AUTOMOB

Resultados
3T26

04.novembro.2026













UMA EMPRESA DO GRUPO SIMPAR

AMOB
B3 LISTED NM

DESTAQUES 3T26

Recordes de volumes e de vendas de veículos por loja

1 VEÍCULOS LEVES



Recorde de volume de novos e seminovos

25.755
Veículos leves vendidos

RECORDE

+16,3% a/a

NOVOS RECORDE
16.540
+16,8% a/a

SEMINOVOS[1] RECORDE
9.215
+15,3% a/a

42 un. RECORDE
+22,2% a/a

24 un. RECORDE
+20,6% a/a

PRODUTIVIDADE
Vendas por loja / mês

2 CAMINHÕES E ÔNIBUS

Volume recorde RECORDE
2.423 unidades no 3T26



+35,1% a/a
vs. Mercado: +9,1% a/a



3 AGRO E MÁQUINAS

Margem bruta em novo patamar

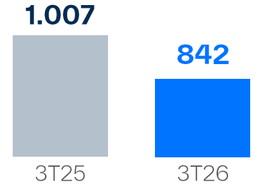


16,5%
+7,9 p.p. a/a



4 REDUÇÃO DO ESTOQUE PAGO CONSOLIDADO

-R$ 165 MM
a/a



5 ALONGAMENTO DA DÍVIDA BRUTA COM CAPTAÇÃO DE R$ 1,2BI

- Prazo médio sobe para 2,9 anos (vs. 2,5 anos no 2T26)
- Nova dívida a CDI + 2,6% a.a., mesmo custo da anterior

(1) Desconsidera 1.269 veículos vendidos pela operação descontinuada Seu Carro no 3T25

3T26 vs. 3T25

Principais números consolidados

Volume cresce 16,6% na comparação anual

VOLUME LEVES E PESADOS[1]

Recorde

28.631

+16,6% a/a

RECEITA BRUTA TRANSACIONADA[2]

R$ 5,0 Bi

+10,4% a/a

LUCRO BRUTO

R$ 522 MM

+4,3% a/a

MARGEM BRUTA

15,2%

+0,8 p.p. a/a

EBITDA[3]

R$ 139 MM

R$ 38,6 MM no 3T25[3]

MARGEM EBITDA[3]

4,1%

+2,9 p.p. a/a



(1) Considera veículos leves e pesados, exclui venda direta de veículos leves no atacado e desconsidera 1.269 veículos vendidos pela operação descontinuada Seu Carro no 3T25; (2) Indicador gerencial que considera o faturamento integral de todos os serviços, peças e veículos comercializados pela Companhia – novos e usados, leves e pesados –, incluindo as vendas diretas, nas quais a receita bruta registra apenas a comissão auferida; (3) Os ajustes ao EBIT, EBITDA e Lucro Líquido estão discriminados nos Anexos deste documento; EBITDA do 3T25 inclui impairment de R$ 105,4 MM.

AUTOMOB











Veículos Leves

UMA EMPRESA DO GRUPO SIMPAR

AMOB
B3 LISTED NM

LEVES – Novos Varejo

Volume recorde, com crescimento das vendas por loja

INDICADORES OPERACIONAIS 3T26

VEÍCULOS / LOJA MÊS [1]

42un. +22,2% a/a

Guidance 2027: 37 veículos / loja

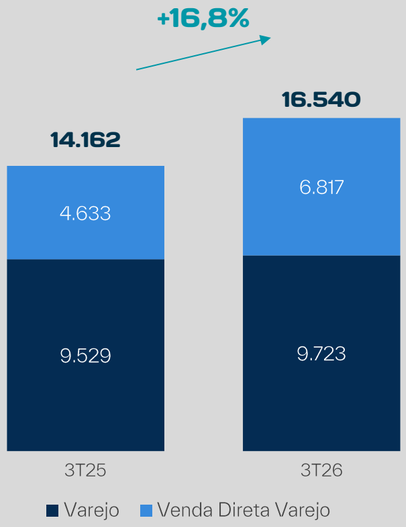
RECEITA TRANSACIONADA[1]

R$ 2.702 MM

+15,4% a/a

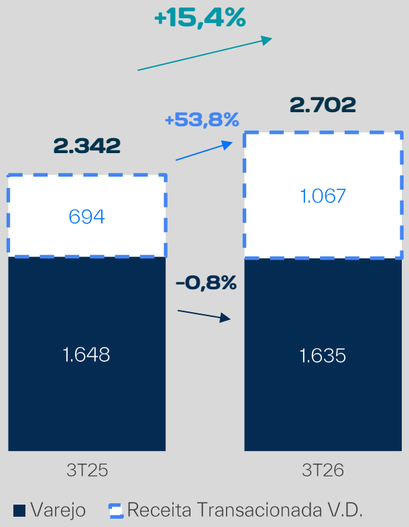
VOLUME[2]

unidades



RECEITA BRUTA TRANSACIONADA

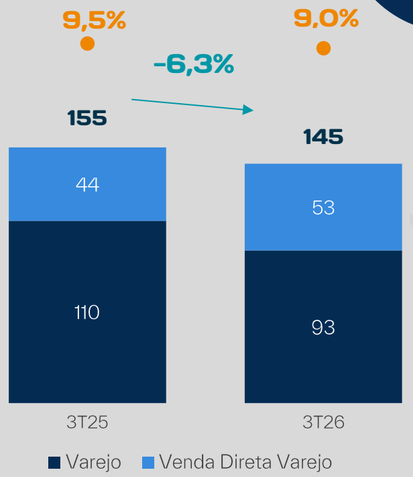
R$ milhões



LUCRO BRUTO

R$ milhões

Maior representatividade da venda direta
Menos estoque e menor custo financeiro



DESTAQUES ESTRATÉGICOS

- **Maior produtividade por loja**
  Indicador de 42 un. supera guidance
- **Crescimento de volume**
  Assertividade do portfólio
- **Crescimento das vendas diretas**
  Ativações especiais das montadoras Carro Sustentável e Move Brasil
- **Prioridade ao giro do estoque**
  Maximização do F&I
  Redução do custo financeiro

(1) Receita transacionada combina receitas de venda no varejo com receita integral das vendas diretas — modalidade de remuneração por comissão, indicador mais fiel de crescimento.
(2) Volume considera os veículos vendidos (faturados) no período, independentemente da data de entrega física, sem efeito do critério de corte de receitas (cutoff) aplicado nas demonstrações financeiras.

LEVES – SEMINOVOS

Crescimento acima do mercado e aumento da produtividade por loja

INDICADORES OPERACIONAIS 3T26

VEÍCULOS / LOJA MÊS [1]

24un.

+20,6% a/a

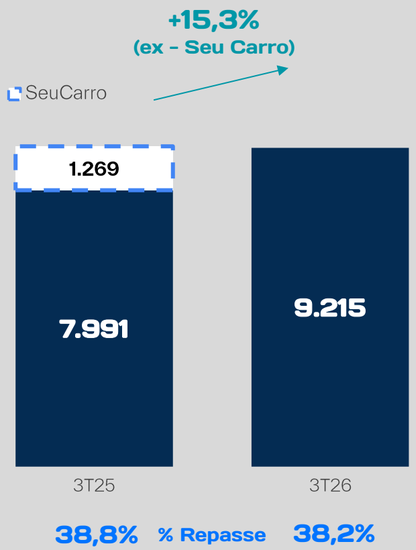
CRESCIMENTO VOLUME AUTOMOB

+15,3% a/a

Acima do mercado (-1,3% a/a) [2]

VOLUME[1]

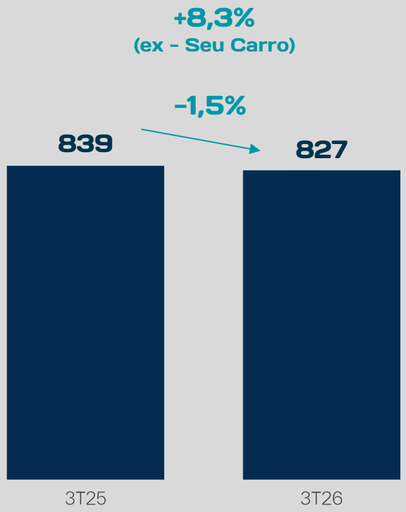
unidades



38,8% % Repasse 38,2%

RECEITA BRUTA

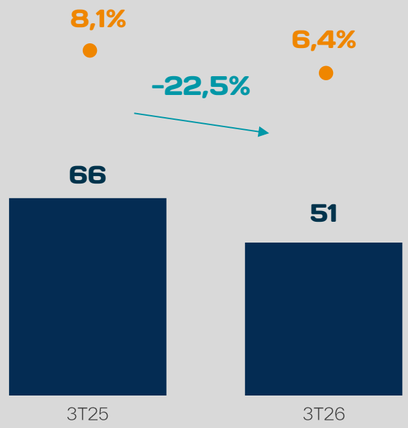
R$ milhões



LUCRO BRUTO

R$ milhões

Margem Bruta



Os ganhos com F&I não estão contabilizados no lucro bruto do segmento

DESTAQUES ESTRATÉGICOS

- **Volume cresce acima do mercado**
  Melhoria do mix e produtividade das lojas
- **Redução do ticket médio t/t**
  Novo contexto de mercado
  Captação de veículos de menor ticket
- **Receita cresce ex-Seu Carro**
  Crescimento seria 8,3% a.a. nas mesmas bases de comparação
- **Foco no aumento do giro**
  Priorização do giro vs. margem percentual

