



Resultados 2T26

11.AGOSTO.2026



AMOB
B3 LISTED NM

RESULTADOS 2T26



Acesso à Teleconferência:

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

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

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

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

Teleconferência e Webcast:



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



9:00 a.m. (horário de Brasília)

8:00 a.m. (horário de New York)



Zoom Webcast

ID do webinar: 878 0406 0815

Código de acesso: 277929

CLIQUE AQUI



Liderança e relevância nas regiões onde operamos

30/06/2026 UDM

ESCALA

Solidez, credibilidade e governança a serviço dos nossos Clientes

157 Mil

Veículos Vendidos

R\$ 14,2 Bi

Receita Bruta

R\$ 559 MM

EBITDA Ajustado¹

DIVERSIFICAÇÃO

Ampla portfolio de marcas, produtos e serviços em diversas regiões

38

Marcas

12

Estados

61

Municípios

RENTABILIDADE

Serviços proporcionam novas avenidas de crescimento com maior rentabilidade

42%

% Lucro Bruto Leves originado de F&I e Pós Vendas

+27% A/A

Crescimento F&I Veículos Leves

+11,9% A/A

Crescimento Pós-Vendas Veículos Leves

CRIAÇÃO DE VALOR

Múltiplos negócios: Maior mesa de avaliação de usados² e maior mesa de financiamento de veículos do Brasil³

100 Mil

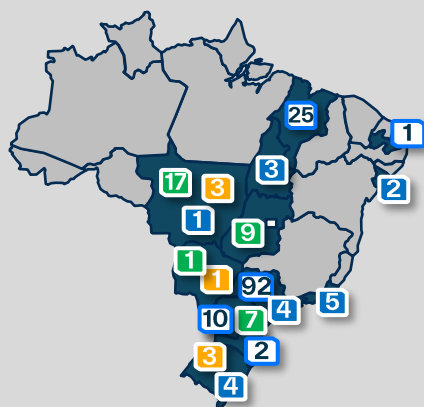
Veículos Usados Avaliados

27 Mil

Compra de Veículos Usados (Trade in e simples compra)

R\$ 2,6 Bi

Financiamento por meio de 22 instituições financeiras



* Número de lojas

130 Veículos Leves

34 Linha Agro

19 Caminhões e Ônibus

7 Linha Amarela



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



Destaques por segmento - 2T26 VS. 2T25

Crescimento consistente de volume e serviços, sem expansão da rede de lojas

VEÍCULOS LEVES



CRESCIMENTO SÓLIDO
COM GERAÇÃO DE VALOR AO LONGO DE
TODO O CICLO DE VIDA DOS VEÍCULOS

14.164
Volume Novos
(Varejo) ¹

+14,3% a/a

+22,6% a/a
Veículos/loja madura ²

7.756
Volume Usados
(Ex-Seu Carro) ³

+11,6% a/a

+23,5% a/a
Veículos/loja madura ²

R\$ 3.117
Receita Bruta F&I
por Veículo ⁴

+15,3% a/a

CAMINHÕES E ÔNIBUS



CRESCIMENTO SIGNIFICATIVAMENTE
SUPERIOR AO MERCADO

2.329
Volume

+17,6% a/a

Mercado: -2,7% a/a ⁵

**R\$ 488
MM**
Receita
Bruta



■ Pós-Vendas

■ Venda de Veículos

16,6%
Margem
Bruta

34,6%

Margem bruta
Pós vendas

AGRO & MÁQUINAS



MELHORIA DA MARGEM BRUTA
E CONTINUIDADE DA REDUÇÃO
DO ESTOQUE PAGO

R\$ 28 MM
Lucro Bruto

+23,4% a/a
em bases comparáveis

14,4%
Margem Bruta

+5,2 p.p. a/a ⁶
Nova política comercial
↑ Preços de serviços

R\$ 174 MM
Redução Estoque
Pago vs. 2T25

-30,9% a/a

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

Destaques consolidados - 2T26 vs. 2T25

EBITDA ajustado cresce 24,8% na comparação anual

VOLUME ¹

24.586

+12,9% a/a

LUCRO BRUTO

R\$ 524 MM

+16,0% a/a

EBITDA AJUSTADO ²

R\$ 138 MM

+24,8% a/a

RECEITA BRUTA

R\$ 3,7 Bi

+13,0% a/a

MARGEM BRUTA

15,2%

+0,5 p.p. a/a

MARGEM EBITDA AJ. ²

4,0%

+0,4 p.p. a/a



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

1) DESTAQUES OPERACIONAIS E FINANCEIROS



Tabela 1:

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

Tabela 2:

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

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

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

2) MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

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

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

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

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

VEÍCULOS LEVES: MAIS PRODUTIVIDADE POR LOJA E CRESCIMENTO EM SERVIÇOS

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

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

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

CAMINHÕES E ÔNIBUS: GANHO DE PARTICIPAÇÃO NA RETOMADA DO SETOR

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

AGRO E MÁQUINAS: EXPANSÃO DA MARGEM BRUTA

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

2) MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

DISCIPLINA DE CAPITAL

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

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

VISÃO DE FUTURO

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

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

AGRADECIMENTO

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

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

Muito obrigado.

SEBASTIAN LOS

Diretor-Presidente | AUTOMOB

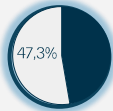
3) VEÍCULOS LEVES



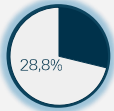
3) a. VEÍCULOS LEVES - NOVOS VAREJO

VEÍCULOS LEVES NOVOS - VAREJO (% CONSOLIDADO 2T26)

RECEITA
BRUTA



LUCRO
BRUTO



INDICADORES OPERACIONAIS 2T26

VEÍCULOS / LOJA MADURA MÊS¹

38un. +22,6% a/a

VEÍCULOS / LOJA MÊS

36un. +16,9% a/a

TICKET MÉDIO

R\$ 174,8 mil +2,8% a/a

LUCRO BRUTO / VEÍCULO

R\$ 10.644 -1,8% a/a

Guidance 2027: 37 veículos / loja

Tabela 3:

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

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

(1) Compara as vendas de veículos novos (incluindo varejo e vendas diretas no varejo) com os dados reportados pela 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) VEÍCULOS LEVES



3) b. VEÍCULOS LEVES - USADOS

VEÍCULOS LEVES USADOS
(% CONSOLIDADO 2T26)

RECEITA
BRUTA



LUCRO
BRUTO



INDICADORES
OPERACIONAIS
2T26

VEÍCULOS / LOJA
MADURA
MÊS

21un. +23,5% a/a

VEÍCULOS / LOJA
MÊS

20un. +14,2% a/a

TICKET MÉDIO

R\$ 104,8 mil
+14,8% a/a

LUCRO BRUTO / VEÍCULO

R\$ 8.486
+2,5% a/a

Guidance 2027: 1,0x/Usados / Novos vs. 0,5x no 2T26¹

Tabela 4:

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

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

Lojas e equipes preparadas para vender mais veículos usados: Com apenas 0,3% de participação, a AUTOMOB está inserida em um mercado que negocia mais de 13 milhões de veículos anualmente no país. O crescimento nas mesmas lojas otimiza a diluição de custos e despesas fixas, atrai mais clientes para as lojas e fortalece a oferta de produtos financeiros e agregados, pilares essenciais para o crescimento com aumento da rentabilidade e consequente criação de valor.

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

3) VEÍCULOS LEVES



3) b. VEÍCULOS LEVES - USADOS

VEÍCULOS LEVES USADOS
(% CONSOLIDADO 2T26)

RECEITA
BRUTA

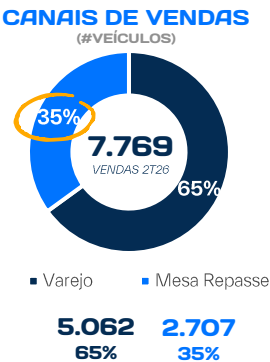
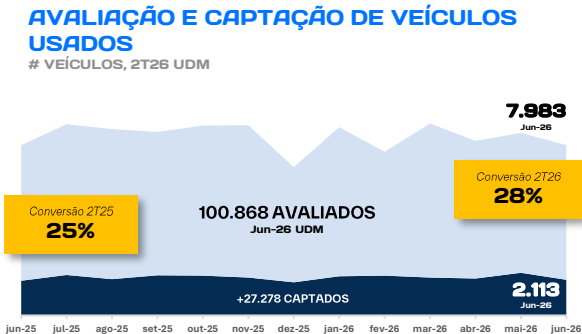


LUCRO
BRUTO



MAIOR MESA DE AVALIAÇÃO E REVENDA DO BRASIL ¹

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



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

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

3) VEÍCULOS LEVES



3) c. F&I E PRODUTOS AGREGADOS

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

RECEITA
BRUTA



LUCRO
BRUTO



MAIOR MESA DE
FINANCIAMENTOS
DO BRASIL

RECEITA BRUTA / VEÍCULO

R\$ 3.117
+15,3% a/a

Guidance 2027
R\$ 3.900

CRÉDITO

VOLUME FINANCIADO UDM

R\$ 2,6 BI
+29,1% a/a

CONSÓRCIO¹

R\$ 270 MM
Backlog de cotas não
contempladas

PRODUTOS
AGREGADOS

AMPLO PORTFÓLIO

24 produtos
6 exclusivos
AUTOMOB

PENETRAÇÃO

1,4 produto /
veículo

RENTABILIDADE (2T26 vs 2T24)

NOVOS

-1 bps (estável)

USADOS

+368 bps

Tabela 5:

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

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

RECEITA BRUTA

R\$ milhões

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

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

3) VEÍCULOS LEVES



3) d. VEÍCULOS LEVES - PÓS-VENDAS

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

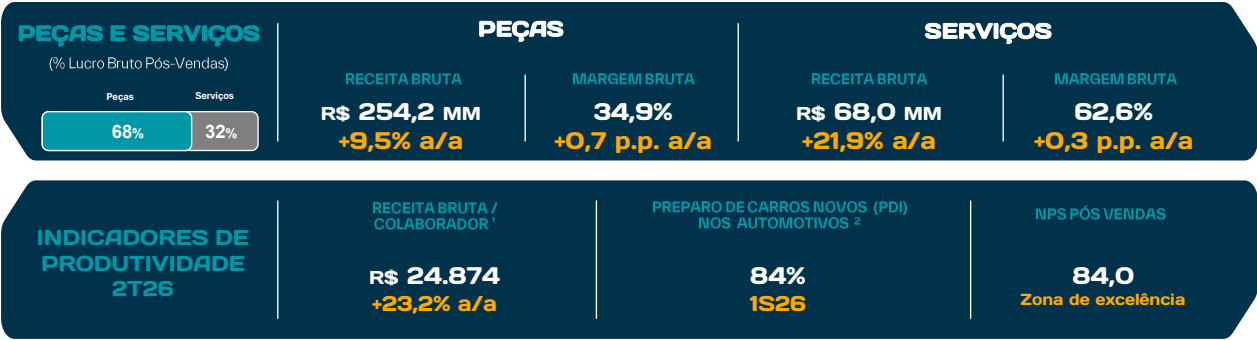


Tabela 6:

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

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

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

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

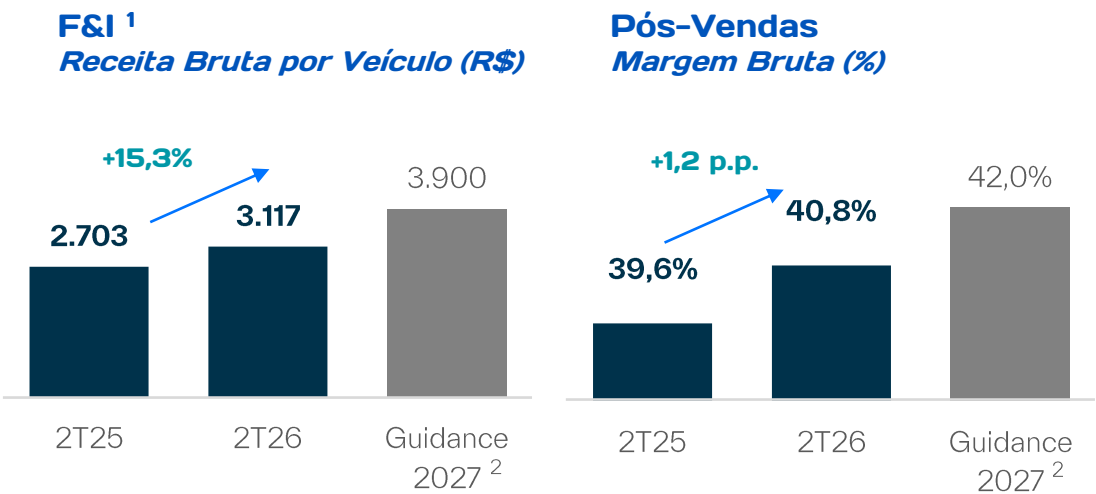


3) VEÍCULOS LEVES

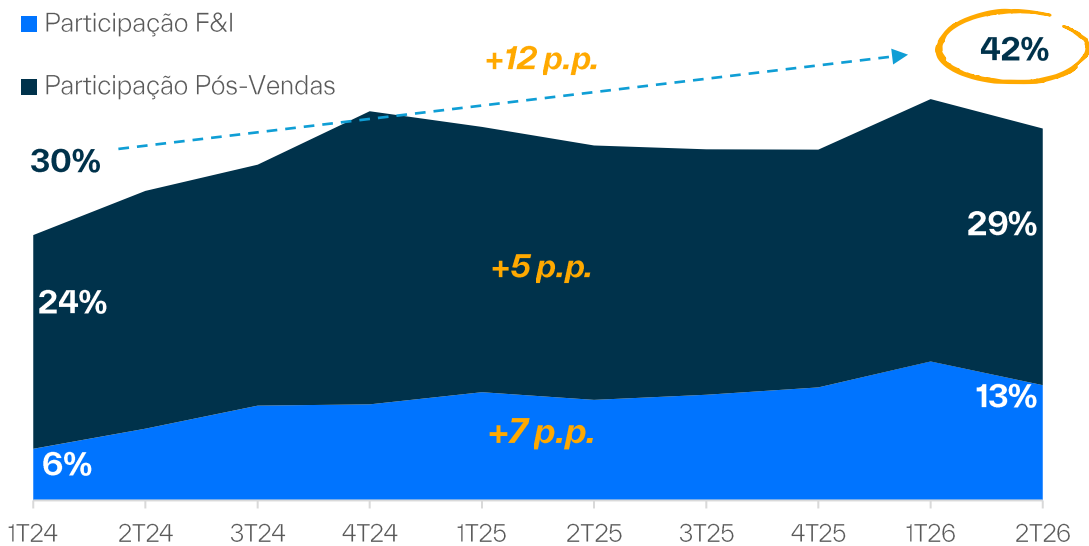
3) e. ANÁLISE DO LUCRO BRUTO CONSOLIDADO

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

Evolução da receita bruta por veículo e margem



Contribuição do *mix* de serviços com maior margem avança 12 p.p. em dois anos (% representatividade do lucro bruto de veículos leves)



(1) Inclui somente vendas de veículos usados pelo canal de showroom, visto que vendas por repasse não incluem serviços de F&I; (2) Premissas para o *guidance*, conforme [Fato Relevante divulgado em 27/11/2025](#).

4) VEÍCULOS PESADOS



4) a. CAMINHÕES E ÔNIBUS

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

RECEITA
BRUTA



LUCRO
BRUTO



DESEMPENHO CAMINHÕES E ÔNIBUS
Volume de vendas
Fonte: RDV

MERCADO – 2T26
-2,7% a/a
-20% a/a no 1T26 (em recuperação)

VOLKSWAGEN – 2T26
+5,9% a/a
Portfólio robusto e competitivo

AUTOMOB – 2T26
+17,6% a/a
Alta performance dentro da marca

AUTOMOB vs. MERCADO
+20,3 p.p.

INDICADORES OPERACIONAIS
Qualidade do mix AUTOMOB

COMPOSIÇÃO DA RECEITA
20% Pós-Vendas
80% Venda de Veículos

MARGEM BRUTA PÓS VENDAS
34,6% +1,6 p.p. a/a

LUCRO BRUTO / VEÍCULO
R\$ / Veículo
R\$ 30.644

Tabela 7:

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

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

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

4) VEÍCULOS PESADOS



4) b. AGRO E MÁQUINAS

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

RECEITA
BRUTA



LUCRO BRUTO



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

Tabela 8:

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

- **Mercado ainda desafiador:** foram 337 unidades no 2T26 (-24,4% a/a, mas +15,4% t/t) e receita bruta de R\$ 222,7 milhões (-20,9% a/a), com ticket médio de R\$ 660,9 mil (+4,7% a/a);
- **Lucro bruto alcança R\$ 28,3 milhões** no 2T26, com margem bruta de 14,4% e lucro bruto por unidade de R\$ 83,9 mil;
- **Margem bruta sobe 5,2 p.p. a/a em bases comparáveis**, de 9,2% no 2T25 para 14,4% no 2T26, refletindo a nova política comercial e a melhora do mix. No 2T26, para fins de melhor compreensão do negócio, houve reclassificação da folha de colaboradores administrativos (não produtivos), que era anteriormente alocada ao custo dos produtos vendidos e passou a ser registrada em despesas operacionais — sem qualquer impacto no EBIT, no EBITDA e no lucro líquido;
- **Nova política comercial sustenta o reequilíbrio das margens:** renegociação de bônus com a montadora, compra sob demanda, ajuste de preços de serviços e redução do estoque pago.

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

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

4) VEÍCULOS PESADOS



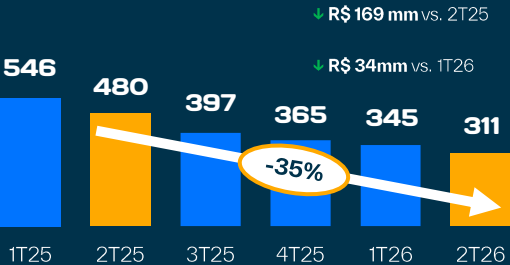
4) b. AGRO E MÁQUINAS

AÇÕES E MELHORIAS

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

ESTOQUE PAGO - AGRO

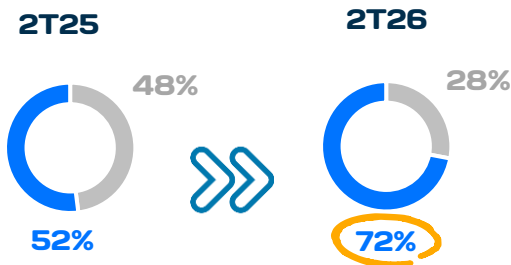
(R\$ milhões)



MIX DA RECEITA BRUTA AGRO

% MÁQUINAS VENDIDAS

■ Pagas ■ Em Carência



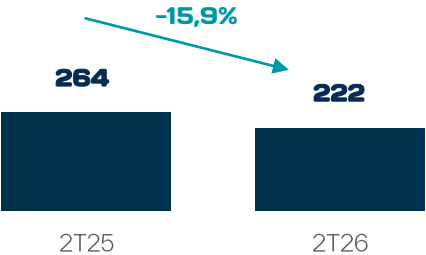
- Estoque novo (em carência) mais representativo
- Venda de estoque pago cada vez menor
- Margem bruta duplo dígito para vendas de máquinas novas que não estão no estoque

EQUIPAMENTOS ATUALIZADOS COM MARGENS EQUILIBRADAS

AGRO - 2T26 VS. 2T25

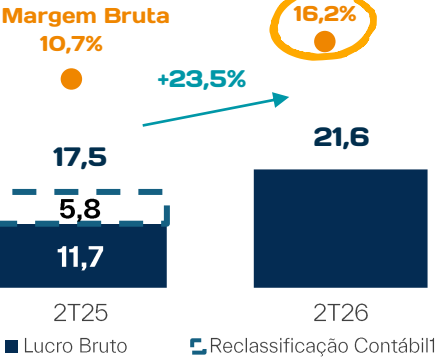
VOLUME VAREJO

Unidades



LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

R\$ milhões e %



(1) A folha de colaboradores administrativos (não produtivos) saiu do custo dos produtos vendidos e passou a compor as despesas operacionais, sem efeitos no EBIT, EBITDA e Lucro Líquido.

