



Resultados 1T26

06.MAIO.2026



AMOB
B3 LISTED NM

RESULTADOS 1T26



Acesso à Teleconferência:

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

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

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

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

Teleconferência e Webcast:



07 de maio de 2026 (quinta-feira)
Com tradução simultânea para inglês.



9:00 a.m. (horário de Brasília)
8:00 a.m. (horário de New York)



Zoom Webcast

ID do webinar: 878 0406 0815

Código de acesso: 277929

CLIQUE AQUI

MAIOR E MAIS DIVERSIFICADO GRUPO DE CONCESSIONÁRIAS DO BRASIL

LIDERANÇA E RELEVÂNCIA NAS 38 MARCAS NAS REGIÕES ONDE OPERAMOS



DESTAQUES 1T26 LTM

R\$ 13,8 bi
Receita Bruta

R\$ 532 mi
EBITDA Ajustado¹

+5,8 mil
Colaboradores

+160 mil
Veículos vendidos²

199
Lojas

38
Marcas

MAIOR MESA DE AVALIAÇÃO DE VEÍCULOS
USADOS DO BRASIL:



+131.000
+48,4% a/a

MAIOR MESA DE FINANCIAMENTOS DO BRASIL:



+R\$ 2,3 Bi 1T26 LTM³
+23,6% a/a

¹ Reconciliação do EBITDA Ajustado está discriminada nos Anexos deste documento; ² Considera o volume de veículos vendidos no varejo (incluindo o canal de venda direta no varejo);
³ Maior volume de crédito intermediado conforme plataforma Fandi quando incluídos os volumes adicionais do grupo SIMPAR (R\$70MM/Mês);

DESTAQUES FINANCEIROS 1T26

RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA

R\$ **3,1** bi

+7,5% vs. 1T25

LUCRO BRUTO CONSOLIDADO

R\$ **453** mm

+5,0% vs. 1T25

EBITDA AJUSTADO¹ CONSOLIDADO

R\$ **143** mm

+2,0% vs. 1T25

RECEITA LÍQUIDA VEÍCULOS LEVES

R\$ **2,6** bi

(~80% da receita consolidada)

+19,5% vs. 1T25

MARGEM BRUTA CONSOLIDADA

14,5%

MARGEM EBITDA CONSOLIDADA¹

4,6%

LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO AJUSTADO¹

Veículos Leves: **+R\$ 35 mm**

Caminhões e Ônibus: **+R\$ 18 mm**

AGRO e Máquinas: -R\$ 49 mm

Despesa fin. Holding²: -R\$ -52 mm

- R\$ 47 mm

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO VEÍCULOS LEVES, CAMINHÕES E ÔNIBUS³

(~93% da receita consolidada)

R\$ **53** mm

Resultado positivo reforça potencial de geração de valor



CRESCIMENTO DE VENDAS ACIMA DO MERCADO

- **13.142** veículos leves novos varejo | +16,4% a/a e +7,2 p.p. acima do mercado⁴
- **8.364** veículos leves usados | +12,7% a/a, em linha com o mercado⁵
- **1.572** caminhões e ônibus novos | -6,7% a/a mas +11,7 p.p. acima do mercado⁶



EXPANSÃO NA VENDA DE SERVIÇOS EM VEÍCULOS LEVES

- **R\$ 3.477** receita bruta / veículo no F&I (+36,2% a/a)
- **+45%** do lucro bruto proveniente do F&I e Pós-vendas (+3,2% p.p. a/a)



DISCIPLINA DE CAPITAL

- Redução do estoque pago: **↓ R\$ 488 mm** (-37,3% a/a)
- Menor Capex Líquido dos últimos 12 trimestres: **R\$ 22 mm** (-60% a/a)
- Redução da Dívida Líquida/EBITDA Ajustado UDM: **↓ 3,5x** (vs. 3,7x no 4T25)



GESTÃO ATIVA DE PORTFÓLIO DE LOJAS PARA MAXIMIZAR O RETORNO

- Em 01/04/26, descontinuamos operação das 15 lojas multimarcas 'Seu Carro', com impacto positivo de **R\$ 1,8 MM/mês** no lucro líquido a partir de junho/26
- Abertura de 2 lojas no trimestre: Ford Sonnervig (SP) e Original BYD (MA)

(1) EBITDA: R\$ 136,7 MM e Prejuízo Líquido: -R\$ 56,7 MM no 1T26. Os ajustes ao EBIT, EBITDA e Lucro Líquido estão discriminados nos Anexos deste documento; (2) Despesas financeiras referentes a R\$1,0 bi da dívida líquida oriunda da reorganização societária realizada em dez/24; (3) A dívida líquida (ex-Holding) foi alocada entre os negócios considerando o critério do estoque pago referente a cada negócio; (4) Fonte: FENABRAVE – exclui os emplacamentos de locadoras de veículos informados pela ABLA; (5) Fonte: FENAUTO – Considera os segmentos de veículos usados Auto e Comercial Leve; (6) Fonte: FENABRAVE – Inclui vendas ao varejo e venda direta

1) DESTAQUES OPERACIONAIS E FINANCEIROS



Tabela 1:

Informações Financeiras Consolidadas (R\$mm)	1T25	4T25	1T26	Δ A / A	Δ T / T
Receita Bruta	3.084,8	3.569,3	3.308,0	7,2%	-7,3%
Receita Líquida	2.907,9	3.354,7	3.126,5	7,5%	-6,8%
Lucro Bruto	431,5	470,1	452,9	5,0%	-3,7%
Margem Bruta (%)	14,8%	14,0%	14,5%	-0,4 p.p	0,5 p.p
EBIT	91,0	72,6	81,5	-10,5%	12,2%
Margem EBIT (%)	3,1%	2,2%	2,6%	-0,5 p.p	0,4 p.p
Resultado financeiro líquido	(121,7)	(138,3)	(136,5)	12,1%	-1,3%
Imposto de renda e contribuição social	5,7	10,3	(1,8)	n.a	n.a
Lucro Líquido	(25,0)	(55,4)	(56,7)	126,9%	2,5%
Margem Líquida (%)	(0,9%)	(1,7%)	(1,8%)	-1,0 p.p	-0,2 p.p
EBITDA	145,3	126,1	136,7	-5,9%	8,5%
Margem EBITDA (%)	5,0%	3,8%	4,4%	-0,6 p.p	0,6 p.p
EBIT Ajustado	91,2	88,2	95,9	5,2%	8,7%
Margem EBIT (%)	3,1%	2,6%	3,1%	-0,1 p.p	0,4 p.p
Lucro Líquido Ajustado ¹	(24,1)	(61,6)	(47,2)	n.a	n.a
Margem Líquida (%)	(0,8%)	(1,8%)	(1,5%)	-0,7 p.p	0,3 p.p
EBITDA Ajustado	140,5	134,1	143,3	2,0%	6,9%
Margem EBITDA Ajustada (%)	4,8%	4,0%	4,6%	-0,2 p.p	0,6 p.p

Tabela 2:

Informações Financeiras por Linha de Negócio (R\$mm)	1T25	4T25	1T26	Δ A / A	Δ T / T
Veículos Leves					
Receita Bruta	2.233,5	2.836,3	2.670,0	19,5%	-5,9%
Receita Líquida	2.143,3	2.717,1	2.561,2	19,5%	-5,7%
Lucro Bruto	334,2	387,4	380,1	13,7%	-1,9%
Margem Bruta (%)	15,6%	14,3%	14,8%	-0,7 p.p	0,6 p.p
Caminhões e Ônibus					
Receita Bruta	565,1	449,0	401,2	-29,0%	-10,6%
Receita Líquida	511,1	395,6	354,6	-30,6%	-10,4%
Lucro Bruto	83,2	74,3	62,7	-24,6%	-15,5%
Margem Bruta (%)	16,3%	18,8%	17,7%	1,4 p.p	-1,1 p.p
Agro e Máquinas					
Receita Bruta	286,2	284,0	236,8	-17,3%	-16,6%
Receita Líquida	253,5	242,0	210,7	-16,9%	-12,9%
Lucro Bruto	14,2	8,4	10,0	-29,1%	19,5%
Margem Bruta (%)	5,6%	3,5%	4,8%	-0,8 p.p	1,3 p.p

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

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

2) MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

É com satisfação e confiança que apresentamos os resultados do 1T26 da **AUTOMOB**, que refletem a execução disciplinada do planejamento estratégico definido pelo nosso Conselho de Administração e o avanço estrutural da nossa gestão operacional. Contamos com uma equipe comprometida com a transformação do nosso negócio e com a entrega da melhor experiência ao cliente, promovendo a evolução contínua da sua satisfação e viabilizando o avanço sustentável da rentabilidade e da geração de valor da Companhia.

• **VEÍCULOS LEVES: LUCRO LÍQUIDO DE R\$ 35 MILHÕES NO 1T26**

O segmento, responsável por **81% da receita consolidada**, segue em seu ciclo consistente de crescimento e evolução de rentabilidade. No 1T26, o Lucro Líquido foi de R\$ 35 milhões¹, combinando forte crescimento de volumes e aumento da penetração de serviços.

RECEITA BRUTA DE VEÍCULOS LEVES CRESCE 19,5% A/A NO 1T26:

Comercializamos **13.142 veículos novos** no 1T26 – **alta de 16,4% a/a** – **crescimento 7,2 p.p. acima do mercado**, resultado direto da maior eficiência comercial, da modernização da rede de lojas e do fortalecimento dos processos de gestão. A **receita transacionada**, que combina a receita das vendas no varejo com a receita integral das vendas diretas — modalidade em que as concessionárias são remuneradas por comissões, **cresceu 19,5%**. Vale destacar que as vendas diretas entregam margens superiores e exigem menor capital de giro, sendo, portanto, um mix favorável ao negócio.

Vendemos **8.364 veículos usados** no 1T26 – **crescimento de 12,7% a/a**, em linha com o mercado. Após fortalecermos as captações de veículos seminovos, iniciamos o 2T26 com maior disponibilidade de produtos, criando condições para acelerar as vendas em comparação ao 1T26. Além do crescimento de volume, houve avanço de 16,2% a/a no ticket médio, em função do mix com maior representatividade de carros de luxo, impulsionando o **crescimento da receita bruta para 31,0% a/a**.

SERVIÇOS REFORÇAM A RESILIÊNCIA E IMPULSIONAM A RENTABILIDADE:

Crescemos a receita bruta em 55% a/a no F&I, com resultado robusto em todas as linhas de negócios – financiamentos, despachante, seguros, blindagem e consórcio. O **F&I e Pós-vendas representam 45% do lucro bruto** no 1T26 – expansão de 3,2 p.p. em um ano – desempenho fundamental na estratégia de rentabilidade da Companhia.

• **CAMINHÕES E ÔNIBUS: DESEMPENHO 11,7 P.P. SUPERIOR AO MERCADO**

O segmento, responsável por cerca de **12% da receita consolidada**, registrou queda de volume no trimestre, com **1.572 unidades comercializadas** (-6,7% a/a), desempenho significativamente superior à retração de 18,4% do mercado. Em janeiro e fevereiro, as vendas foram impactadas pelas dificuldades iniciais de operacionalização do Programa Move Brasil — os bancos comerciais enfrentaram entraves no desembolso das linhas de crédito, adiando negócios que permaneceram em estágio avançado de negociação. Março marcou o início da normalização dos fluxos de crédito, quando crescemos 8,3% a/a, ainda refletindo a retomada gradual dos desembolsos ao longo do mês. Ao final de abril, foi anunciada a ampliação do Move Brasil, elevando o orçamento para R\$ 21,2bi – mais do que o dobro da verba do primeiro programa e incluindo também ônibus e implementos, o que potencializa as perspectivas do setor para os próximos trimestres.

¹ Exclui despesas financeiras referentes a R\$1,0 bi da dívida líquida oriunda da reorganização societária concluída em dez/24. A dívida líquida restante foi alocada entre os negócios considerando o critério do estoque pago referente a cada negócio. Os ajustes ao EBIT, EBITDA e Lucro Líquido estão discriminados nos Anexos deste documento.

2) MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

• AGRO E MÁQUINAS: AJUSTES EM ANDAMENTO PARA RECUPERAÇÃO DA RENTABILIDADE

O segmento, que representa **7% da receita consolidada**, apresentou volume de vendas 34% inferior a/a – reflexo do preço desfavorável de commodities agrícolas, custos de produção elevados e menor acesso a crédito. A produção de grãos no Brasil deve atingir novo recorde e, apesar da postergação da aquisição de máquinas agrícolas, a necessidade de renovação persiste. Temos avançado para a recuperação do segmento: (i) **redução significativa do estoque pago – R\$ 285 milhões nos últimos 12 meses**, sendo R\$ 37 milhões no 1T26, tradicionalmente o trimestre mais desafiador do ano dada a sazonalidade e; (ii) **comercialização de novas máquinas com margens brutas maiores** tendo em vista nova política comercial – condições para recuperação da rentabilidade do negócio nos próximos trimestres.

• GESTÃO ATIVA DO PORTFÓLIO DE LOJAS PARA MAXIMIZAR O RETORNO

No trimestre, **inauguramos duas lojas**: Ford Sonnervig (São Paulo-SP) e Original BYD (São Luis-MA). Continuamos analisando oportunidades de crescimento orgânico, tanto com marcas com as quais temos relacionamento quanto novos entrantes.

Em linha com a **disciplina na alocação de capital e da análise criteriosa da rentabilidade de cada operação**, em abril de 2026, descontinuamos 15 lojas da operação ‘Seu Carro’, iniciativa lançada em 2023 para comercialização de veículos usados multimarcas, com **impacto positivo de R\$1,8 mm /mês no lucro líquido a partir de junho/26**.

Optamos por realocar capital neste momento em frentes com **maior geração de valor e rentabilidade no curto prazo**.

• DISCIPLINA DE CAPITAL

Avançamos na otimização do capital de giro: **liberamos R\$ 303 milhões no 1T26**, dos quais R\$274 milhões originados dos estoques, com destaque para a venda de veículos leves usados. O foco na melhoria do capital de giro será mantido, especialmente na otimização dos estoques de veículos leves novos e no estoque excedente do setor Agro. **O Capex Líquido foi o menor dos últimos 3 anos**: R\$22 milhões no 1T26, queda de 60% a/a – refletindo a conclusão do ciclo de transformação das nossas lojas. **A dívida líquida/EBITDA recuou para 3,5x no 1T26 versus 3,7x no 4T25**.

• FOCO NA CRIAÇÃO DE VALOR SUSTENTÁVEL

A **AUTOMOB** encerra o 1T26 em evolução — com crescimento acima do mercado, avanços concretos na execução do planejamento estratégico e, trimestre após trimestre, mais preparada para capturar valor adicional dos ativos existentes, combinando mais vendas por metro quadrado e serviços com margens superiores, aliados à disciplina de capital.

Seguimos comprometidos em criar valor de forma consistente para nossos **clientes** e agradecemos aos mais de **5,8 mil colaboradores** pelo comprometimento e aos **fornecedores** e **investidores** pela confiança — certos de que os próximos períodos refletirão, de forma cada vez mais plena, a transformação que estamos construindo. Muito obrigado.

SEBASTIAN DARIO LOS

CEO AUTOMOB

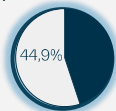
3) VEÍCULOS LEVES



3) a. VEÍCULOS LEVES - NOVOS VAREJO

VEÍCULOS LEVES NOVOS - VAREJO (% CONSOLIDADO 1T26)

RECEITA
BRUTA



LUCRO
BRUTO

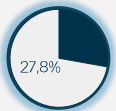


Tabela 3:

Veículos Novos - Varejo	1T25	4T25	1T26	Δ A / A	Δ T / T
Qtde de Veículos Vendidos (Unidades)	11.290	12.859	13.142	16,4%	2,2%
Varejo	7.356	8.395	8.928	21,4%	6,3%
Venda Direta Varejo	3.934	4.464	4.214	7,1%	-5,6%
Receita Bruta (R\$mm)	1.291,3	1.687,5	1.484,0	14,9%	-12,1%
Varejo	1.256,8	1.643,6	1.444,3	14,9%	-12,1%
Comissão - Venda Direta Varejo	34,5	43,9	39,7	15,1%	-9,5%
Lucro Bruto (R\$mm)	123,4	152,8	126,0	2,1%	-17,5%
Margem Bruta de Veículos Novos (%)	9,9%	9,4%	8,9%	-1,0 p.p	-0,5 p.p
Varejo	88,3	109,5	87,3	-1,1%	-20,3%
Margem Bruta (%)	7,3%	6,9%	6,3%	-0,9 p.p	-0,6 p.p
Venda Direta Varejo	35,2	43,2	38,7	10,2%	-10,4%
Margem Bruta (%)	6,9%	6,6%	5,8%	-1,1 p.p	-0,7 p.p
Lucro Bruto Por Veículo Vendido (R\$)	10.930,4	11.878,9	9.589,6	-12,3%	-19,3%
Varejo	11.997,3	13.045,6	9.777,4	-18,5%	-25,1%
Venda Direta Varejo	8.935,3	9.684,7	9.191,8	2,9%	-5,1%
Receita Bruta Transacionada (R\$mm)	1.763,7	2.301,5	2.108,2	19,5%	-8,4%
Varejo	1.256,8	1.643,6	1.444,3	14,9%	-12,1%
Venda Direta Varejo	507,0	657,9	664,0	31,0%	0,9%
Ticket Médio (R\$mil)	156,220	179,0	160,421	2,7%	-10,4%
Varejo	170,8	195,8	161,8	-5,3%	-17,4%
Venda Direta Varejo	128,9	147,4	157,6	22,3%	6,9%

- **Volume supera o mercado** em **+7,2 p.p.**¹, com crescimento de **16,4% a/a** no 1T26, sustentado pela diversificação de portfólio e qualidade no atendimento;
- **Venda de veículos leves novos/loja por mês: 36** no 1T26 (**+11,6% a/a**), quando desconsideradas as 13 lojas abertas há menos de 1 ano. Consideradas as lojas abertas há mais de 1 ano, o índice seria de **34** veículos (**+6,4% a/a**);
- **Receita bruta transacionada**² aumenta **19,5% a/a** no 1T26, impulsionada pelo crescimento das vendas diretas, modalidade em que as concessionárias são remuneradas por comissões e que, além de entregar margens superiores no resultado consolidado, exigem menor alocação de capital de giro;
- **Lucro bruto cresce 2,1% a/a** no 1T26. A margem bruta de veículos leves novos totalizou **8,9%**, refletindo a estratégia de acelerar o giro e o ambiente competitivo observado no setor ao longo do 1T26.

O **Market Share** no segmento de novos no varejo é de menos de **3%**. Nossa **diversificação** em múltiplos segmentos, marcas, produtos e geografias asseguram resiliência, oferecem oportunidades de crescimento e facilitam a adaptação a diferentes cenários de mercado.

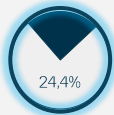
¹ Compara as vendas de veículos novos (incluindo varejo e vendas diretas no varejo) com os dados reportados pela FENABRAVE, excluindo emplacamentos a locadoras reportados pela ABLA; ² A receita transacionada combina a receita das vendas no varejo com a receita integral das vendas diretas — modalidade em que as concessionárias são remuneradas por comissões, e que constitui o indicador mais fiel do crescimento.



