The Regions Where We Operate

06/30/2026 LTM

SCALE
Strength, Credibility, and Governance at the Service of Our Customers

- **157 K** Sold Vehicles
- **R$ 14.2 Bn** Gross Revenue
- **R$ 559 Mn** Adjusted EBITDA[1]

DIVERSIFICATION
Broad Portfolio of brands, products and services in several regions

- **38** Brands
- **12** States
- **61** Cities

PROFITABILITY
Services provide new growth opportunities with higher profitability

- **42%** % Light Vehicles Gross Profit from F&I and After Sales
- **+27% Y/Y** Light Vehicles F&I Growth
- **+11.9% Y/Y** Light Vehicles After Sales Growth

VALUE CREATION
Multiple Business Lines:
Largest Used-Vehicle Appraisal Platform[2] and Brazil's largest vehicle financing platform [3]

- **100 k** Appraised Used Vehicles
- **27 k** Purchases of Used Vehicles Trade-In and Direct Purchase
- **R$ 2.6 Bn** Financing Through 22 Financial Institutions

Number of Stores

- 130 Light Vehicles
- 34 Agriculture Line
- 19 Trucks and Buses
- 7 Construction and Mining Equipment



(1) The reconciliation of Adjusted EBITDA is presented in the Exhibits to this document; (2) Leader in number of appraisals on the Autoavaliar platform, which has the highest volume of used vehicle appraisals in Brazil; (3) Highest volume of credit intermediated through the Fandi platform, including additional volumes from the SIMPAR group (R$ 70 million/month).

Highlights by Segment – 2Q26 VS. 2Q25

Consistent growth in sales volume and services, with no expansion of the store network

LIGHT VEHICLES



SOLID **GROWTH** AND VALUE CREATION THROUGHOUT THE ENTIRE VEHICLE LIFECYCLE

14,164 New Vehicles Volume (Retail) [1] — +14.3% y/y

+22.6% y/y Vehicles/mature store [2]

7,756 Used Vehicles (Excluding-Seu Carro) [3] — +11.6% y/y

+23.5% y/y Vehicles/mature store [2]

R$ 3,117 F&I Gross Revenue per Vehicle [4] — +15.3% y/y

TRUCKS AND BUSES

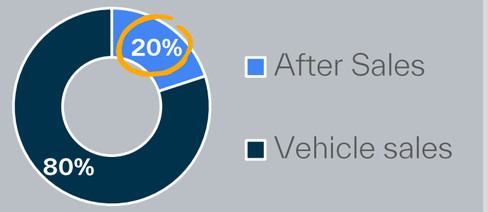


GROWTH SIGNIFICANTLY OUTPACING THE MARKET

2,329 Volume — +17.6% y/y

Market: -2.7% y/y [5]

R$ 488 Mn Gross Revenue



16.6% Gross Margin — 34.6% After-Sales Gross Margin

AGRICULTURE & MACHINERY



IMPROVEMENT IN GROSS MARGIN AND CONTINUED REDUCTION IN PAID INVENTORY

R$ 28 Mn Gross Profit — +23.4% y/y

on comparable basis

14.4% Gross Margin — +5.2 p.p. y/y [6]

New Commercial Policy ↑ Service Pricing

R$ 174 Mn Paid Inventory Reduction vs. 2Q25 — -30.9% y/y

(1) Includes retail sales and direct retail sales, excluding direct wholesale sales; (2) Excludes the 13 stores opened less than one year ago; (3) Excludes 1,238 vehicles sold by the discontinued Seu Carro operation in 2Q25 and 13 vehicles in 2Q26; (4) Includes only vehicle sales through the showroom channel, as wholesale sales do not include F&I services; (5) ACAV (Brazilian Association of Volkswagen Truck & Bus Dealers) national vehicle registration report;; (6) In 2Q26, to provide a clearer view of the business, payroll expenses for administrative (non-productive) employees were reclassified from cost of goods sold to operating expenses, with no impact on EBIT, EBITDA, or Net Income.

Consolidated Highlights – 2Q26 vs 2Q25

Adjusted EBITDA increases 24.8% y/y

VOLUME [1]

24,586

+12.9% y/y

GROSS PROFIT

R$ 524 Mn

+16.0% y/y

ADJUSTED EBITDA [2]

R$ 138 Mn

+24.8% y/y

GROSS REVENUE

R$ 3.7 Bn

+13.0% y/y

GROSS MARGIN

15.2%

+0.5 p.p. y/y

ADJ. EBITDA MARGIN [2]

4.0%

+0.4 p.p. y/y



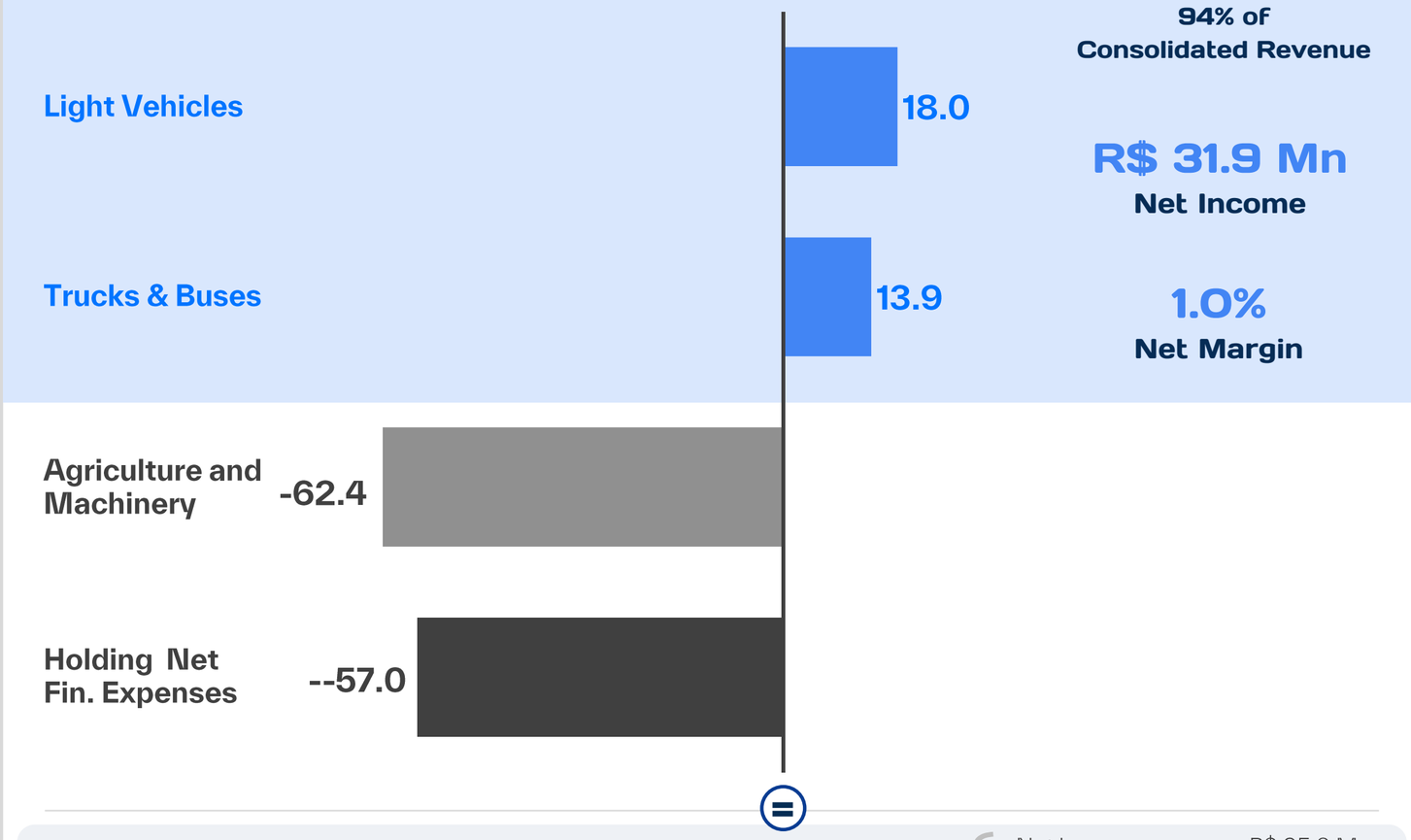
(1) Includes light and heavy vehicles, excludes direct wholesale sales of light vehicles, and excludes 1,238 vehicles sold by the discontinued Seu Carro operation in 2Q25 and 13 vehicles in 2Q26; (2) Adjustments to EBIT, EBITDA, and Net Income are presented in the Exhibits to this document.