5) AUTOMOB - CONSOLIDADO



5) a. RECEITA BRUTA E LÍQUIDA

Tabela 9:

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

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

5) b. LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

Tabela 10:

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

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



5) c. DESPESAS OPERACIONAIS, EBIT E EBITDA

Tabela 11:

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

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

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



5) d. RESULTADO FINANCEIRO

Tabela 12:

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

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

5) e. LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO

Tabela 13:

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

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

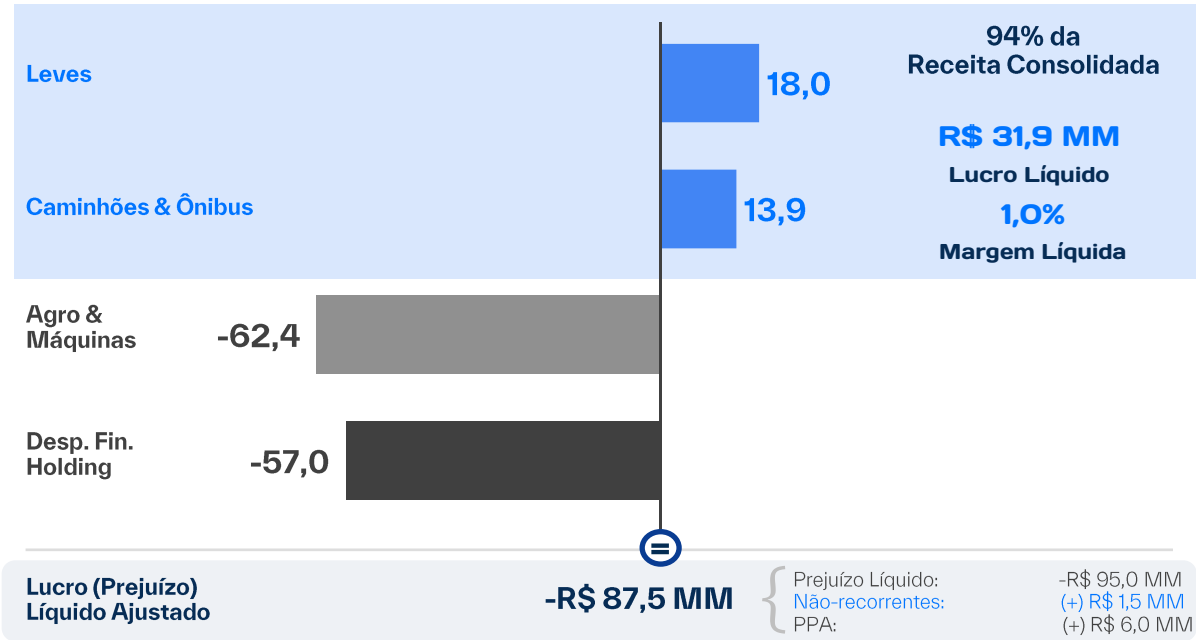
5) AUTOMOB - CONSOLIDADO



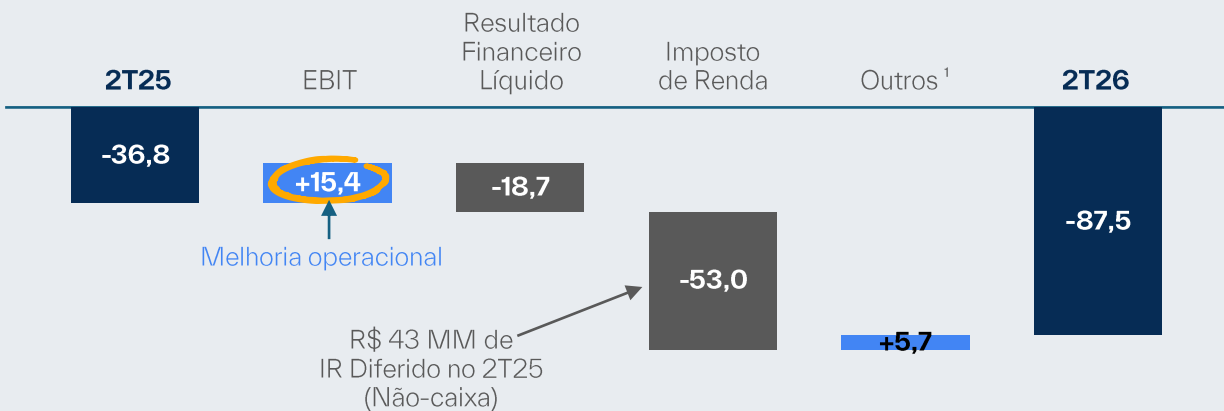
Leves, Caminhões e Ônibus: Lucro Líquido de R\$ 31,9 MM no 2T26

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

LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO AJUSTADO 2T26 (R\$ milhões)



PREJUÍZO LÍQUIDO AJUSTADO | 2T25 → 2T26 (R\$ milhões) – Variação a/a



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

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

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



5) g. INVESTIMENTOS

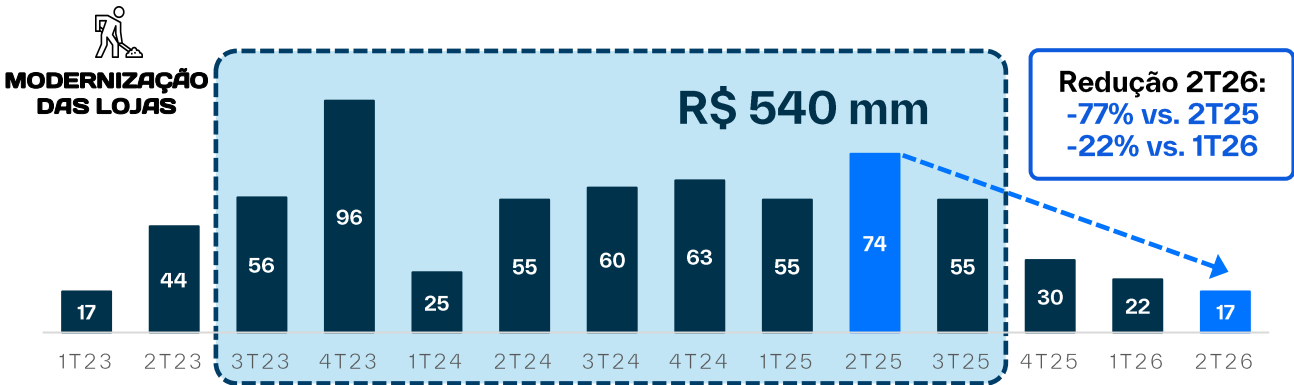


Tabela 14:

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

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

5) h. CAPITAL DE GIRO

Tabela 15:

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

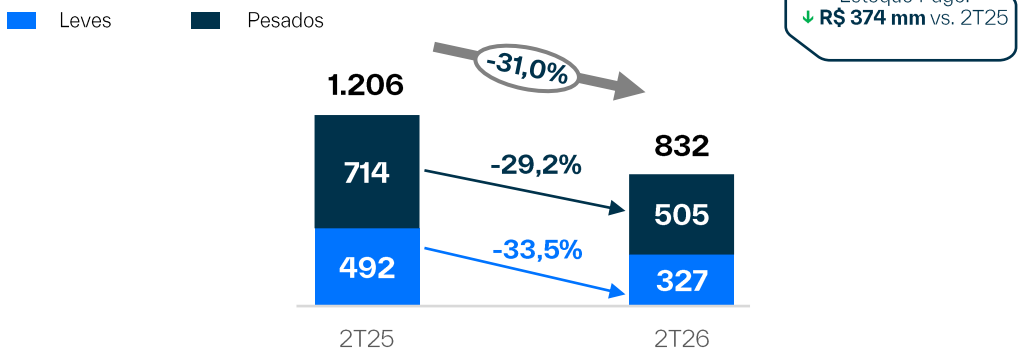
Reduzimos o **estoque pago consolidado** em **31%** no 2T26 ante o 2T25, totalizando uma redução anual de **R\$374 mm**. Ainda temos oportunidades relevantes de otimização e, além do **AGRO**, também executamos ações voltadas para a eficiência dos estoques de veículos leves, especialmente novos, que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

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



5) h. CAPITAL DE GIRO

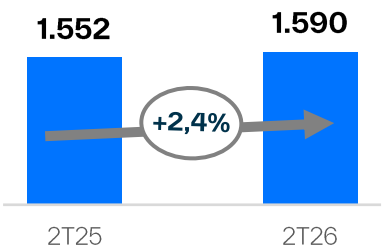
ESTOQUE PAGO
(R\$ milhões)



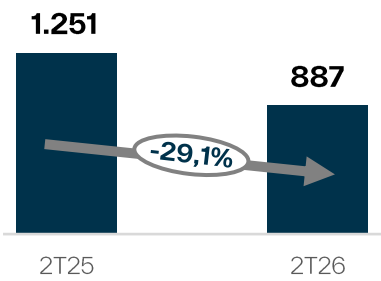
ESTOQUE CONSOLIDADO
(R\$ milhões)

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

Veículos Leves



Veículos Pesados



CAPITAL DE GIRO - CONSOLIDADO

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

DESTAQUES ESTRATÉGICOS

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



5) i. ENDIVIDAMENTO E ALAVANCAGEM

Tabela 16:

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

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

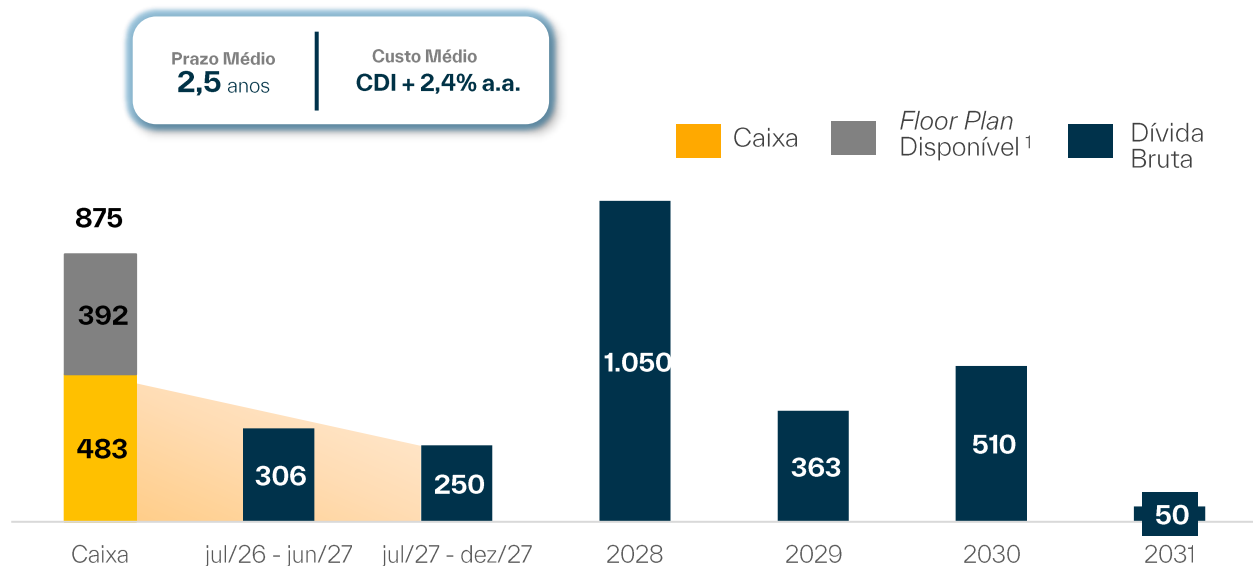
Covenants:

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

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



5) j. CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA BRUTA



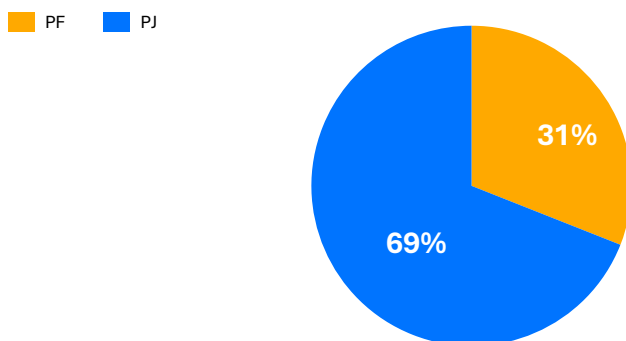
(1) Floor Plan Disponível: linha de crédito disponibilizada pelas montadoras com período de carência para aquisição de veículos novos;

6) MERCADO DE CAPITAIS

DESEMPENHO DAS AÇÕES

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

Composição Acionária



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



7) PILARES ESTRATÉGICOS

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

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

Evolução em 4 da 5 premissas ao *Guidance* 2027



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



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



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



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



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



Reduzir o ciclo de caixa operacional: estoques mais saudáveis e menor estoque pago — foco em **GIRO**



Extrair valor de novos produtos e serviços, unindo inovação e digitalização



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



8) ESG - PILARES AMBIENTAL, SOCIAL E DE GOVERNANÇA

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

Gestão Climática e Emissões de Gases de Efeito Estufa

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

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

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

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

Sistemas de Gestão e Certificações Ambientais

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

Economia Circular e Gestão de Resíduos

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



8) ESG - PILARES AMBIENTAL, SOCIAL E DE GOVERNANÇA

Pilar Social

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

Regulatório, Governança e Conformidade Ambiental

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

Materialidade e Direcionamento ESG

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

Mensagem ao Mercado

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

Nossas Certificações e Reconhecimentos

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





Anexos



AMOB
B3 LISTED NM

9) ANEXOS

DRE



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



9) ANEXOS

BALANÇO PATRIMONIAL



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



9) ANEXOS

BALANÇO PATRIMONIAL



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



9) ANEXOS

DFC



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



9) ANEXOS

AJUSTES/RECONCILIAÇÕES



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

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

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





10) GLOSSÁRIO

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

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

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

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

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

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

Lojas:

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



AVISO LEGAL

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

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

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

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







2026 Results

AUGUST.11.2026



AMOB
B3 LISTED NM

2Q26 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 broadcast 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:



August 12, 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](#)

Leadership and Relevance In The Regions Where We Operate

06/30/2026 LTM

SCALE

Strength, credibility, and governance at the service of our customers

157 k

Sold Vehicles

R\$ 14.2 Bn

Gross Revenue

R\$ 559 Mn

Adjusted EBITDA¹

DIVERSIFICATION

Broad portfolio of brands, products and services in several regions

38

Brands

12

States

61

Cities

PROFITABILITY

Services provide new growth opportunities with higher profitability

42%

% of Light Vehicle Gross Profit from F&I and After Sales

+27% Y/Y

Light Vehicle F&I Growth

+11.9% Y/Y

Light Vehicle After Sales Growth

VALUE CREATION

Multiple Business Lines:
Largest Used-Vehicle Appraisal Desk² and Brazil's largest vehicle financing platform³

100 k

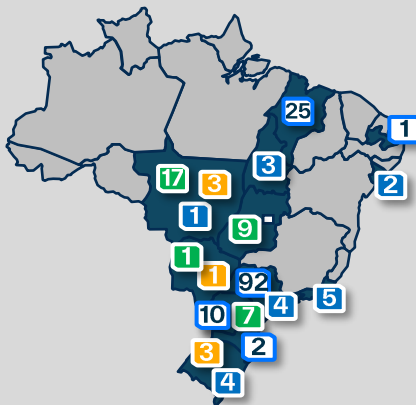
Appraised Used Vehicles

27 k

Purchases of Used Vehicles (Trade-Ins and Direct Purchases)

R\$ 2.6 Bn

Financing Through 22 Financial Institutions



* Number of Stores

130

Light Vehicles

34

Agriculture Line

19

Trucks and Buses

7

Construction Equipment



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



Highlights by Segment - 2Q26 vs. 2Q25

Consistent growth in volume and services, without expansion of the stores network

LIGHT VEHICLES



SOLID GROWTH WITH VALUE CREATION THROUGHOUT THE ENTIRE VEHICLE LIFECYCLE

14,164

Volume New (Retail)¹

+14.3% y/y

+22.6% y/y

Vehicles/mature store²

7,756

Used Vehicles (Ex-Seu Carro)³

+11.6% y/y

+23.5% y/y

Vehicles/mature store²

R\$ 3,117

F&I Gross Revenue per Vehicle⁴

+15.3% y/y

TRUCKS AND BUSES



GROWTH SIGNIFICANTLY OUTPACING THE MARKET

2,329

Volume

+17.6% y/y

Market: -2.7% y/y⁵

R\$ 488 Mn

Gross Revenue

20%

80%

After Sales

Vehicle sales

16.6%

Gross Margin

34.6%

Gross Margin After Sales

AGRICULTURE & MACHINERY



IMPROVEMENT IN GROSS MARGIN AND CONTINUED REDUCTION IN PAID INVENTORY

R\$ 28 Mn

Gross Profit

+23.4% y/y

on comparable basis

14.4%

Gross Margin

+5.2 p.p. y/y⁶

New Commercial Policy

↑ Service Pricing

R\$ 174 Mn

Paid Inventory Reduction vs. 2Q25

-30.9% y/y

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

Consolidated Highlights - 2Q26 vs. 2Q25

Adjusted EBITDA increases 24.8% y/y

VOLUME¹

24,586

+12.9% y/y

GROSS PROFIT

R\$ 524 Mn

+16.0% y/y

ADJUSTED EBITDA²

R\$ 138 Mn

+24.8% y/y

GROSS REVENUE

R\$ 3.7 Bn

+13.0% y/y

GROSS MARGIN

15.2%

+0.5% p.p. y/y

ADJ. EBITDA MARGIN²

4.0%

+0.4% p.p. y/y



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

1) OPERATIONAL AND FINANCIAL HIGHLIGHTS



Table 1:

Consolidated Financial Information (R\$ million)	2Q25	2Q26	Δ YoY	1H25	1H26	Δ YoY
Gross Revenue	3,257.2	3,681.6	13.0%	6,342.0	6,989.7	10.2%
Net Revenue	3,087.3	3,455.1	11.9%	5,995.2	6,581.6	9.8%
Gross Income	451.2	523.6	16.0%	882.7	976.4	10.6%
Gross Margin (%)	14.6%	15.2%	0.5 p.p	14.7%	14.8%	0.1 p.p.
EBIT	63.4	78.8	24.2%	154.4	160.2	3.8%
EBIT Margin (%)	2.1%	2.3%	0.2 p.p	2.6%	2.4%	-0.1 p.p
Net Financial Result	(139.5)	(158.2)	13.4%	(261.2)	(294.7)	12.8%
Income Tax and Social Contribution	37.4	(15.6)	n.a.	43.1	(17.3)	n.a.
Net Income	(38.6)	(95.0)	145.9%	(63.7)	(151.8)	138.5%
Net Margin (%)	(1.3%)	(2.8%)	-1.5 p.p.	(1.1%)	(2.3%)	-1.2 p.p
EBITDA	115.9	136.1	17.4%	261.2	272.9	4.4%
EBITDA Margin (%)	3.8%	3.9%	0.2 p.p	4.4%	4.1%	-0.2 p.p.
Adjusted EBIT	66.2	89.6	35.4%	157.3	185.5	17.9%
EBIT Margin (%)	2.1%	2.6%	0.4 p.p.	2.6%	2.8%	0.2 p.p
Adjusted Net Income⁽¹⁾	(36.8)	(87.5)	137.5%	(61.0)	(134.7)	121.0%
Net Margin (%)	(1.2%)	(2.5%)	-1.3 p.p.	(1.0%)	(2.0%)	-1.0 p.p
Adjusted EBITDA	110.3	137.8	24.8%	250.8	281.1	12.1%
Adjusted EBITDA Margin (%)	3.6%	4.0%	0.4 p.p.	4.2%	4.3%	0.1 p.p.