3) b. VEÍCULOS LEVES - USADOS

VEÍCULOS LEVES USADOS
(% CONSOLIDADO 1T26)

RECEITA
BRUTA



LUCRO
BRUTO



Tabela 4:

Veículos Usados	1T25	4T25	1T26	Δ A / A	Δ T / T
Qtde de Veículos Vendidos (unidades)	7.421	8.231	8.364	12,7%	1,6%
Índice Volume de Usados sobre Novos	0,7x	0,6x	0,6x	-0,1x	0,0x
% de Repasse	35,1%	40,0%	37,4%	2,3 p.p	-2,6 p.p
Receita Bruta (R\$mm)	615,9	782,0	807,0	31,0%	3,2%
Ticket médio (R\$ 000)	82.996,9	95.002,5	96.490,8	16,3%	1,6%
Lucro Bruto (R\$mm)	56,6	54,6	62,3	10,1%	14,2%
Margem Bruta (%)	9,6%	7,2%	7,9%	-1,7 p.p	0,6 p.p
Lucro Bruto Por Veículo Vendido (R\$)	7.627,0	6.631,1	7.449,8	-2,3%	12,3%

- **Volume cresce 12,7% a/a**, em linha com o mercado¹. Iniciamos o 1T26 com estoque reduzido de veículos usados, o que limitou o potencial de vendas, apesar de observarmos demanda crescente.
- **Volume de vendas mensal por ponto de venda** foi de 23 veículos no 1T26 (+9,5% a/a), quando desconsideradas as lojas abertas há menos de 1 ano. Consideradas todas as lojas, o índice seria de 22 veículos (+3,0% a/a);
- **Indicador de Usados / Novos²** foi de 0,6x no 1T26, inferior ao 0,7x no 1T25, em função da performance robusta em veículos novos e da menor disponibilidade de veículos usados;
- **Receita bruta** avança 31,0% a/a, em função do mix com maior representatividade de carros de luxo;
- **Lucro bruto** sobe 10,1% a/a no 1T26, refletindo o aumento da receita bruta no período. Em linha com a estratégia de otimizar os estoques, a margem bruta apresentou queda na comparação anual, conforme esperado.

Lojas e equipes preparadas para vender mais veículos usados: Com apenas 0,3% de participação, a AUTOMOB está inserida em um mercado que negocia mais de 11 milhões de veículos anualmente no país. O crescimento nas mesmas lojas otimiza a diluição de custos e despesas fixas, atrai mais clientes para as lojas e fortalece a oferta de produtos financeiros e agregados, pilares essenciais para o crescimento com aumento da rentabilidade e consequente criação de valor.

¹ Compara as vendas de veículos usados (incluindo as vendas no showroom e na mesa de repasse com os dados reportados pela FENAUTO.

3) VEÍCULOS LEVES



3) c. F&I E PRODUTOS AGREGADOS

VEÍCULOS LEVES F&I E PRODUTOS AGREGADOS (% CONSOLIDADO 1T26)

RECEITA
BRUTA



LUCRO
BRUTO

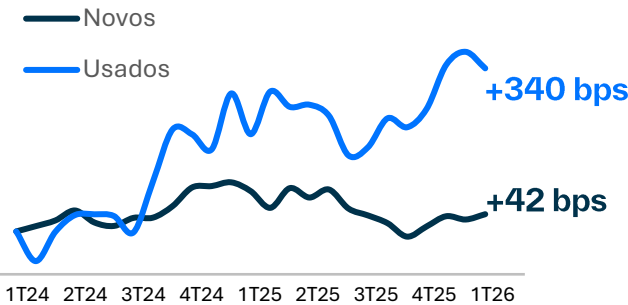


Tabela 5:

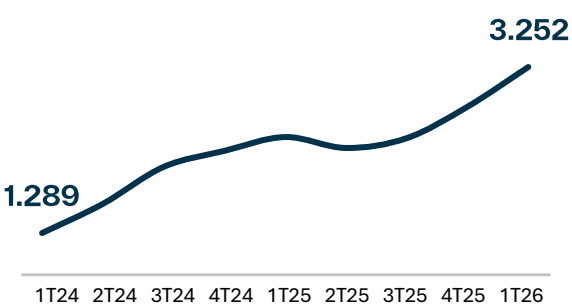
Veículos Leves - F&I (R\$mm)	1T25	4T25	1T26	Δ A / A	Δ T / T	2024	2025	Δ A / A
Receita bruta	41,1	53,1	63,9	55,5%	20,3%	146,2	192,9	32,0%
Receita por veículo vendido (R\$)	2.552,2	2.985,5	3.476,9	36,2%	16,5%	2.248,9	2.710,3	20,5%
Lucro Bruto	40,9	49,5	59,8	46,3%	20,7%	120,2	179,9	49,7%
Lucro Bruto por Veículo Vendido (R\$)	2.537,3	2.783,4	3.252,0	28,2%	16,8%	1.849,0	2.527,7	36,7%

- **Crescimento** de 55,5% a/a no 1T26, impulsionado pelo aumento das vendas de veículos novos e usados, além de ações de treinamento, revisão de processos e incentivos;
- Forte desempenho em **todas as linhas de serviços**;
- **Maior escala na venda de seminovos** se traduz em **ganhos de spread** de +340 bps em dois anos;
- **Mesa centralizada de financiamentos**, responsável por cerca da metade da receita bruta do F&I, captura ganhos de escala e entrega melhores oportunidades aos clientes por meio de **alianças estratégicas** com mais de 20 instituições financeiras;
- **Elevado potencial de expansão ao padronizar melhores práticas internas** com referencia de R\$ 4,1 mil de receita por veículo vendido¹.

Rentabilidade sobre o financiamento² (Base-100 Mensal)

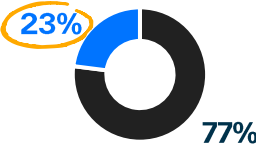


Lucro Bruto F&I por veículo³ (R\$)

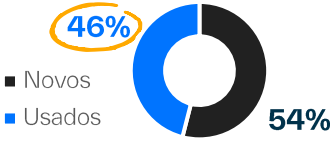


Crescimento na venda de usados é o grande impulsionador da rentabilidade de F&I

Volume Financiamentos 1T26



Receita Financiamentos 1T26



¹ Benchmark interno baseado na média das marcas Toyota, Honda e GM;

² Comissão de intermediação entre banco e varejo, calculada como % do valor total financiado;

³ Inclui somente vendas de veículos usados pelo canal de showroom, visto que vendas por repasse não incluem serviços de F&I.

3) VEÍCULOS LEVES



	1T25	1T26	Δ	
Financiamento	R\$ 20,9 mm	R\$ 30,4 mm	→ 45,2%	✓
Despachante	R\$ 9,4 mm	R\$ 13,0 mm	→ 37,6%	✓
Seguros	R\$ 5,4 mm	R\$ 8,8 mm	→ 62,3%	✓
Blindagem	R\$ 4,1 mm	R\$ 10,0 mm	→ 142,2%	✓
Consórcio	R\$ 1,2 mm	R\$ 1,8 mm	→ 48,3%	✓
Total F&I	R\$ 41,1 mm	R\$ 63,9 mm	→ 55,5%	✓

A escala da **AUTOMOB**, aliada a um modelo de gestão eficiente e ao compartilhamento das melhores práticas das empresas do grupo, tem fortalecido a participação do F&I nos resultados, consolidando-o como uma alavanca estratégica de valor. Seguiremos investindo em tecnologia, capacitação dos vendedores e diversificação da oferta de produtos, com foco em capturar o potencial inexplorado e ampliar a rentabilidade da Companhia de forma sustentável.

3) d. VEÍCULOS LEVES - PÓS-VENDAS

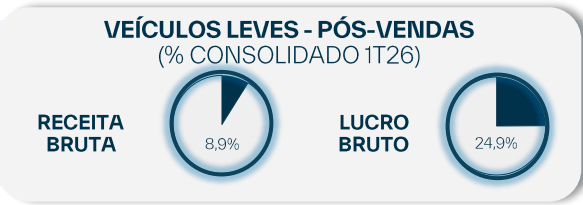


Tabela 6:

Veículos Leves - Pós-Vendas (R\$mm)	1T25	4T25	1T26	Δ A / A	Δ T / T
Receita Bruta	271,4	286,5	295,0	8,7%	3,0%
Lucro Bruto	100,2	104,2	112,7	12,5%	8,2%
Margem Bruta (%)	40,4%	40,4%	41,0%	0,7 p.p	0,6 p.p

- **Receita bruta** cresce 8,7% a/a, impulsionada pelo crescimento das vendas de veículos novos;
- **Lucro bruto** avança 12,5% a/a no 1T26, com margem bruta de 41,0% (+0,6 p.p. a/a). O resultado reflete a maior penetração de serviços, a disciplina comercial e o constante aprimoramento do processo de precificação da Companhia;
- **Oportunidade de crescimento** impulsionada pela expansão do mercado endereçável por meio do aumento das vendas de veículos novos e pela maior integração de sistemas e soluções de CRM.

Há oportunidades para potencializar investimentos já realizados, como nosso centro de reparo automotivo em Guarulhos, assim como explorar novos produtos e serviços no médio e longo prazo.

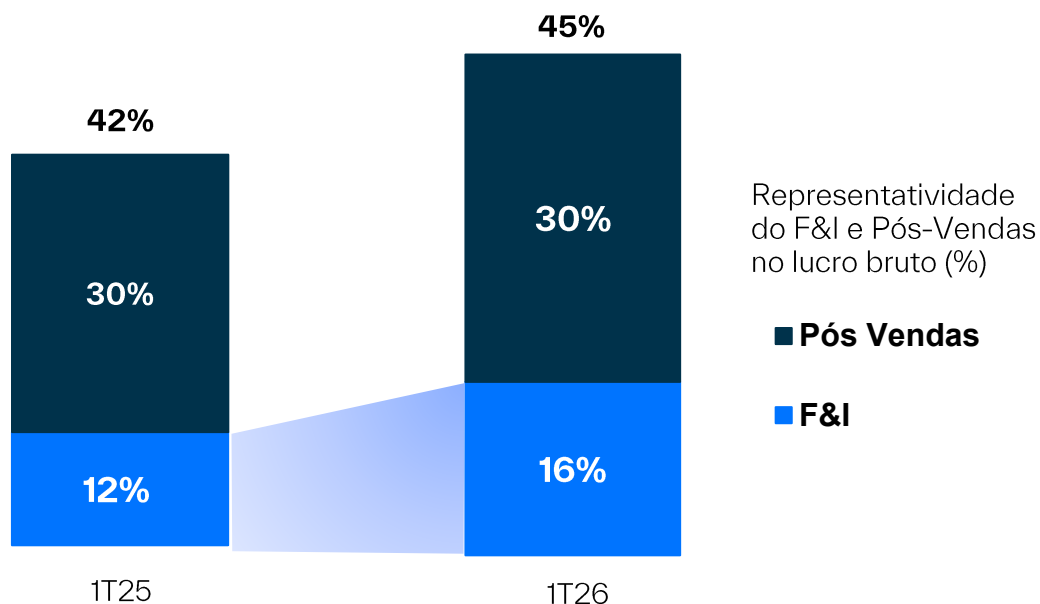
A centralização desses serviços viabiliza a **devolução de pátios alugados em áreas de maior custo, amplia o espaço de showroom nas lojas** – com a eliminação das áreas de preparo e reparo – e gera **ganhos logísticos de carros novos e carros sinistrados**, reduzindo viagens vazias.



3) VEÍCULOS LEVES

3) e. ANÁLISE DO LUCRO BRUTO CONSOLIDADO

Aumento da representatividade do F&I e Pós-Vendas no lucro bruto expande a rentabilidade no segmento de veículos leves

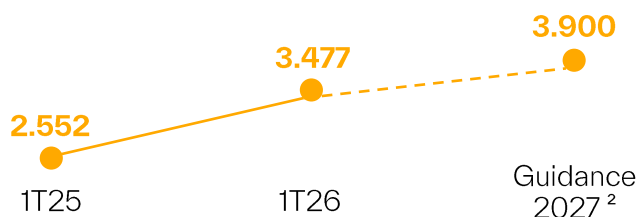


EVOLUÇÃO DOS PRINCIPAIS INDICADORES

F&I

- Receita bruta: **+55% a/a** no 1T26
- Lucro bruto por veículo: **36% a/a** no 1T26

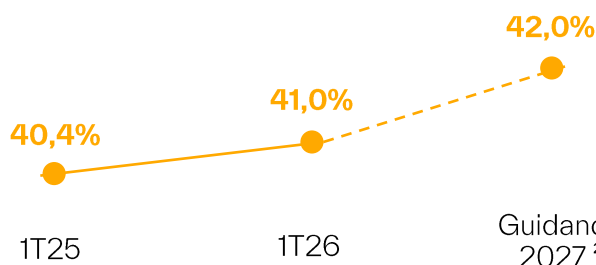
Lucro Bruto
por Veículo (R\$)



Pós Vendas

- Receita bruta: **+8,7% a/a** no 1T26
- R\$ / Colaborador³: **+20,7% a/a** no 1T26
- Margem serviços: **65,8%** | Margem Peças: **28,2%** no 1T26

Margem
Bruta



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 27/11/2025](#)

³ Índice de produtividade considera receita de mão de obra sobre a quantidade de colaboradores

4) VEÍCULOS PESADOS



4) a. CAMINHÕES E ÔNIBUS

VEÍCULOS PESADOS – CAMINHÕES E ÔNIBUS (% CONSOLIDADO 1T26)

RECEITA
BRUTA



LUCRO
BRUTO



Tabela 7:

Caminhões e Ônibus	1T25	4T25	1T26	Δ A / A	Δ T / T
Qtde de Caminhões e Ônibus vendidos (unid,)	1.685,0	1.822,0	1.572,0	-6,7%	-13,7%
Receita Líquida	335,4	246,4	255,2	-23,9%	3,6%
Receita Bruta (R\$mm)	565,1	449,0	401,2	-29,0%	-10,6%
Lucro Bruto (R\$mm)	83,2	74,3	62,7	-24,6%	-15,5%
Margem Bruta (%)	16,3%	18,8%	17,7%	1,4 p.p	-1,1 p.p
Lucro Bruto Por Veículo Vendido (R\$)	49.347,4	40.754,5	39.904,3	-19,1%	-2,1%

- As vendas de janeiro e fevereiro de 2026 refletiram desafios iniciais dos bancos comerciais na implementação do Programa **Move Brasil**. Em março, iniciou-se a retomada gradual das vendas;
- Desempenho 11,7 p.p. superior ao mercado:** volume vendido recuou **6,7% a/a** no 1T26, ante retração de **18,4% a/a** do mercado¹.
- Receita bruta** recuou **29,0% a/a** no 1T26, queda superior à do volume de vendas por dois fatores: (i) o efeito de cut-off ², que gerou uma base de comparação elevada no 1T25; e (ii) a maior participação das vendas diretas, remuneradas por comissões;
- Lucro bruto** registrou queda de **24,6% a/a** no 1T26. O aumento da margem bruta de **16,3%** no 1T25 para **17,7%** no 1T26 é explicado pela maior representatividade das vendas diretas e pelo aumento das margens na venda de serviços, pneus, peças e acessórios;
- Estoque disponível permite capturar demanda adicional** com a **ampliação do Move Brasil** ao final de abril, que dobrou o orçamento para **R\$ 21,2 bi** e inclui ônibus e implementos.

No segmento de veículos caminhões e ônibus, nosso **market share** na região onde atuamos é de **30%**. Em 2025, crescemos acima do mercado, que foi bastante desafiador, enquanto nosso negócio tem demonstrado grande resiliência e potencial de geração de valor para a **AUTOMOB**.

¹ Considerando o volume de caminhões e ônibus vendidos pela Automob sobre o volume de Caminhões e Ônibus emplacados de acordo com a ANFAVEA;
² Cut-off: No 1T25 foram entregues caminhões faturados em períodos anteriores, o que dificultou a base de comparação do 1T26. O efeito inverso ocorreu no 1T26, penalizando a receita do trimestre.

4) VEÍCULOS PESADOS



4) b. AGRO E MÁQUINAS

VEÍCULOS PESADOS – AGRO E MÁQUINAS (% CONSOLIDADO 1T26)

RECEITA
BRUTA



LUCRO BRUTO



Tabela 8:

AGRO e Máquinas	1T25	4T25	1T26	Δ A / A	Δ T / T
Qtde de AGRO e Máquinas vendidas (unidades)	441,0	393,0	292,0	-33,8%	-25,7%
Ticket médio (R\$ 000)	649,0	722,7	810,9	24,9%	12,2%
Receita bruta (R\$mm)	286,2	284,0	236,8	-17,3%	-16,6%
Lucro Bruto (R\$mm)	14,2	8,4	10,0	-29,1%	19,5%
Margem Bruta (%)	5,6%	3,5%	4,8%	-0,8 p.p	1,3 p.p
Lucro Bruto Por Veículo Vendido (R\$)	32.112,2	21.383,6	34.384,9	7,1%	60,8%

- Retração de **33,8% a/a** no volume vendido de máquinas no 1T26, diante de um ambiente desafiador para o agronegócio, marcado por preço desfavorável de commodities agrícolas, custos de produção elevados e menor acesso a crédito;
- Receita Bruta caiu 17,3% a/a** no 1T26 – superando a performance do volume devido ao aumento do ticket médio, resultado do *mix* mais favorável e novas condições comerciais;
- Lucro bruto** atingiu **R\$ 10 mm** no 1T26 com **margem bruta** de **4,8 p.p.**, estável na comparação anual. A Companhia passou a comercializar estoques das montadoras com margem bruta normalizada partir de março/26;
- Estoque pago Agro foi reduzido em R\$ 285 mm** nos últimos 12 meses, sendo **R\$ 37 mm** no 1T26, tradicionalmente o trimestre mais desafiador do ano do ponto de vista sazonal.

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

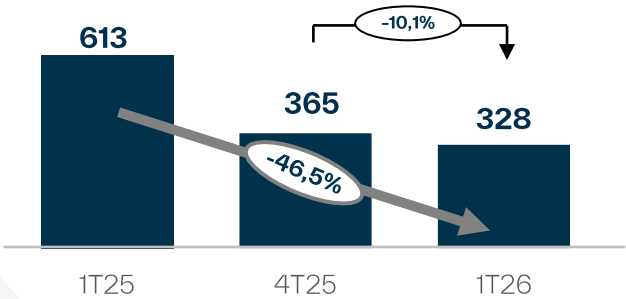
4) VEÍCULOS PESADOS



4) b. AGRO E MÁQUINAS

ESTOQUE ANTIGO

ESTOQUE PAGO AGRO (R\$ milhões)



- Redução de R\$ 37 mm no 1T26, tradicionalmente o trimestre mais desafiador do ano (sazonalidade)
- Estoque excedente de máquinas novas: R\$110 mm
- Estoque de máquinas usadas: R\$70 mm, sob condições facilitadas de preço e prazo para aceleração das vendas
- Margem bruta próxima de zero, tendo em vista o impairment realizado nos períodos anteriores

ESTOQUE NOVO

- Fixação de margens de produtos novos alinhado com a montadora
- Margem bruta duplo dígito para vendas de máquinas novas que não estão no estoque
- Compra de ativos sob demanda, assegurando a margem e minimizando riscos de estoque pago
- Baixo nível de estoques

- Produção de grãos no Brasil deve atingir novo recorde – apesar da postergação da aquisição de máquinas agrícolas, a necessidade de renovação persiste

ADEQUAÇÃO DA ESTRUTURA OPERACIONAL



OTIMIZAÇÃO DE CUSTOS E DESPESAS

- Reprecificação do serviço de revisão com foco em rentabilidade por hora produtiva
- Diversificação para assegurar receitas e melhores margens operacionais
- Conversão de lojas Dual Brand: +3 lojas previstas para o 2T26, totalizando 10 unidades

5) AUTOMOB - CONSOLIDADO



5) a. RECEITA BRUTA E LÍQUIDA

Tabela 9:

Receita consolidada (R\$mm)	1T25	4T25	1T26	Δ A / A	Δ T / T
(=) Receita bruta consolidada	3.084,8	3.569,3	3.308,0	7,2%	-7,3%
Leves	2.233,5	2.836,3	2.670,0	19,5%	-6,9%
Caminhões e Ônibus	565,1	449,0	401,2	-29,9%	-11,9%
AGRO e Máquinas	286,2	284,0	236,8	-17,3%	-16,6%
(-) Deduções da receita bruta	(177,0)	(214,6)	(181,6)	2,6%	-15,4%
(=) Receita Líquida	2.907,9	3.354,7	3.126,5	7,5%	-6,8%

- A **Receita Bruta** avançou **7,2% a/a** no 1T26, impulsionada pelo desempenho positivo dos segmentos de veículos leves, que cresceu **19,5% a/a**;
- Vale destacar a **resiliência do crescimento consolidado**, mesmo sem a melhora de volumes no Agronegócio e com a queda pontual no segmento Caminhões e Ônibus — sendo este com perspectiva de normalização no 2T26.