Light Vehicles, Trucks and Buses: Net Income of R$ 31.9 million in 2Q26

EBIT Improves y/y; lower earnings driven by non-cash income taxes and net financial expenses

ADJUSTED NET PROFIT (LOSS) 2Q26

(R$ million)

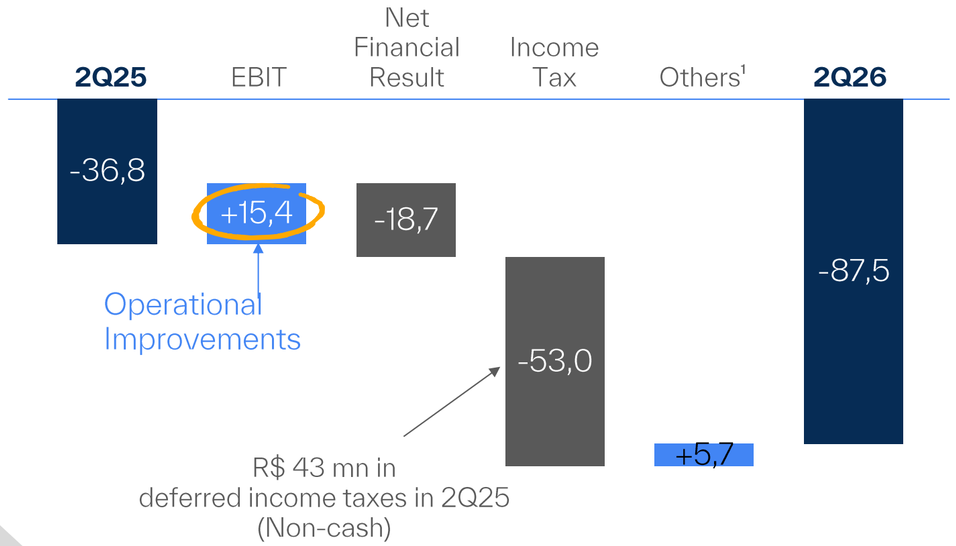


Adjusted Net Income (Loss) **-R$ 87.5 Mn**

Net loss:	-R$ 95.0 Mn
Non-recurring:	(+) R$ 1.5 Mn
PPA:	(+) R$ 6.0 Mn

ADJUSTED NET LOSS – 2Q25 → 2Q26

(R$ billion) (R$ million)



Non-recurring items 2Q26: R$ 1.5 Mn

Sale of land: (+) R$ 25.7 mn

- Monetization of a non-operating asset, with a new store in a strategic location

Closure of Seu Carro: (-) R$ 7.3 mn

- Write-off of leasehold improvements and other, of which **R$ 6.5 mn was non-cash**

Other Non-Recurring Items: (-) R$ 19.9 mn

- Integration Expenses – **Prior-Period and Non-Cash**

Change in Net Income adjustments from 2Q25 to 2Q26: Includes PPA Amortization, Administrative Expenses, and Inventory Impairment.

AUTOMOB

Light Vehicles



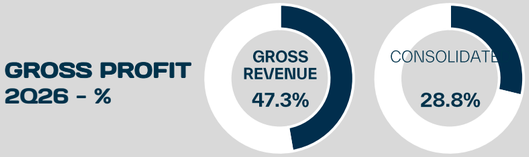




ALTA · A. R. Motors · Autostar · EURO IMPORT · GREEN AUTOMÓVEIS · HPoint · Quality · Original · RPoint · SONNERVIG · T•DRIVE

NEW LIGHT VEHICLES - RETAIL

Growth of 22.6% y/y in mature stores and higher productivity per point of sale

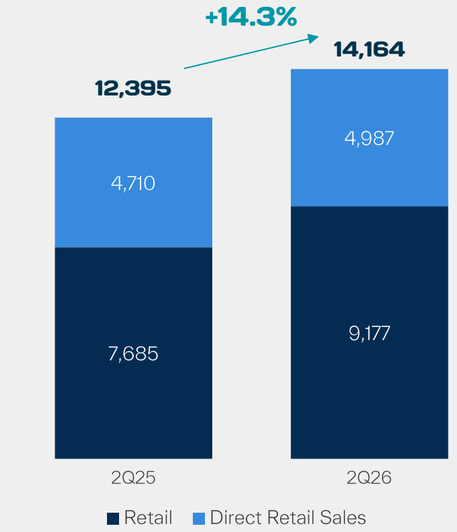


OPERATING INDICATORS 2Q26

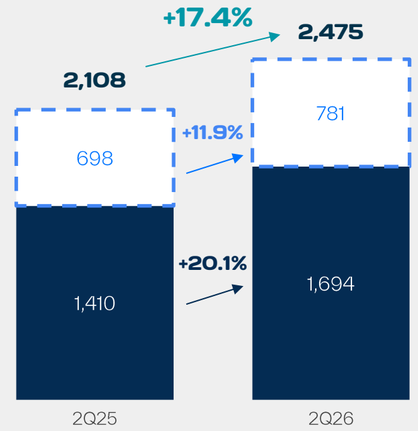
VEHICLES / MATURE STORE MONTH[1]	VEHICLES / STORE MONTH	AVERAGE PRICE	GROSS PROFIT / VEHICLE
38un. +22.6% y/y	36un. +16.9% y/y	R$ 174,8 k +2.8% y/y	R$ 10,644 –1.8% y/y

2027 Guidance: 37 vehicles / store

VOLUME
(units)

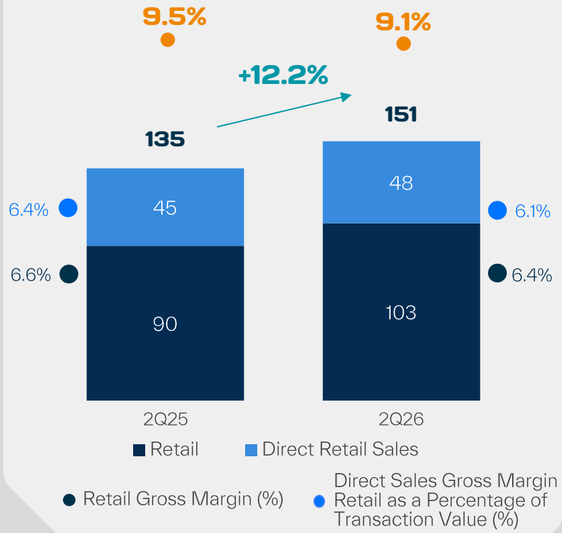


GROSS REVENUE
(R$ million)



GROSS PROFIT
(R$ million)

Gross Margin



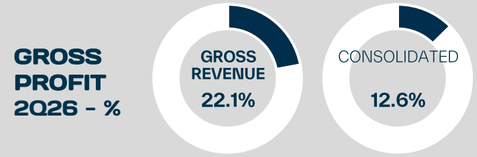
STRATEGIC HIGHLIGHTS

- **Mature stores: +22.6% y/y**
  13 stores in ramp-up (opened <1 year ago)
- **Retail gross revenue: +20.1% y/y**
  With no expansion in the number of stores
- **Transaction value: +11.9% y/y**
  Direct sales recognize only the commission as revenue
- **Diversified portfolio**
  Growth in line with the market in 1h26
- **Gross margin: -0.4 p.p. y/y**
  Focus on increasing turnover

(1) Excludes sales from 13 stores opened less than one year ago and still in the ramp-up phase; (2) Transaction value combines retail sales revenue with the full value of direct sales — a commission-based sales model — providing a more accurate measure of growth.

USED LIGHT VEHICLES

Growth of 23.5% y/y in mature stores and higher productivity per point of sale



OPERATING INDICATORS 2Q26

VEHICLES / MATURE STORE MONTH	VEHICLES / STORE MONTH	AVERAGE PRICE	GROSS PROFIT / VEHICLE
21un. +23.5% y/y	20un. +14.2% y/y	R$ 104.8 k +14.8% y/y	R$ 8,486 +2.5% y/y

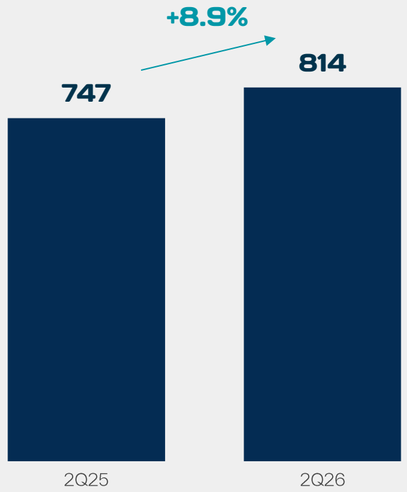
2027 Guidance: 1.0x Used-to-New Ratio vs. 0.5x in 2Q26[1]

VOLUME
(units)