Table 2:

Financial Information by Business Line (R\$ million)	2Q25	2Q26	Δ YoY	1H25	1H26	Δ YoY
Light Vehicles						
Gross Revenue	2,556.9	2,970.8	16.2%	4,790.4	5,640.8	17.8%
Net Revenue	2,461.3	2,829.9	15.0%	4,604.6	5,391.1	17.1%
Gross Profit	366.5	423.9	15.6%	700.7	804.0	14.7%
Gross Margin (%)	14.9%	15.0%	0.1 p.p.	15.2%	14.9%	-0.3 p.p
Trucks and Buses						
Gross Revenue	418.8	488.1	16.5%	983.9	889.3	-9.6%
Net Revenue	376.8	429.2	13.9%	887.9	783.9	-11.7%
Gross Profit	75.5	71.4	-5.4%	158.6	134.1	-15.5%
Gross Margin (%)	20.0%	16.6%	-3.4 p.p.	17.9%	17.1%	-0.8 p.p.
Agriculture and Machinery						
Gross Revenue	281.4	222.7	-20.9%	567.7	459.5	-19.1%
Net Revenue	249.2	196.0	-21.3%	502.7	406.7	-19.1%
Gross Profit	9.2	28.3	206.1%	23.4	38.3	63.8%
Gross Margin (%)	3.7%	14.4%	10.7 p.p.	4.7%	9.4%	4.8 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 results for the second quarter of 2026. We continued to strengthen the Company's structural foundations and execute our strategy with discipline, focusing on greater productivity, expanded services, and an improved customer journey. Beyond selling vehicles, our goal is to **create value at every stage of the customer journey** — from purchase to trade-in, including financing, insurance, and after-sales services — strengthening customer loyalty and making our operations more resilient and profitable.

CONSOLIDATED PERFORMANCE: ADJUSTED EBITDA INCREASES 24.8% Y/Y

Vehicle sales increased 12.9% y/y in 2Q26. Gross revenue totaled R\$ 3.7 billion (+13.0% y/y), while gross profit reached R\$ 524 million (+16.0% y/y), with gross margin of 15.2% (+0.5 p.p. y/y). **Adjusted EBITDA reached R\$ 138 million, up 24.8% y/y**, with a margin of 4.0% (+0.4 p.p. y/y).

Light Vehicles and Trucks and Buses — which accounted for 94% of consolidated revenue — together generated **Net Income of R\$ 32 million and a net margin of 1.0%**. Both businesses are profitable and offer significant opportunities for further growth and profitability gains. The Agriculture and Machinery segment delivered a double-digit gross margin, while we continued to improve capital management by **reducing paid inventory and shortening the operating cash cycle**.

LIGHT VEHICLES: HIGHER PRODUCTIVITY PER STORE AND GROWTH IN SERVICES

In **new vehicles**, retail unit sales increased 14.3% y/y, while gross revenue rose 19.7% y/y to R\$ 1.7 billion. Productivity was a highlight: **mature stores sold an average of 38 vehicles per month (+22.6% y/y)**. Gross margin declined 0.4 p.p. y/y, reflecting the inventory turnover strategy.

In **used vehicles**, comparable sales volumes increased 11.6% y/y, outperforming the market by 6.4 p.p., with a **gross profit per vehicle** increase of 2.5% y/y, and a continued focus on increasing inventory turnover. Our **appraisal and wholesale desk, the largest in Brazil**, sources used vehicles for our inventory at competitive costs and reduces reliance on traditional retail sourcing by providing access to more than 3,000 dealers.

Together, **F&I and After-sales accounted for 42% of light vehicle gross profit**, an increase of more than 12 p.p. over the past two years. These are businesses embedded within our core business, providing **recurring revenue and structurally higher margins**.

TRUCKS AND BUSES: MARKET SHARE GAINS AS THE SECTOR RECOVERS

Sales increased 17.6% y/y in a market that declined 2.7% during the period — **outperforming the sector by more than 20 p.p.** The renewal of the Move Brasil program and the normalization of credit line disbursements unlocked part of the demand that had been pent up at the beginning of the year. Our geographic presence, combined with the availability and quality of our inventory, enabled us to capture this recovery. After-sales, which accounts for 20% of segment revenue, posted a gross margin of 34.6% (+1.6 p.p. y/y) and remains an important driver of resilience and profitability.

AGRICULTURE & MACHINERY: GROSS MARGIN EXPANSION

Segment sales volumes declined 24% y/y, reflecting market dynamics. Against this backdrop, our priorities were restoring profitability and maintaining capital discipline: on a comparable basis, **gross margin** increased from 9.2% in 2Q25 to **14.4% in 2Q26**. The new commercial policy — negotiating incentives with OEMs, purchasing assets on demand, and adjusting service pricing — supports higher margins and reduces capital employed. The segment's paid inventory declined by 31% versus 2Q25, while also accounting for a smaller share of the sales mix.

2) MESSAGE FROM MANAGEMENT

CAPITAL DISCIPLINE

Net CAPEX totaled R\$ 17 million in 2Q26, down 77% y/y and the lowest level in the past three years. Following a cycle in which R\$ 540 million was invested in modernizing the network, we completed an important stage of our operational transformation: 190 stores are now positioned to capture productivity and efficiency gains without the need for significant additional investments. With the network now modernized, **capital previously allocated to modernization is available to support organic growth**, adding new brands and optimizing our store portfolio.

Paid inventory ended the quarter at R\$ 832 million, down 31.0% versus 2Q25, while the cash conversion cycle decreased from 40 days to 24 days. **Leverage stood at 3.6x Adjusted EBITDA (3.8x in June 2025) and 2.2x excluding inventory paid to OEMs.** With an average debt maturity of 2.5 years and sufficient cash to cover debt maturities through 2027, we continue to pursue **liability management initiatives to extend maturities and reduce the cost of debt.**

OUTLOOK

Key structural foundations are now in place: we migrated from nine management systems to a single DMS in light vehicles, streamlined our corporate structure from 90 to 48 legal entities, and completed the network modernization cycle. The rollout of a new CRM, scheduled for 4Q26, will complete this transformation and provide a single, integrated database. This will enable us to apply data intelligence to pricing, scheduling, and customer retention, while providing a seamless journey for customers who purchase, finance, insure, and service their vehicles with us. It will also unlock efficiency gains currently diluted by duplicate processes.

Our agenda for the coming quarters is clear: **(i)** continue same-store sales growth in both new and used vehicles; **(ii)** optimize the store portfolio; **(iii)** increase F&I and after-sales penetration; **(iv)** restore profitability in Agriculture and Machinery; **(v)** shorten the operating cash cycle, with a focus on inventory turnover; and **(vi)** advance our cost and expense reduction program, capturing synergies from the new corporate structure and single DMS. In addition, we **continue to develop new revenue streams** — including vehicle subscriptions, at-home services, and extended service center hours — currently being piloted and moving toward scale. **The efforts of recent years have built a stronger, more efficient Company that is more closely connected to its customers, combining growth and profitability — and we are only beginning to capture the value of this foundation.**

ACKNOWLEDGEMENTS

None of this would be possible without our **People**. The quality of our execution this quarter — productivity per store, inventory turnover, and service penetration — is a direct result of teams that think and **act like owners** and **put customers at the center of every decision.**

We thank our employees for their commitment, our customers for choosing us, and our suppliers and investors for their trust. We remain committed to creating value consistently and transparently.

Thank you.

SEBASTIAN LOS

CEO / AUTOMOB

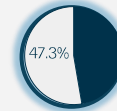
3) LIGHT VEHICLES



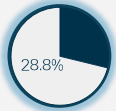
3) a. NEW LIGHT VEHICLES - RETAIL

NEW LIGHT VEHICLES - RETAIL (% 2Q26 CONSOLIDATED)

GROSS
REVENUE



GROSS
PROFIT



OPERATING INDICATORS 2Q26

VEHICLES / MATURE
STORE
MONTH¹

38un. +22.6% y/y

VEHICLES / STORE
MONTH

36un. +16.9% y/y

AVERAGE PRICE

R\$ 174.8 k
+2.8% y/y

GROSS PROFIT / VEHICLE

R\$ 10,644
-1.8% y/y

2027 Guidance: 37 vehicles / store

Table 3:

New Vehicles – Retail	2Q25	2Q26	Δ YoY	1H25	1H26	Δ YoY
Number of Vehicles Sold (units)	12,395	14,164	14.3%	23,685	27,306	15.3%
Retail	7,685	9,177	19.4%	15,041	18,105	20.4%
Direct Retail Sales	4,710	4,987	5.9%	8,644	9,201	6.4%
Gross Revenue (R\$ million)	1,456.7	1,742.9	19.7%	2,747.9	3,226.9	17.4%
Retail	1,410.4	1,694.3	20.1%	2,667.1	3,138.6	17.7%
Commission - Direct Retail Sales	46.3	48.6	5.0%	80.8	88.3	9.3%
Gross Profit (R\$ million)	134.4	150.8	12.2%	257.8	276.8	7.4%
Gross Margin on New Vehicles (%)	9.5%	9.1%	-0.4 p.p.	9.7%	9.0%	-0.7 p.p.
Retail	89.8	103.1	14.8%	178.0	190.4	6.9%
Gross Margin (%)	6.6%	6.4%	-0.2 p.p.	6.9%	6.4%	-0.6 p.p.
Direct Retail Sales	44.6	47.7	6.9%	79.8	86.4	8.3%
Gross Margin (%)	6.4%	6.1%	-0.3 p.p.	6.6%	6.0%	-0.6 p.p.
Gross Profit per Vehicle Sold (R\$)	10,842.6	10,643.5	-1.8%	10,884.4	10,136.3	-6.9%
Retail	11,682.5	11,231.0	-3.9%	11,836.5	10,514.2	-11.2%
Direct Retail Sales	9,472.3	9,562.4	1.0%	9,227.9	9,392.7	1.8%
Gross Transaction Revenue (R\$ million)	2,108.1	2,475.3	17.4%	3,871.8	4,583.6	18.4%
Retail	1,410.4	1,694.3	20.1%	2,667.1	3,138.6	17.7%
Direct Retail Sales	697.8	781.0	11.9%	1,204.7	1,445.0	19.9%
Average Price (R\$)	170,078	174,761	2.8%	163,472	167,859	2.7%
Retail	183,520	184,623	0.6%	177,323	173,354	-2.2%
Direct Retail Sales	148,144	156,613	5.7%	139,370	157,047	12.7%

- **Sales volume** totaled **14,164 units** in 2Q26, **up 14.3% y/y**, supported by portfolio diversification — growth in line with the market¹ in 1H26, a six-month period that mitigates timing differences between vehicle sales and the corresponding registrations reported by Fenabre and ABLA.
- **Vehicle sales at mature stores increased 22.6% y/y** to **38** new vehicles per store per month in 2Q26, excluding the 13 stores opened less than one year ago. Across the entire network, the figure would be **36** vehicles (**+16.9% y/y**), compared with guidance of 37 vehicles per store for 2027;
- **Gross transacted revenue²** increased **17.4% y/y** in 2Q26 to **R\$ 2.5 billion**, with no increase in the number of stores. Direct retail sales — which generate commission revenue, carry higher margins, and require less working capital — increased **11.9% y/y**, counting on an average ticket increase of **5.7% y/y**;
- **Gross Profit increased 12.2% y/y** in 2Q26, with a gross margin of **9.1% (-0.4 p.p. y/y)**, reflecting the strategy to accelerate inventory turnover in the period.

(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 (% 2Q26 CONSOLIDATED)

GROSS
REVENUE



GROSS
PROFIT



OPERATING INDICATORS 2Q26

VEHICLES / MATURE
STORE
MONTH

21un. +23.5% y/y

VEHICLES / STORE
MONTH

20un. +14.2% y/y

AVERAGE PRICE

R\$ 104.8 k
+14.8% y/y

GROSS PROFIT / VEHICLE

R\$ 8,486
+2.5% y/y

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

Table 4:

Used Vehicles	2Q25	2Q26	Δ YoY	1H25	1H26	Δ YoY
Vehicles Sold Excluding Seu Carro (units)	6,950	7,756	11.6%	13,450	15,750	17.1%
Number of Vehicles Sold (units)	8,188	7,769	-5.1%	15,609	16,133	3.4%
Used-to-New Sales Ratio Excluding Seu Carro	0.6x	0.5x	-0.1x	0.6x	0.6x	0.0x
Wholesale (%)	38.3%	34.8%	-3.4 p.p.	36.8%	36.2%	-0.6 p.p.
Gross Revenue (R\$ million)	747.3	814.0	8.9%	1,363.2	1,621.0	18.9%
Average Selling Price (R\$)	91,263.7	104,769.9	14.8%	87,333.4	100,477.7	15.1%
Gross Profit (R\$ million)	67.8	65.9	-2.8%	124.4	128.2	3.1%
Gross Margin (%)	9.3%	8.4%	-0.9 p.p.	9.4%	8.2%	-1.3 p.p.
Gross Profit per Vehicle Sold (R\$)	8,282.9	8,485.9	2.5%	7,971.1	7,948.8	-0.3%

- Used vehicle sales at mature stores increased 23.5% y/y to 21 used vehicles per store per month in 2Q26, excluding the 13 stores opened less than one year ago. Across the entire network, the figure would be 20 vehicles (+14.2% y/y). Sales volume totaled 7,756 units in 2Q26, up 11.6% y/y, excluding Seu Carro volumes from both comparison periods¹. Volume growth outpaced the market² by 6.4 p.p.;
- The used-to-new ratio ended the quarter at 0.5x, compared with the 1.0x assumption underlying the 2027 guidance, reflecting strong growth in new vehicle sales;
- Gross revenue increased 8.9% y/y in 2Q26 to R\$ 814.0 million, with the average selling price rising to R\$ 104.8 thousand (+14.8% y/y), driven by a higher share of luxury vehicles and the closure of the Seu Carro operation, which focused on entry-level vehicles with lower average selling price;
- Gross Profit decreased 2.8% y/y in 2Q26 to R\$ 65.9 million, with gross margin of 8.4% (-0.9 p.p. y/y) and gross profit per vehicle of R\$ 8,486 (+2.5% y/y). The inventory renewal carried out in 1Q26 allowed us to enter the quarter with a better-targeted product mix and faster inventory turnover, which, combined with a lower share of wholesale sales, increased profitability per vehicle.

Stores and teams prepared to sell more used vehicles: With only 0.3% market share, AUTOMOB operates in a market where more than 13 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) Excludes 1,238 vehicles sold by the discontinued Seu Carro operation in 2Q25 and 13 vehicles in 2Q26; (2) Compares used vehicle sales (including showroom and wholesale sales) with data reported by FENAUTO.

3) LIGHT VEHICLES



3) b. USED LIGHT VEHICLES

USED LIGHT VEHICLES (% 2Q26 CONSOLIDATED)

GROSS
REVENUE

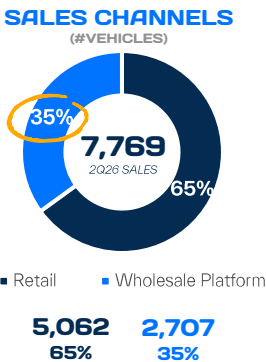
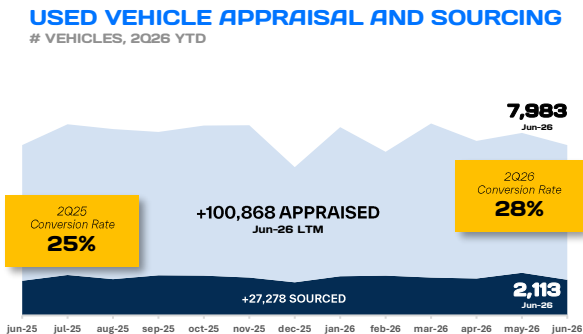


GROSS
PROFIT



BRAZIL'S LARGEST RESALE AND APPRAISAL DESK ¹

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



- **Appraisal and wholesale desk, the largest in Brazil:** a proprietary platform that connects new vehicle sales to the used vehicle cycle: (i) secures inventory at competitive cost through appraisal and sourcing and (ii) reduces reliance on auctions and traditional retail channels through wholesale sales;
- Over the last twelve months, the desk conducted more than **100 thousand appraisals** and **sourced 27 thousand** vehicles, representing an appraisal-to-sourcing conversion rate of 27%. In 2Q26, the conversion rate was **28%**, compared with **25%** in 2Q25;
- **Trade-ins** — acquiring a customer’s used vehicle as part of the purchase of a new or used vehicle — were involved in **48%** of new and used vehicle sales and are a key factor in both sourcing inventory at competitive cost and converting new sales, as the trade-in represents a significant portion of the purchase consideration and is a high-value asset;
- On the disposition side, the desk directs each vehicle to the channel offering the highest return, combining direct wholesale sales to dealers with the disposal of vehicles that have not sold within the target timeframe through the showroom channel;
- The margin on **direct wholesale sales** was **9.2%** in 2Q26, similar to the **8.4%** margin on used vehicle sales in the quarter;
- The combination of the appraisal and wholesale desk’s activities keeps inventory turnover below 90 days and enables a **more targeted vehicle mix**, reducing **inventory carrying costs**.

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

3) LIGHT VEHICLES



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

LIGHT VEHICLES - F&I AND ADD-ON PRODUCTS AND SERVICES
(% 2Q26 CONSOLIDATED)

GROSS REVENUE



GROSS PROFIT



BRAZIL'S LARGEST FINANCING DESK

GROSS REVENUE / VEHICLE

R\$ 3,117
+15.3% y/y

2027 Guidance
R\$ 3,900

CREDIT

FINANCED VOLUME LTM

R\$ 2.6 Bn
+29.1% y/y

CONSORTIUM SALES¹

R\$ 270 Mn
Backlog of Unawarded Consortium Shares

ADD-ON PRODUCTS

BROAD PORTFOLIO

24 products
6 exclusive AUTOMOB

PENETRATION

1.4 product / vehicle

PROFITABILITY (2Q26 vs. 2Q24)

NEW VEHICLES

-1 bps (stable)

USED VEHICLES

+368 bps

Table 5:

Light Vehicles – F&I (R\$ million)	2Q25	2Q26	Δ YoY	1H25	1H26	Δ YoY
Gross Revenue	47.2	59.9	27.0%	88.3	123.8	40.3%
Revenue per Vehicle Sold (R\$)	2,703.1	3,116.9	15.3%	2,630.7	3,292.9	25.2%
Gross Income	41.7	55.3	32.5%	82.6	115.1	39.3%
Gross Profit per Vehicle Sold (R\$)	2,391.0	2,876.4	20.3%	2,461.2	3,060.0	24.3%

- **F&I gross revenue increased 27.0% y/y** in 2Q26 to R\$ 59.9 million, with gross profit of R\$ 55.3 million (+32.5% y/y), driven by higher vehicle sales and increased product penetration;
- **Gross revenue per vehicle reached R\$ 3,117 (+15.3% y/y)**, compared with guidance of R\$ 3,900 for 2027, with 1.4 products per vehicle and a portfolio of 24 products, including 6 exclusive to AUTOMOB;
- **Growth across all service lines**, particularly vehicle armoring (+85.0%) and insurance (+44.3%); financing remains the largest line (R\$ 24.9 million, +9.9% y/y);
- **Brazil's Largest Financing Desk: R\$ 2.6 billion** financed over the last twelve months (+29.1% y/y), supported by partnerships with banks, insurers, vehicle armoring companies, and consortium administrators. Unawarded consortium shares total R\$ 270 million, representing an important backlog of future vehicle sales in our stores network;
- **Profitability gains over the past two years: +368 bps** in used vehicles, reflecting greater origination scale.