(1) Volume considera os veículos vendidos (faturados) no período, independentemente da data de entrega física, sem efeito do critério de corte de receitas (cutoff) aplicado nas demonstrações financeiras.
(2) Compara as vendas de veículos usados (incluindo as vendas no showroom e na mesa de repasse com os dados reportados pela FENAUTO.

SEMINOVOS:

Foco em veículos com alto giro e baixo risco de queda de preço

1 ONDE ESTAMOS

67% do estoque com alto giro e baixo risco de queda de preço

% de veículos por preço no estoque (30/09/26)[1]



2 O QUE O GIRO ENTREGA

A cada 30 dias a menos no estoque:

≈ **2,0%** de ganho sobre o custo do veículo

0,7% Depreciação [2]

1,3% Custo de capital [3]

A cada veículo adicional vendido:

≈ **R$ 3.400**

de lucro bruto por veículo em média, com financiamento, seguros e documentação

3 DIFERENCIAIS AUTOMOB

- **Mesa de avaliação e repasse**
  Maximiza cada negociação
- **Granularidade**
  Preço diário por modelo, versão e praça
- **Trade-in em escala**
  Maximiza o bônus das montadoras
- **Preparo eficiente**
  Centros de reparo automotivo
- **Economia de escala**
  Melhor negociação com terceiros
- **Capacidade já instalada**
  Estrutura pronta para mais volume

[1] Faixas de preço definidas pelo custo de aquisição de cada veículo; [2] Fonte: Variação da FIPE sobre nosso estoque; [3] Custo de capital ≈1,3% a cada 30 dias, sobre o valor do veículo em estoque. Capital: CDI 13,65% a.a. + spread 2,4% a.a.

MAIOR MESA DE AVALIAÇÃO E REVENDA DO BRASIL[1]

CAPTAÇÃO E REPASSE

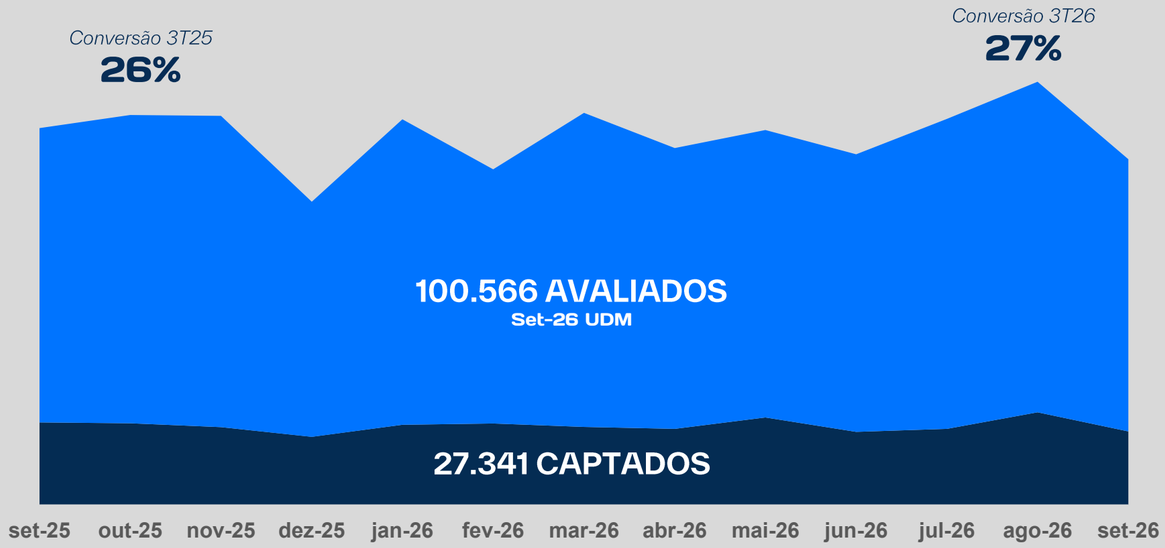
PENETRAÇÃO TRADE-IN [2]
(% VEÍCULOS VENDIDOS – 3T26)
45,5%
+2,5 p.p. a/a

CLIENTES ATIVOS
~3.000 clientes
Capilaridade e diversificação

VEÍCULOS VENDIDOS
3T26 UDM
+12,7 mil
+5,2% a/a

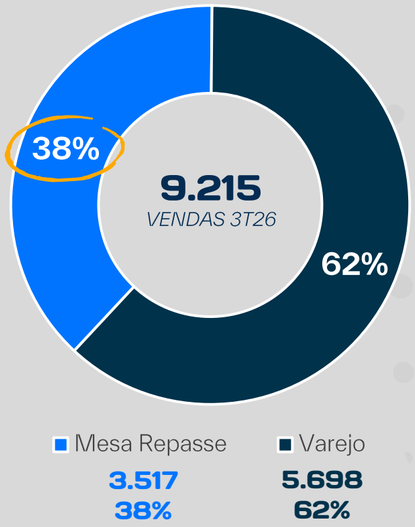
AVALIAÇÃO E CAPTAÇÃO DE VEÍCULOS USADOS

 # VEÍCULOS, 3T26 UDM



CANAIS DE VENDAS

(# VEÍCULOS)



DESTAQUES ESTRATÉGICOS

- **Célula de resgate de *leads***
  1,9 mil captados no 3T26 (37% em set-26)
- **Avaliação digital e presencial**
  Expertise e sistemas proprietários
- **Mesa de repasse**
  Capilaridade nacional, baixa concentração
- **Múltiplos canais e vendas**
  Menor dependência do varejo/showroom

(1) Líder em número de avaliações pela plataforma Autoavaliar, que concentra o maior número de avaliações de veículos usados do Brasil; (2) Percentual de veículos captados no varejo cuja negociação envolveu a entrada de um veículo novo ou usado do cliente

F&I

Produtos agregados sustentam alta de 8,5% a/a na receita de F&I

MAIOR MESA DE FINANCIAMENTOS DO BRASIL

RECEITA BRUTA / VEÍCULO

R$ 2.514 -3,3% a/a

Guidance 2027
R$ 3.900

Impacto da migração para vendas diretas

CRÉDITO

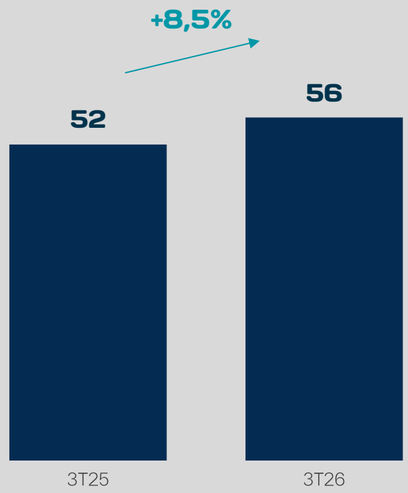
VOLUME FINANCIADO UDM

R$ 2,3 BI +8,0% a/a

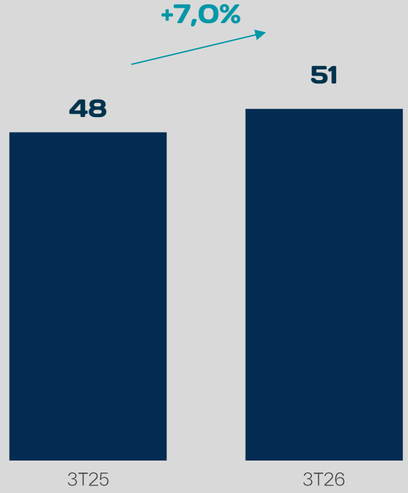
CONSÓRCIO [1]

R$ 292,5 MM +8,3% vs. 2T26
Backlog de cotas não contempladas

RECEITA BRUTA
R$ milhões



LUCRO BRUTO
R$ milhões



RECEITA BRUTA POR PRODUTO
R$ milhões

	3T26	Δ a/a
Financiamento	22,2	↓ 13,1%
Despachante	14,1	↑ 16,2%
Seguros	8,9	↑ 26,2%
Blindagem	9,2	↑ 73,0%
Consórcio	1,4	↓ 0,8%
	55,9	**↑ 8,5%**

DESTAQUES ESTRATÉGICOS

- **Expansão da receita bruta de F&I**
  Crescimento do volume de veículos
  Maior penetração de serviços agregados
- **Queda da receita de financiamentos**
  Menor penetração em seminovos
  Mix com mais vendas diretas
- **Crescimento da rentabilidade vs 3T24**
  Spread sobre volume financiado aumenta
  +227 bps em usados e +19 bps em novos
- **Amplo portfólio de produtos**
  24 produtos, sendo 6 exclusivos Automob
  1,6 produto vendido por veículo

(1) Carteira total de consórcio de R$406 MM, incluindo cotas contempladas.