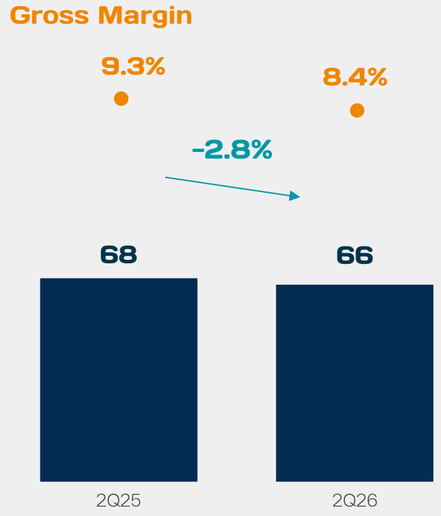


38.3% % Wholesale 34.8%

GROSS REVENUE
(R$ million)



GROSS PROFIT
(R$ million)



STRATEGIC HIGHLIGHTS

- **Closure of Seu Carro**
  Closure of 15 stores in April 2026
- **Sales volume up 11.6% y/y**
  6.4 p.p. growth above market in 2Q26
- **Mature stores: +23.5% y/y**
  13 stores in ramp-up (opened <1 year ago)
- **Gross margin: -0.9 p.p. y/y**
  Focus on increasing turnover
- **Gross profit / vehicle: +2.5% y/y**
  Focus on profitability per vehicle sold

(1) Used-to-new ratio based on vehicles sold at retail, excluding direct wholesale sales; (2) Compares used vehicle sales (including showroom sales and sales through the wholesale desk) with data reported by FENAUTO.

BRAZIL'S LARGEST RESALE AND APPRAISAL DESK[1]

Inventory appraised and sourced at competitive cost, and resold to approximately 3,000 customers nationwide

USED VEHICLE APPRAISAL AND SOURCING

APPRAISALS
(VEHICLES - 2Q26 LTM)
+100 k
<1% of total vehicles sold in Brazil [2]

VEHICLE SOURCING
(VEHICLES - 2Q26 LTM)
+27 k
27% appraisal conversion rate

TRADE-IN PENETRATION [3]
(% VEHICLES SOLD - 2Q26)
+48%
Drives sales and increases profitability

WHOLESALE

Sales to dealers through the sourcing desk

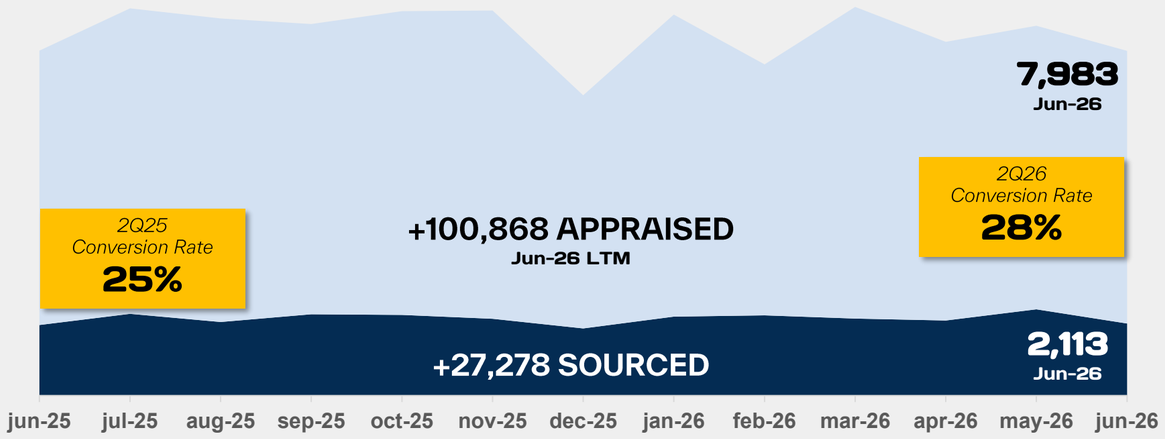
ACTIVE CLIENTS
~3,000 customers
Reach and diversification

VEHICLES SOLD
2Q26 LTM
+12,700 (+14.9% y/y)

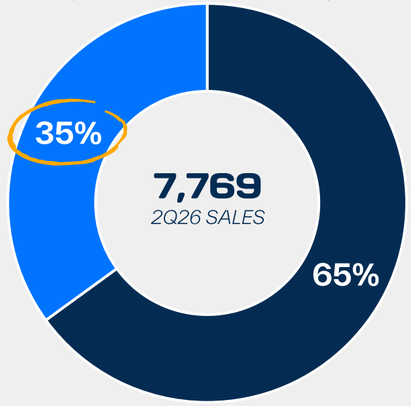
GROSS MARGIN [4]
(WHOLESALE SALES – 2Q26)
9.2%

USED VEHICLE APPRAISAL AND SOURCING

VEHICLES, 2Q26 YTD



SALES CHANNELS (# VEHICLES)



■ Retail ■ Wholesale Platform

Retail	Wholesale Platform
5,062	2,707
65%	35%

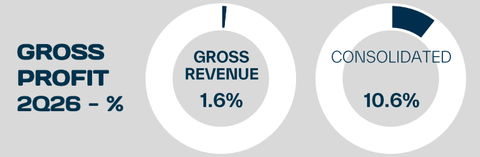
STRATEGIC HIGHLIGHTS

- **Digital and in-person appraisals**
  Proprietary expertise and systems
- **Lead recovery unit**
  Incremental sourcing opportunity
- **Wholesale: approx. +3,000 customers**
  Nationwide reach, low concentration
- **Multiple sales channels**
  Lower reliance on retail/showroom sales
- **Centralized document management**
  Accelerates clearance and turnover

(1) Leader in number of appraisals on the Autoavaliar platform, which has the highest volume of used vehicle appraisals in Brazil; (2) Compared with the 13.7 million used vehicles sold in Brazil in 2025 (FENAUTO); (3) Percentage of vehicles sourced through retail transactions involving a customer trading in a new or used vehicle; (4) Gross margin of the wholesale desk, excluding vehicles sold through the desk that originated from the showroom channel.

F&I

Scale and broad service portfolio drive a 15.3% y/y increase in gross revenue per vehicle



BRAZIL'S LARGEST FINANCING DESK

GROSS REVENUE / VEHICLE

R$ 3,117 +15.3% y/y

2027 Guidance
R$ 3,900

CREDIT

FINANCED VOLUME LTM
R$ 2.6 Bn +29.1% y/y

CONSORTIUM SALES[1]
R$ 270 Mn
Backlog of Unawarded Consortium

ADD-ON PRODUCTS

BROAD PORTFOLIO
24 products
6 exclusive AUTOMOB

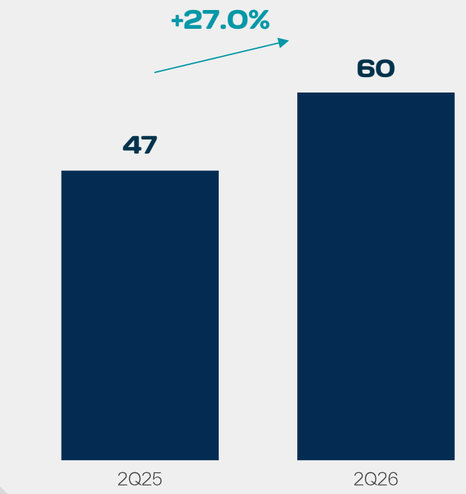
PENETRATION
1.4 product / vehicle

PROFITABILITY (2Q26 vs 2Q24)

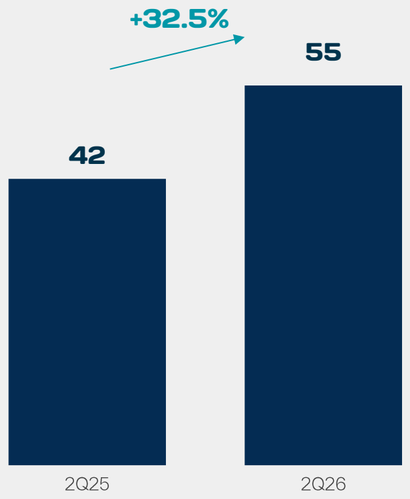
NEW VEHICLES
-1 bps (stable)

USED VEHICLES
+368 bps

GROSS REVENUE
(R$ million)



GROSS PROFIT
(R$ million)



GROSS REVENUE PER PRODUCT
(R$ million)

	2Q26	Δ y/y
Financing	R$ 24.9 mn	↑ 9.9%
Title and Registration Services	R$ 13.1 mn	↑ 24.8%
Insurance	R$ 10.3 mn	↑ 44.3%
Armoring	R$ 10.1 mn	↑ 85.0%
Consortium Products	R$ 1.5 mn	↑ 6.6%
	R$ 60 mn	**↑ 27.0%**

STRATEGIC HIGHLIGHTS

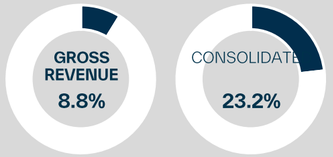
- **Strategic partnerships**
  Banks, insurance companies, armoring companies, and consortium administrators
- **Dedicated development team**
  New F&I products
- **New product: automob warranty**
  Used vehicles with warranties of up to 3 years
- **Armoring**
  Exclusive sales team
- **Improved profitability**
  Up 368 bps over two years in used vehicles

(1) Total consortium portfolio of R$ 380 mn, including awarded quotas.