5) b. LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

Tabela 10:

Lucro Bruto (R\$mm) e Margem Bruta Consolidada (%)	1T25	4T25	1T26	Δ A / A	Δ T / T
Leves	334,2	387,4	380,1	13,7%	-1,9%
Margem Bruta (%)	15,6%	14,3%	14,8%	-0,7 p.p	0,6 p.p
Pesados	97,3	82,7	72,8	-25,2%	-12,0%
Margem Bruta (%)	12,7%	13,0%	12,9%	0,1 p.p	-0,1 p.p
Lucro Bruto consolidado	431,5	470,1	452,9	5,0%	-3,7%
Margem Bruta (%)	14,8%	14,0%	14,5%	-0,4 p.p	0,5 p.p

- O **lucro bruto** cresceu **5,0% a/a** no 1T26, com destaque para o crescimento das receitas de comissões de vendas diretas, financiamentos, seguros e agregados e pós vendas;
- A **margem bruta** totalizou **14,0%** no 1T26 (**-0,4 p.p. a/a**), sobretudo devido à queda da margem bruta de veículos usados devido ao aumento das vendas pelo canal de repasse e à otimização dos estoques de veículos usados na comparação anual. Após fortalecermos as captações de veículos seminovos, iniciamos o 2T26 com maior disponibilidade de produtos, criando condições para acelerar as vendas e expandir as margens nos próximos períodos.



5) c. DESPESAS OPERACIONAIS, EBIT E EBITDA

Tabela 11:

Despesas operacionais, EBIT e EBITDA (R\$mm)	1T25	4T25	1T26	Δ A / A	Δ T / T
Despesas Comerciais	(175,7)	(205,6)	(205,3)	16,8%	-0,2%
% Receita Líquida consolidada	6,0%	6,1%	6,6%	0,5 p.p	0,4 p.p
Despesas Administrativas	(172,7)	(206,5)	(201,0)	16,4%	-2,7%
% Receita Líquida consolidada	5,9%	6,2%	6,4%	0,5 p.p	0,3 p.p
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	7,9	14,7	34,8	341,1%	137,7%
% Receita Líquida consolidada	0,3%	0,4%	1,1%	0,8 p.p	0,7 p.p
Despesas Operacionais - Consolidado	(340,5)	(397,5)	(371,4)	9,1%	-6,6%
% Receita Líquida consolidada	11,7%	11,8%	11,9%	0,2 p.p	0,0 p.p
EBIT	91,0	72,6	81,5	-10,5%	12,2%
Margem EBIT (%)	3,1%	2,2%	2,6%	-0,5 p.p	0,4 p.p
Depreciação e amortização (R\$mm)	54,3	53,5	55,2	1,7%	3,3%
EBITDA	145,3	126,1	136,7	-5,9%	8,5%
Margem EBITDA (%)	5,0%	3,8%	4,4%	-0,6 p.p	0,6 p.p
EBIT Ajustado	91,2	88,2	95,9	5,2%	8,7%
Margem EBIT Ajustado (%)	4,1%	3,1%	3,6%	-0,5 p.p	0,5 p.p
EBITDA Ajustado	140,5	134,1	143,3	2,0%	6,9%
Margem EBITDA Ajustada (%)	4,8%	4,0%	4,6%	-0,2 p.p	0,6 p.p

- O **EBITDA Ajustado** cresceu **2,0% a/a** no 1T26, com destaque para o desempenho de vendas de veículos leves novos, assim como pelo crescimento em serviços de financiamentos, seguros, agregados e pós vendas, que possuem margens maiores;
- A **Margem EBITDA Ajustada** manteve-se praticamente estável em relação ao 1T25 (**-0,2 p.p.**). O crescimento da receita de F&I e Pós-vendas, com expansão de margem neste último segmento, além da expansão das margens de caminhões e ônibus, compensaram a retração da margem bruta na venda de veículos leves e a margem ainda comprimida do segmento agrícola.

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



5) d. RESULTADO FINANCEIRO

Tabela 12:

Resultado financeiro (R\$mm)	1T25	4T25	1T26	Δ A / A	Δ T / T
Receitas financeiras	35,0	24,7	24,4	-30,0%	-0,9%
Despesas financeiras	(145,1)	(148,7)	(148,0)	2,0%	-0,5%
Resultado financeiro líquido	(110,1)	(124,0)	(123,5)	12,2%	-0,4%
Juros sobre direito de uso (IFRS 16)	(11,6)	(14,3)	(12,9)	11,9%	-9,4%
Resultado financeiro líquido com Juros IFRS 16	(121,7)	(138,3)	(136,5)	12,1%	-1,3%

- As **despesas financeiras líquidas** totalizaram **R\$136,5 mm** no 1T26, crescimento de **12,1%** em relação ao 1T25, reflexo principalmente da elevação das taxas de juros na comparação anual.
- Na comparação com o 4T25, houve redução de **1,3%**, decorrente do menor nível de dívida líquida no período, em função da liberação de caixa proveniente da redução do estoque pago;
- Cabe destacar dois efeitos que impactam a comparabilidade entre os períodos: (i) no 1T26, a menor quantidade de dias úteis e a atualização monetária de crédito de impostos, que geraram, respectivamente, efeitos positivos de **R\$5 mm** e **R\$6 mm**; e (ii) no 4T25, a atualização monetária de crédito de impostos reduziu as despesas financeiras em **R\$16,5 mm**.

5) e. LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO

Tabela 13:

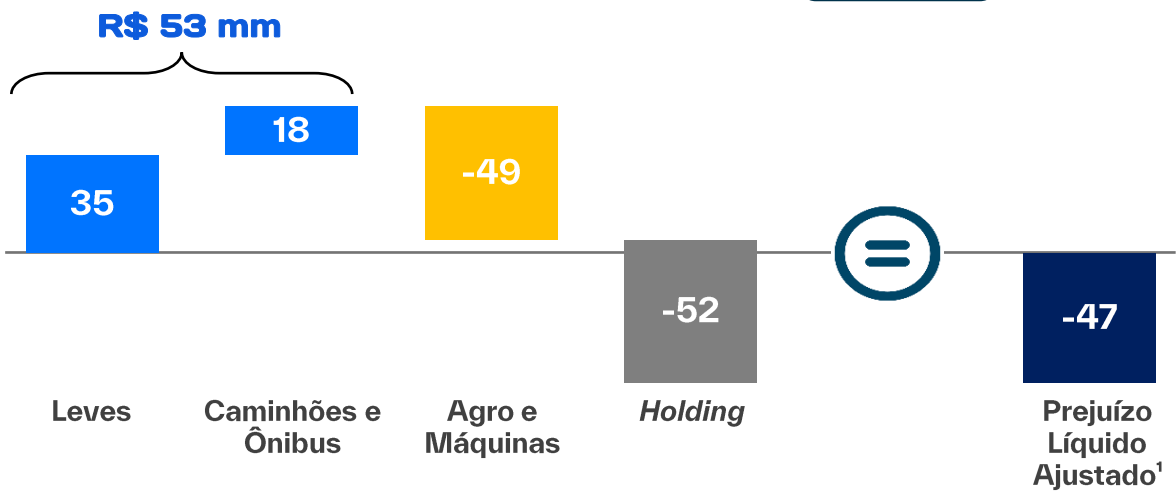
Lucro Líquido (R\$mm)	1T25	4T25	1T26	Δ A / A	Δ T / T
Lucro antes do Imposto de Renda e CSLL	(30,7)	(65,7)	(55,0)	79,1%	-16,2%
Imposto de renda e CSLL (Corrente)	(8,5)	12,8	(6,3)	-25,6%	n.a
Imposto de renda e CSLL (Diferido)	14,2	(2,5)	4,6	-67,8%	n.a
Lucro (Prejuízo) Líquido	(25,0)	(55,4)	(56,7)	126,9%	2,5%
Margem Líquida (%)	(0,9%)	(1,7%)	(1,8%)	-1,0 p.p	-0,2 p.p
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	(24,1)	(61,6)	(47,2)	n.a	n.a
Margem Líquida Ajustado (%)	(0,8%)	(1,8%)	(1,5%)	-0,7 p.p	0,3 p.p

- O **Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado** no 1T26 totalizou **-R\$47,2 mm**. O aumento do prejuízo líquido na comparação com o 1T25 é sobretudo explicado pelo crescimento de **R\$14,8 mm** das despesas financeiras líquidas resultante do aumento das taxas de juros, bem como pela variação de **R\$9,6mm** no imposto de renda diferido (não caixa).
- Na comparação com o 4T25, a melhoria é sobretudo explicada pelo aumento do lucro operacional.

5) AUTOMOB - CONSOLIDADO



1T26



LEVES, CAMINHÕES E ÔNIBUS

Lucro Líquido:

- R\$ 53 mm no 1T26

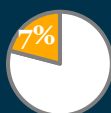
As operações, que representam 93% da receita bruta, seguem gerando valor ao negócio de forma sustentável

% RECEITA BRUTA CONSOLIDADA 1T26



AGRO E MÁQUINAS

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



HOLDING

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

(Custo médio de CDI+2,7% a/a)

Obs.: A dívida líquida (*ex-holding*) foi alocada entre os negócios considerando o critério do estoque pago referente a cada negócio.

¹ Prejuízo Líquido: -R\$ 56,7 MM no 1T26. Os ajustes ao EBIT, EBITDA e Lucro Líquido estão discriminados nos Anexos deste documento.



5) g. INVESTIMENTOS


AUTOMOB EM CONSTRUÇÃO

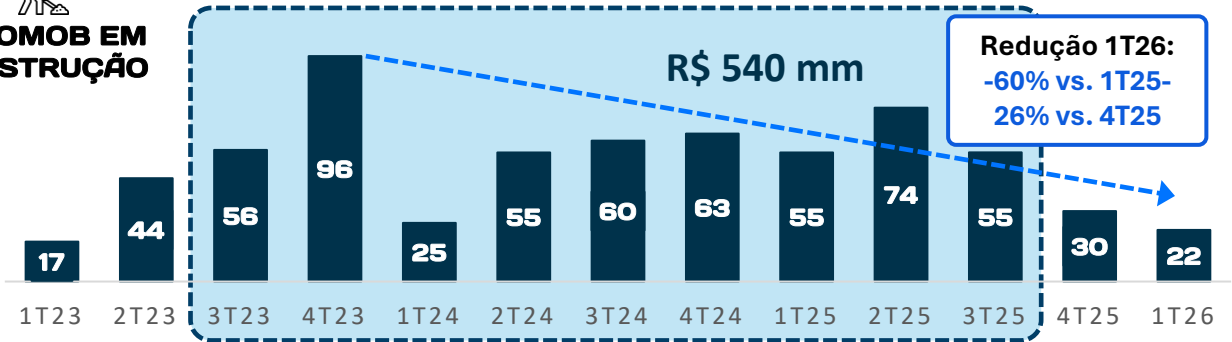


Tabela 14:

Investimentos	1T25	4T25	1T26	Δ A / A	Δ T / T
Expansão/manutenção (R\$mm)	39,1	25,9	18,3	-53,1%	-29,1%
Veículos de test-drive (R\$mm)	39,4	42,9	45,8	16,2%	6,8%
Investimento bruto (R\$mm)	78,6	68,8	64,2	-18,3%	-6,7%
Venda de ativos (R\$mm)	(23,2)	(38,9)	(42,1)	81,3%	8,3%
Investimento líquido (R\$mm)	55,4	29,9	22,1	-60,1%	-26,2%

- O Capex líquido do 1T26 foi de **R\$22,1 mm**, uma redução de 60% vs. 1T25 – menor nível dos últimos 3 anos, devido à redução de reformas.
- A rede de lojas da **AUTOMOB** está modernizada e alinhada ao planejamento estratégico para maximizar o desempenho dos pontos existentes.

5) h. CAPITAL DE GIRO

Tabela 15:

Capital de Giro (R\$mm)	1T25	4T25	1T26	Δ A / A	Δ T / T
Contas a Receber	646	737	874	35,2%	18,5%
(+) Prazo médio de recebimento (dias)	20	20	25	25,7%	27,2%
Estoques	2.808	2.603	2.331	-17,0%	-10,5%
(+) Prazo médio de estoques (dias) ¹	84	66	61	-27,0%	-6,2%
Contas a Pagar (Fornecedores)	1.542	1.927	2.042	32,5%	6,0%
(-) Prazo médio de pagamento (dias)	56	60	69	22,7%	14,3%
(=) Ciclo de Conversão de Caixa (dias)	48	25	18	-62,9%	-29,2%

Reduzimos o **estoque pago consolidado** em **37%** no 1T26 ante o 1T25, totalizando uma redução anual de **R\$488 mm**. Ainda temos uma oportunidade relevante de otimização, considerando que o estoque excedente atual no segmento **AGRO** gira em torno de **R\$110 mm**. Além do **AGRO**, também executamos ações voltadas para a eficiência dos estoques de veículos leves, especialmente novos, que também apresentam oportunidade de geração de valor para os próximos períodos.

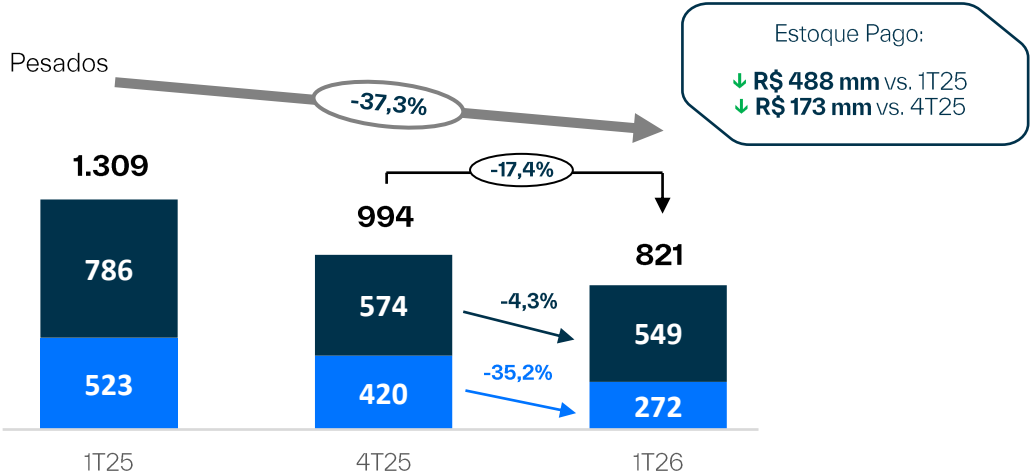
¹ Exclui efeitos de cut-off, veículos e peças em trânsito, e impairment;
² Inclui o saldo de Floorplan dentro de contas a pagar.



5) h. CAPITAL DE GIRO

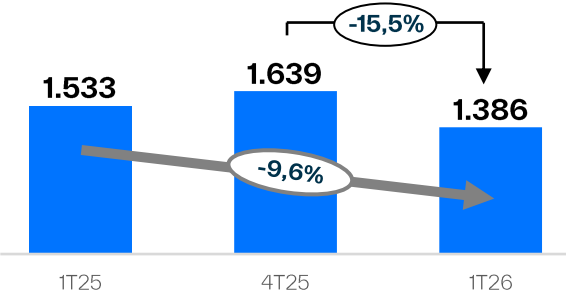
ESTOQUE PAGO
(R\$ milhões)

■ Leves ■ Pesados

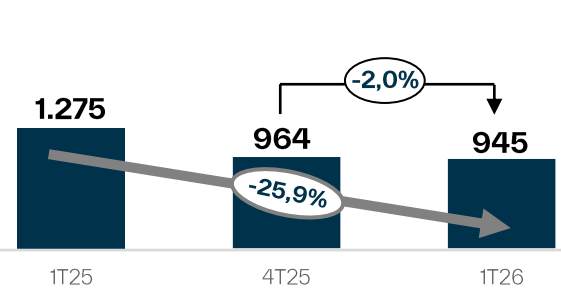


ESTOQUE CONSOLIDADO
(R\$ milhões)

Veículos Leves



Veículos Pesados



Estoque Consolidado:
↓ R\$ 477 mm vs. 1T25
↓ R\$ 273 mm vs. 4T25

Benefícios do aumento do giro dos veículos

- 1 Aumento do volume de venda de veículos
- 2 Crescimento das receitas de serviços e F&I
- 3 Expansão e maior resiliência das margens
- 4 Redução do custo de carregamento e despesas financeiras



5) i. ENDIVIDAMENTO E ALAVANCAGEM

Tabela 16:

Endividamento e Alavancagem (R\$mm)	1T25	4T25	1T26	Δ A / A	Δ T / T
Curto prazo	527,9	182,4	144,1	-72,7%	-21,0%
Longo prazo	2.379,2	2.302,5	2.423,8	1,9%	5,3%
Dívida bruta	2.907,0	2.484,9	2.567,9	-11,7%	3,3%
Custo médio da Dívida Bruta (a.a.)	16,3%	17,4%	17,4%	1,1 p.p	0,0 p.p
Prazo médio da Dívida Bruta (anos)	2,7	2,8	2,7	0,0	-0,1
Caixa	1.009,1	502,0	698,0	-30,8%	39,0%
Dívida Líquida	1.898,0	1.982,9	1.869,9	-1,5%	-5,7%
Custo médio da Dívida Líquida pós-impostos (a.a.)	10,8%	11,5%	11,5%	0,7 p.p	0,0 p.p
EBITDA Ajustado	527,8	528,9	531,7	0,7%	0,5%
Dívida Líquida/EBITDA Ajustado	3,6x	3,7x	3,5x	-0,1x	0,0x

- Nossa principal prioridade no curto prazo foi a **geração de caixa**, com foco especial na gestão dos estoques. Essa estratégia demonstrou resultados positivos, contribuindo diretamente para o controle da alavancagem;
- A **alavancagem** medida pela dívida líquida / EBITDA Ajustado, em linha com os critérios tradicionais utilizados pela *holding* **SIMPAR**, totalizou **3,5x** ao final de março de 2026, redução ante 3,7x ao final de 2025;
- A **alavancagem** seria de **2,0x** quando excluído o **estoque pago**¹ às montadoras (veículos que se converterão em caixa quando vendidos).

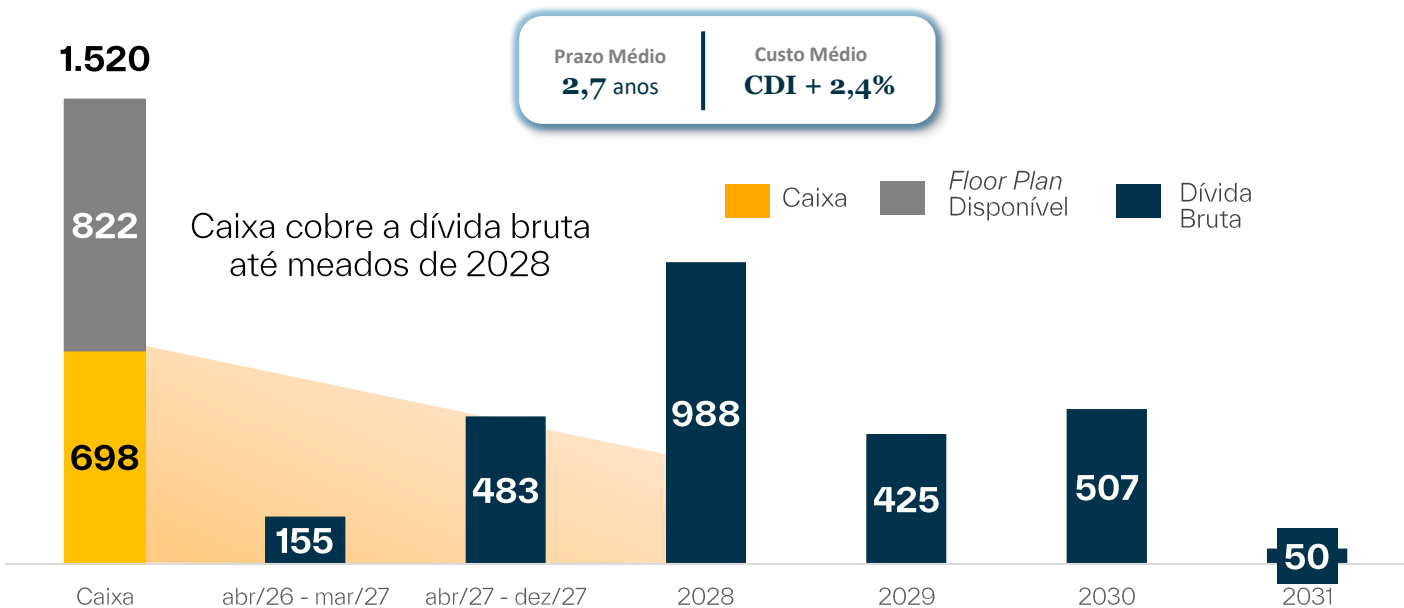
Covenants:

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

¹ Estoque pago: Veículos seminovos e veículos novos em estoque que já foram pagos às montadoras.