PÓS-VENDAS

Lucro bruto cresce 4,6%, impulsionado pelo crescimento em serviços

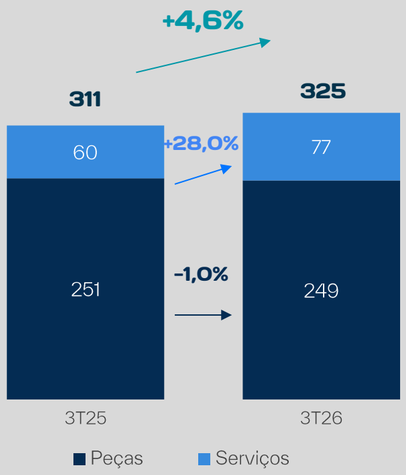
INDICADORES DE PRODUTIVIDADE 3T26

RECEITA BRUTA / COLABORADOR [1]
R$ 29.087
+8,7% a/a

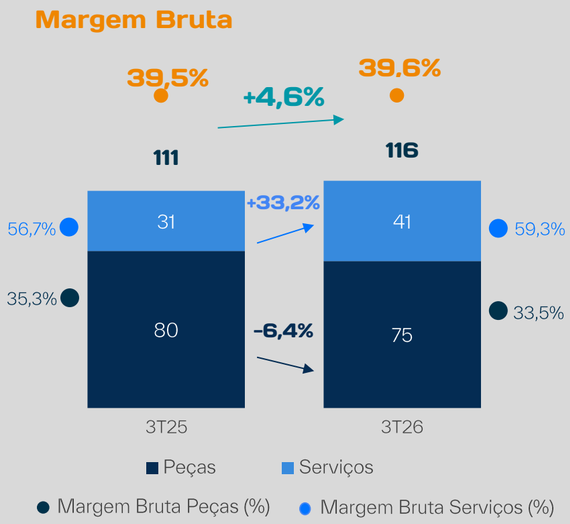
PREPARO DE CARROS NOVOS (PDI) NO CENTRO DE REPARO AUTOMOTIVO [2]
96%
9M26

NPS PÓS VENDAS
82
Zona de excelência

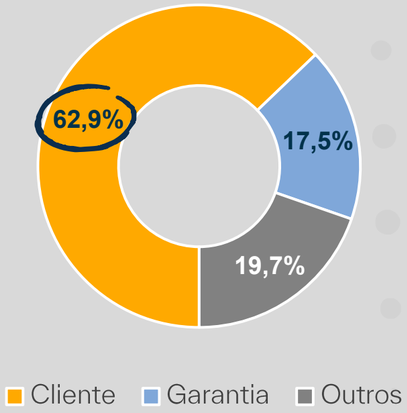
RECEITA BRUTA
R$ milhões



LUCRO BRUTO
R$ milhões



ORDENS DE SERVIÇO POR FONTE PAGADORA
% VOLUME DE SERVIÇOS



CICLO DE RECORRÊNCIA

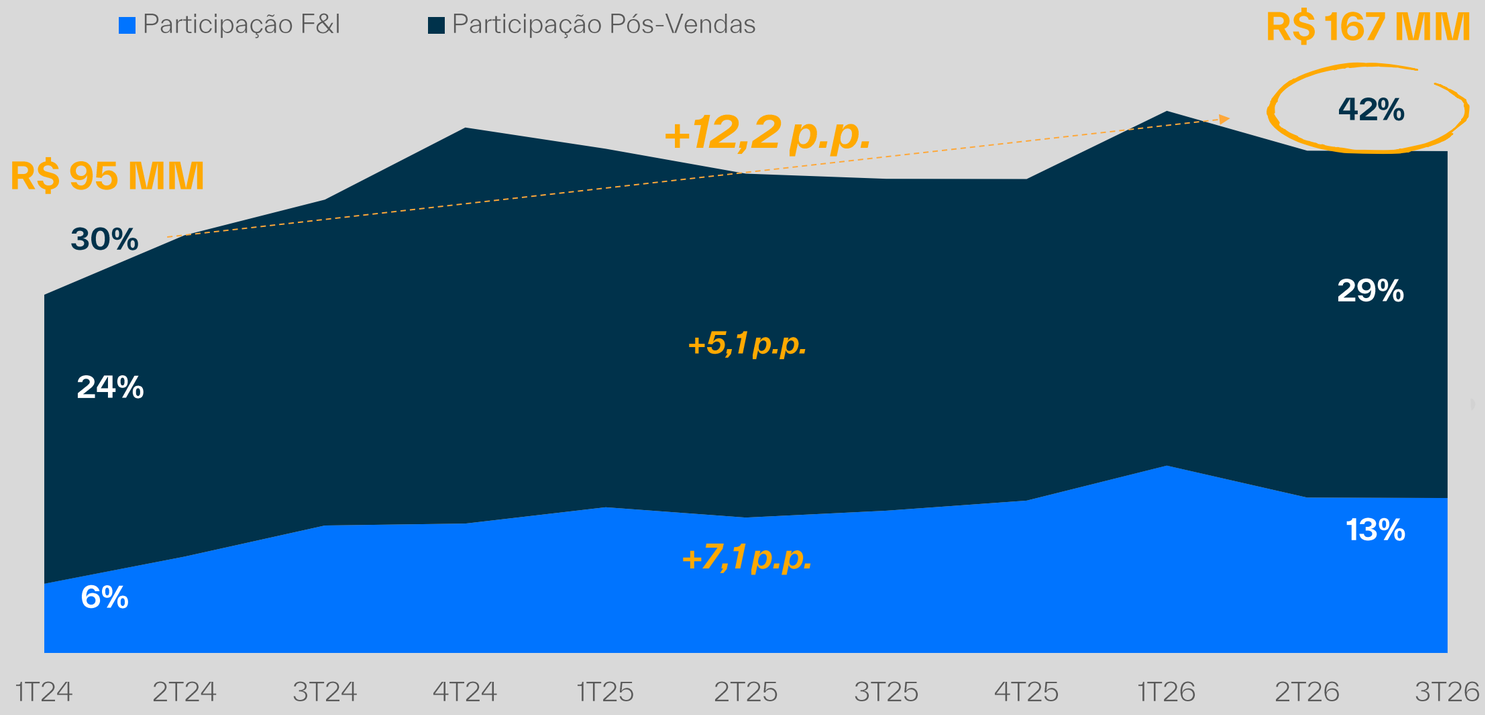
1. **Venda do 0km**
   Porta de entrada para venda de peças e serviços
2. **Revisões na garantia**
   17,5% das ordens de serviços, paga pelas montadoras
3. **Satisfação (NPS)**
   82 pontos, indica qualidade do serviço prestado
4. **Retenção (CRM)**
   Contato ativo traz o cliente de volta: **63%** das ordens de serviços

(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;.

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

Contribuição do *mix* de serviços com Maior margem avança 12,2 p.p.