AFTER SALES

Revenue up 11.9% y/y and gross margin expands 1.2 p.p., driven by the services mix

GROSS PROFIT 2Q26 - %



PARTS AND SERVICES
(% of Gross Profit After Sales)

Parts	Services
68%	32%

PARTS

GROSS REVENUE
R$ 254.2 Mn +9.5% y/y

GROSS MARGIN
34.9% +0.7 p.p. y/y

SERVICES

GROSS REVENUE
R$ 68.0 Mn +21.9% y/y

GROSS MARGIN
62.6% +0.3 p.p. y/y

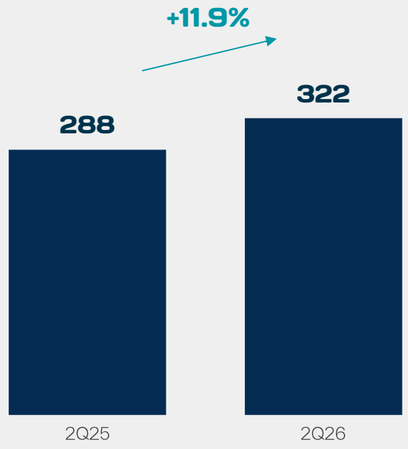
PRODUCTIVITY INDICATORS 2Q26

GROSS REVENUE / EMPLOYEE [1]
R$ 24,874
+23.2% y/y

NEW VEHICLE PRE-DELIVERY INSPECTION (PDI) AT AUTOMOTIVE REPAIR CENTER [2]
84%
1H26

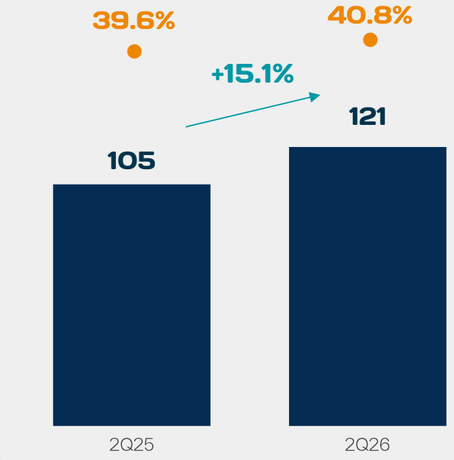
NPS AFTER SALES
84.0
Zone of Excellence

GROSS REVENUE
R$ million

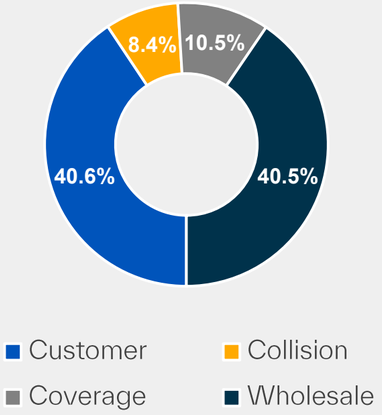


GROSS PROFIT
(R$ million)

Margin



REVENUE BY PAYER TYPE
% OF AFTER-SALES GROSS REVENUE



STRATEGIC HIGHLIGHTS

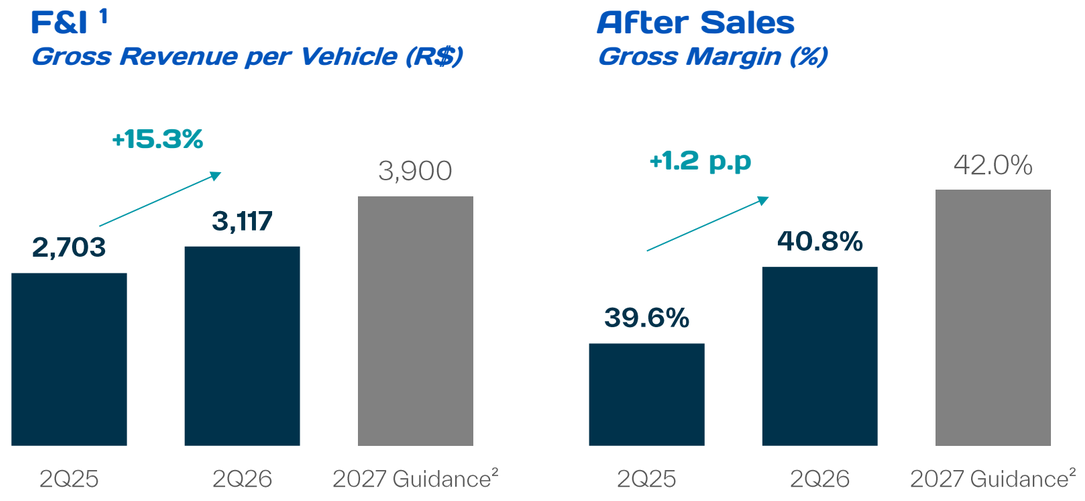
- **Revenue Up 11.9% y/y**
  Diversified Across Four Payer Types
- **Gross margin grows 1.2 p.p. y/y**
  Driven by Service Mix
- **Revenue per Employee: +23.2% y/y**
  - Price adjustment:
  - Process and occupancy improvements
  - Revenue growth with the same headcount
- **NPS after sales: 84.0**
  Reflects the quality of services provided

(1) After-sales service gross revenue (cars and motorcycles) divided by the number of productive after-sales and parts employees; (2) Number of service visits at the Luxury and Premium Automotive Repair Center in São Paulo; (3) Percentage of vehicles in the active customer base (with at least one prior service visit and no period of inactivity exceeding 18 months) with two or more customer-pay repair orders in the rolling 12 months following the most recent transaction.

F&I and After-Sales already account for 42% of gross profit

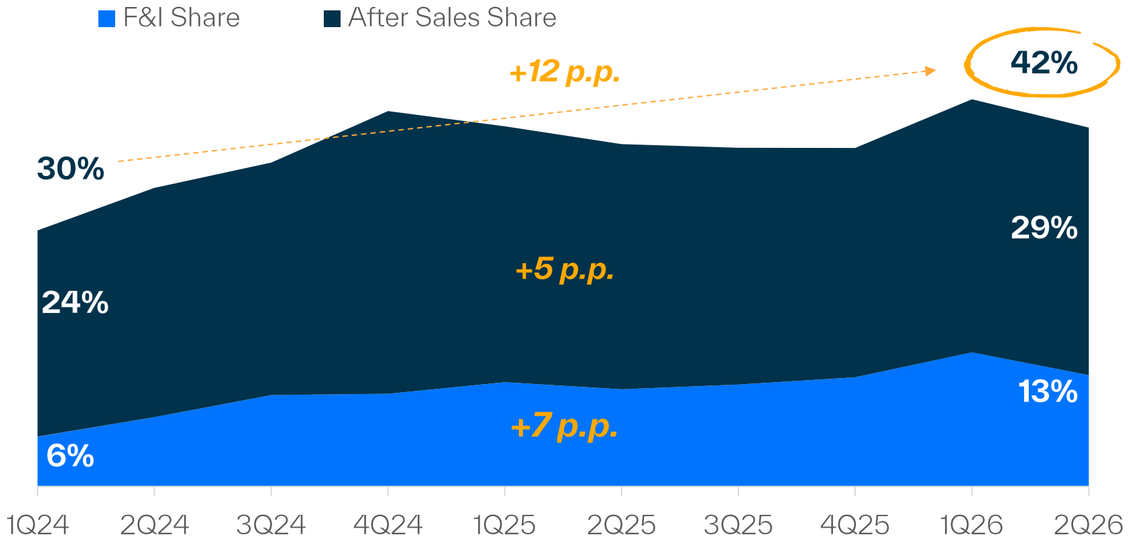
Service mix increases gross profit per vehicle: resilience, customer loyalty, and higher margins

Revenue by vehicle and margin evolution



Contribution from higher-margin services mix up 12 p.p. in two years

(% of Gross Profit)



(1) Includes only used vehicle sales through the showroom channel, as wholesale sales do not include F&I services; (2) Assumptions underlying the guidance, as disclosed in the Material Fact dated November 27, 2025.