GROSS REVENUE

R\$ million

	2Q26	Δ
Financing	24.9	↑ 9.9%
Registration Services	13.1	↑ 24.8%
Insurance	10.3	↑ 44.3%
Armoring	10.1	↑ 85.0%
Consortium Products	1.5	↑ 6.6%
Total	60.0	↑ 27.0%

(1) Total consortium portfolio of R\$380 MM, including contemplated quotas; (2) Includes only used vehicle sales through the showroom channel, as wholesale sales do not include F&I services.

3) LIGHT VEHICLES



3) d. LIGHT VEHICLES - AFTER SALES

LIGHT VEHICLES – AFTER-SALES (% 2Q26 CONSOLIDATED)

GROSS
REVENUE



GROSS
PROFIT



PARTS AND SERVICES

(% Gross Profit After Sales)

Parts

Services

68%

32%

PARTS

GROSS REVENUE

R\$ 254.2 Mn
+9.5% y/y

GROSS MARGIN

34.9%
+0.7 p.p. y/y

SERVICES

GROSS REVENUE

R\$ 68.0 Mn
+21.9% y/y

GROSS MARGIN

62.6%
+0.3 p.p. y/y

PRODUCTIVITY INDICATORS 2Q26

GROSS REVENUE /
EMPLOYEE¹

R\$ 24,874
+23.2% y/y

NEW VEHICLE PRE-DELIVERY
INSPECTION (PDI)
AT AUTOMOTIVE REPAIR CENTERS²

84%
1H26

NPS AFTER SALES

84.0
Zone of Excellence

Table 6:

Light Vehicles – After-Sales (R\$ million)	2Q25	2Q26	Δ YoY	1H25	1H26	Δ YoY
Gross Revenue	287.9	322.3	11.9%	559.3	617.2	10.4%
Gross Income	105.3	121.2	15.1%	205.5	233.9	13.8%
Gross Margin (%)	39.6%	40.8%	1.2 p.p.	40.0%	40.9%	0.9 p.p.

- **After-sales gross revenue increased 11.9% y/y** in 2Q26 to **R\$ 322.3 million**, supported by the growing base of vehicles sold and higher traffic at service centers;
- **Parts** generated gross revenue of **R\$ 254.2 million (+9.5% y/y)** and a gross margin of 34.9% (**+0.7 p.p. y/y**), reflecting greater purchasing scale and improved management of obsolete inventory;
- **Services** generated gross revenue of **R\$ 68.0 million (+21.9% y/y)** and a gross margin of 62.6% (**+0.3 p.p. y/y**), driven by higher service center utilization and increased labor productivity;
- **Higher productivity**, reflected in gross revenue per employee of **R\$ 24,874 (+23.2% y/y)** – a result of price adjustments, process improvements, and revenue expansion with the same workforce – as well as the increase in new vehicle preparation (PDI) services performed;
- **Gross Profit increased 15.1% y/y** in 2Q26 to **R\$ 121.2 million**, with a gross margin of 40.8% (**+1.2 p.p. y/y**), driven by a higher share of services in the mix and increased productivity;
- **Structural growth opportunity**: the addressable market expands with every new vehicle sold, while greater systems and CRM integration, combined with expanded service center capacity, supports simultaneous revenue and margin growth in parts and services.

There are opportunities to **further leverage investments already made**, such as our automotive repair centers, while also **exploring new products and services** — some of which have been in the pilot phase since August 2026, including extended service center hours and at-home services.

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

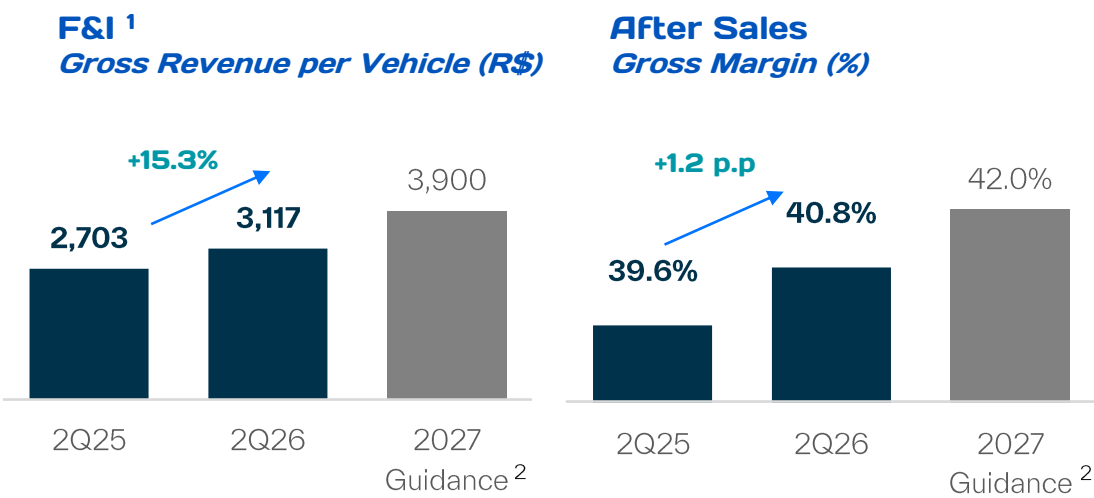


3) LIGHT VEHICLES

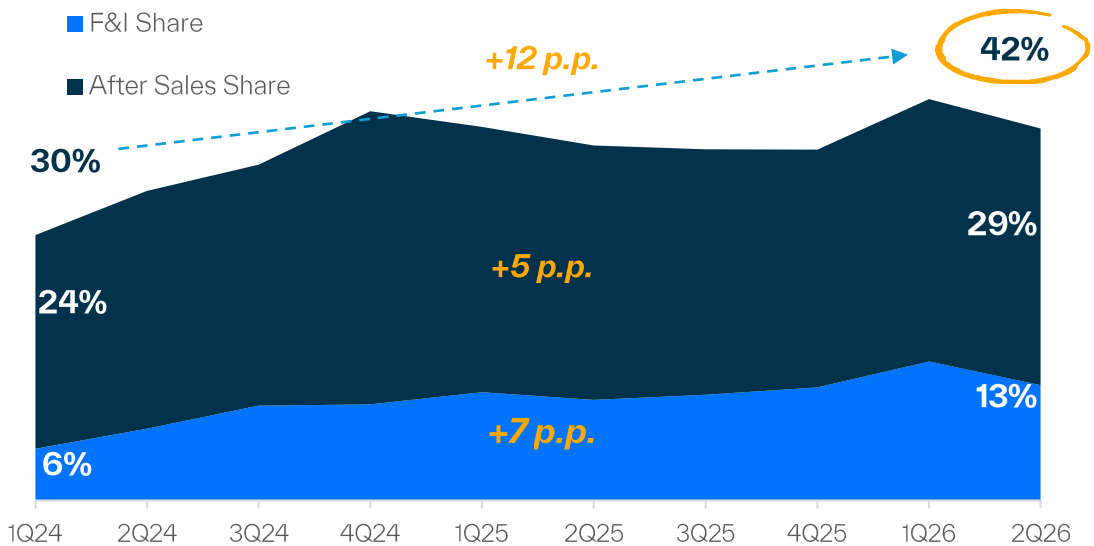
3) e. CONSOLIDATED GROSS PROFIT ANALYSIS

Service Mix Increases Gross Profit per Vehicle: Resilience, Customer Loyalty, and Higher Margins

Gross revenue per vehicle and margin trends



Higher-margin services mix contribution Increases 12 p.p. in two years (% of Gross profit of light vehicles)



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



4) HEAVY VEHICLES



4) a. TRUCKS AND BUSES

HEAVY VEHICLES - TRUCKS AND BUSES (% 2Q26 CONSOLIDATED)

GROSS
REVENUE



GROSS
PROFIT



TRUCKS AND BUSES PERFORMANCE

Sales volume

Source: ACAV ¹

MARKET - 2Q26

-2.7% a/a

-20% y/y in 1Q26 (under recovery)

VOLKSWAGEN - 2Q26

+5.9% y/y

Strong and Competitive Portfolio

AUTOMOB - 2Q26

+17.6% y/y

Strong Performance Within Each Brand

AUTOMOB vs. MARKET

+20.3 p.p.