5) j. CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA BRUTA

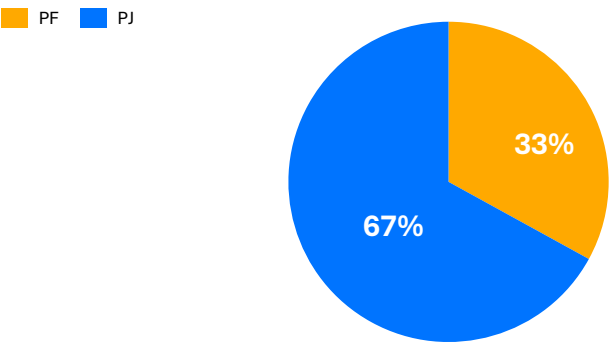


6) MERCADO DE CAPITAIS

DESEMPENHO DAS AÇÕES

No dia 31/03/2026 as ações da AUTOMOB (AMOB3) estavam cotadas em R\$ 12,90/ação, representando um valor de mercado de R\$ 489 milhões, considerando as 37.886.057 ações.

Composição Acionária



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



7) PILARES ESTRATÉGICOS

	ÍNDICE	1T25	1T26	GUIDANCE 2027 ¹
NOVOS	VEÍCULOS/LOJA MENSAL	32	34	37
SEMINOVOS	USADOS/NOVOS	0,7x	0,6x	1,0x
F&I	RECEITA BRUTA /VEÍCULO (R\$)	2.552	3.477	3.900
PÓS-VENDAS	MARGEM BRUTA	40,4%	41,0%	42,0%
AGRO & MÁQUINAS	MARGEM BRUTA	5,6%	4,8%	16,0%

Crescer acima do mercado e superar as expectativas dos clientes. Excluindo as lojas com menos de 12 meses, o índice atual já é de **36 veículos/loja**

Acelerar vendas nas mesmas lojas após a otimização do giro dos estoques **já efetuada** e fortalecimento da captação, precificação e tempo de entrega

Ampliar a oferta produtos agregados e potencializar a utilização da nossa mesa de financiamentos – a maior do Brasil

Aumentar a eficiência das oficinas e **finalizar CRM AUTOMOB** para expandir a oferta de serviços, assim como desenvolver CD de peças por atacado

Neutralizar o prejuízo por meio da redução de estoques, custos e despesas e nova política comercial



8) ESG - PILARES AMBIENTAL, SOCIAL E DE GOVERNANÇA

No primeiro trimestre de 2026, a **AUTOMOB** apresentou avanços consistentes em sua agenda ESG, com destaque para a gestão climática, eficiência energética, governança ambiental e conformidade regulatória, em linha com as diretrizes estratégicas da **SIMPAR** e com as melhores práticas de mercado.

Gestão Climática e Emissões de Gases de Efeito Estufa

No 1T26, a **AUTOMOB** concluiu a auditoria do Inventário de Emissões de Gases de Efeito Estufa (GEE), elaborado conforme a metodologia do GHG Protocol, com verificação por terceira parte independente, conduzida pela Fundação Vanzolini.

Como resultado, a companhia registrou uma **redução consolidada de ~35% nas emissões de GEE**, em comparação ao ano-base de 2024, considerando os escopos inventariados, com reduções relevantes **principalmente nos escopos 2 e 3**.

Como desdobramento da estratégia climática, a **AUTOMOB** estabeleceu uma **meta anual de redução de emissões para 2026 de 5%**, equivalente a aproximadamente 1.000 toneladas de CO₂ e em valores absolutos, contribuindo diretamente para o compromisso da **SIMPAR** de **redução de 15% das emissões até 2030**.

Sistemas de Gestão e Certificações Ambientais

Durante o trimestre, a **AUTOMOB** iniciou a implantação do Sistema de Gestão Ambiental conforme a ISO 14001 em unidades selecionadas, com o objetivo de obter a certificação até o final de 2026.

Eficiência Energética e Fontes Renováveis

No 1T26, a **AUTOMOB** concluiu a instalação de sistemas de geração solar fotovoltaica em três unidades e passou a utilizar a plataforma CUB para a gestão centralizada de energia.

Economia Circular e Gestão de Resíduos

No período, foram destinados 186 mil litros de óleo lubrificante usado para tratamento por re-refino, garantindo rastreabilidade e aplicação dos princípios da economia circular.



8) ESG - PILARES AMBIENTAL, SOCIAL E DE GOVERNANÇA

Pilar Social

No pilar social, destacam-se ações de inclusão produtiva, diversidade e impacto social positivo, desenvolvidas no âmbito da **SIMPAR**, com atuação do **Instituto Júlio Simões** e de programas proprietários conduzidos por cada empresa do grupo, incluindo a **AUTOMOB**. As iniciativas são direcionadas às comunidades do entorno das operações, com impactos monitorados, de forma a promover evolução contínua e geração de valor social de longo prazo.

Adicionalmente, a **AUTOMOB** e a **SIMPAR** reafirmaram, por mais um ano, sua adesão e **compromisso com o Pacto Global da Organização das Nações Unidas (ONU)**, alinhando suas práticas aos princípios internacionais de direitos humanos, trabalho, meio ambiente e combate à corrupção, reforçando a consistência da agenda social e de sustentabilidade do grupo.

Regulatório, Governança e Conformidade Ambiental

A **AUTOMOB** renovou o contrato com empresa especializada em legalização ambiental e alcançou 90,08% de conformidade regulatória, assegurando a manutenção das obrigações legais ambientais.

Materialidade e Direcionamento ESG

No 1T26, a **AUTOMOB** concluiu o levantamento de dupla materialidade, em linha com as diretrizes das normas IFRS S1 e IFRS S2.

Mensagem ao Mercado

Os resultados do primeiro trimestre de 2026 reforçam o compromisso da **AUTOMOB** com a criação de valor sustentável no longo prazo para seus investidores e demais públicos de interesse.

Nossas Certificações e Reconhecimentos

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





Anexos



AMOB
B3 LISTED NM

9) ANEXOS

DRE



Automob Participações S.A - DRE Consolidado (R\$ milhões)	1T25	4T25	1T26
Receita Bruta total	3.084,8	3.569,3	3.308,0
(-) Deduções da Receita	(177,0)	(214,6)	(181,6)
(=) Receita Líquida	2.907,9	3.354,7	3.126,5
(-) Custos Totais	(2.476,4)	(2.884,6)	(2.673,6)
(=) Lucro Bruto	431,5	470,1	452,9
(-) Despesas Operacionais	(340,5)	(397,5)	(371,4)
(-) Despesas comerciais	(175,7)	(205,6)	(205,3)
(-) Despesas administrativas	(172,7)	(206,5)	(201,0)
(-) Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	7,9	14,7	34,8
(=) Lucro/Prejuízo operacional antes do resultado financeiro (EBIT)	91,0	72,6	81,5
<i>Margem EBIT (%)</i>	<i>3,1%</i>	<i>2,2%</i>	<i>2,6%</i>
(+) Receitas financeiras	35,0	24,7	24,4
(-) Despesas financeiras	(145,1)	(148,7)	(148,0)
(-) Júros sobre direito de uso (IFRS 16)	(11,6)	(14,3)	(12,9)
(=) Resultado financeiro líquido	(121,7)	(138,3)	(136,5)
(=) Lucro/Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social	(30,7)	(65,7)	(55,0)
(-) Imposto de renda e contribuição social - corrente	(8,5)	12,8	(6,3)
(-) Imposto de renda e contribuição social - diferido	14,2	(2,5)	4,6
(=) Total do imposto de renda e contribuição social	5,7	10,3	(1,8)
(=) Lucro/Prejuízo líquido	(25,0)	(55,4)	(56,7)
<i>Margem líquida (%)</i>	<i>-0,9%</i>	<i>-1,7%</i>	<i>-1,8%</i>
(+) Depreciação e Amortização	54,3	53,5	55,2
EBITDA	145,3	126,1	136,7
<i>Margem Ebitda (%)</i>	<i>5,0%</i>	<i>3,8%</i>	<i>4,4%</i>



9) ANEXOS

BALANÇO PATRIMONIAL



ATIVO			
Ativo circulante	1T25	4T25	1T26
Caixa e equivalentes de caixa	223,3	264,8	381,6
Títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	575,5	1,4	106,6
Instrumentos financeiros derivativos	49,5	-	-
Contas a receber	641,0	736,3	870,7
Estoques	2.808,0	2.603,3	2.330,5
Tributos a recuperar	172,8	172,1	172,1
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	263,2	329,4	358,6
Despesas antecipadas	49,9	39,9	71,5
Adiantamento a terceiros	195,0	398,6	314,7
Outros Ativos	276,7	121,2	115,7
Total do ativo circulante	5.254,9	4.667,1	4.721,9
Ativo não circulante	1T25	4T25	1T26
Títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	210,3	235,8	209,8
Instrumentos financeiros derivativos	-	-	-
Contas a receber	5,3	0,8	2,9
Tributos a recuperar	125,2	181,5	175,0
Fundo para capitalização de concessionárias	136,4	135,4	152,0
Imposto de renda e contribuição social diferidos	301,0	343,9	347,3
Ativo de indenização	73,3	68,7	65,1
Depósitos judiciais	55,3	45,6	44,4
Outros Ativos	36,4	56,7	49,2
Total do Realizável a Longo Prazo	943,2	1.068,4	1.045,6
Investimento	-	19,7	19,7
Imobilizado Bruto	1.948,2	2.077,6	2.101,5
Veículos	184,6	188,6	192,8
Máquinas e Equipamentos	102,6	114,2	116,9
Lojas Próprias	312,0	304,9	305,8
Outros	185,8	232,1	238,5
Benfeitorias em Imóveis de Terceiros	436,4	514,6	522,8
Direito de Uso IFRS 16	726,8	723,3	724,6
Depreciação/Amortização	(594,0)	(688,8)	(727,5)
Veículos	(44,8)	(43,6)	(43,6)
Máquinas e Equipamentos	(54,5)	(52,2)	(54,8)
Lojas Próprias	(31,1)	(35,5)	(37,3)
Outros	(69,4)	(79,2)	(82,0)
Amortização de Benfeitorias em Imóveis de Terceiros	(111,5)	(140,4)	(151,4)
Amortização de Direito de Uso IFRS 16	(282,6)	(337,9)	(358,5)
Imobilizado Líquido	1.354,3	1.388,8	1.374,0
Intangível	1.442,2	1.438,9	1.438,0
Ágio	262,5	262,5	262,5
Acordo de distribuição	880,0	879,0	878,1
Marcas	152,0	152,0	152,0
Softwares	25,2	24,5	24,5
Fundo de comércio	102,0	102,0	102,0
Outros	20,5	18,9	18,9
Amortização	(136,8)	(154,7)	(163,1)
Ágio	-	-	-
Acordo de distribuição	(91,1)	(107,7)	(115,5)
Marcas	-	-	-
Softwares	(20,4)	(21,5)	(21,9)
Fundo de comércio	(25,3)	(25,6)	(25,7)
Outros	-	-	-
Intangível Líquido	1.305,4	1.284,1	1.274,8
Total Não Circulante	3.602,9	3.761,0	3.714,1
Total do Ativo	8.857,8	8.428,1	8.436,0



9) ANEXOS

BALANÇO PATRIMONIAL



PASSIVO			
Passivo circulante	1T25	4T25	1T26
Fornecedores	832,9	899,6	661,9
Floor Plan	708,9	1.027,6	1.380,5
Empréstimos e financiamentos	378,5	182,4	103,5
Debêntures	198,9	-	40,7
Arrendamentos por direito de uso	96,1	65,1	69,6
Instrumentos financeiros derivativos	-	-	-
Obrigações trabalhistas	138,6	155,8	169,0
Imposto de renda e contribuição social a recolher	7,2	2,7	40,5
Tributos a recolher	97,7	162,6	138,5
Dividendos a pagar	31,0	30,3	30,3
Adiantamentos de clientes	576,8	510,5	494,5
Obrigações a pagar por aquisição de empresas	81,5	127,2	125,1
Outras contas a pagar	120,7	149,7	126,9
Total do passivo circulante	3.268,9	3.313,6	3.380,9
Passivo não circulante	1T25	4T25	1T26
Empréstimos e financiamentos	489,5	2.302,5	1.404,7
Debêntures	1.889,6	-	1.019,1
Arrendamentos por direito de uso	400,2	390,3	366,0
Tributos a recolher	1,8	2,1	2,0
Provisão para demandas judiciais e administrativas	110,9	95,1	88,8
Partes relacionadas	-	0,9	-
Obrigações a pagar por aquisição de empresas	388,7	288,7	205,1
Imposto de renda e contribuição social diferidos	-	1,8	2,6
Outras contas a pagar	45,6	14,2	4,7
Total do passivo não circulante	3.326,4	3.095,6	3.092,9
Total do Passivo	6.595,2	6.409,2	6.473,8
Patrimônio Líquido	-	-	-
Patrimônio líquido	1T25	4T25	1T26
Capital social	2.513,8	2.513,8	2.513,8
Adiantamento para futuro aumento de capital	-	-	-
Reserva de capital	-	-	-
Outros resultados abrangentes	(6,7)	-	-
Ajuste de avaliação patrimonial	(422,9)	(422,9)	(422,9)
Reservas de lucros	213,6	(72,0)	(72,0)
Lucro/Prejuízo Líquido do Período	(35,3)	-	(56,8)
Total do patrimônio líquido	2.262,5	2.019,0	1.962,2
Total do Passivo e Patrimônio líquido	8.857,8	8.428,1	8.436,0
Endividamento			
Dívida Bruta	1T25	4T25	1T26
Curto Prazo	527,9	182,4	144,1
Empréstimos e financiamentos CP	378,5	182,4	103,5
Debêntures CP	198,9	-	40,7
Instrumentos financeiros derivativos - Ativo CP	(49,5)	-	-
Longo Prazo	2.379,2	2.302,5	2.423,8
Empréstimos e financiamentos LP	489,5	2.302,5	1.404,7
Debêntures LP	1.889,6	-	1.019,1
Instrumentos financeiros derivativos - Ativo LP	-	-	-
Dívida Bruta Total	2.907,0	2.484,9	2.567,9
Liquidez	1T25	4T25	1T26
Caixas e equivalentes de caixa	223,3	264,8	381,6
Títulos e valores mobiliários CP	575,5	1,4	106,6
Títulos e valores mobiliários LP	210,3	235,8	209,8
Liquidez Total	1.009,1	502,0	698,0
Dívida Líquida	1.898,0	1.982,9	1.869,9



9) ANEXOS

DFC



	Consolidado	
	31/03/2026	31/03/2025
Fluxo de caixa das atividades operacionais		
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	(55,0)	(41,1)
Ajuste para:	-	-
Depreciação e amortização	55,2	54,3
Provisão (reversão) para demandas judiciais e administrativas	(6,9)	1,2
Provisão para perdas esperadas (impairment) de contas a receber	(4,2)	2,0
Perdas estimadas (impairment) de valor recuperável de ativos não financeiros – estoques	(7,0)	-
Perdas estimadas (impairment) de valor recuperável de ativos não financeiros - imobilizado	-	-
Resultado líquido da venda de ativo imobilizado	(6,9)	-
Baixa de outros ativos imobilizados	1,1	21,9
Provisão para perdas em estoques	5,9	3,7
Créditos de impostos extemporâneos	(1,6)	0,2
Resultado nas operações de derivativos	-	30,2
Juros e variações monetárias sobre empréstimos e financiamentos, arrendamentos e debêntures	113,9	83,1
Juros floor plan	14,5	2,6
	109,0	158,2
Contas a receber	(89,6)	108,8
Estoques	273,9	149,8
Fornecedores e floor plan	(225,4)	(242,6)
Obrigações trabalhistas, tributos a recolher e tributos a recuperar	(2,3)	(9,9)
Outros ativos e passivos circulantes e não circulantes	6,3	99,9
	(37,2)	106,0
Imposto de renda e contribuição social pagos e retidos	2,3	(13,6)
Juros pagos sobre empréstimos e financiamentos, arrendamentos e debêntures	(16,0)	(3,0)
Juros pagos floor plan	(14,5)	(2,6)
Resgate (investimentos) em títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	(79,2)	76,7
Caixa líquido utilizados nas atividades operacionais	(35,6)	321,7
Fluxo de caixa das atividades de investimentos		
Aporte de capital em controladas	-	-
Reorganização societária de controlada, líquido de caixa no consolidado	-	-
Aquisição de empresas, líquido de caixa	-	-
Reorganização societária de controlada, líquido de caixa no consolidado	-	-
Adições ao ativo imobilizado	-	-
Reorganização societária	-	-
Adições ao ativo imobilizado	(64,9)	(90,3)
Adições ao ativo intangível	(0,0)	(2,0)
Dividendos e juros sobre capital próprio recebidos	-	-
Adiantamento para futuro aumento de capital	-	-
Investimento em títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	-	-
Caixa líquido utilizados nas atividades de investimento	(64,9)	(92,3)
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos		
Recebimento (pagamento) de derivativos contratados	-	(3,4)
Pagamento pela aquisição da empresa	(85,7)	(61,8)
Captação de empréstimos e financiamentos e debêntures	-	-
<i>Captação de floor plan</i>	686,3	126,8
Amortização de empréstimos e financiamentos, arrendamentos e debêntures	(37,6)	(13,5)
Amortização de floor plan	(345,6)	(126,8)
Dividendos pagos	-	(6,1)
Caixa líquido gerado (utilizado nas) pelas atividades de financiamento	217,3	(84,8)
(Redução) Aumento líquido de caixa e equivalentes de caixa	116,8	144,6
Caixa e equivalentes de caixa		
No início do exercício	264,8	78,7
No final do período	381,6	223,3
(Redução) Aumento líquido de caixa e equivalentes de caixa	116,8	144,6
Variações patrimoniais que não afetaram o caixa		
Adição de arrendamentos por direito de uso	-	-



9) ANEXOS

AJUSTES/RECONCILIAÇÕES



RECONCILIAÇÕES (R\$ mm)	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26
EBIT	91,0	63,4	(15,5)	72,6	81,5
Impairment: Impostos e depósitos judiciais	-	-	23,9	-	-
Impairment: Estoques	-	(5,6)	71,1	-	-
Impairment: Contas a Receber	-	-	10,5	-	-
Gastos Administrativos	(4,8)	-	-	4,1	6,6
Evento Não-recorrentes Efeitos Climáticos	-	-	-	-	-
Ajuste de Provisões Contábeis	-	-	-	3,9	-
Amortização de PPA	5,0	8,3	8,7	7,6	7,8
Depreciação IFRS16 adoção inicial*	-	-	-	-	-
Compra Vantajosa*	-	-	-	-	-
EBIT Ajustado	91,2	66,2	98,6	88,2	95,9
Reconciliação do EBITDA (R\$ milhões)	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26
Lucro Líquido	(25,0)	(38,6)	(166,6)	(55,4)	(56,7)
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	(5,7)	(37,4)	(4,3)	(10,3)	1,8
(+) Resultado Financeiro Líquido	121,7	139,5	155,4	138,3	136,5
(+) Depreciação e Amortização	54,3	52,5	54,0	53,5	55,2
EBITDA	145,3	115,9	38,6	126,1	136,7
Impairment: Impostos e depósitos judiciais	-	-	23,9	-	-
Créditos Fiscais Extemporâneos	-	-	-	-	-
Impairment: Estoques	-	(5,6)	71,1	-	-
Impairment: Contas a Receber	-	-	10,5	-	-
Despesas administrativas	(4,8)	-	-	4,1	6,6
Evento não recorrentes efeitos climáticos	-	-	-	-	-
Ajuste de Provisões Contábeis	-	-	-	3,9	-
Compra Vantajosa*	-	-	-	-	-
EBITDA Ajustado	140,5	110,3	144,0	134,1	143,3
Reconciliação do Lucro Líquido (R\$ milhões)	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26
Lucro Líquido Contábil	(25,0)	(38,6)	(166,6)	(55,4)	(56,7)
Impairment: Impostos e depósitos judiciais	-	-	13,6	-	-
Créditos Fiscais Extemporâneos	-	-	-	-	-
Impairment: Estoques	-	(3,7)	71,1	-	-
Impairment: Contas a Receber	-	-	10,5	-	-
Ajuste de Provisões Contábeis	-	-	-	2,6	-
Gastos administrativos	(4,1)	-	-	2,7	4,3
Evento não recorrentes efeitos climáticos	-	-	-	-	-
Resultado Financeiro	-	-	-	(16,5)	-
Amortização de PPA	5,0	5,5	5,7	5,0	5,2
Depreciação IFRS16 adoção inicial*	-	-	-	-	-
Compra Vantajosa*	-	-	-	-	-
Lucro Líquido Ajustado	(24,1)	(36,8)	(65,7)	(61,6)	(47,2)





10) GLOSSÁRIO

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

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

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

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

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

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

Lojas:

- Veículos pesados: 60 lojas, 9 estados
 - Caminhões e ônibus: 19 lojas, 5 estados
 - Transrio: 14 lojas
 - Tietê: 3 lojas
 - Usados Mundo do Caminhão: 2 lojas
 - Agro e Máquinas: 41 lojas, 4 estados
 - Fendt e Valtra: 34 lojas
 - Komatsu: 7 lojas
- Veículos leves: 139 lojas, 6 estados
 - São Paulo: 99
 - Maranhão: 25
 - Paraná: 11
 - Santa Catarina: 2
 - Mato Grosso: 1
 - Paraíba: 1



AVISO LEGAL

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

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

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

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





AMOB
B3 LISTED NM



1Q26 Results

MAY.6.2026



AMOB
B3 LISTED NM

1Q26 RESULTS



Access to the Conference Call:

The presentation will be available for viewing and download in the Investor Relations section at <https://ri.automob.com.br>.