AUTOMOB

Trucks & Buses







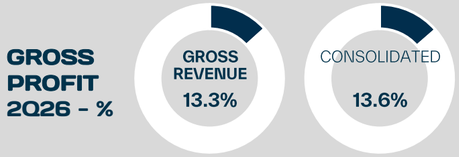
MUNDO DO CAMINHÃO Transrio

Tietê Caminhões e Ônibus

Transrio Caminhões e Ônibus

HEAVY VEHICLES - TRUCKS AND BUSES

Market share gains as the sector recovers



TRUCKS AND BUSES PERFORMANCE

Sales volume

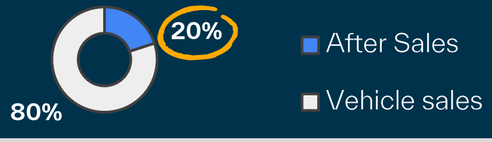
Source: ACAV [1]

MARKET - 2Q26	VW - 2Q26	AUTOMOB - 2Q26	AUTOMOB vs. MARKET
-2.7% a/a	+5.9% y/y	+17.6% y/y	+20.3 p.p.
-20% y/y in 1Q26 (under recovery)	Strong and competitive portfolio	Strong performance within each brand	

OPERATING INDICATORS

Quality of AUTOMOB's mix

REVENUE MIX



GROSS MARGIN AFTER SALES

34.6% +1.6 p.p. y/y

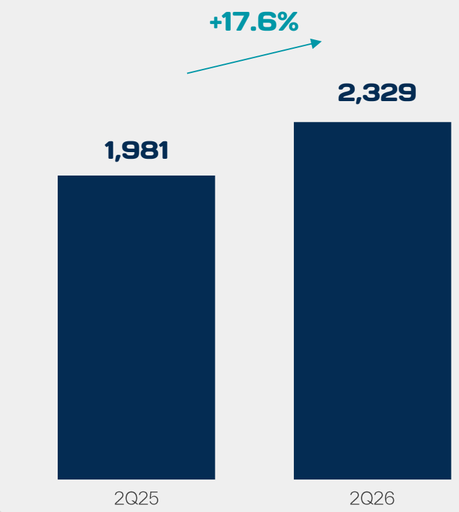
GROSS PROFIT / VEHICLE

R$ / Vehicle

R$ 30,644

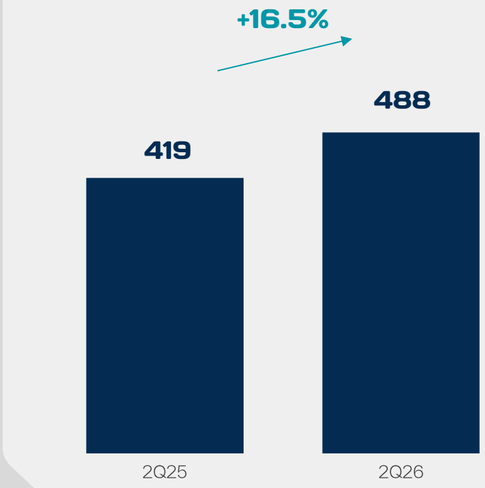
VOLUME

(units)



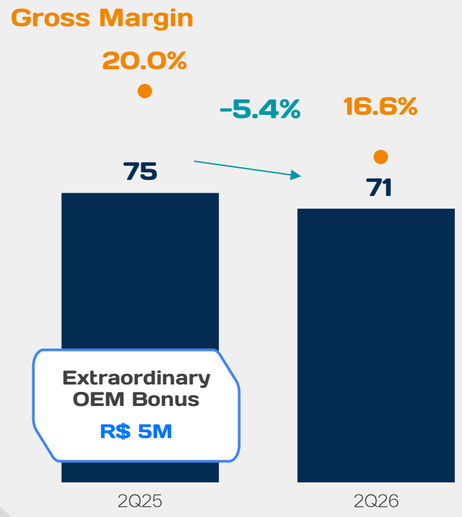
GROSS REVENUE

(R$ million)



GROSS PROFIT

(R$ million)



STRATEGIC HIGHLIGHTS

- **Recovering market**
  Move Brasil funding transfers normalized
- **Move Brasil renewal in 2Q26:**
  +R$20 bn | inclusion of buses and equipment
- **Gross margin: -3.4 p.P. y/y**
  -2Q25: R$5 mn extraordinary bonus
  -Large contracts with lower margins
- **AUTOMOB | high performance**
  Commercial initiatives, structures and processes, optimal inventory levels, high-quality after-sales services, and close customer relationships

(1) ACAV National Vehicle Registration Bulletin – Brazilian Association of Volkswagen Truck & Bus Dealers.

AUTOMOB

Agriculture & Machinery





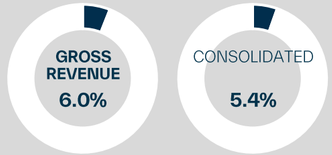


AGROMOB | MAQMOB

HEAVY VEHICLES – AGRICULTURE AND MACHINERY

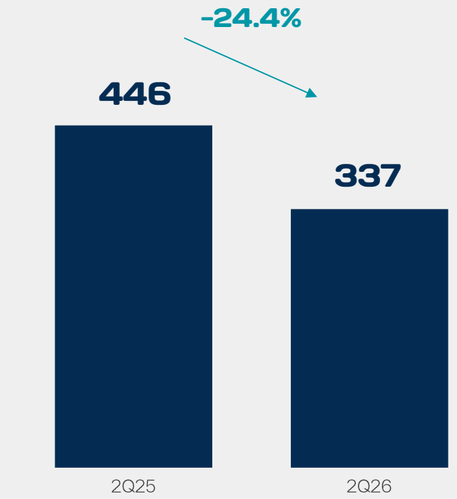
New commercial policy increases gross margin by 5.2 p.p.

GROSS PROFIT 2Q26 - %

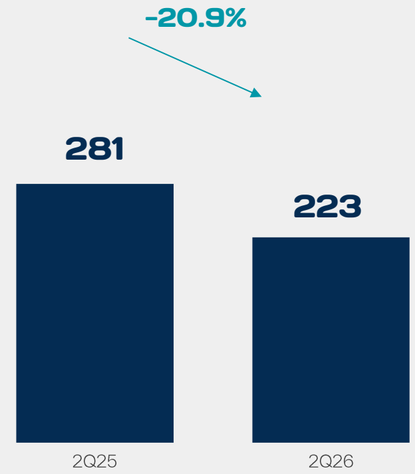


AGRICULTURE AND MACHINERY PERFORMANCE	AGRICULTURE MARKET[1] Volume - 2Q26	CONSTRUCTION EQUIPMENT MARKET[2] Volume - 2Q26	AUTOMOB Agriculture & Machinery 2Q26 Volume	AUTOMOB GROSS PROFIT / MACHINE R$ / Machine
	-19.1% y/y	-19.3% y/y	-24.4% y/y	R$ 83,923
	Decline in machinery sales	Decline in machinery sales	Market + Focus on profitability	+63.3% y/y

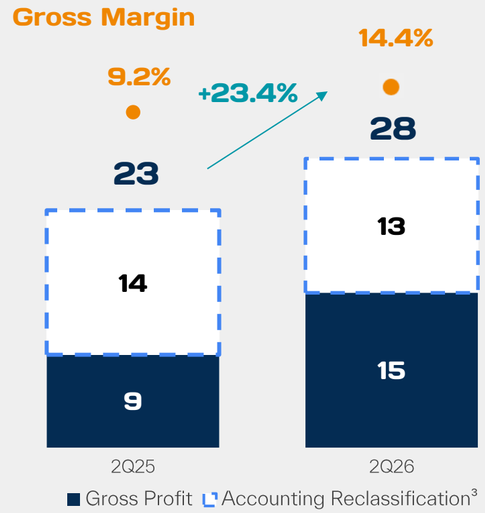
VOLUME
(units)



GROSS REVENUE
(R$ million)



GROSS PROFIT
(R$ million)



STRATEGIC HIGHLIGHTS

- **Market remains challenging**
  Volumes down y/y
- **Gross margin rebalancing**
  Up 5.2 p.p. y/y on a comparable basis
- **New commercial policy**
  - Renegotiation of OEM bonuses
  - Purchasing based on demand
  - Service price adjustments
- **Reduction in paid inventory levels**
  Declining share of the mix

In line with the defined strategic planning, we increased the segment's gross margin in 5.2 p.p.

(1) Source: AGCO – AEM (Association of Equipment Manufacturers); (2) Source: ABIMAQ – 2026 Industry data for the states of RS, MT and MS, excluding machinery purchases by the government (210 in 2Q26 and 24 in 2Q25); (3) Payroll expenses for administrative (non-productive) employees were reclassified from cost of goods sold to operating expenses, with no impact on EBIT, EBITDA or Net Income.