(% representatividade do lucro bruto de veículos leves)





AUTOMOB

Caminhões & Ônibus







UMA EMPRESA DO GRUPO SIMPAR

AMOB
B3 LISTED NM

CAMINHÕES E ÔNIBUS

Mix entre grandes contas e varejo eleva volume em +35% a/a

DESEMPENHO CAMINHÕES E ÔNIBUS
Volume de vendas

Fonte: ACAV [1]

MERCADO 3T26

9,1% a/a

Retomada do crescimento

AUTOMOB 3T26

+35,1% a/a

Ganho de market share

COMPOSIÇÃO DA RECEITA



20% Pós-vendas

80% Venda de veículos

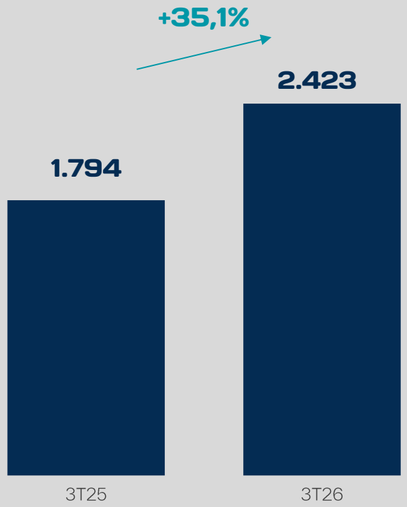
MARGEM BRUTA PÓS VENDAS

33,8%

(estável a/a)

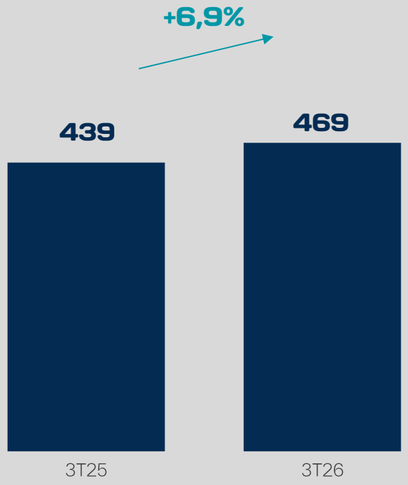
VOLUME[2]

unidades



RECEITA BRUTA

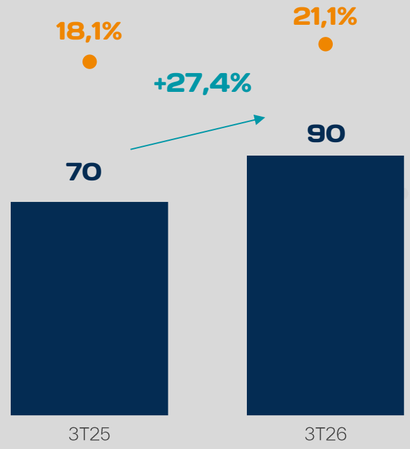
R$ milhões



LUCRO BRUTO

R$ milhões

Margem Bruta



DESTAQUES ESTRATÉGICOS

- **Volume recorde**
  Base sólida de grandes clientes
  Crescimento das vendas diretas
- **Receita bruta cresce abaixo do volume**
  Maior peso das vendas diretas no mix
  Lucro bruto é o melhor indicador: +27% a/a
- **Expansão da margem bruta**
  Efeito mix devido ao crescimento de vendas diretas
- **Pós vendas sustenta a rentabilidade**
  Resiliência e margens elevadas

(1) Boletim nacional de emplacamentos da ACAV - Associação Brasileira dos Concessionários Volkswagen Truck & Bus.
(2) Volume considera os veículos vendidos (faturados) no período, independentemente da data de entrega física, sem efeito do critério de corte de receitas (cutoff) aplicado nas demonstrações financeiras

AUTOMOB

AGROMOB | MAQMOB







Agro & Máquinas

UMA EMPRESA DO GRUPO SIMPAR

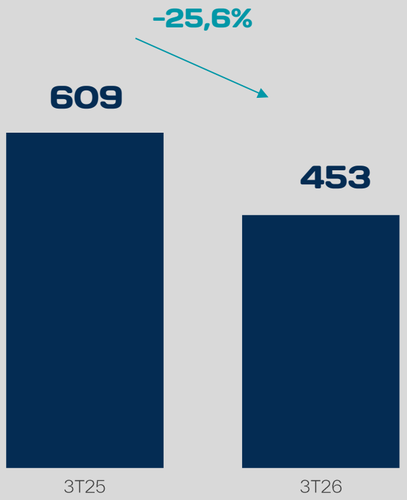
AMOB
B3 LISTED NM

AGRO & MÁQUINAS

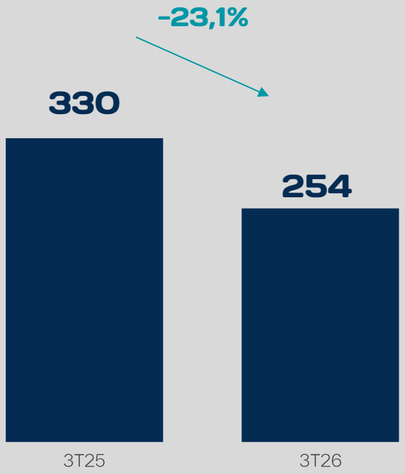
Nova política comercial eleva a margem bruta em 7,9 p.p. a/a

DESEMPENHO AGRO E MÁQUINAS	MERCADO AGRO [1] Volume - 3T26	MERCADO LINHA AMARELA[2] Volume - 3T26	AUTOMOB Volume Agro e Máquinas 3T26	AUTOMOB LUCRO BRUTO / MÁQUINA R$ / Máquina
	-22,2% a/a	+1,9% a/a	-25,6% a/a	R$ 78.640 +95,3% a/a

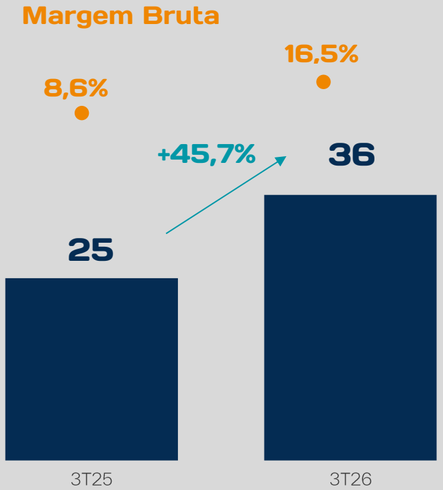
VOLUME[4]
unidades



RECEITA BRUTA
R$ milhões



LUCRO BRUTO
R$ milhões



Em linha com o planejamento estratégico definido, aumentamos a margem bruta do segmento em 7,9 p.p.

DESTAQUES ESTRATÉGICOS

- **Mercado ainda desafiador**
  Volumes em queda na comparação anual
- **Reequilíbrio da margem bruta**
  Aumento de 7,9 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

(1) Fonte: AGCO – AEM (Associação Internacional das Indústrias de Máquinas e Equipamentos); (2) Fonte: ABIMAQ - Indústria 2026 nos Estados do RS, MT e MS;
(3) O lucro bruto comparável considera dois ajustes, com efeito líquido de R$ 5,3 MM no 3T25: (i) reclassificação da folha de colaboradores administrativos (não produtivos) do custo dos produtos vendidos para as despesas operacionais (R$ 13,0 MM), sem efeito no EBIT, EBITDA e lucro líquido; e (ii) efeito não-recorrente de reconhecimento de bônus retroativo de R$ 18,3 MM contabilizado no custo no 3T25.
(4) Volume considera os veículos vendidos (faturados) no período, independentemente da data de entrega física, sem efeito do critério de corte de receitas (cutoff) aplicado nas demonstrações financeiras

AGRO:
Redução de custos e despesas de cerca de R$ 6 mm/tri a partir do 4T26

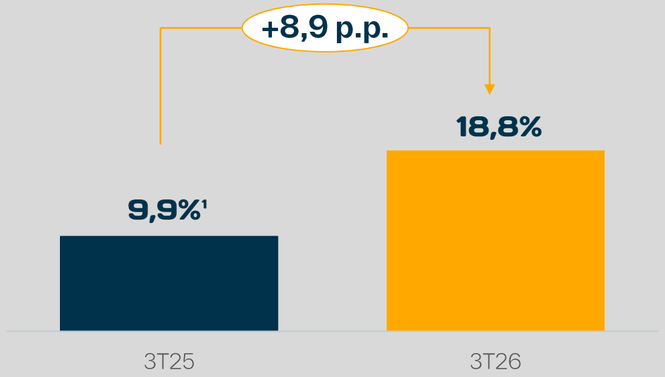
1 VOLUME × LUCRO BRUTO

3T26 vs. 3T25

Volume varejo	Lucro bruto
3T25 329 unid.	3T25 R$ 19,2 mm
3T26 230 unid.	3T26 R$ 28,7 mm
▼ 30% a/a	▲ 50% a/a

2 MARGEM BRUTA

3T26 vs. 3T25



AUMENTO DA MARGEM BRUTA DEVIDO A:

- Mix mais equilibrado: 74% das vendas vieram do estoque novo (vs. 55% no 3T25)
- Compras sob demanda, com baixo risco estoque
- Reajuste de preços de serviços (pós-vendas)
- Vendas de peças obsoletas 100% provisionadas

3 REDUÇÃO DE CUSTOS E DESPESAS

IMPACTO A PARTIR DO 4T26

~R$ 6MM / TRIMESTRE

em economia de despesas
a partir do 4T26

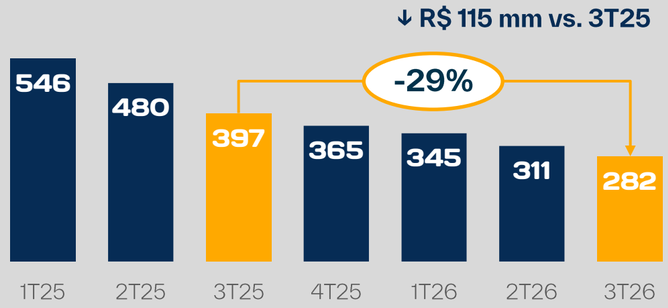
AÇÕES EXECUTADAS NO 3T26

- Redução de 20% no quadro de colaboradores
- Diminuição da frota de veículos operacionais
- Revisão de *facilities* (limpeza, segurança, etc.)
- Renegociação de aluguel de lojas

À medida que o volume voltar, a estrutura cresce de forma gradual, preservando a rentabilidade

4 ESTOQUE PAGO - AGRO

(R$ milhões)



(1) O lucro bruto comparável considera dois ajustes, com efeito líquido de R$ 7,7 MM no 3T25: (i) reclassificação da folha de colaboradores administrativos (não produtivos) do custo dos produtos vendidos para as despesas operacionais (R$ 10,6 MM), sem efeito no EBIT, EBITDA e lucro líquido; e (ii) efeito não-recorrente de reconhecimento de bônus retroativo de R$ 18,3 MM contabilizado no custo no 3T25.

AUTOMOB













CONSOLIDADO

UMA EMPRESA DO GRUPO SIMPAR

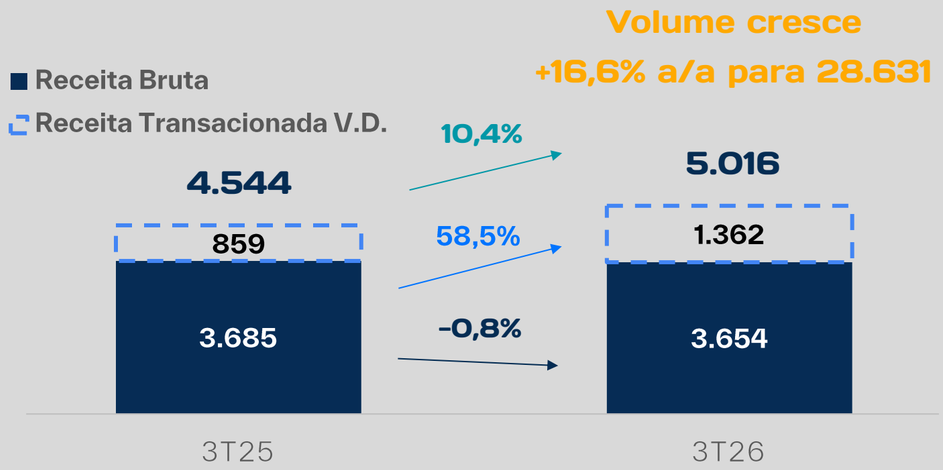
AMOB
B3 LISTED NM

RESULTADO CONSOLIDADO

Melhora de R$ 14 MM na última linha no 3T26

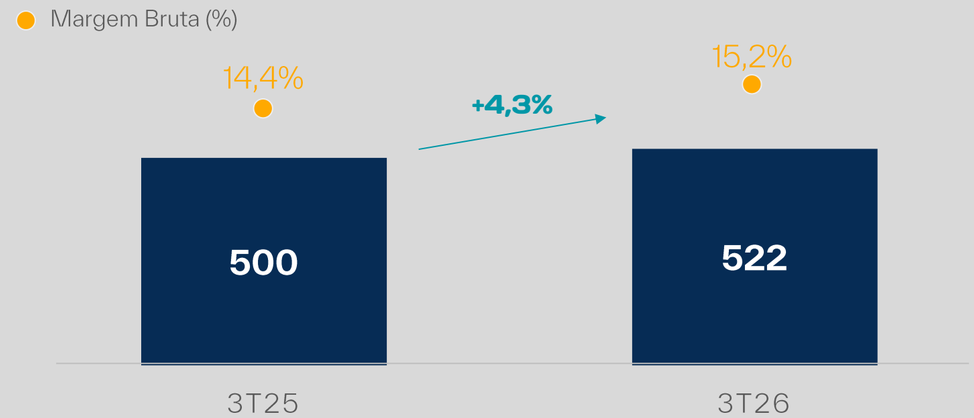
RECEITA BRUTA TRANSACIONADA[1]

R$ milhões



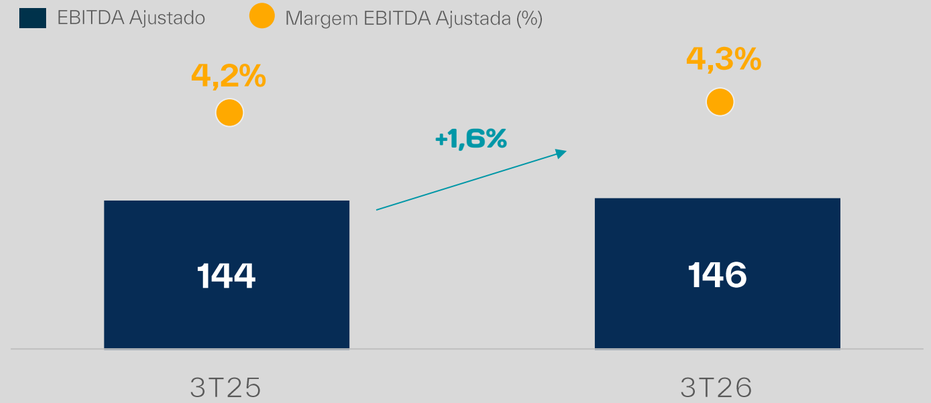
LUCRO BRUTO

R$ milhões



EBITDA AJUSTADO[2]

R$ milhões



LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO AJUSTADO[2]