The audio for the conference call will be streamed live on the platform and will be available after the event.

For further information, please contact the Investor Relations Department:

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

Conference Call and Webcast:



May 07, 2026, Thursday.

With simultaneous translation into English.



9:00 a.m. (Brasilia time)

8:00 a.m. (New York time)



Zoom Webcast

Webinar ID: 878 0406 0815

Access code: 277929

CLICK HERE

LARGEST AND MOST DIVERSIFIED GROUP OF DEALERSHIPS IN BRAZIL

LEADERSHIP AND RELEVANCE ACROSS 38 BRANDS IN
THE REGIONS WHERE WE OPERATE



1Q26 LTM HIGHLIGHTS

R\$ 13.8 bn
Gross Revenue

R\$ 532 mn
Adjusted EBITDA¹

+5.8 K
Employees

+160 K
Vehicles sold²

199
Stores

38
Brands

LARGEST USED VEHICLE
APPRAISAL PLATFORM IN BRAZIL:



+131,000
+48.4% y/y



BRAZIL'S LARGEST FINANCING DESK:

+R\$ 2.3 bn 1Q26 LTM ³
+23.6% y/y

¹ The reconciliation of Adjusted EBITDA is presented in the Exhibits to this document; ² Based on the volume of vehicles sold through retail channels (including direct-to-consumer retail sales) in 2025; ³ Highest volume of credit intermediated through the Fandi platform, including additional volumes from the SIMPAR group (R\$70 million per month);

1Q26 FINANCIAL HIGHLIGHTS

CONSOLIDATED NET REVENUE

R\$ **3.1** bn

+7.5% vs. 1Q25

CONSOLIDATED GROSS PROFIT

R\$ **453** mn

+5.0% vs. 1Q25

CONSOLIDATED ADJUSTED EBITDA¹

R\$ **143** mn

+2.0% vs. 1Q25

NET REVENUE LIGHT VEHICLES

R\$ **2.6**bn

(~80% of consolidated revenue)

+19.5% vs. 1Q25

CONSOLIDATED GROSS MARGIN

14.5%

CONSOLIDATED EBITDA MARGIN¹

4.6%

ADJUSTED NET PROFIT (LOSS)¹

Light Vehicles: +R\$ 35 mn

Trucks and Buses: +R\$ 18 mn

Agro Equip. and Machinery: -R\$ 49 mn

Financial Expenses Holding²: -R\$ -52 mn

- R\$ **47** mn

ADJUSTED NET INCOME LIGHT VEHICLES, TRUCKS AND BUSES³

(~93% of consolidated revenue)

R\$ **53** mn

Positive performance reinforces potential to create value



SALES GROWTH ABOVE THE MARKET

- **13,142** new light vehicle retail | +16.4% y/y and +7.2 p.p. above market⁴
- **8,364** used light vehicles -| +12.7% y/y, in line with the market⁵
- **1,572** new trucks and buses | -6.7% y/y but +11.7 p.p. above market⁶



STRONGER PERFORMANCE IN LIGHT VEHICLES SERVICE SALES

- **R\$ 3,477** gross revenue / vehicle in F&I (+36.2% y/y)
- **+45%** of gross income coming from F&I and After-Sales (+3.2% p.p. y/y)



CAPITAL DISCIPLINE

- Paid Inventory Reduction: ↓ **R\$ 488 mn** (-37.3% y/y)
- Lowest Net CAPEX in the past 3 years: **R\$ 22 mn** (-60% y/y)
- Reduction LTM debt net/Adjusted EBITDA: ↓ **3.5x** (vs. 3.7x in 4Q25)



ACTIVE DEALERSHIP PORTFOLIO MANAGEMENT TO MAXIMIZE RETURNS

- As of April 1, 2026, we discontinued operations at 15 “SeuCarro” multi-brand dealerships, with positive impact of **R\$1.8 million per month** in Net Income starting in June 2026
- 2 new stores opened in the quarter Ford Sonnervig (SP) and Original BYD (MA)

(1) EBITDA: R\$ 136. mn and Net Loss: -R\$ 56.7 mn in 1Q26. Adjustments to EBIT, EBITDA, and Net Income are presented in the Exhibits to this document; ² Financial expenses related to R\$ 1.0 billion of net debt arising from the corporate reorganization carried out in December 2024; ³ Net debt (ex-holding) was allocated across the businesses based on paid inventory by segment; ⁴ Source: FENABRAVE – excludes vehicle registrations by car rental companies as reported by ABLA; (5) Source: FENAUTO – covers the Used Auto and Light Commercial vehicle segments; (6) Source: FENABRAVE – includes retail and direct sales

1) OPERATIONAL AND FINANCIAL HIGHLIGHTS



Table 1:

Consolidated Financial Information (R\$ million)	1Q25	4Q25	1Q26	Δ YoY	Δ QoQ
Gross Revenue	3,084.8	3,569.3	3,308.0	7.2%	-7.3%
Net Revenue	2,907.9	3,354.7	3,126.5	7.5%	-6.8%
Gross Income	431.5	470.1	452.9	5.0%	-3.7%
Gross Margin (%)	14.8%	14.0%	14.5%	-0.4 p.p	0.5 p.p
EBIT	91.0	72.6	81.5	-10.5%	12.2%
EBIT Margin (%)	3.1%	2.2%	2.6%	-0.5 p.p	0.4 p.p
Net Financial Profit & Loss	(121.7)	(138.3)	(136.5)	12.1%	-1.3%
Income Tax and Social Contribution	5.7	10.3	(1.8)	n.a	n.a
Net Income	(25.0)	(55.4)	(56.7)	126.9%	2.5%
Net Margin (%)	(0.9%)	(1.7%)	(1.8%)	-1.0 p.p	-0.2 p.p
EBITDA	145.3	126.1	136.7	-5.9%	8.5%
EBITDA Margin (%)	5.0%	3.8%	4.4%	-0.6 p.p	0.6 p.p
Adjusted EBIT	91.2	88.2	95.9	5.2%	8.7%
EBIT Margin (%)	3.1%	2.6%	3.1%	-0.1 p.p	0.4 p.p
Adjusted Net Income¹	(24.1)	(61.6)	(47.2)	n/a	n.a
Net Margin (%)	(0.8%)	(1.8%)	(1.5%)	-0.7 p.p	0.3 p.p
Adjusted EBITDA	140.5	134.1	143.3	2.0%	6.9%
Adjusted EBITDA Margin (%)	4.8%	4.0%	4.6%	-0.2 p.p	0.6 p.p

Table 2:

Financial Information by Business Line (R\$ million)	1Q25	4Q25	1Q26	Δ YoY	Δ QoQ
Light Vehicles					
Gross Revenue	2,233.5	2,836.3	2,670.0	19.5%	-5.9%
Net Revenue	2,143.3	2,717.1	2,561.2	19.5%	-5.7%
Gross Profit	334.2	387.4	380.1	13.7%	-1.9%
Gross Margin (%)	15.6%	14.3%	14.8%	-0.7 p.p	0.6 p.p
Trucks and Buses					
Gross Revenue	565.1	449.0	401.2	-29.0%	-10.6%
Net Revenue	511.1	395.6	354.6	-30.6%	-10.4%
Gross Profit	83.2	74.3	62.7	-24.6%	-15.5%
Gross Margin (%)	16.3%	18.8%	17.7%	1.4 p.p	-1.1 p.p
Agricultural Equipment and Machinery					
Gross Revenue	286.2	284.0	236.8	-17.3%	-16.6%
Net Revenue	253.5	242.0	210.7	-16.9%	-12.9%
Gross Profit	14.2	8.4	10.0	-29.1%	19.5%
Gross Margin (%)	5.6%	3.5%	4.8%	-0.8 p.p.	1.3 p.p

¹ Net Income, EBIT, and EBITDA were adjusted to exclude non-recurring items. For further details, please refer to the Exhibits to this document;

NOTE.: From January 1 to June 30, 2025, commercial bonuses received from OEMs began to be recorded as reductions to vehicle costs, rather than as Net Revenue from Services. The analyses included in this press release and in the earnings presentation follow the same criteria, ensuring consistency and comparability in the analysis of historical data.

2) MESSAGE FROM MANAGEMENT

We are pleased to present **AUTOMOB**'s 1Q26 results, which reflect the disciplined execution of the strategic plan set by our Board of Directors, as well as continued progress in strengthening our operating model. Our team remains fully committed to transforming the business and delivering best-in-class customer experience, driving ongoing improvements in customer satisfaction and supporting sustainable profitability and value creation.

- **LIGHT VEHICLES: NET INCOME OF R\$ 35 MILLION IN 1Q26**

The segment, which accounted for **81% of consolidated revenue**, continues to deliver consistent growth and improving profitability. In 1Q26, Net Income totaled R\$ 35 million, supported by strong volume growth and increased penetration of services.

LIGHT VEHICLE GROSS REVENUE UP 19.5% Y/Y IN 1Q26:

We sold **13,142 new vehicles** in 1Q26, **up 16.4% y/y and 7.2 p.p. above market growth**, driven by higher commercial efficiency, network modernization, and strengthened management processes. **Transacted revenue** — which combines retail sales revenue with the full value of direct sales, where dealerships are compensated through commissions — **increased 19.5%**. Notably, direct sales deliver higher margins and require lower working capital, representing a favorable mix for the business.

We sold **8,364 used vehicles** in 1Q26, **up 12.7% y/y**, in line with the market. Following the strengthening of used vehicle sourcing, we entered 2Q26 with greater product availability, creating conditions to accelerate sales compared to 1Q26. In addition to volume growth, average selling price increased 16.2% y/y, driven by a higher share of luxury vehicles in the mix, supporting **gross revenue growth of 31.0% y/y**.

SERVICES ENHANCE RESILIENCE AND DRIVE PROFITABILITY

F&I gross revenue increased 55% y/y, with strong performance across all business lines — financing, title and registration services, insurance, armoring, and consortium products (group-based purchasing plans). **F&I and After-sales accounted for 45% of gross profit** in 1Q26, up 3.2 p.p. y/y, reinforcing their strategic role in the Company's profitability.

- **TRUCKS AND BUSES: PERFORMANCE 11.7 P.P. ABOVE THE MARKET**

The segment, which accounted for approximately **12% of consolidated revenue**, posted lower volumes in the quarter, with **1,572 units sold** (-6.7% y/y), significantly outperforming the market decline of 18.4%. In January and February, sales were impacted by initial operational challenges in the rollout of the Move Brasil program — commercial banks faced constraints in disbursing credit lines, delaying transactions that remained at an advanced stage of negotiation. March marked the beginning of normalization in credit flows, with volumes up 8.3% y/y, still reflecting the gradual recovery in disbursements throughout the month. At the end of April, the expansion of the Move Brasil program was announced, increasing the budget to R\$ 21.2 billion—more than double the size of the initial program—and now also covering buses and related equipment, which enhances the sector's outlook for the coming quarters.

¹ Excludes Financial Expenses related to R\$1.0 billion of net debt arising from the corporate reorganization completed in Dec/24. The remaining net debt was allocated across the businesses based on the paid inventory criterion for each business. Adjustments to EBIT, EBITDA and Net Income are described in the Exhibits to this document.

2) MESSAGE FROM MANAGEMENT

- **AGRICULTURAL EQUIPMENT AND MACHINERY: ONGOING ADJUSTMENTS TO RESTORE PROFITABILITY**

The segment, which accounted for **7% of consolidated revenue**, reported sales volumes down 34% y/y, reflecting unfavorable agricultural commodity prices, elevated production costs, and tighter access to credit. Brazil's grain production is expected to reach a new record, and despite deferred purchases of agricultural equipment, replacement demand remains intact; We have made progress toward the segment's recovery: (i) **a significant reduction in paid inventory — R\$ 285 million over the last twelve months**, including R\$ 37 million in 1Q26, typically the most challenging quarter of the year due to seasonality; and (ii) **sales of new equipment at higher gross margins** due to the revised commercial policy, creating the conditions for a recovery in profitability over the coming quarters.

- **ACTIVE MANAGEMENT OF THE STORE PORTFOLIO TO MAXIMIZE RETURNS**

During the quarter, **we opened two stores**: Ford Sonnervig (São Paulo, SP) and Original BYD (São Luís, MA). We continue to evaluate organic growth opportunities, both with brands we already have relationships with and with new entrants.

In line with our **disciplined capital allocation and rigorous assessment of the profitability of each operation**, in April 2026 we discontinued 15 stores from the “Seu Carro” operation — an initiative launched in 2023 for the sale of used multi-brand vehicles — resulting in a **positive impact of R\$1.8 million per month on net income starting in June 2026**.

We chose to reallocate capital toward initiatives with **higher value generation and profitability in the short term**.

- **CAPITAL DISCIPLINE**

We made progress in optimizing working capital: **we released R\$ 303 million in 1Q26**, of which R\$ 274 million came from inventories, with emphasis on the sale of used light vehicles. Our focus on working capital improvement will remain, particularly through optimizing new light vehicle inventories and reducing excess inventory in the Agribusiness segment. **Lowest Net CAPEX in the past 3 years**: R\$ 22 million in 1Q26, down 60% y/y, reflecting the completion of our store transformation cycle. **Net debt to EBITDA decreased to 3.5x** in 1Q26, compared to 3.7x in 4Q25.

- **FOCUS ON SUSTAINABLE VALUE CREATION**

AUTOMOB closes 1Q26 with continued progress — delivering growth above market levels, advancing the execution of its strategic plan, and becoming increasingly well positioned, quarter after quarter, to capture additional value from its existing asset base. This is supported by higher sales per square meter and a greater contribution from higher-margin services, combined with disciplined capital allocation.

We remain committed to consistently creating value for our **customers** and thank our more than **5,800 employees** for their dedication, as well as our **suppliers** and **investors** for their trust. We are confident that upcoming periods will increasingly reflect the transformation we are building. Thank you.

SEBASTIAN DARIO LOS

AUTOMOB CEO

3) LIGHT VEHICLES



3) a. NEW LIGHT VEHICLES - RETAIL

NEW LIGHT VEHICLES - RETAIL (% 1Q26 CONSOLIDATED)

GROSS
REVENUE



GROSS
PROFIT

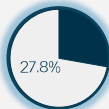


Table 3:

New Vehicles – Retail	1Q25	4Q25	1Q26	Δ YoY	Δ QoQ
Number of Vehicles Sold (units)	11,290	12,859	13,142	16.4%	2.2%
Retail	7,356	8,395	8,928	21.4%	6.3%
Direct Retail Sales	3,934	4,464	4,214	7.1%	-5.6%
Gross Revenue (R\$ million)	1,291.3	1,687.5	1,484.0	14.9%	-12.1%
Retail	1,256.8	1,643.6	1,444.3	14.9%	-12.1%
Commission - Direct Retail Sales	34.5	43.9	39.7	15.1%	-9.5%
Gross Profit (R\$ million)	123.4	152.8	126.0	2.1%	-17.5%
Gross Margin of New Vehicles (%)	9.9%	9.4%	8.9%	-1.0 p.p	-0.5 p.p
Retail	88.3	109.5	87.3	-1.1%	-20.3%
Gross Margin (%)	7.3%	6.9%	6.3%	-0.9 p.p	-0.6 p.p
Direct Retail Sales	35.2	43.2	38.7	10.2%	-10.4%
Gross Margin (%)	6.9%	6.6%	5.8%	-1.1 p.p	-0.7 p.p
Gross Profit per Vehicle Sold (R\$)	10,930.4	11,878.9	9,589.6	-12.3%	-19.3%
Retail	11,997.3	13,045.6	9,777.4	-18.5%	-25.1%
Direct Retail Sales	8,935.3	9,684.7	9,191.8	2.9%	-5.1%
Gross Transaction Revenue (R\$ million)	1,763.7	2,301.5	2,108.2	19.5%	-8.4%
Retail	1,256.8	1,643.6	1,444.3	14.9%	-12.1%
Direct Retail Sales	507.0	657.9	664.0	31.0%	0.9%
Average Price (R\$ thousand)	156.220	179.0	160.421	2.7%	-10.4%
Retail	170.8	195.8	161.8	-5.3%	-17.4%
Direct Retail Sales	128.9	147.4	157.6	22.3%	6.9%

- **Volume outperformed the market** by **+7.2 p.p.¹**, with growth of **16.4% y/y** in 1Q26, supported by portfolio diversification and service quality;
- **New light vehicle sales per store per month: 36** in 1Q26 (**+11.6% y/y**), excluding the 13 stores opened less than one year ago. Including all stores, the number would be **34 vehicles (+6.4% y/y)**;
- **Transacted gross revenue²** increased **19.5% y/y** in 1Q26, driven by the growth of direct sales, a channel in which dealerships are compensated through commissions and that, in addition to delivering higher margins at the consolidated level, requires lower working capital allocation;
- **Gross profit** up **2.1% y/y** in 1Q26. New light vehicle gross margin totaled **8.9%**, reflecting the competitive environment observed in the sector during the quarter.

Market share in the new retail segment is below **3%**. Our **diversification** across multiple segments, brands, products, and regions ensures resilience, creates growth opportunities, and enables adaptability to different market conditions.

¹ Compares new vehicle sales (including retail and direct-to-consumer retail sales) with data reported by FENABRAVE, excluding vehicle registrations by car rental companies as reported by ABLA; ² Transacted revenue combines retail sales revenue with the full value of direct sales — a channel in which dealerships are compensated through commissions and which represents the most accurate indicator of growth.

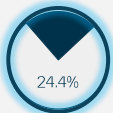
3) LIGHT VEHICLES



3) b. USED LIGHT VEHICLES

USED LIGHT VEHICLES (% 1Q26 CONSOLIDATED)

GROSS
REVENUE



GROSS
PROFIT



Table 4:

Used Vehicles	1Q25	4Q25	1Q26	Δ YoY	Δ QoQ
Number of Vehicles Sold (units)	7,421	8,231	8,364	12.7%	1.6%
Used-to-New Sales Ratio	0.7x	0.6x	0.6x	-0.1x	0.0x
Wholesale (%)	35.1%	40.0%	37.4%	2.3 p.p	-2.6 p.p
Gross Revenue (R\$ million)	615.9	782.0	807.0	31.0%	3.2%
Average Price (R\$ 000)	82,996.9	95,002.5	96,490.8	16.3%	1.6%
Gross Profit (R\$ million)	56.6	54.6	62.3	10.1%	14.2%
Gross Margin (%)	9.6%	7.2%	7.9%	-1.7 p.p	0.6 p.p
Gross Profit per Vehicle Sold (R\$)	7,627.0	6,631.1	7,449.8	-2.3%	12.3%

- **Volume increased 12.7% y/y**, in line with the market¹. We entered 1Q26 with a reduced used vehicle inventory, which limited sales potential despite improving demand.
- **Monthly sales volume per store** totaled 23 vehicles in 1Q26 (9.5% y/y), excluding stores opened less than one year ago. Including all stores, the metric would be 22 vehicles (+3.0% y/y);
- The **used-to-new ratio**² was 0.6x in 1Q26, down from 0.7x in 1Q25, reflecting strong performance in new vehicles and lower availability of used vehicles;
- **Gross revenue** increased 31.0% y/y, driven by a higher share of luxury vehicles in the mix;
- **Gross profit** up 10.1% y/y in 1Q26, reflecting the increase in gross revenue in the period. Consistent with the strategy to optimize inventory, gross margin declined y/y, as expected.