Agriculture: Restoring profitability as a strategic priority

New commercial policy expands gross margin and reduces capital employed

ACTIONS AND IMPROVEMENTS

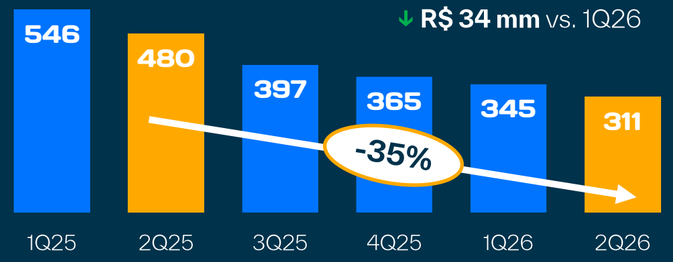
- Fixing margins for new products, aligned with the automaker
- On-demand asset purchase
- Guaranteed margin and minimized inventory risks
- Reduction of paid inventory

AGRICULTURE PAID INVENTORIES

(R$ million)

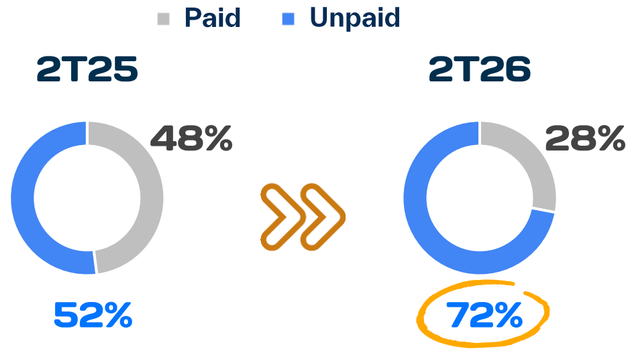
↓ R$ 169 mm vs. 2Q25

↓ R$ 34 mm vs. 1Q26



AGRICULTURE GROSS REVENUE MIX

% MACHINES SOLD



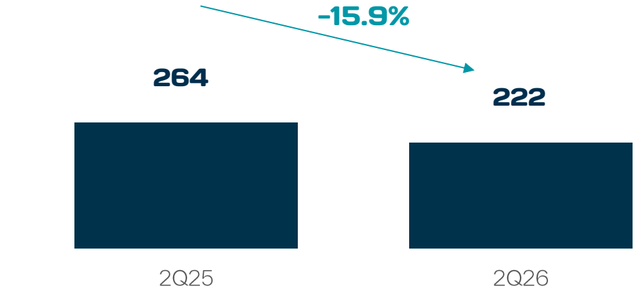
- More representative new inventory (under OEM grace period - Unpaid)
- Lower paid machinery inventory
- Double-digit gross margin for sales of new machines that are not in inventory

UPDATED EQUIPMENT WITH BALANCED MARGINS

AGRICULTURE – 2T26 VS. 2T25

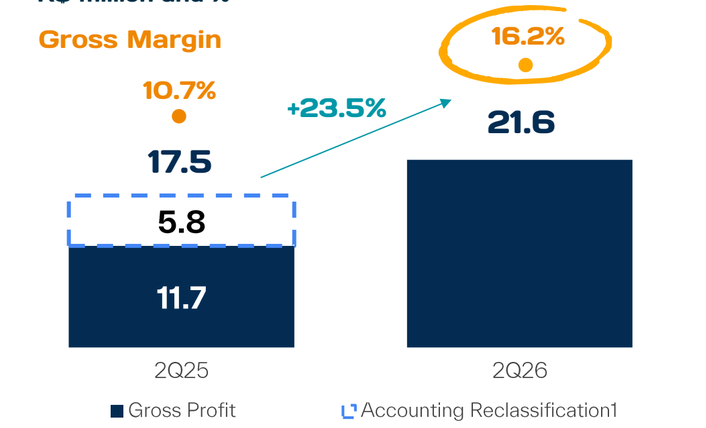
RETAIL VOLUME

Units



GROSS PROFIT AND GROSS MARGIN

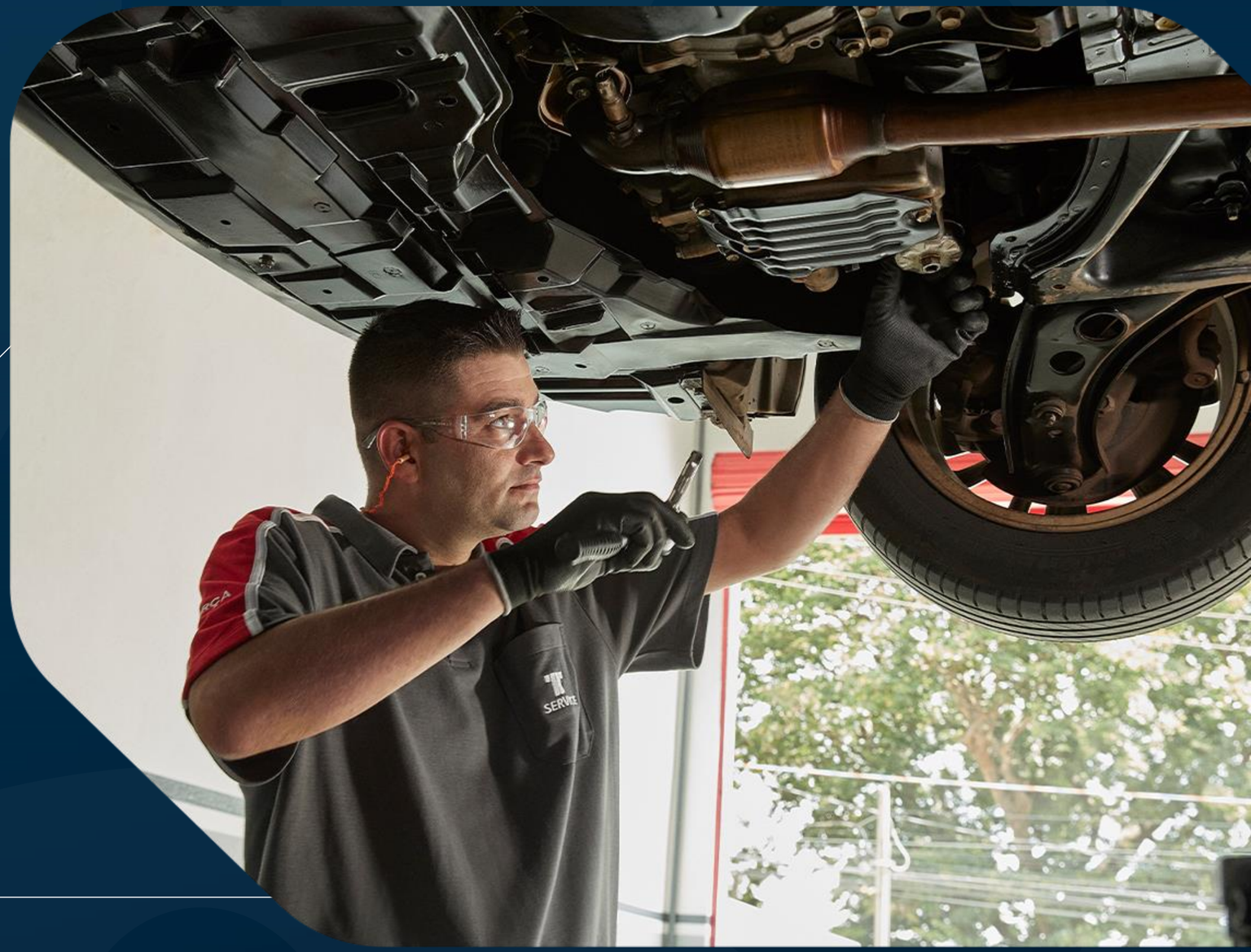
R$ million and %



(1) Payroll expenses for administrative (non-productive) employees were reclassified from cost of goods sold to operating expenses, with no impact on EBIT, EBITDA or Net Income.