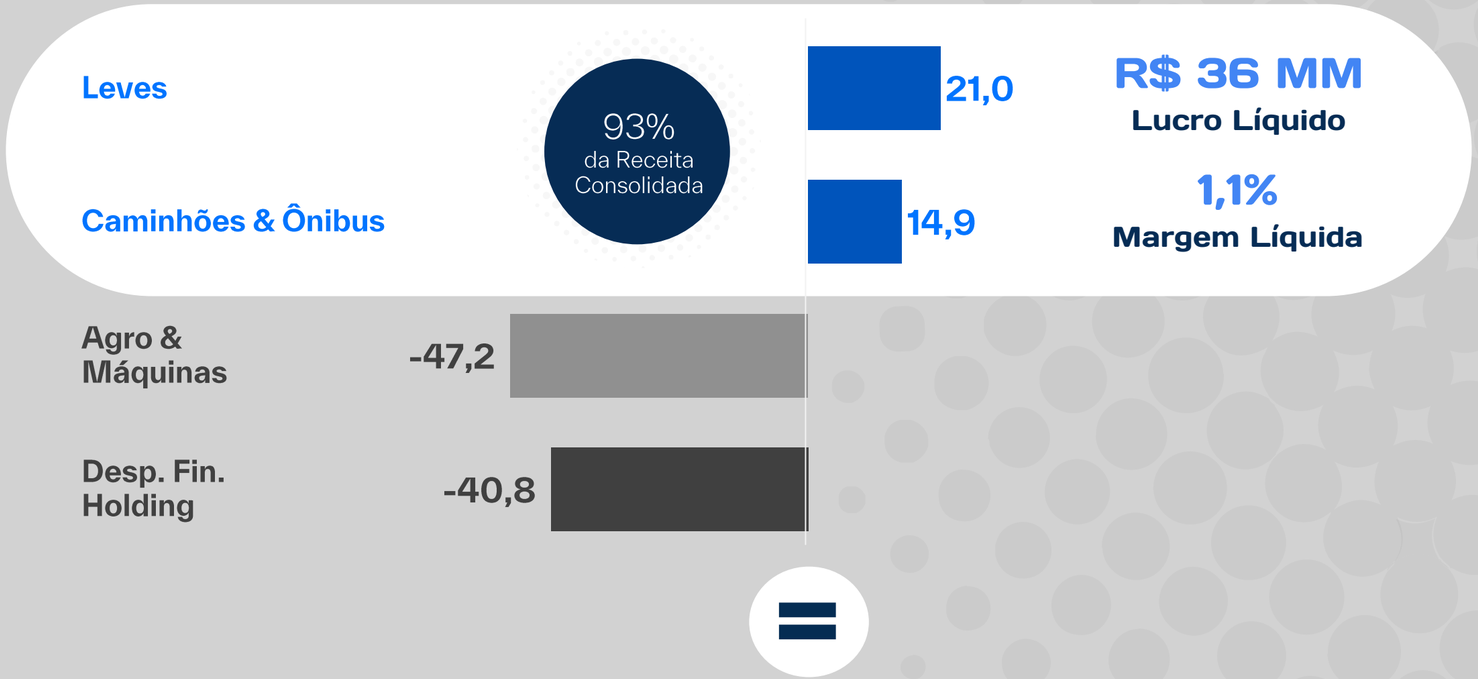
R$ milhões



(1) Indicador gerencial que considera o faturamento integral de todos os serviços, peças e veículos comercializados pela Companhia – novos e usados, leves e pesados –, incluindo as vendas diretas, nas quais a receita bruta registra apenas a comissão auferida;
(2) Os ajustes ao EBIT, EBITDA e Lucro Líquido estão discriminados nos Anexos deste documento, incluindo impairment de R$ 105,4 MM no EBITDA e R$ 95,2 MM no Lucro Líquido do 3T25

Leves, Caminhões e Ônibus:
Lucro Líquido de R$ 36 MM no 3T26

LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO *AJUSTADO* 3T26
R$ milhões



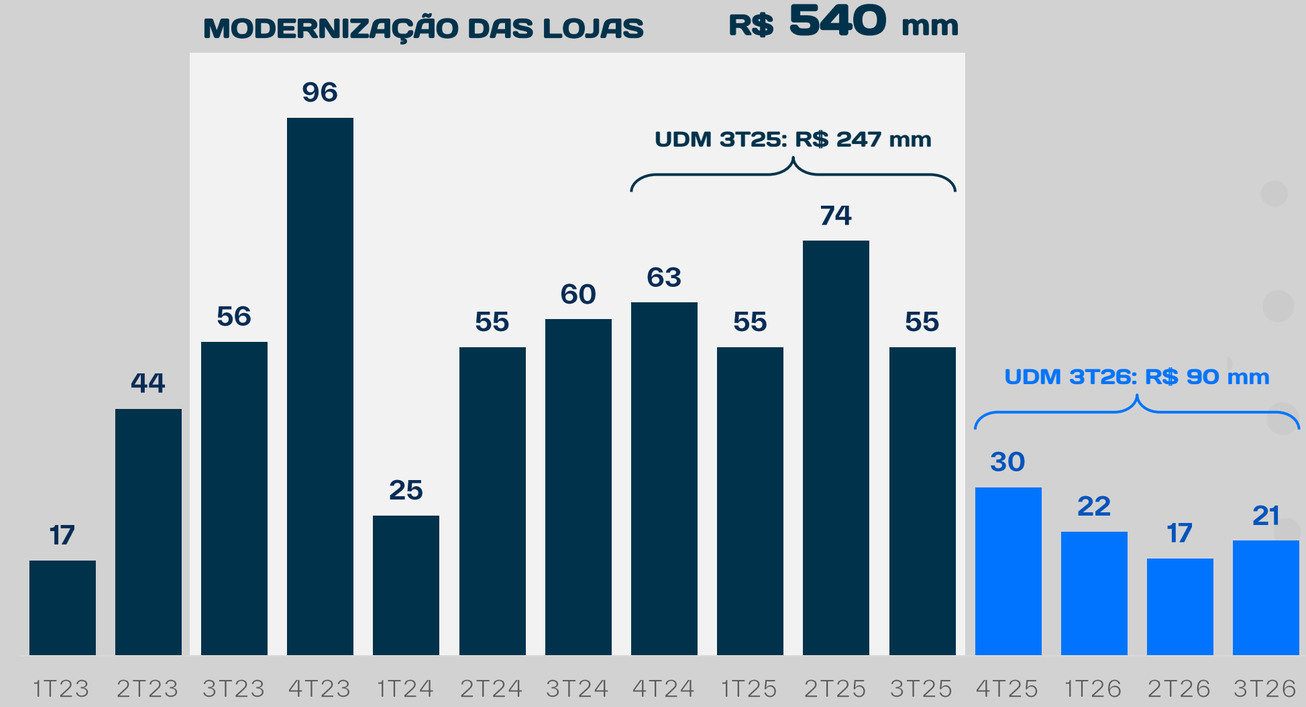
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	**-R$ 52,1 MM**	Prejuízo Líquido:	-R$ 56,4 MM
		Não-recorrentes:	(-) R$ 1,8 MM
		PPA:	(+) R$ 6,1 MM

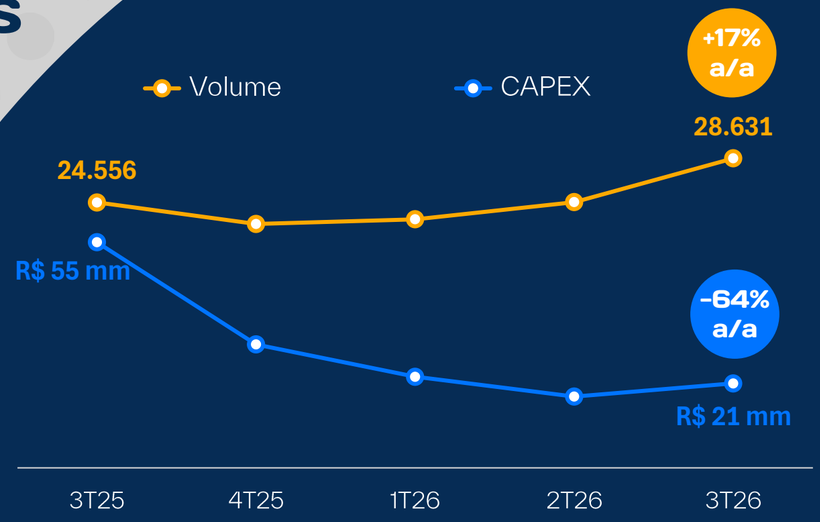
(1) Variação de ajustes ao Lucro Líquido do 3T25 para o 3T26: Inclui Amortização de PPA, Gastos Administrativos e *Impairment* de Estoques

Volume de veículos vendidos cresce 17% a/a com CAPEX 64% menor nos últimos 12 meses

CAPEX LÍQUIDO[1]

R$ milhões





Inauguração no 3T26: GWM Alta, Morumbi (São Paulo-SP)



INVESTIMENTOS UDM 3T26

-64% vs. UDM 3T25

Ciclo de modernização das lojas concluído

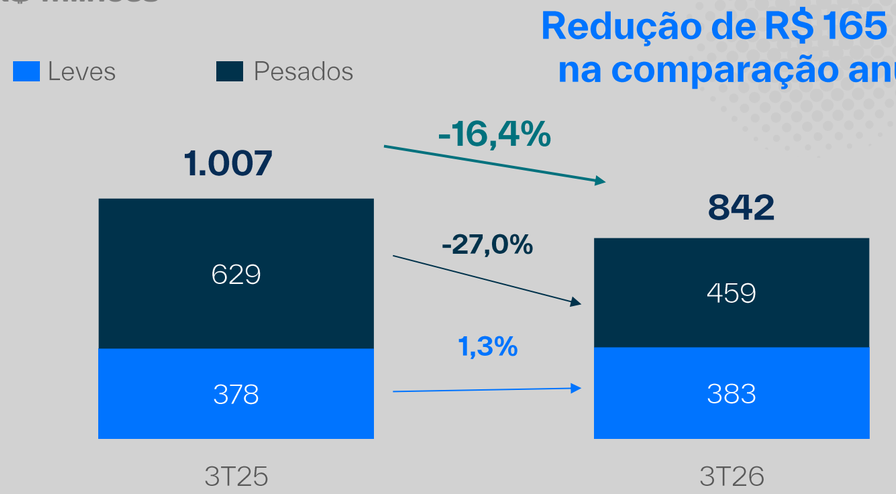
Mesmo com menor investimento, a receita cresce com maior produtividade por ponto de venda