Stores and teams prepared to sell more used vehicles: With only 0.3% market share, AUTOMOB operates in a market where more than 11 million vehicles are traded annually in Brazil. Growth in same-store sales improves cost and fixed expense dilution, attracts more customers, and strengthens the offering of financial and add-on services — all essential pillars for profitable growth and sustainable value creation.

¹ Compares AUTOMOB’s used vehicle sales (including showroom and wholesale channels) with data reported by FENAUTO.

3) LIGHT VEHICLES



3) c. F&I AND ADD-ON PRODUCTS AND SERVICES

USED LIGHT VEHICLES – F&I AND ADD-ON PRODUCTS AND SERVICES (% 1Q26 CONSOLIDATED)

GROSS REVENUE



GROSS PROFIT

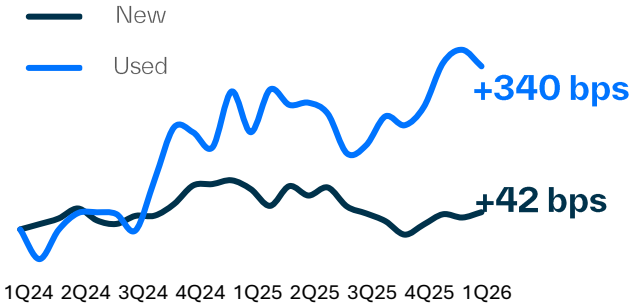


Table 5:

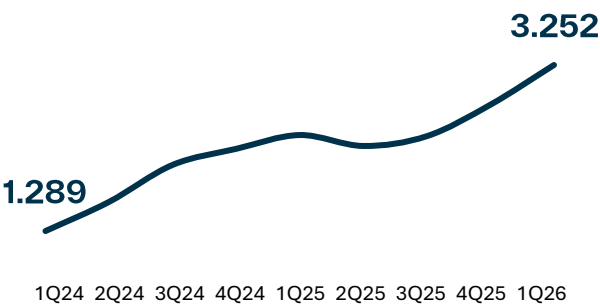
Light Vehicles – F&I (R\$ million)	1Q25	4Q25	1Q26	Δ YoY	Δ QoQ	2024	2025	Δ YoY
Gross Revenue	41.1	53.1	63.9	55.5%	20.3%	146.2	192.9	32.0%
Revenue per Vehicle Sold (R\$)	2,552.2	2,985.5	3,476.9	36.2%	16.5%	2,248.9	2,710.3	20.5%
Gross Income	40.9	49.5	59.8	46.3%	20.7%	120.2	179.9	49.7%
Gross Profit per Vehicle Sold (R\$)	2,537.3	2,783.4	3,252.0	28.2%	16.8%	1,849.0	2,527.7	36.7%

- **Growth** of **55.5% y/y** in 1Q26, driven by higher sales of new and used vehicles, as well as training initiatives and the review of processes and incentives;
- Strong performance **across all service lines**;
- **Greater scale in used vehicle sales** translated into **spread gains** of **+340 bps** over two years;
- **Centralized financing desk**, responsible for approximately half of F&I gross revenue, captures scale gains and delivers better opportunities to customers through **strategic partnerships** with more than **20** financial institutions;
- **High expansion potential** through **the standardization of internal best practices**, with a benchmark of **R\$4.1 thousand** revenue per vehicle sold¹.

Return on Financing²
(Monthly Base-100)

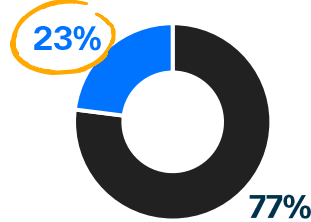


F&I Gross Profit per vehicle³
(R\$)

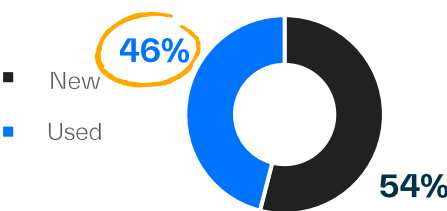


Growth in used vehicle sales is a key driver of F&I profitability

Financing Volume 1Q26



Financing Revenue 1Q26



¹ Internal benchmark based on average of Toyota, Honda and GM brands;

² Commission for intermediation between bank and retail, calculated as a percentage of total financing amount;

³ Includes only used vehicle sales through the showroom channel, as wholesale sales do not include F&I services.

3) LIGHT VEHICLES



	1Q25	1Q26		Δ	
Financing	R\$ 20.9 mn	R\$ 30.4 mn	→	45.2%	✓
Title and Registration Services	R\$ 9.4 mn	R\$ 13.0 mn	→	37.6%	✓
Insurance	R\$ 5.4 mn	R\$ 8.8 mn	→	62.3%	✓
Armoring	R\$ 4.1 mn	R\$ 10.0 mn	→	142.2%	✓
Consortium Products	R\$ 1.2 mn	R\$ 1.8 mn	→	48.3%	✓
Total F&I	R\$ 41.1 mn	R\$ 63.9 mn	→	55.5%	✓

AUTOMOB’s scale, combined with an efficient management model and the sharing of best practices across the group, has strengthened the role of F&I in results, positioning it as a key lever for value creation. We will continue investing in technology, salesforce training, and product diversification, with a focus on capturing growth potential and sustainably enhancing the Company’s profitability.

3) d. LIGHT VEHICLES - AFTER SALES

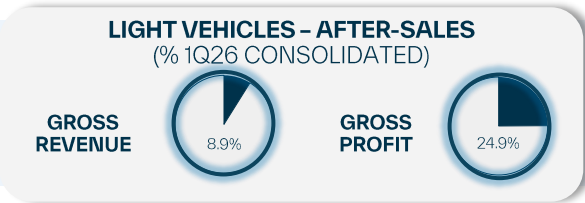


Table 6:

Light Vehicles – After-Sales (R\$ million)	1Q25	4Q25	1Q26	Δ YoY	Δ QoQ
Gross Revenue	271.4	286.5	295.0	8.7%	3.0%
Gross Income	100.2	104.2	112.7	12.5%	8.2%
Gross Margin (%)	40.4%	40.4%	41.0%	0.7 p.p	0.6 p.p

- Gross revenue grew 8.7% y/y, driven by higher sales of new vehicles;
- Gross Profit increased 12.5% y/y in 1Q26, with gross margin of 41.0% (+0.6 p.p. y/y). Results reflect higher service penetration, commercial discipline, and continuous improvements in the Company’s pricing processes;
- Growth opportunity driven by the expansion of the addressable market through increased new vehicle sales and greater integration of systems and CRM solutions.

There are opportunities to leverage investments already made, such as our automotive repair center in Guarulhos, as well as to explore new products and services in the medium and long term.

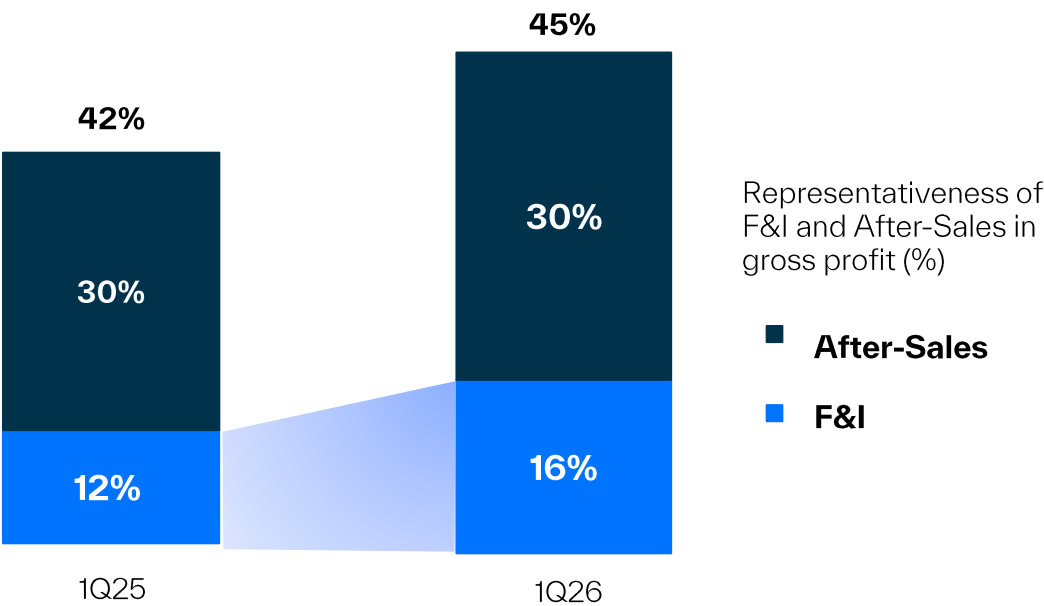
Centralizing these services enables the **return of leased yards in higher-cost areas and allows for the expansion of showroom** space in stores — by eliminating in-store preparation and repair areas — and generates **logistics gains for new and damaged vehicles**, reducing empty trips.



3) LIGHT VEHICLES

3) e. CONSOLIDATED GROSS PROFIT ANALYSIS

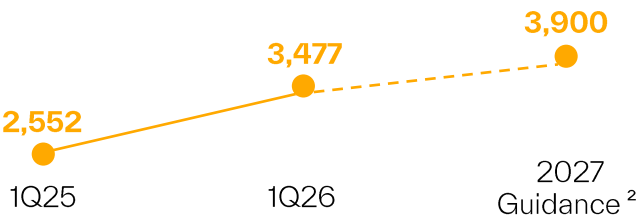
Increased representation of F&I and After-Sales in gross profit expands profitability in the light vehicle segment



F&I

- Gross revenue: **+55% y/y** in 1Q26
- Gross profit per vehicle: **36% y/y** in 1Q26

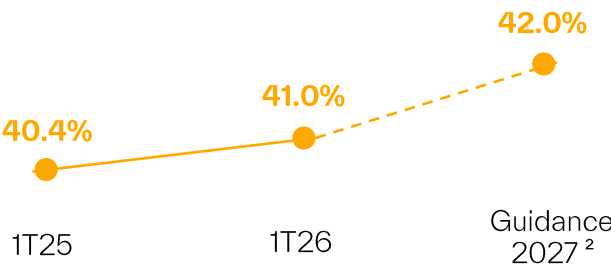
Gross Profit
per Vehicle (R\$)



After Sales

- Gross Revenue: **+8.7% y/y** in 1Q26
- R\$ / Collaborator²: **+20.7% YoY** in 1Q26
- Services Margin: **65.8%** | Parts Margin: **28.2%** in 1Q26

Gross
Margin



¹ Includes only used vehicle sales through the showroom channel, as pass-through sales do not include F&I services

² Assumptions for the Guidance, as per [Material Fact released on 11/27/2025](#)

³ Productivity index considers revenue from services over the number of employees



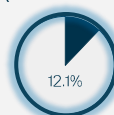
4) HEAVY VEHICLES



4) a. TRUCKS AND BUSES

HEAVY VEHICLES - TRUCKS AND BUSES (% 1Q26 CONSOLIDATED)

GROSS
REVENUE



GROSS
PROFIT



Table 7:

Trucks and Buses	1Q25	4Q25	1Q26	Δ YoY	Δ QoQ
Number of Trucks and Buses Sold (units)	1,685.0	1,822.0	1,572.0	-6.7%	-13.7%
Net Revenue	335.4	246.4	255.2	-23.9%	3.6%
Gross Revenue (R\$ million)	565.1	449.0	401.2	-29.0%	-10.6%
Gross Profit (R\$ million)	83.2	74.3	62.7	-24.6%	-15.5%
Gross Margin (%)	16.3%	18.8%	17.7%	1.4 p.p	-1.1 p.p
Gross Profit per Vehicle Sold (R\$)	49,347.4	40,754.5	39,904.3	-19.1%	-2.1%

- Sales in January and February 2026 reflected initial challenges faced by commercial banks in implementing the **Move Brasil** Program. In March, a gradual recovery in sales began;
- Performance 11.7 p.p. above the market:** sold volumes declined **6.7% y/y** in 1Q26, compared to the market contraction of **18.4% y/y¹**.
- Gross revenue** declined **29.0% y/y** in 1Q26, a decrease greater than the drop in volumes due to two factors: (i) a cut-off effect², which resulted in a high comparison base in 1Q25; and (ii) a higher share of direct sales, which are commission-based;
- Gross profit** declined **24.6% y/y** in 1Q26. The increase in gross margin from **16.3%** in 1Q25 to **17.7%** in 1Q26 is explained by the higher share of direct sales and improved margins in services, tires, parts and accessories;
- Available inventory enables the company to capture additional demand** following the expansion of the **Move Brasil** program at the end of April, which doubled its budget to **R\$21.2 billion** and includes buses and equipment.

In the Trucks and Buses segment, our **market share** in the region where we operate is **30%**. In 2025, we outperformed the market despite a challenging environment, while our business continued to demonstrate strong resilience and value creation potential for **AUTOMOB**.

¹ Based on the volume of trucks and buses sold by AUTOMOB over the volume of trucks and buses registered according to ANFAVEA.

² Cut-off: In 1Q25, trucks invoiced in prior periods were delivered, which made the comparison base for 1Q26 more challenging. The inverse effect occurred in 1Q26, negatively impacting revenue for the quarter.



4) HEAVY VEHICLES

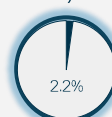


HEAVY VEHICLES – AGRO EQUIPMENT AND MACHINERY (% 1Q26 CONSOLIDATED)

GROSS
REVENUE



GROSS PROFIT



4) b. AGRO EQUIPMENT AND MACHINERY

Table 8:

Agricultural Machinery and Equipment	1Q25	4Q25	1Q26	Δ YoY	Δ QoQ
Number of Agricultural Equipment and Machinery Sold (Units)	441.0	393.0	292.0	-33.8%	-25.7%
Average Price (R\$ 000)	649.0	722.7	810.9	24.9%	12.2%
Gross Revenue (R\$ million)	286.2	284.0	236.8	-17.3%	-16.6%
Gross Profit (R\$ million)	14.2	8.4	10.0	-29.1%	19.5%
Gross Margin (%)	5.6%	3.5%	4.8%	-0.8 p.p.	1.3 p.p.
Gross Profit per Vehicle Sold (R\$)	32,112.2	21,383.6	34,384.9	7.1%	60.8%

- Machinery sales volumes declined **33.8% y/y** in 1Q26, mid a challenging agribusiness environment, marked by unfavorable agricultural commodity prices, elevated production costs, and tighter access to credit;
- **Gross Revenue decreased 17.3% y/y** in 1Q26, outperforming volume trends due to higher average selling prices, driven by a more favorable mix and improved commercial terms;
- **Gross Profit** reached **R\$ 10 million** in 1Q26, with a **gross margin** of **4.8 p.p.**, stable year over year. The Company began selling OEM inventory at normalized gross margins as from march/26;
- **Agriculture paid inventory** was reduced by **R\$ 285 million** over the last twelve months, including **R\$ 37 million** in 1Q26, typically the most challenging quarter of the year from a seasonality perspective.

In the Agricultural Equipment Machinery segment, the market remains active despite high interest rates that have tightened credit and delayed purchase decisions. Sales require greater commercial efficiency and proximity to the customer, while we remain focused on reducing paid inventory. In the long term, Brazil remains highly competitive in agribusiness, with natural advantages, scale, productivity, and strong growth potential.

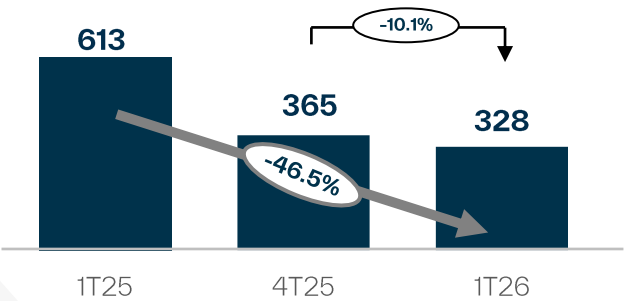
4) HEAVY VEHICLES



4) b. AGRO EQUIPMENT AND MACHINERY

AGED INVENTORY

PAID INVENTORY – AGRO (R\$ million)



- **Reduction of R\$ 37 million in 1Q26**, typically the most challenging quarter of the year (seasonality).
- **Excess inventory of new equipment: R\$110 mn**
- **Used Vehicles Inventory: R\$ 70 million**, under favorable pricing and payment terms to accelerate sales
- **Gross margin close to zero**, reflecting impairment recognized in prior periods;

FRESH INVENTORY

- **Fixing margins for new products in line with the automaker**
- **Double-digit gross margin for sales of new machines that are not in stock**
- **Purchase assets on demand, securing margin and minimizing paid inventory risks**
- **Low inventory level**

- **Brazil’s grain production is expected to reach a new record, and despite deferred purchases of agricultural equipment, replacement demand remains intact;**

OPERATING STRUCTURE REALIGNMENT



COST AND EXPENSE OPTIMIZATION

- **Maintenance service repricing** focused on profitability per labor hour
- **Diversification** to ensure revenue and improved operating margins
- **Dual-brand store conversions: +3 stores** expected in 2Q26, totaling 10 units

5) AUTOMOB - CONSOLIDATED



5) a. GROSS AND NET REVENUE

Table 9:

Consolidated Revenue (R\$ million)	1Q25	4Q25	1Q26	Δ YoY	Δ QoQ
(=) Consolidated Gross Revenue	3,084.8	3,569.3	3,308.0	7.2%	-7.3%
Light Vehicles	2,233.5	2,836.3	2,670.0	19.5%	-6.9%
Trucks and Buses	565.1	449.0	401.2	-29.9%	-11.9%
Agricultural Equipment and Machinery	286.2	284.0	236.8	-17.3%	-16.6%
(-) Deductions from Gross Revenue	(177.0)	(214.6)	(181.6)	2.6%	-15.4%
(=) Net Revenue	2,907.9	3,354.7	3,126.5	7.5%	-6.8%

- Gross Revenue** increased 7.2% y/y in 1Q26, driven by the strong performance of light vehicles, which grew 19.5% y/y;
- Consolidated growth remained resilient** despite the lack of a recovery in Agriculture volumes and a temporary decline in the Trucks and Buses segment, which is expected to normalize in 2Q26.

5) b. GROSS PROFIT AND MARGIN

Table 10:

Gross Profit (R\$ million) and Consolidated Gross Margin (%)	1Q25	4Q25	1Q26	Δ YoY	Δ QoQ
Light Vehicles	334.2	387.4	380.1	13.7%	-1.9%
Gross Margin (%)	15.6%	14.3%	14.8%	-0.7 p.p	0.6 p.p
Heavy Vehicles	97.3	82.7	72.8	-25.2%	-12.0%
Gross Margin (%)	12.7%	13.0%	12.9%	0.1 p.p	-0.1 p.p
Consolidated Gross Profit	431.5	470.1	452.9	5.0%	-3.7%
Gross Margin (%)	14.8%	14.0%	14.5%	-0.4 p.p	0.5 p.p

- Gross Profit** increased 5.0% y/y in 1Q26, driven by higher revenues from direct sales commissions, financing, insurance, add-on products and after-sales;
- Gross margin** totaled 14.0% in 1Q26 (-0.4 p.p. y/y), primarily reflecting lower used vehicle margins due to higher sales through the wholesale channel and the inventory optimization compared to the prior year. Following stronger used vehicle sourcing, we entered 2Q26 with greater product availability, creating conditions to accelerate sales and expand margins in the coming periods.