AUTOMOB

Capital Management



UMA EMPRESA DO GRUPO SIMPAR

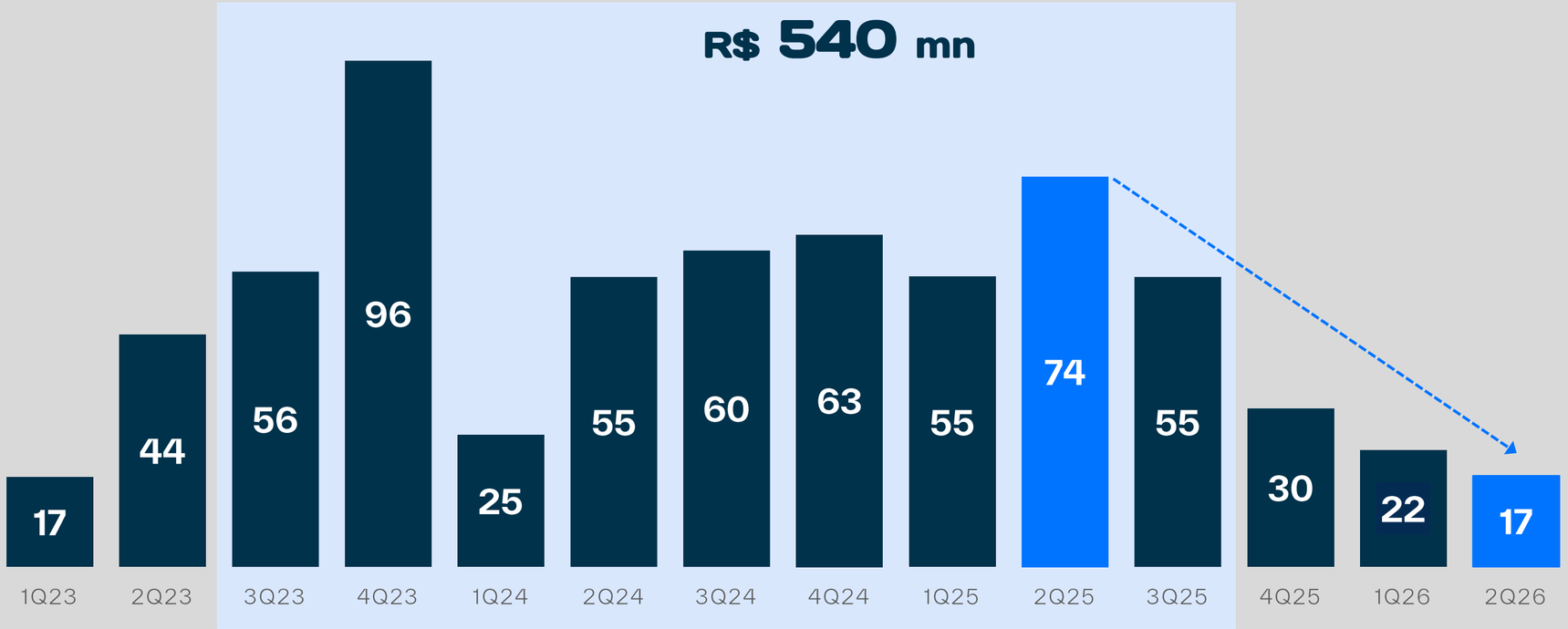
AMOB
B3 LISTED NM

Modernized stores enhance growth and profitability potential without additional investment

Net CAPEX [1]
(R$ million)

STORES MODERNIZATION

R$ 540 mn



2Q26

Lowest CAPEX amount

In the past 3 years

2Q26 Investments:

-77% vs. 2Q25

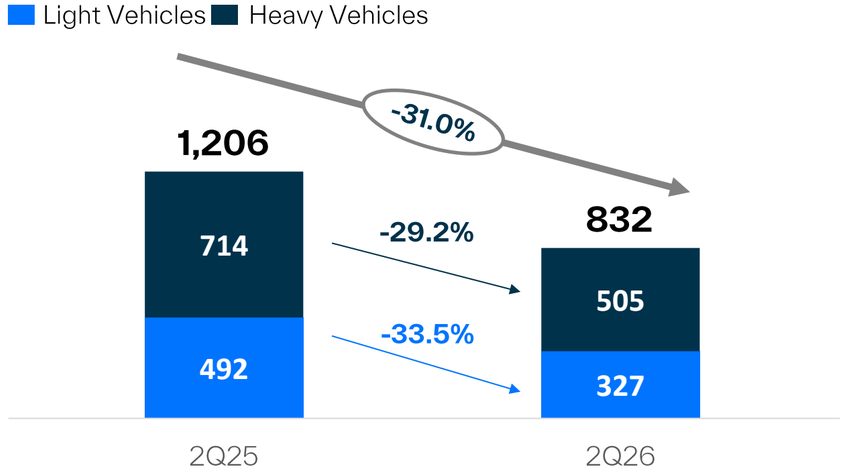
-22% vs. 1Q26

(1) Includes store expansion and maintenance, purchases and sales of test-drive vehicles, furniture and fixtures, and other operating investments.

Substantial improvement in the Operating Cash Cycle

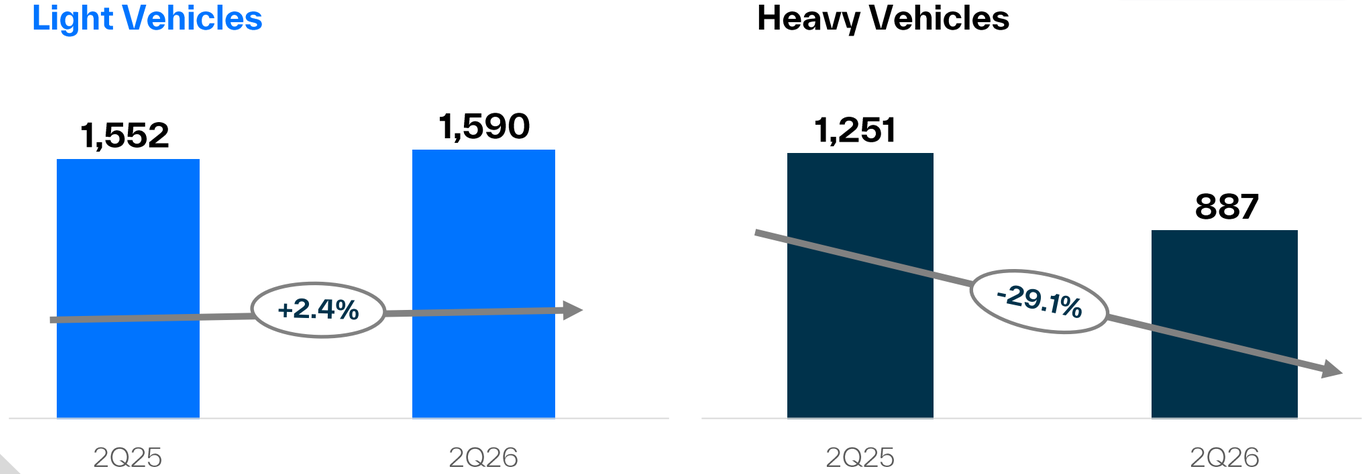
PAID INVENTORY
(R$ million)

Paid Inventory:
↓ **R$ 374 mn** vs. 2Q25



CONSOLIDATED INVENTORY
(R$ million)

Consolidated Inventory:
↓ **R$ 326 mn** vs. 2Q25



WORKING CAPITAL - CONSOLIDATED

Average Term (Days)	2Q25	2Q26	Δ Days Y/Y
Inventory[1]	81	68	-13
Suppliers[2]	63	69	+6
Accounts Receivable[3]	22	25	+3
Cash Conversion Cycle	40	24	-16

STRATEGIC HIGHLIGHTS

- Normalization (increase) of used vehicle inventory
- Increase in hybrid and electric vehicle inventory
- Continued reduction in agriculture and machinery paid inventory
- **Significant reduction in the cash conversion cycle**

(1) Excludes cut-off effects, vehicles and parts in transit, and impairment; (2) Includes the Floor Plan balance in accounts payable; (3) Excludes the sale of real estate (asset sale), as disclosed in the Material Fact dated May 25, 2026.

Capital Structure

Net debt and leverage

DEBT PROFILE 2Q26	AVERAGE TERM	AVERAGE COST	AVAILABLE FLOOR PLAN	CASH COVERAGE
	2.5 years	CDI + 2.4% p.a.	R$ 391.5 mn	Up to 2027 *Cash ≥ Short-Term Debt Amortizations*