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

Estoque 6 dias menor reduz ciclo de caixa em 10 dias na comparação anual

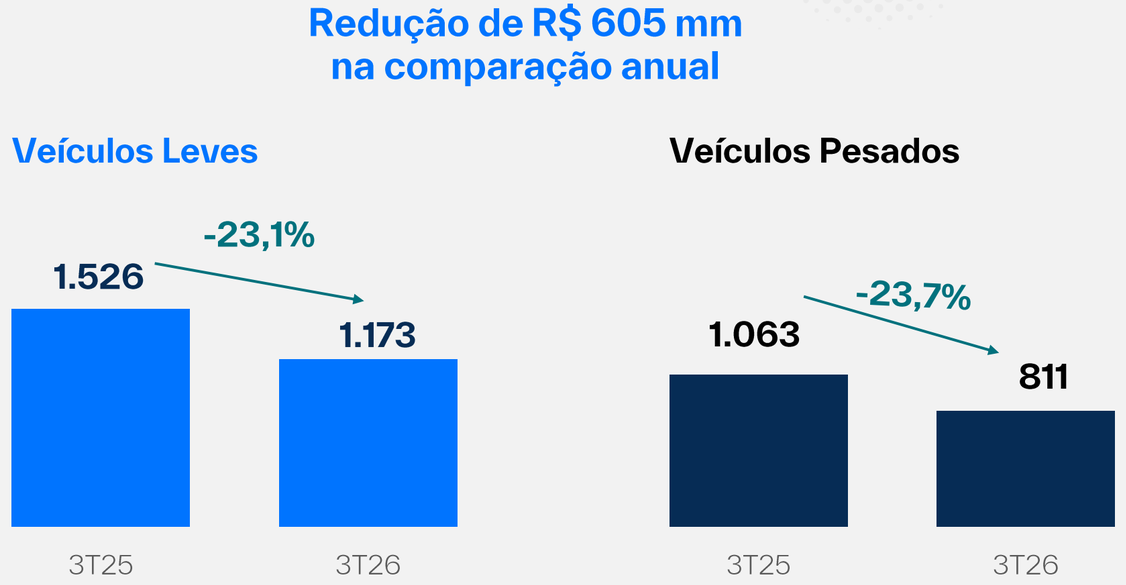
ESTOQUE PAGO

R$ milhões



ESTOQUE CONSOLIDADO

R$ milhões



CAPITAL DE GIRO - CONSOLIDADO

Prazo médio (Dias)	3T25	3T26	Δ Dias A/A
Estoques[1]	70	64	-6
Fornecedores[2]	55	65	+10
Contas a Receber[3]	19	25	+6
Ciclo de Conversão de Caixa	33	23	-10

DESTAQUES ESTRATÉGICOS

- **Estoque pago:** queda de R$ 165 mm (-16,4% a/a), concentrada em pesados (–27,0%), com redução de R$ 115mm a/a no segmento AGRO
- **Estoque consolidado:** redução de R$ 605 mm a/a, com compras mais seletivas de veículos novos e usados
- **Ciclo de conversão de caixa:** redução de 10 dias a/a, explicada por estoques 6 dias menores

(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

Alongamento de R$ 1,2 bilhão da dívida, com vencimento final em 2031 e 2032

PERFIL DO ENDIVIDAMENTO 3T26	PRAZO MÉDIO	CUSTO MÉDIO DA DÍVIDA BRUTA	*FLOOR PLAN* DISPONÍVEL	COBERTURA DE CAIXA
	2,9 ANOS	**CDI + 2,4% A.A.**	**R$ 589 mm**	**Até ~2028** *Caixa ≥ amortizações de curto prazo*

PRINCIPAIS INDICADORES - 3T26

R$ milhões

DÍVIDA BRUTA
R$ 2.495 mm
Set/25: R$ 2.562 mm

CAIXA E EQUIVALENTES
R$ 543 mm
Set/25: R$ 628 mm

DÍVIDA LÍQUIDA
R$ 1.953 mm
Set/25: R$ 1.934 mm

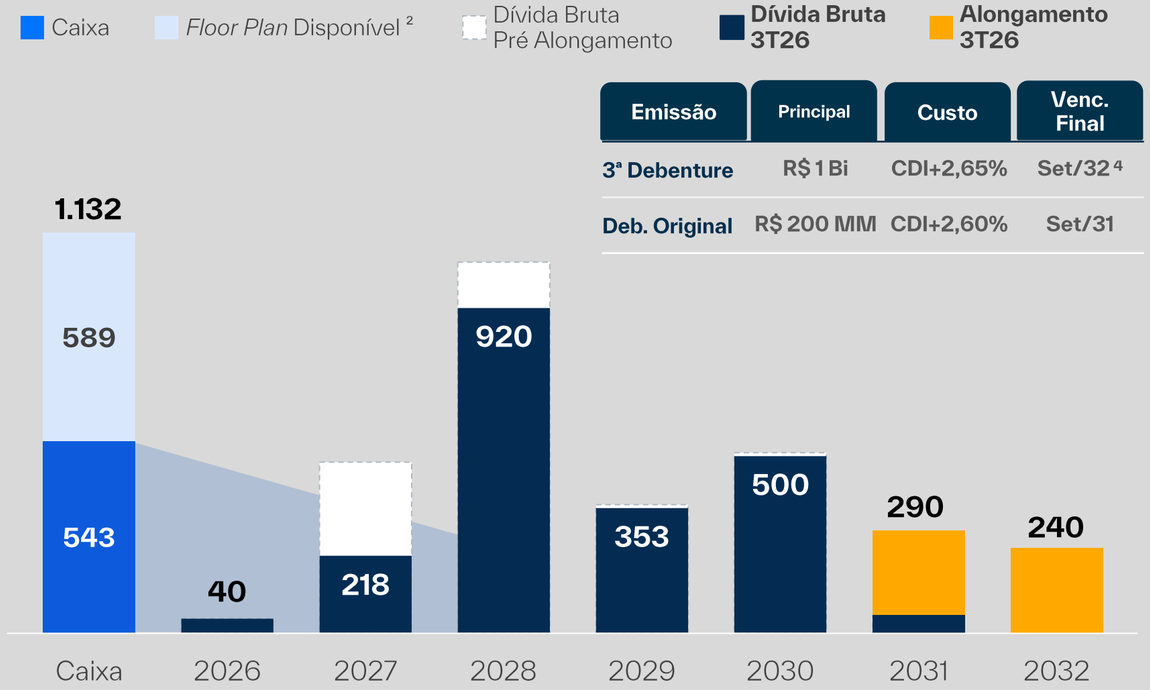
ALAVANCAGEM
(DÍVIDA LÍQUIDA / EBITDA[3])
3,5x
Set/25: 3,7x

ALAVANCAGEM EX-ESTOQUE PAGO [1]

2,0x excluído estoque pago às montadoras (R$ 842 mm)

Veículos serão convertidos em caixa quando vendidos

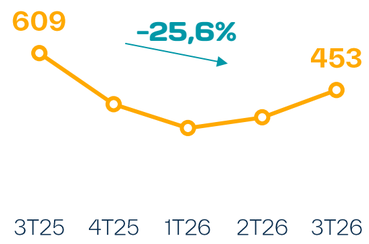
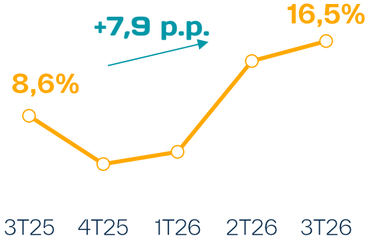
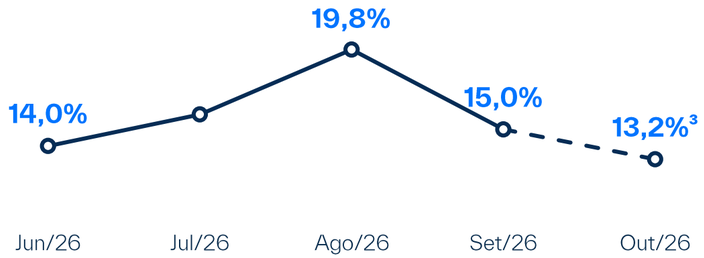
CRONOGRAMA AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA - 3T26



Emissão	Principal	Custo	Venc. Final
3ª Debenture	R$ 1 Bi	CDI+2,65%	Set/32 [4]
Deb. Original	R$ 200 MM	CDI+2,60%	Set/31

(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.; (4) Amortizações em 2027, 2028, 2029 e 2030.