5) c. OPERATING EXPENSES, EBIT AND EBITDA

Table 11:

Operating Expenses, EBIT and EBITDA (R\$ million)	1Q25	4Q25	1Q26	Δ YoY	Δ QoQ
Commercial Expenses	(175.7)	(205.6)	(205.3)	16.8%	-0.2%
% of Consolidated Net Revenue	6.0%	6.1%	6.6%	0.5 p.p	0.4 p.p
Administrative Expenses	(172.7)	(206.5)	(201.0)	16.4%	-2.7%
% of Consolidated Net Revenue	5.9%	6.2%	6.4%	0.5 p.p	0.3 p.p
Other Operating Income (Expenses)	7.9	14.7	34.8	341.1%	137.7%
% of Consolidated Net Revenue	0.3%	0.4%	1.1%	0.8 p.p	0.7 p.p
Total Operating Expenses – Consolidated	(340.5)	(397.5)	(371.4)	9.1%	-6.6%
% of Consolidated Net Revenue	11.7%	11.8%	11.9%	0.2 p.p	0.0 p.p
EBIT	91.0	72.6	81.5	-10.5%	12.2%
EBIT Margin (%)	3.1%	2.2%	2.6%	-0.5 p.p	0.4 p.p
Depreciation and Amortization (R\$ million)	54.3	53.5	55.2	1.7%	3.3%
EBITDA	145.3	126.1	136.7	-5.9%	8.5%
EBITDA Margin (%)	5.0%	3.8%	4.4%	-0.6 p.p	0.6 p.p
Adjusted EBIT	91.2	88.2	95.9	5.2%	8.7%
Adjusted EBIT Margin (%)	4.1%	3.1%	3.6%	-0.5 p.p	0.5 p.p
Adjusted EBITDA	140.5	134.1	143.3	2.0%	6.9%
Adjusted EBITDA Margin (%)	4.8%	4.0%	4.6%	-0.2 p.p	0.6 p.p

- **Adjusted EBITDA** increased **2.0% y/y** in 1Q26, supported by strong new light vehicle sales, as well as growth in financing, insurance, add-on products, and after-sales services, which carry higher margins;
- **Adjusted EBITDA margin** remained broadly stable compared to 1Q25 (-0.2 p.p.). The growth in F&I and After-sales revenues, with margin expansion in the latter segment, along with improved margins in trucks and buses, offset the decline in gross margins in light vehicle sales and the still compressed margins in the agricultural segment.

In line with the guidance issued by the Company in Nov/2025, our objective is to expand operating margins, primarily through: (i) higher sales of new and used light vehicles at existing stores; (ii) a greater focus on higher-margin services; and (iii) improved efficiency in the Agricultural segment — levers that, together, support the dilution of consolidated fixed costs and expenses.



5) d. FINANCIAL PROFIT & LOSS

Table 12:

Financial Profit & Loss (R\$ million)	1Q25	4Q25	1Q26	Δ YoY	Δ QoQ
Financial Revenue	35.0	24.7	24.4	-30.0%	-0.9%
Financial Expenses	(145.1)	(148.7)	(148.0)	2.0%	-0.5%
Net Financial Profit & Loss	(110.1)	(124.0)	(123.5)	12.2%	-0.4%
Interest on right of use (IFRS 16)	(11.6)	(14.3)	(12.9)	11.9%	-9.4%
Net Financial Result including IFRS 16	(121.7)	(138.3)	(136.5)	12.1%	-1.3%

- **Net financial expenses** totaled **R\$ 136.5 million** in 1Q26, up **12.1%** compared to 1Q25, primarily reflecting higher interest rates y/y;
- Compared to 4Q25, net financial expenses decreased **1.3%**, driven by lower net debt levels during the period, supported by cash generation from the reduction in paid inventory;
- It is important to note two effects impacting comparability between periods: (i) in 1Q26, the lower number of business days and the monetary adjustment of tax credits, which generated positive impacts of **R\$ 5 million** and **R\$ 6 million**, respectively; and (ii) in 4Q25, the monetary adjustment of tax credits reduced financial expenses by **R\$ 16.5 million**.

5) e. NET PROFIT (LOSS)

Table 13:

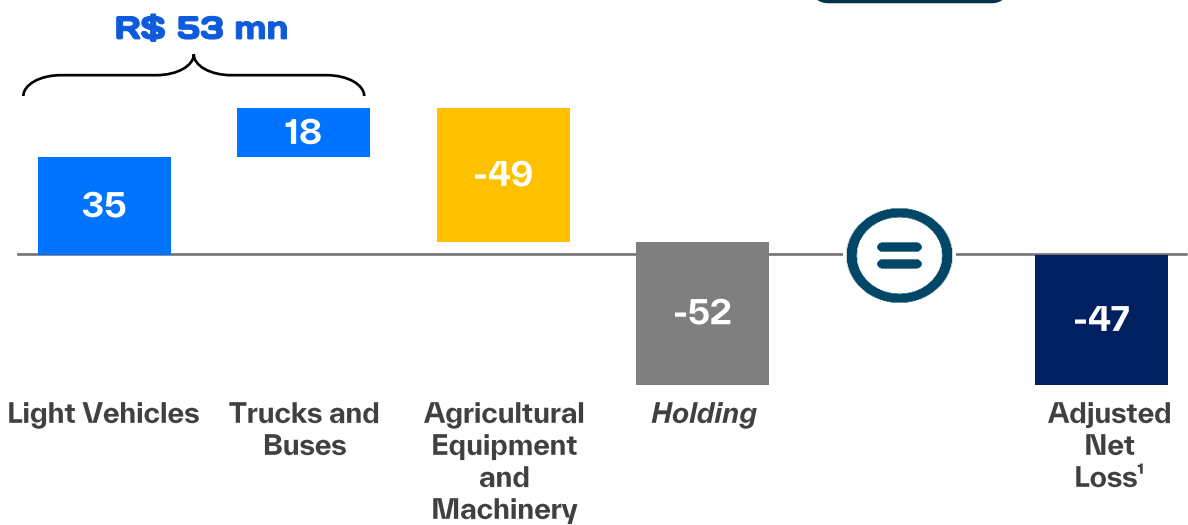
Net Income (R\$ million)	1Q25	4Q25	1Q26	Δ YoY	Δ QoQ
Income Before Income Taxes (IR and CSLL)	(30.7)	(65.7)	(55.0)	79.1%	-16.2%
Current Income Tax and Social Contribution	(8.5)	12.8	(6.3)	-25.6%	n.a
Deferred Income Tax and Social Contribution	14.2	(2.5)	4.6	-67.8%	n.a
Net Profit (Loss)	(25.0)	(55.4)	(56.7)	126.9%	2.5%
Net Margin (%)	(0.9%)	(1.7%)	(1.8%)	-1.0 p.p	-0.2 p.p
Adjusted Net Profit (Loss)	(24.1)	(61.6)	(47.2)	n.a	n.a
Adjusted Net Margin (%)	(0.8%)	(1.8%)	(1.5%)	-0.7 p.p	0.3 p.p

- **Adjusted Net Income (Loss)** totaled **-R\$ 47.2 million** in 1Q26. The increase in net loss compared to 1Q25 is primarily explained by a **R\$ 14.8 million** increase in net financial expenses, driven by higher interest rates, as well as a **R\$ 9.6 million** reduction in deferred income tax (non-cash).
- Compared to 4Q25, the improvement is mainly explained by higher operating income.

5) AUTOMOB - CONSOLIDATED



1Q26



LIGHT VEHICLES, TRUCKS AND BUSES

Net Income:

- R\$ 53 mn in 1Q26

Operations, which account for 93% of gross revenue, continue to generate value for the business on a sustainable basis.

AGRICULTURAL EQUIP & MACHINERY

Paid inventory management and cost and expense reduction initiatives to restore sustainable profitability

HOLDING

Financial expenses related to R\$1.0 billion of net debt arising from the corporate reorganization completed in Dec/24

(average cost of CDI +2.7% p.a.)

% GROSS REVENUE CONSOLIDATED 1Q26



Note: Net debt (ex-holding) was allocated across the businesses based on each business's paid inventory.

Net Loss: -R\$ 56.7 mn in 1Q26. Adjustments to EBIT, EBITDA and Net Income are described in the Exhibits to this document.



5) g. INVESTMENTS

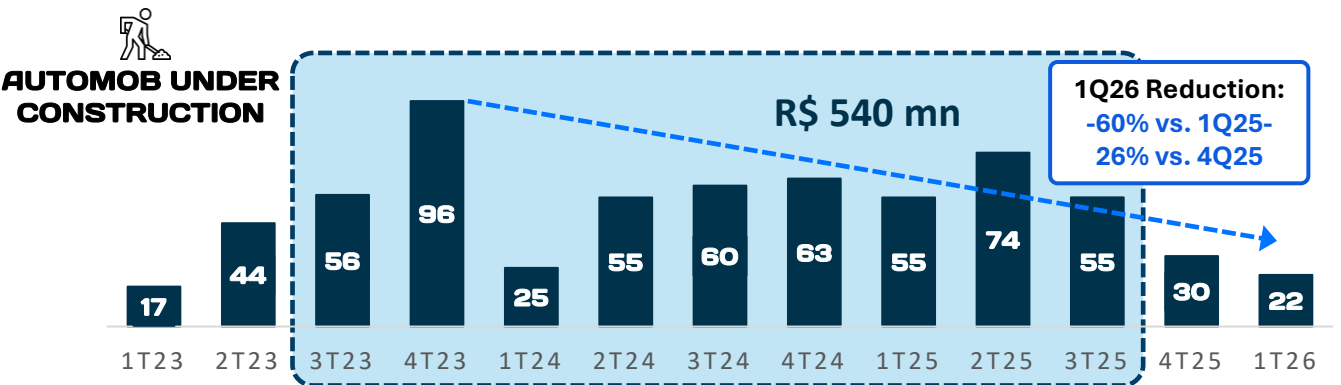


Table 14:

Investments	1Q25	4Q25	1Q26	Δ YoY	Δ QoQ
Expansion/Maintenance (R\$ million)	39.1	25.9	18.3	-53.1%	-29.1%
Test drive vehicles (R\$ million)	39.4	42.9	45.8	16.2%	6.8%
Gross Investment (R\$ million)	78.6	68.8	64.2	-18.3%	-6.7%
Asset Sales (R\$ million)	(23.2)	(38.9)	(42.1)	81.3%	8.3%
Net CAPEX (R\$ million)	55.4	29.9	22.1	-60.1%	-26.2%

- Net CAPEX in 4Q25 totaled **R\$22.1 million**, down 60% vs. 1Q25 — the lowest level in the past 3 years, reflecting lower renovation spending.
- **AUTOMOB**’s store network is now modernized and aligned with its strategic plan to maximize performance across existing locations.

5) h. WORKING CAPITAL

Table 15:

Working Capital (R\$ million)	1Q25	4Q25	1Q26	Δ YoY	Δ QoQ
Accounts Receivable	646	737	874	35.2%	18.5%
(+) Average Collection Period (Days)	20	20	25	25.7%	27.2%
Inventory	2,808	2,603	2,331	-17.0%	-10.5%
(+) Average Inventory Period (Days) ¹	84	66	61	-27.0%	-6.2%
Accounts Payable (Suppliers)	1,542	1,927	2,042	32.5%	6.0%
(-) Average Payment Term (days)	56	60	69	22.7%	14.3%
(=) Cash Conversion Cycle (Days)	48	25	18	-62.9%	-29.2%

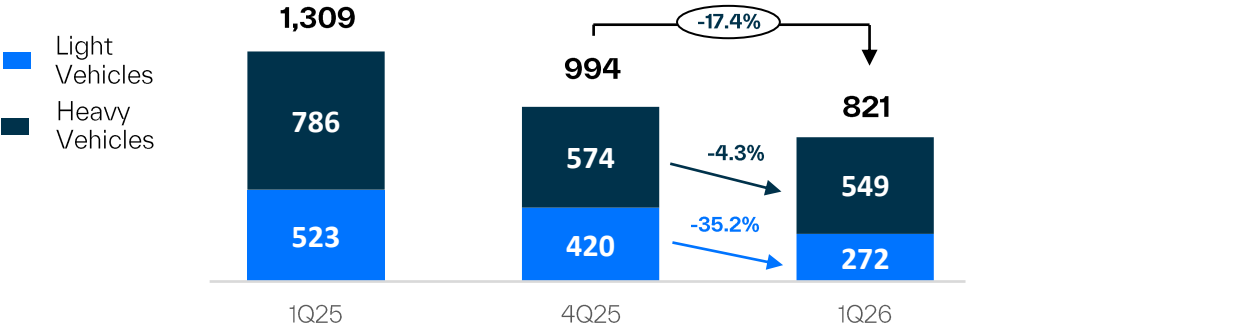
We reduced **consolidated paid inventory** by **37%** in 1Q26 vs. 1Q25, totaling an annual reduction of **R\$488 million**. We still see a meaningful optimization opportunity, as excess inventory in the **Agricultural** segment is currently around **R\$110 million**. In addition to the **Agricultural** segment, we have also implemented initiatives to improve inventory efficiency in light vehicles, particularly new vehicles, which also present opportunities for value creation in the coming periods.

¹ Excludes cut-off, vehicles and parts in transit, and impairment effects.
² Includes balance of floorplan lines and supplier financing.

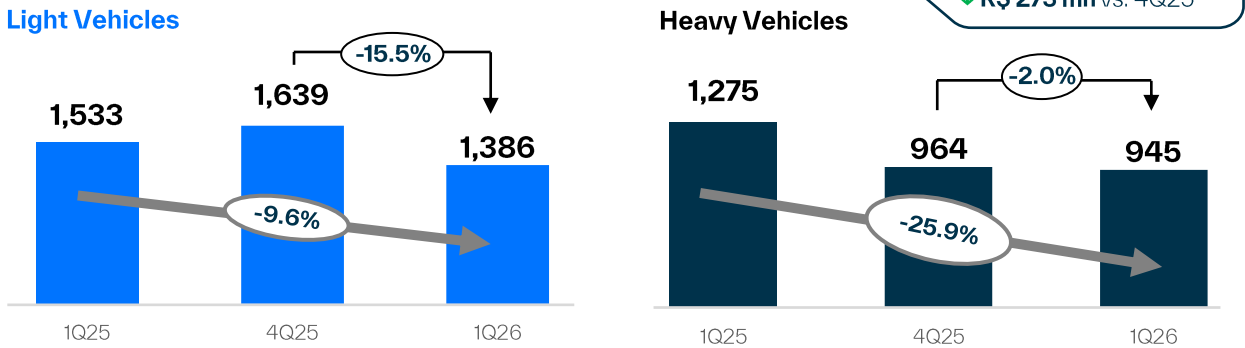


5) h. WORKING CAPITAL

PAID INVENTORY (R\$ million)



CONSOLIDATED INVENTORY (R\$ million)



Benefits of higher vehicle turnover

- 1 Higher vehicle sales volumes
- 2 Higher service and F&I revenue
- 3 Expansion and higher margin resilience
- 4 Lower carrying costs and financial expenses



5) i. INDEBTEDNESS AND LEVERAGE

Table 16:

Indebtedness and Leverage (R\$ million)	1Q25	4Q25	1Q26	Δ YoY	Δ QoQ
Short term	527.9	182.4	144.1	-72.7%	-21.0%
Long Term	2,379.2	2,302.5	2,423.8	1.9%	5.3%
Gross Debt	2,907.0	2,484.9	2,567.9	-11.7%	3.3%
Average cost of gross debt (p.a.)	16.3%	17.4%	17.4%	1.1 p.p.	0.0 p.p.
Average term of gross debt (years)	2.7	2.8	2.7	0.0	-0.1
Cash	1,009.1	502.0	698.0	-30.8%	39.0%
Net Debt	1,898.0	1,982.9	1,869.9	-1.5%	-5.7%
Average After-Tax Net Debt Cost (p.a.)	10.8%	11.5%	11.5%	0.7 p.p.	0.0 p.p.
Adjusted EBITDA	527.8	528.9	531.7	0.7%	0.5%
Adjusted Net Debt/EBITDA	3.6x	3.7x	3.5x	-0.1x	0.0x

- Our main short-term priority was **cash generation**, with a particular focus on inventory management. This strategy delivered positive results, directly contributing to leverage control;
- **Leverage**, measured as Net Debt / Adjusted EBITDA, in line with the traditional criteria used by **SIMPAR** holding, totaled **3.5x** by the end of March 2026, down from 3.7x as of year-end 2025;
- **Leverage** would be **2.0x** when excluding **paid inventory**¹ to OEMs (vehicles that will convert into cash when sold).

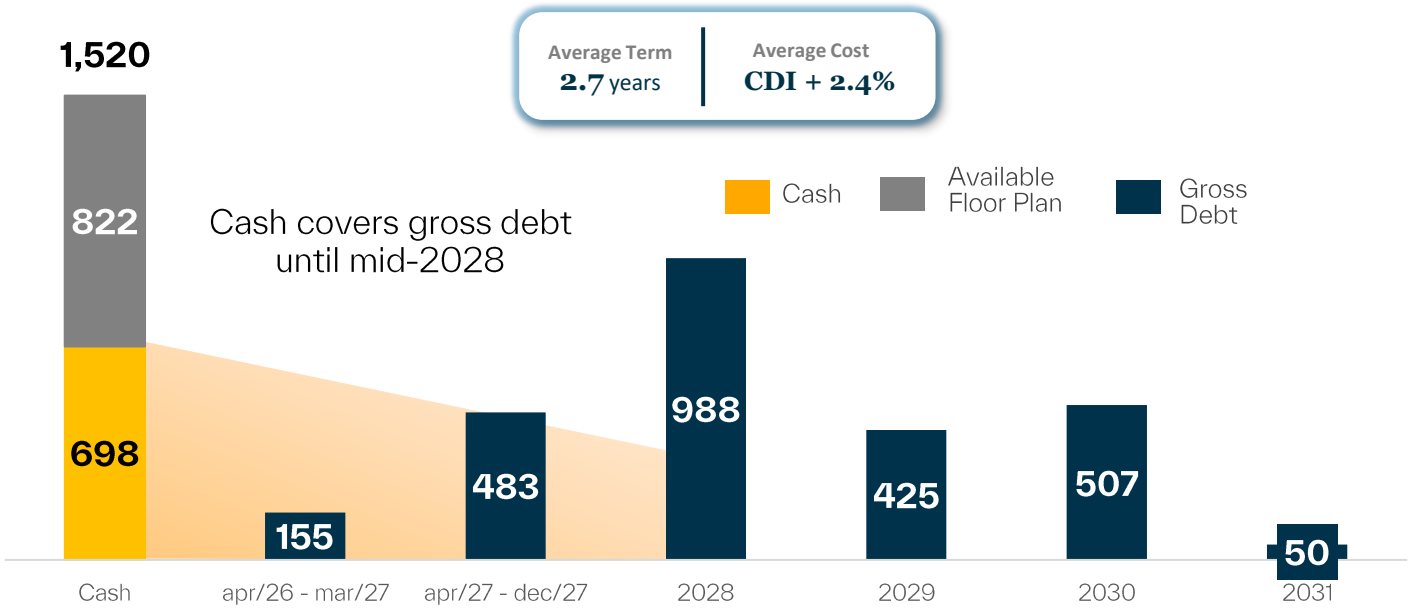
Covenants:

- **AUTOMOB** has no debt subject to covenants based on the above metrics.
- The Company is subject to covenants calculated based on **SIMPAR**'s consolidated financial statements. Certain agreements include provisions to maintain leverage and interest coverage ratios measured by EBITDA or Adjusted EBITDA in relation to net financial debt and net financial expenses.

¹ Paid inventory: Used and new vehicles in inventory that have already been paid to OEMs.



5) j. GROSS DEBT AMORTIZATION SCHEDULE

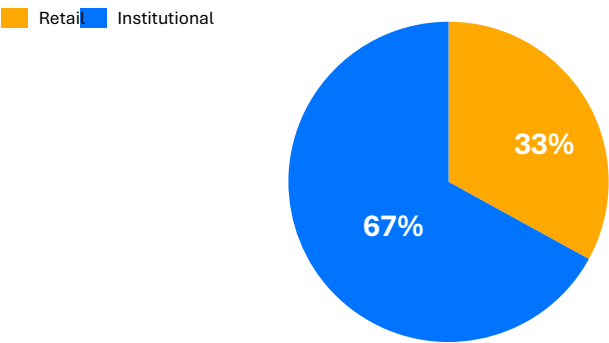


6) CAPITAL MARKET

STOCK PERFORMANCE

As of March 31, 2026, AUTOMOB (AMOB3) shares were trading at R\$12.90 per share, representing a market capitalization of R\$489 million, based on 37,886,057 shares.