KEY INDICATORS – 2Q26

R$ million

GROSS DEBT
R$ 2,491 mn
Jun/25: R$ 2,490 mn

CASH AND EQUIVALENTS
R$ 483 mn
Jun/25: R$ 471 mn

NET DEBT
R$ 2,008 mn
Jun/25: R$ 2,019 mn

LEVERAGE (NET DEBT / EBITDA[3])
3.6x
Jun/25: 3.8x

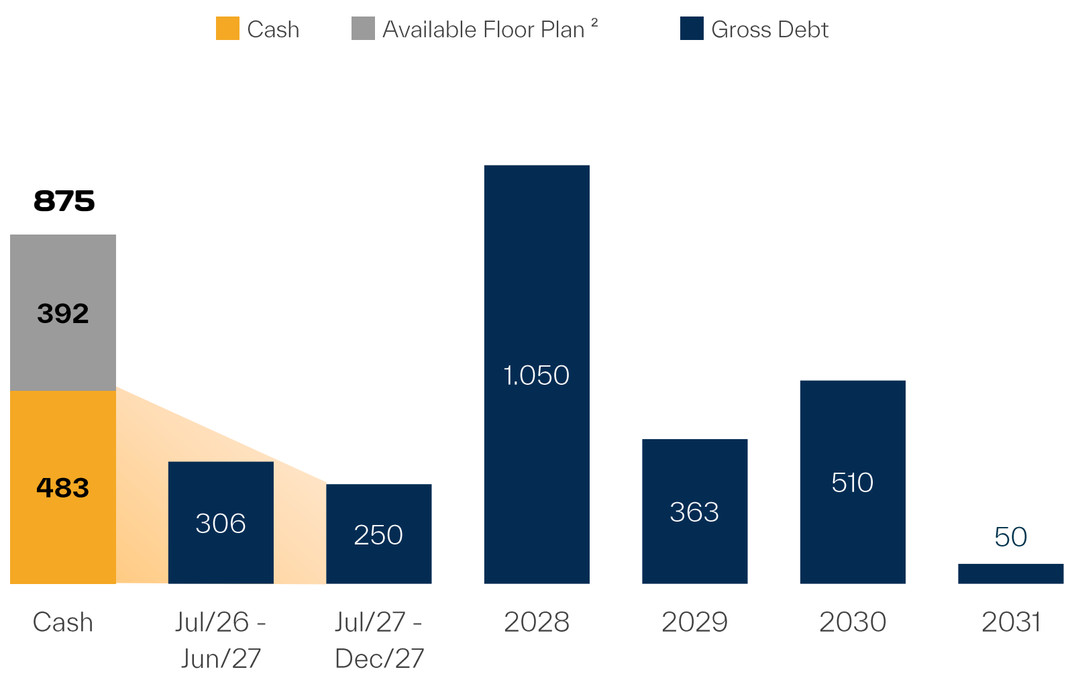
LEVERAGE EXCLUDING PAID INVENTORY[1]

2.2x excluding inventory paid to OEMs (R$ 832 million)

Vehicles Will Be Converted into Cash When Sold

DEBT MATURITY SCHEDULE – 2Q26

R$ million



(1) Paid inventory: light and heavy vehicles in inventory that have been paid for to OEMs and will be converted into cash when sold; (2) Available Floor Plan: credit facility provided by OEMs with a grace period for the purchase of new vehicles; (3) EBITDA adjustments are detailed in the Exhibits to this document.

AUTOMOB

Takeaway Messages



UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR
AMOB
B3 LISTED NM

Integration dos systems de management e CRM Light-Vehicle CRM in Final Stage

Reduced Complexity Will Enable a New Cycle of Value Creation and Synergies

PREVIOUS

Multiple Systems, Complex Integrations



9 management systems · 4 CRMs · 90 CNPJs

CURRENT - JUN/2026

Unified Core; CRMs Still Separate



1 DMS [1] · 3 CRMs · 48 CNPJs

FUTURE - STARTING IN 4Q26

Single Platform, Integrated Database



1 DMS · 1 CRM · 40

Anticipate Customer Needs and Improve the Customer Journey at Lower Cost

1 CUSTOMER JOURNEY

- Integrated Purchase and Service History
- More Targeted CRM with Lower Conversion Costs
- Improved Service Delivery

2 DIGITALIZATION

- Digital Sales and Service Orders
- Online Scheduling and Self-Service
- Real-Time Data for Sales Management

3 SYNERGIES BACKOFFICE

- Faster Billing and Accounting
- Fewer IT Licenses and Contracts
- Faster, More Informed Decisions

Note: We Currently Have One DMS for Light Vehicles and One for Heavy Vehicles.

NEW PRODUCTS AND SERVICES

Pilot Programs Launched in August 2026: Innovation, Quality and Convenience for Our Customers

VEHICLE SUBSCRIPTION



Armored Vehicles Available for Immediate Delivery

AT-HOME SERVICE



Convenience, Time Savings and Ease

EXTENDED SERVICE HOURS



Availability

AUTOMOB: Beginning of the Value Creation Cycle Following the Establishment of the Foundations

More Than Selling Vehicles, our Goal Is to Create Value at Every Stage of the Customer Journey

	METRIC	2025	2026	2027 GUIDANCE
NEW VIHICLES	PER STORE PER MONTH	31	36	37
			▲ 16,9%	
USED VEHICLES	USED / NEW RATIO	0.6x	0.5x	1.0x
			▼ 0.1x	
F&I	GROSS REVENUE PER VEHICLE (R$)	2,703	3,117	3,900
			▲ 15.3%	
AFTER-SALES	GROSS MARGIN	39.6%	40.8%	42.0%
			▲ 1.2 p.p.	
AGRICULTURE & MACHINERY	GROSS MARGIN	9.2%	14.4%	16.0%
			▲ 5.2 p.p.	

Evolution in 4 out of 5 assumptions of the 2027 Guidance

- **Continue the expansion of sales per store** in **NEW** and **USED** vehicles
- **Optimize the store portfolio:** dividing points between brands, respecting the independence of each automaker
- **Expand the services' penetration (F&I and after-sales)**, increasing **loyalty** and **profitability**
- **Reduce expenses after systemic integration:** capturing of synergies kicks-off in 3Q26
- **Recover AGRICULTURE profitability:** discipline of costs and expenses and volume gain in new machines
- **Reduce the operating cash cycle:** healthier inventories and lower paid inventory — focus on **TURNOVER**
- **Extract value from new products and services**, combining **innovation** and **digitalization**

Continuously enhancing the CUSTOMER experience, combining GROWTH with a RETURN TO PROFIT

















AUTOMOB | Thank You!

AUTOMOB IR

Talk to AUTOMOB IR

UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR

AMOB
B3 LISTED NM



Q&A

AUTOMOB

UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR
AMOB
B3 LISTED NM

AUTOMOB

Exhibits

EXHIBIT

RECONCILIATIONS

RECONCILIATIONS (R$ million)	2Q25	2Q26	YTD 2025	YTD 2026
EBIT	**63.4**	**78.8**	**154.4**	**160.2**
Impairment: Taxes and Court Deposits:	-	-	-	-
Impairment: Inventory	(5.6)	-	(5.6)	-
Impairment: Accounts Receivable	-	-	-	-
Administrative Expenses	-	1.6	(4.8)	8.2
Non-Recurring Climate Events	-	-	-	-
Adjustment of Accounting Provisions	-	-	-	-
PPA Amortization	8.3	9.2	13.3	17.0
IFRS 16 Depreciation (Initial Adoption)	-	-	-	-
Bargain purchase	-	-	-	-
Adjusted EBIT	**66.2**	**89.6**	**157.3**	**185.5**

EBITDA Reconciliation (R$ million)	2Q25	2Q26	YTD 2025	YTD 2026
Net Income	**(38.6)**	**(95.0)**	**(63.7)**	**(151.8)**
(+) Income Tax and Social Contribution	(37.4)	15.6	(43.1)	17.3
(+) Net Financial Result	139.5	158,2	261,2	294,7
(+) Depreciation and Amortization	52.5	57.4	106,8	112,6
EBITDA	**115.9**	**136.1**	**261.2**	**272.9**
Impairment: Taxes and Court Deposits:	-	-	-	-
Tax Credits – Non-Recurring	-	-	-	-
Impairment: Inventory	(5.6)	-	(5.6)	-
Impairment: Accounts Receivable	-	-	-	-
Administrative Expenses	-	1.6	(4.8)	8.2
Non-recurring Climate Events	-	-	-	-
Adjustment of Accounting Provisions	-	-	-	-
Bargain purchase	-	-	-	-
Adjusted EBITDA	**110.3**	**137.8**	**250.8**	**281.1**

Net Income Reconciliation (R$ millions)	2Q25	2Q26	YTD 2025	YTD 2026
Accounting Net Income	**(38.6)**	**(95.0)**	**(63.7)**	**(151.8)**
Impairment: Taxes and Court Deposits:	-	-	-	-
Tax Credits – Non-Recurring	-	-	-	-
Impairment: Inventory	(3.7)	-	(3.7)	-
Impairment: Accounts Receivable	-	-	-	-
Adjustment of Accounting Provisions	-	-	-	-
Administrative Expenses	-	1.5	(4.1)	5.8
Non-recurring Climate Events	-	-	-	-
Financial Results	-	-	-	-
PPA Amortization	5.5	6.1	10.5	11.2
IFRS 16 Depreciation (Initial Adoption)	-	-	-	-
Bargain purchase	-	-	-	-
Adjusted Net Income	**(36.8)**	**(87.5)**	**(61.0)**	**(134.7)**

AUTOMOB

AUTOMOB IR

Talk to AUTOMOB IR

UMA EMPRESA DO GRUPO SIMPAR

AMOB
B3 LISTED NM