AÇÕES PARA IMPULSIONAR GIRO E RENTABILIDADE

	1 OPORTUNIDADES	2 O QUE ESTAMOS FAZENDO	3 PARA ONDE VAMOS
AGRO & MÁQUINAS	**Volume, unidades** · **-25,6% a/a**  **Margem bruta²** · **+7,9 p.p. a/a**  **Preço Commodities** · **Custo de produção** · **Demanda represada**	– **Estrutura enxuta** – Quadro de pessoal **20%** menor – Economia de **~R$ 6 MM/tri** a partir do 4T26 – **Compra sob demanda** – Vendas de máquinas novas (**74%** do mix) – Menor risco de estoque	– **Margem bruta preservada** – **Redução do estoque pago** – **Diluição de despesas sobre a estrutura operacional instalada**
SEMINOVOS	**Estoque de seminovos >75 dias, exceto luxo** · % do custo total  **Juros elevados** · **Disrupção chinesa** · **Volatilidade de preços**	– **Redução do estoque > 75 dias** – Impacto de **R$ 10 MM** no 3T26 – Redução de **1,2 p.p.** na margem bruta – **Foco em veículos de maior giro e menor ticket médio** – **Repasse direto de veículos com maior risco de preço**	– **Crescimento de vendas** – **Giro mais acelerado** – **Estoque ajustado e mix assertivo** – **Menor risco de preço e carrego** – **Margem bruta equilibrada**

² Margem bruta do 3T25 em base comparável (8,6%), conforme nota (3) da página 16
³ Dados preliminares de 31/10/2026

AUTOMOB

Mensagens Finais













UMA EMPRESA DO GRUPO SIMPAR

AMOB
B3 LISTED NM

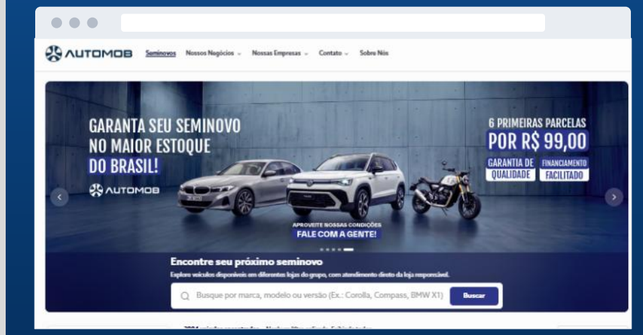
NOVOS PRODUTOS E SERVIÇOS

Foco na melhoria da experiência e na ampliação da receita por cliente

Novo Site de Seminovos

https://seminovos.automob.com.br/

NOVO



- ESTOQUE INTEGRADO DE TODAS AS LOJAS DA REDE
- LEADS PRÓPRIOS COM MENOR CUSTO
- VENDA DE FINANCIAMENTOS E SERVIÇOS AGREGADOS

Maior estoque de seminovos do Brasil

Revisão de Blindagem

NOVO

SBR

BLINDADOS

- SBR: BLINDADORA PRÓPRIA DA AUTOMOB
- PACOTE DE REVISÕES ANUAIS, PAGAS ANTECIPADAMENTE
- VÁLIDA PARA QUALQUER BLINDADORA

Segurança e praticidade

Garantia Mecânica

NOVO

- PORTFÓLIO COM 3 COBERTURAS EXCLUSIVAS PARA USADOS
- CENTRAL ÚNICA DE ATENDIMENTO E REPARO 100% NA REDE AUTOMOB
- TICKET DE R$ 799 A R$ 1.799, CONFORME VEÍCULO E COBERTURA
- MARGEM ANTES CAPTURADA PELA SEGURADORA FICA NA AUTOMOB

Tranquilidade após a compra

Evolução consistente amplia bases para criação de valor

Próximo ciclo: mais produtividade e presença na jornada do cliente para retomar o lucro líquido

ONDE ESTAMOS

INDICADOR	3T26	GUIDANCE 2027 [1]
NOVOS Veículos por loja/mês	42	37
SEMINOVOS Seminovos/novos	0,6x	1,0x
F&I Receita bruta/veículo (R$)	2.514	3.900
PÓS-VENDAS Margem bruta	39,6%	42,0%
AGRO & MÁQUINAS Margem bruta	16,5%	16,0%

89% atingimento [2]

66 de 74 un./loja/mês

ONDE EVOLUÍMOS (3T26 vs 3T25)

Produtividade · un./loja/mês
34 → **42** ▲ 22,2% a/a
- **Volume recorde:** 16.540 un., +16,8% a/a

Vendas por loja · un./loja/mês
20 → **24** ▲ 20,6% a/a
- **Acima do mercado:** Volume +15,3% a/a vs. -1,3% a/a

Financiamento · R$ bi em 12 meses
2,1 → **2,3** ▲ 8,0% a/a
- **Produtos agregados:** 1,6 produto / veículo +14,2% t/t

Margem de serviços
56,7% → **59,3%** ▲ 2,6 p.p. a/a
- **Receita por colaborador:** crescimento +8,7% a/a

Margem bruta
8,6% → **16,5%** ▲ 7,9 p.p. a/a
- **Reajuste de preços de serviços e mix equilibrado**

COMO GERAR MAIS VALOR

- **Otimizar portfólio:** novas marcas em negociação
- **Disciplina na gestão de estoque**

- **Acelerar giro:** eficiência no preparo, preço e repasse
- **Ampliar o *trade-in*:** hoje 45,5% dos veículos vendidos

- **Reforçar o time de vendas:** Gente e processos
- **Lançar novos produtos:** ex. linha para eletrificados

- **Reposicionar preços e elevar a produtividade**
- **Finalizar unificação do CRM: mais valor sobre a base**
- **Implantar CD de peças**

- **Reduzir o estoque pago:** liberar capital de giro
- **Diluir custos fixos:** mais volume na mesma estrutura

(1) Premissas para o *guidance*, conforme Fato Relevante divulgado em 27/11/2025.
(2) Por loja/mês, vendemos 66 veículos no 3T26 (42 novos + 24 seminovos) vs. 74 previstos no guidance 2027 (37 novos + 37 seminovos, conforme índice de 1,0x).

Anexos

ANEXO

Reconciliações

RECONCILIAÇÕES (R$mm)	3T25	2T26	3T26
EBIT	**(15,5)**	**78,8**	**99,0**
Impairment: Impostos e depósitos judiciais	23,9	-	-
Impairment: Estoques	71,1	-	-
Impairment: Contas a Receber	10,5	-	-
Despesas administrativas	-	1,6	6,9
Evento Não-recorrentes Efeitos Climáticos	-	-	-
Ajuste de Provisões Contábeis	-	-	-
Amortização de PPA	8,7	9,2	9,2
Depreciação	-	-	(9,7)
Compra vantajosa	-	-	-
EBIT Ajustado	**98,6**	**89,6**	**105,5**

Reconciliação do EBITDA (R$ milhões)	3T25	2T26	3T26
Lucro Líquido	**(166,6)**	**(95,0)**	**(56,4)**
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	(4,3)	15,6	(3,2)
(+) Resultado Financeiro Líquido	155,4	158,2	158,7
(+) Depreciação e Amortização	54,0	57,4	40,3
EBITDA	**38,6**	**136,1**	**139,3**
Impairment: Impostos e depósitos judiciais	23,9	-	-
Créditos Fiscais Extemporâneos	-	-	-
Impairment: Estoques	71,1	-	-
Impairment: Contas a Receber	10,5	-	-
Despesas administrativas	-	1,6	6,9
Evento não recorrentes efeitos climáticos	-	-	-
Ajuste de Provisões Contábeis	-	-	-
Compra vantajosa	-	-	-
EBITDA Ajustado	**144,0**	**137,8**	**146,3**

Reconciliação do Lucro Líquido (R$ milhões)	3T25	2T26	3T26
Lucro Líquido Contábil	**(166,6)**	**(95,0)**	**(56,4)**
Impairment: Impostos e depósitos judiciais	13,6	-	-
Créditos Fiscais Extemporâneos	-	-	-
Impairment: Estoques	71,1	-	-
Impairment: Contas a Receber	10,5	-	-
Ajuste de Provisões Contábeis	-	-	-
Despesas administrativas	-	1,5	4,6
Evento não recorrentes efeitos climáticos	-	-	-
Resultado Financeiro	-	-	-
Amortização de PPA	5,7	6,1	6,1
Depreciação	-	-	(6,4)
Compra vantajosa	-	-	-
Lucro Líquido Ajustado	**(65,7)**	**(87,5)**	**(52,1)**