Shareholding Structure



Notes: 1 – includes direct and indirect holdings; Note 2 – includes AUTOMOB minority shareholders.



7) STRATEGIC PILLARS

	INDEX	1Q25	1Q26	2027 GUIDANCE ¹
NEW	VEHICLES/SHOP MONTHLY	32	34	37
USED	USED/NEW	0.7x	0.6x	1.0x
F&I	GROSS REVENUE / VEHICLE (R\$)	2,552	3,477	3,900
AFTER-SALES	GROSS MARGIN	40.4%	41.0%	42.0%
AGRO & MACHINERY	GROSS MARGIN	5.6%	4.8%	16.0%

Grow above the market and exceed customer expectations. Excluding stores with less than 12 months, the current index is already **36 vehicles/store**

Accelerate same-store sales after optimizing inventory turnover **already done** and strengthening capture, pricing, and delivery time

Expand the offer of aggregate products and enhance the use of our financing desk – the largest in Brazil

Increase the efficiency of the workshops and finalize AUTOMOB CRM to expand the service offering, as well as develop wholesale parts distribution center

Neutralize losses through the reduction of inventories, costs and expenses and a new commercial policy



8) ESG - ENVIRONMENTAL, SOCIAL, AND GOVERNANCE PILLARS

In 1Q26, **AUTOMOB** made consistent progress in its ESG agenda, with a focus on climate management, energy efficiency, environmental governance, and regulatory compliance, in line with **SIMPAR**'s strategic guidelines and market best practices.

Climate Management and Greenhouse Gas (GHG) Emissions

In 1Q26, **AUTOMOB** completed the audit of its Greenhouse Gas (GHG) Emissions Inventory, prepared in accordance with the GHG Protocol and verified by an independent third party, Fundação Vanzolini.

As a result, the Company recorded an **approximately 35% reduction in consolidated GHG emissions** compared to the 2024 baseline year, considering the reported scopes, with **more significant reductions in Scopes 2 and 3**.

As part of its climate strategy, **AUTOMOB** established a **2026 annual emissions reduction target of 5%**, equivalent to approximately 1,000 tons of CO₂ in absolute terms, directly contributing to **SIMPAR**'s commitment to **reduce emissions by 15% by 2030**.

Environmental Management Systems and Certifications

During the quarter, **AUTOMOB** initiated the implementation of an Environmental Management System in accordance with ISO 14001 at selected units, with the objective of obtaining certification by year-end 2026.

Energy Efficiency and Renewable Sources

In 1Q26, **AUTOMOB** completed the installation of solar photovoltaic generation systems at three units and began using the CUB platform for centralized energy management.

Circular Economy and Waste Management

During the period, 186 thousand liters of used lubricating oil were sent for re-refining, ensuring traceability and adherence to circular economy principles.



8) ESG - ENVIRONMENTAL, SOCIAL, AND GOVERNANCE PILLARS

Social Pillar

Within the social pillar, key initiatives include productive inclusion, diversity, and positive social impact programs developed across **SIMPAR**, with the involvement of **Júlio Simões Institute** and proprietary programs led by each group company, including **AUTOMOB**. These initiatives are directed toward communities surrounding the Company's operations, with impacts monitored to promote continuous improvement and long-term social value creation.

Additionally, **AUTOMOB** and **SIMPAR** renewed, for another year, **their commitment to the United Nations Global Compact (UNGC)**, aligning their practices with international principles on human rights, labor, the environment, and anti-corruption, reinforcing the consistency of the Group's social and sustainability agenda.

Regulatory, Governance, and Environmental Compliance

AUTOMOB renewed its contract with a specialized environmental compliance firm and achieved 90.08% regulatory compliance, ensuring adherence to environmental legal requirements.

Materiality and ESG Direction

In 1Q26, **AUTOMOB** completed its double materiality assessment, in line with the guidelines of IFRS S1 and IFRS S2.

Message to the Market

The results for the first quarter of 2026 reinforce **AUTOMOB**'s commitment to creating sustainable long-term value for its investors and other stakeholders.

Certifications and Recognitions

We demonstrate our commitment to sustainability through key certifications and memberships





Exhibits



AMOB
B3 LISTED NM

9) EXHIBITS

INCOME STATEMENT



Automob Participações S.A. CONSOLIDATED INCOME STATEMENT (R\$ million)			
	1Q25	4Q25	1Q26
Total Gross Revenue	3,084.8	3,569.3	3,308.0
(-) Revenue Deductions	(177.0)	(214.6)	(181.6)
(=) Net Revenue	2,907.9	3,354.7	3,126.5
(-) Total Costs	(2,476.4)	(2,884.6)	(2,673.6)
(=) Gross Income	431.5	470.1	452.9
(-) Operating Expenses	(340.5)	(397.5)	(371.4)
(-) Commercial Expenses	(175.7)	(205.6)	(205.3)
(-) Administrative Expenses	(172.7)	(206.5)	(201.0)
(-) Other operating income (expenses), net	7.9	14.7	34.8
(=) Operating Profit/Loss before Financial Result (EBIT)	91.0	72.6	81.5
<i>EBIT margin (%)</i>	<i>3.1%</i>	<i>2.2%</i>	<i>2.6%</i>
(+) Financial Revenue	35.0	24.7	24.4
(-) Financial Expenses	(145.1)	(148.7)	(148.0)
(-) Interest on right of use (IFRS 16)	(11.6)	(14.3)	(12.9)
(=) Net financial result	(121.7)	(138.3)	(136.5)
(=) Profit/Loss before Income Tax and Social Contribution	(30.7)	(65.7)	(55.0)
(-) Income tax and social contribution - current	(8.5)	12.8	(6.3)
(-) Income tax and social contribution - deferred	14.2	(2.5)	4.6
(=) Total income tax and social contribution	5.7	10.3	(1.8)
(=) Net Profit/Loss:	(25.0)	(55.4)	(56.7)
<i>Net Margin (%)</i>	<i>-0.9%</i>	<i>-1.7%</i>	<i>-1.8%</i>
(+) Depreciation and Amortization	54.3	53.5	55.2
EBITDA	145.3	126.1	136.7
<i>EBITDA Margin (%)</i>	<i>5.0%</i>	<i>3.8%</i>	<i>4.4%</i>



9) EXHIBITS

BALANCE SHEET



ASSETS			
Current assets	1Q25	4Q25	1Q26
Cash and cash equivalents	223.3	264.8	381.6
Securities, marketable securities, and financial investments	575.5	1.4	106.6
Derivative financial instruments	49.5	-	-
Accounts receivable	641.0	736.3	870.7
Inventories	2,808.0	2,603.3	2,330.5
Taxes recoverable	172.8	172.1	172.1
Income tax and social contribution recoverable	263.2	329.4	358.6
Prepaid expenses	49.9	39.9	71.5
Advances to third parties	195.0	398.6	314.7
Other assets	276.7	121.2	115.7
Total current assets	5,254.9	4,667.1	4,721.9
Non-current assets	1Q25	4Q25	1Q26
Securities, marketable securities, and financial investments	210.3	235.8	209.8
Derivative financial instruments	-	-	-
Accounts receivable	5.3	0.8	2.9
Taxes recoverable	125.2	181.5	175.0
Fund for capitalization of dealerships	136.4	135.4	152.0
Deferred income tax and social contribution	301.0	343.9	347.3
Indemnity asset	73.3	68.7	65.1
Judicial deposits	55.3	45.6	44.4
Other assets	36.4	56.7	49.2
Total Long-Term Receivables	943.2	1,068.4	1,045.6
Total property, plant and equipment - Vehicles, Machinery and Equipment	1,948.2	2,077.6	2,101.5
Vehicles	184.6	188.6	192.8
Machinery and Equipment	102.6	114.2	116.9
Owned Stores	312.0	304.9	305.8
Other	185.8	232.1	238.5
Leasehold Improvements	436.4	514.6	522.8
Right of Use IFR16	726.8	723.3	724.6
Accumulated depreciation - Vehicles, Machinery and Equipment	(594.0)	(688.8)	(727.5)
Vehicles	(44.8)	(43.6)	(43.6)
Machinery and Equipment	(54.5)	(52.2)	(54.8)
Owned Stores	(31.1)	(35.5)	(37.3)
Other	(69.4)	(79.2)	(82.0)
Amortization of Leasehold Improvements	(111.5)	(140.4)	(151.4)
Amortization of Right-of-Use Assets (IFRS 16)	(282.6)	(337.9)	(358.5)
Net Fixed Assets	1,354.3	1,388.8	1,374.0
Intangible Assets	1,442.2	1,438.9	1,438.0
Goodwill	262.5	262.5	262.5
Distribution Agreement	880.0	879.0	878.1
Trademarks	152.0	152.0	152.0
Software	25.2	24.5	24.5
Business Value	102.0	102.0	102.0
Others	20.5	18.9	18.9
Amortization	(136.8)	(154.7)	(163.1)
Goodwill	-	-	-
Distribution Agreement	(91.1)	(107.7)	(115.5)
Trademarks	-	-	-
Software	(20.4)	(21.5)	(21.9)
Business Value	(25.3)	(25.6)	(25.7)
Others	-	-	-
Net Intangible Assets	1,305.4	1,284.1	1,274.8
Total Assets	8,857.8	8,428.1	8,436.0



9) EXHIBITS

BALANCE SHEET



LIABILITIES			
Current liabilities	1Q25	4Q25	1Q26
Suppliers	832.9	899.6	661.9
Floor Plan	708.9	1,027.6	1,380.5
Loans and financing	378.5	182.4	103.5
Debentures	198.9	-	40.7
Leases – right-of-use assets	96.1	65.1	69.6
Derivative financial instruments	-	-	-
Labor obligations	138.6	155.8	169.0
Income tax and social contribution payable	7.2	2.7	40.5
Taxes payable	97.7	162.6	138.5
Dividends payable	31.0	30.3	30.3
Customer advances	576.8	510.5	494.5
Liabilities from business acquisitions	81.5	127.2	125.1
Other payables	120.7	149.7	126.9
Total current liabilities	3,268.9	3,313.6	3,380.9
Non-current liabilities	1Q25	4Q25	1Q26
Loans and financing	489.5	2,302.5	1,404.7
Debentures	1,889.6	-	1,019.1
Leases – right-of-use assets	400.2	390.3	366.0
Taxes payable	1.8	2.1	2.0
Provision for legal and administrative claims	110.9	95.1	88.8
Related parties	-	0.9	-
Liabilities from business acquisitions	388.7	288.7	205.1
Deferred income tax and social contribution	-	1.8	2.6
Other payables	45.6	14.2	4.7
Total non-current liabilities	3,326.4	3,095.6	3,092.9
Total Liabilities	6,595.2	6,409.2	6,473.8
EQUITY			
Equity	1Q25	4Q25	1Q26
Share capital	2,513.8	2,513.8	2,513.8
Advance for future capital increase	-	-	-
Capital reserve	-	-	-
Other comprehensive income	(6.7)	-	-
Equity valuation adjustment	(422.9)	(422.9)	(422.9)
Profit reserves	213.6	(72.0)	(72.0)
Net profit for the period	(35.3)	-	(56.8)
Total Shareholders' equity	2,262.5	2,019.0	1,962.2
Total Liabilities and Shareholders' Equity	8,857.8	8,428.1	8,436.0
Debt			
Gross Debt	1Q25	4Q25	1Q26
	527.9	182.4	144.1
Short-term loans and financing	378.5	182.4	103.5
Short-term debentures	198.9	-	40.7
Derivative financial instruments - Short-term assets	(49.5)	-	-
	2,379.2	2,302.5	2,423.8
Long-term loans and financing	489.5	2,302.5	1,404.7
Long-term debentures	1,889.6	-	1,019.1
Derivative financial instruments - Long-term assets	-	-	-
Total Gross Debt	2,907.0	2,484.9	2,567.9
Liquidity	1Q25	4Q25	1Q26
Cash and cash equivalents	223.3	264.8	381.6
Short-term securities	575.5	1.4	106.6
Long-term securities	210.3	235.8	209.8
Total liquidity	1,009.1	502.0	698.0
Net debt	1,898.0	1,982.9	1,869.9



9) EXHIBITS

CFS



	Consolidated	
	03/31/2026	03/31/2025
Cash Flow from Operating Activities		
Profit Before Taxes and Social Contribution	(55.0)	(41.1)
Adjustments for:		
Depreciation and amortization	55.2	54.3
Provision (reversal) for legal and administrative claims	(6.9)	1.2
Provision for expected losses (impairment) of accounts receivable	(4.2)	2.0
Losses (Impairment) of non financial assets - inventory	(7.0)	-
Estimated losses (impairment) of recoverable value of non-financial assets - fixed assets	-	-
Net result from the sale of fixed assets	(6.9)	-
Write-off of other fixed assets	1.1	21.9
Provision for inventory losses	5.9	3.7
Extemporaneous tax credits	(1.6)	0.2
Result from derivative operations	-	30.2
Interest and monetary variations on loans and financing, leases, and debentures	113.9	83.1
Floor plan interest	14.5	2.6
	109.0	158.2
Accounts receivable	(89.6)	108.8
Inventories	273.9	149.8
Suppliers and floor plan	(225.4)	(242.6)
Labor obligations, taxes payable and recoverable	(2.3)	(9.9)
Other current and non-current assets and liabilities	6.3	99.9
	(37.2)	106.0
Income tax and social contribution paid and withheld	2.3	(13.6)
Interest paid on loans and financing, leases, debentures, and floor plan	(16.0)	(3.0)
Floor plan interest paid	(14.5)	(2.6)
Redemption (investments) in securities, marketable securities, and financial investments	(79.2)	76.7
Net cash used in operating activities	(35.6)	321.7
Cash Flow from Investing Activities		
Capital investment in subsidiaries	-	-
Corporate reorganization of a subsidiary, net cash flow in the consolidated financial statements	-	-
Acquisition of companies, net of cash	-	-
Corporate reorganization, net of cash on consolidated	-	-
Acquisition of property and equipment	-	-
Corporate reorganization	-	-
Additions to fixed assets	(64.9)	(90.3)
Additions to intangible assets	(0.0)	(2.0)
Dividends and interest on equity received	-	-
Advance payment for future capital increase	-	-
Investment in securities, marketable securities, and financial investments	-	-
Net cash used in investing activities	(64.9)	(92.3)
Cash Flow from Financing Activities		
Payment of contracted derivatives	-	(3.4)
Payment for acquisition of the company	(85.7)	(61.8)
Raising of loans and financing and debentures	-	-
<i>Raising of floor plan</i>	686.3	126.8
Amortization of loans and financing, leases, debentures, and floor plan	(37.6)	(13.5)
Floor Plan Amortization	(345.6)	(126.8)
Dividends paid	-	(6.1)
Net cash generated (used in) financing activities	217.3	(84.8)
Net Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents	116.8	144.6
Cash and Cash Equivalents		
Beginning of the period	264.8	78.7
End of the period	381.6	223.3
Net Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents	116.8	144.6
Non-Cash Changes in Equity		
Addition of leases by right of use	-	-



9) EXHIBITS

ADJUSTMENTS/RECONCILIATIONS



RECONCILIATIONS (R\$ million)	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26
EBIT	91.0	63.4	(15.5)	72.6	81.5
Impairment: Taxes and Court Deposits:	-	-	23.9	-	-
Impairment: Inventory	-	(5.6)	71.1	-	-
Impairment: Accounts Receivable	-	-	10.5	-	-
Administrative Expenses	(4.8)	-	-	4.1	6.6
Non-Recurring Climate Events	-	-	-	-	-
Adjustment of Accounting Provisions	-	-	-	3.9	-
PPA Amortization	5.0	8.3	8.7	7.6	7.8
IFRS 16 Depreciation (Initial Adoption)*	-	-	-	-	-
Bargain purchase*	-	-	-	-	-
Adjusted EBIT	91.2	66.2	98.6	88.2	95.9
EBITDA Reconciliation (R\$ million)	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26
Net Income	(25.0)	(38.6)	(166.6)	(55.4)	(56.7)
(+) Income Tax and Social Contribution	(5.7)	(37.4)	(4.3)	(10.3)	1.8
(+) Net Financial Result	121.7	139.5	155.4	138.3	136.5
(+) Depreciation and Amortization	54.3	52.5	54.0	53.5	55.2
EBITDA	145.3	115.9	38.6	126.1	136.7
Impairment: Taxes and Court Deposits:	-	-	23.9	-	-
Tax Credits – Non-Recurring	-	-	-	-	-
Impairment: Inventory	-	(5.6)	71.1	-	-
Impairment: Accounts Receivable	-	-	10.5	-	-
Administrative Expenses	(4.8)	-	-	4.1	6.6
Non-recurring Climate Events	-	-	-	-	-
Adjustment of Accounting Provisions	-	-	-	3.9	-
Bargain purchase*	-	-	-	-	-
Adjusted EBITDA	140.5	110.3	144.0	134.1	143.3
Net Income Reconciliation (R\$ millions)	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26
Accounting Net Income	(25.0)	(38.6)	(166.6)	(55.4)	(56.7)
Impairment: Taxes and Court Deposits:	-	-	13.6	-	-
Tax Credits – Non-Recurring	-	-	-	-	-
Impairment: Inventory	-	(3.7)	71.1	-	-
Impairment: Accounts Receivable	-	-	10.5	-	-
Adjustment of Accounting Provisions	-	-	-	2.6	-
Administrative Expenses	(4.1)	-	-	2.7	4.3
Non-recurring Climate Events	-	-	-	-	-
Financial Results	-	-	-	(16.5)	-
PPA Amortization	5.0	5.5	5.7	5.0	5.2
IFRS 16 Depreciation (Initial Adoption)*	-	-	-	-	-
Bargain purchase*	-	-	-	-	-
Adjusted Net Income	(24.1)	(36.8)	(65.7)	(61.6)	(47.2)





10) GLOSSARY

Operating Segments: The businesses of AUTOMOB PARTICIPAÇÕES Group are divided into two operating segments, whose activities basically consist of:

- **Light Vehicles:** sale of new and used vehicles (passenger cars, commercial vehicles, and motorcycles), parts, accessories, mechanical, bodywork, and painting services, armored vehicle services, sale of electric vehicles, and intermediation in the sale of financing and insurance.
- **Heavy Vehicles:** sale of trucks, machinery and equipment, resale of used trucks, machinery and equipment, parts, machinery and accessories, mechanical services, bodywork and painting;

F&I: The F&I sector offers different financing options to facilitate vehicle acquisition, providing personalized alternatives according to each client's profile and needs:

- **Insurance:** automotive insurance options covering theft, accidents, and other unforeseen events, as well as tire and mirror insurance, among others.
- **Extended Warranty:** an additional product offering that extends the original vehicle coverage after the factory warranty expires.
- **Add-on Products:** in addition to financial services, F&I also sells add-on products such as vehicle detailing and armoring.

After-Sales: includes all products sold and services provided after the sale of the vehicle (services, parts, customer service, warranties), including:

- **Service and Repair Shop:** The dealership repair shop is responsible for performing scheduled and corrective maintenance to ensure the vehicle's performance and safety over time.
- **Parts and Accessories:** parts and accessories that meet the needs for component replacement and vehicle customization, always using original parts that maintain the product's quality and authenticity.

Stores:

- Heavy Vehicles: 60 stores in 9 states
 - Trucks and Buses: 19 stores in 5 states
 - Transrio: 14 stores
 - Tietê: 3 stores
 - Mundo do Caminhão Used Trucks: 2 stores
 - Agricultural Equipment and Machinery: 41 stores in 4 states
 - Fendt and Valtra: 34 stores
 - Komatsu: 7 stores
- Light Vehicles: 139 stores in 6 states
 - São Paulo: 99
 - Maranhão: 25
 - Paraná: 11
 - Santa Catarina: 2
 - Mato Grosso: 1
 - Paraíba: 1



DISCLAIMER

This report presents the combined financial and operating 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.