OPERATING INDICATORS

Quality of AUTOMOB's mix



REVENUE MIX

After Sales

Vehicle sales

GROSS MARGIN AFTER SALES

34.6% (+1.6 p.p. y/y)

GROSS PROFIT / VEHICLE R\$ / Vehicle

R\$ 30,644

Table 7:

Trucks and Buses	2Q25	2Q26	Δ YoY	1H25	1H26	Δ YoY
Number of Trucks and Buses Sold (units)	1,981.0	2,329.0	17.6%	3,666.0	3,901.0	6.4%
Gross Revenue (R\$ million)	418.8	488.1	16.5%	983.9	889.3	-9.6%
Gross Profit (R\$ million)	75.5	71.4	-5.4%	159	134	-15.5%
Gross Margin (%)	20.0%	16.6%	-3.4 p.p.	17.9%	17.1%	-0.8 p.p.
Gross Profit per Vehicle Sold (R\$)	38,092.4	30,643.8	-19.6%	43,266	34,376	-20.5%

- **Sales volume totaled 2,329 units in 2Q26 (+17.6% y/y)**, in a market that declined **2.7%** during the period — outperforming the sector by **20.3 p.p.**;
- **Renewal of the Move Brasil Program (+R\$ 20 billion** and the inclusion of buses and equipment) and the normalization of credit disbursements unlocked pent-up demand, which the Company was able to capture through its nationwide reach and ready inventory;
- **Revenue increased 16.5% y/y**, as a result of the competitiveness of the product portfolio, available inventory, capillarity and long history of customer relationship;
- **Gross profit of R\$ 71.4 million (-5.4% y/y)**, with a gross margin of **16.6% (-3.4 p.p. y/y)**: the year-over-year comparison is distorted by the accounting for the automaker's extraordinary performance bonus of **R\$ 5 million** in 2Q25 and for large direct sales contracts negotiated with more competitive margins in this quarter;
- **After-sales is the key driver of resilience and profitability**: it already accounts for **20%** of segment revenue, with a gross margin of **34.6% (+1.6 p.p. y/y)**.

(1) National registration bulletin of ACAV - Brazilian Association of Volkswagen Truck & Bus Dealers.



4) HEAVY VEHICLES



4) b. AGRICULTURE AND MACHINERY

HEAVY VEHICLES – AGRICULTURE AND MACHINERY (% 2Q26 CONSOLIDATED)

GROSS
REVENUE



GROSS PROFIT



AGRICULTURE AND MACHINERY PERFORMANCE

AGRICULTURE MARKET¹
Volume - 2Q26
-19.1% y/y
Decline in Machinery Sales

CONSTRUCTION
EQUIPMENT MARKET²
Volume - 2Q26
-19.3% y/y
Decline in Machinery Sales

AUTOMOB
Agriculture & Machinery
2Q26 Volume
-24.4% y/y
Market + Focus on profitability

AUTOMOB
GROSS PROFIT / MACHINE
R\$ / Machine
R\$ 83,923
+63.3% y/y

Table 8:

Agriculture and Machinery	2Q25	2Q26	Δ YoY	1H25	1H26	Δ YoY
Number of Agriculture and Machinery Sold (Units)	446.0	337.0	-24.4%	887.0	629.0	-29.1%
Average Price (R\$ 000)	631.0	660.9	4.7%	640.0	730.5	14.2%
Gross Revenue (R\$ million)	281.4	222.7	-20.9%	567.7	459.5	-19.1%
Gross Profit (R\$ million)	9.2	28.3	206.1%	23.4	38.3	63.8%
Gross Margin (%)	3.7%	14.4%	10.7 p.p.	4.7%	9.4%	4.8 p.p.
Comparable Gross Profit (R\$ mn)	22.9	28.3	23.4%	52.4	51.5	-1.8%
Comparable Gross Margin (%)	9.2%	14.4%	5.2 p.p.	10.4%	12.7%	2.3 p.p.
Gross Profit per Vehicle Sold (R\$)	20,714.9	83,922.9	305.1%	26,381.5	60,925.9	130.9%

- **Market remains challenging:** sales totaled **337** units in 2Q26 (**-24.4% y/y**, but **+15.4% q/q**), with gross revenue of **R\$ 222.7 million** (**-20.9% y/y**) and an average selling price of **R\$ 660.9 thousand** (**+4.7% y/y**);
- **Gross profit reached R\$ 28.3 million** in 2Q26, with a gross margin of **14.4%** and gross profit per unit of **R\$ 83.9 thousand**;
- **Gross margin increased 5.2 p.p. y/y on a comparable basis**, from **9.2%** in 2Q25 to **14.4%** in 2Q26, reflecting the new commercial policy and an improved mix. In 2Q26, to provide a clearer view of the business, payroll expenses for administrative (non-productive) employees were reclassified from cost of goods sold to operating expenses, with no impact on EBIT, EBITDA, or Net Income;
- **New Commercial Policy supports margin recovery:** renegotiation of incentives with OEMs, on-demand purchasing, service price adjustments, and a reduction in paid inventory.

In the Agriculture and 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 agriculture, with natural advantages, scale, productivity, and strong growth potential.

(1) Source: AGCO – AEM (International Association of Machinery and Equipment Industries); (2) Source: ABIMAQ – Industry 2026 in the states of RS, MT and MS, excluding purchases of machinery made by the Government (210 in 2Q26 and 24 in 2Q25); (3) The payroll of administrative employees (non-productive) came out of the cost of goods sold and became part of operating expenses, with no effect on EBIT, EBITDA and Net Income.



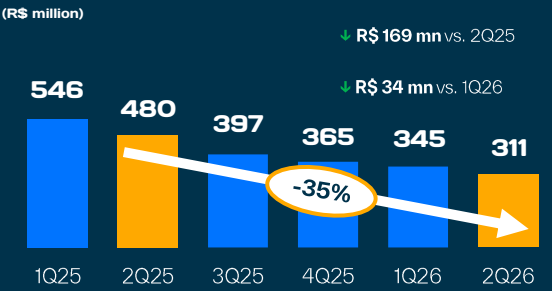
4) HEAVY VEHICLES

4) b. AGRICULTURE AND MACHINERY

ACTIONS AND IMPROVEMENTS

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

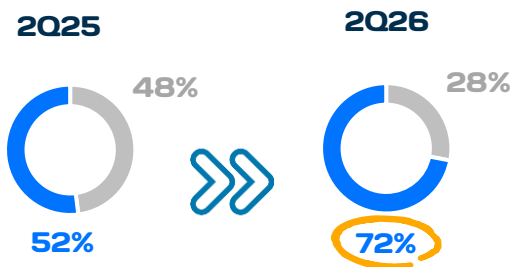
AGRICULTURE PAID INVENTORY



AGRICULTURE GROSS REVENUE MIX

% MACHINES SOLD

■ Paid ■ Unpaid

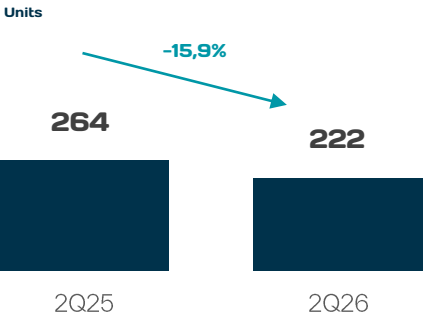


- More representative new inventory (under OEM grace period - Unpaid)
- Lower paid machinery inventory
- Double-digit gross margin for sales of new machines that are not in inventory

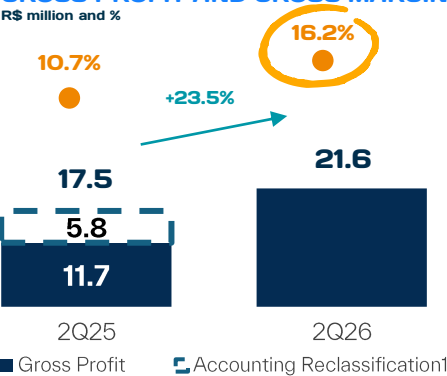
UPDATED EQUIPMENT WITH BALANCED MARGINS

AGRICULTURE - 2Q26 VS. 2Q25

RETAIL VOLUME



GROSS PROFIT AND GROSS MARGIN



(1) The payroll of administrative employees (non-productive) came out of the cost of goods sold and became part of operating expenses, with no effect on EBIT, EBITDA and Net Income.

5) AUTOMOB - CONSOLIDATED



5) a. GROSS AND NET REVENUE

Table 9:

Consolidated Revenue (R\$ million)	2Q25	2Q26	Δ YoY	1H25	1H26	Δ YoY
(=) Consolidated Gross Revenue	3,257.2	3,681.6	13.0%	6,342.0	6,989.7	10.2%
Light Vehicles	2,556.9	2,970.8	16.2%	4,790.4	5,640.8	17.8%
Trucks and Buses	418.8	488.1	16.5%	983.9	889.3	-9.6%
Agriculture and Machinery	281.4	222.7	-20.9%	567.7	459.5	-19.1%
(-) Deductions from Gross Revenue	(169.8)	(226.5)	33.4%	(346.8)	(408.1)	17.7%
(=) Net Revenue	3,087.3	3,455.1	11.9%	5,995.2	6,581.6	9.8%

- **Consolidated Gross Revenue increased 13.0% y/y** in 2Q26 to **R\$ 3,681.6 million**;
- **Light Vehicles and Trucks and Buses drove the increase:** Light Vehicles generated **R\$ 2,970.8 million (+16.2% y/y)** and Trucks and Buses **R\$ 488.1 million (+16.5% y/y)**, more than offsetting the decline in Agriculture and Machinery **(-20.9% y/y)**.
- **Net revenue totaled R\$ 3,455.1 million (+11.9% y/y)**, as a result of the diversification of the revenue base and growth in the main businesses.

5) b. GROSS PROFIT AND MARGIN

Table 10:

Gross Profit (R\$ million) and Consolidated Gross Margin (%)	2Q25	2Q26	Δ YoY	1H25	1H26	Δ YoY
Light Vehicles	366.5	423.9	15.6%	700.7	804.0	14.7%
Gross Margin (%)	14.9%	15.0%	0.1 p.p.	15.2%	14.9%	-0.3 p.p.
Heavy Vehicles	84.7	99.7	17.7%	182.0	172.4	-5.3%
Gross Margin (%)	13.5%	15.9%	2.4 p.p.	13.1%	14.5%	1.4 p.p.
Consolidated Gross Profit	451.2	523.6	16.0%	882.7	976.4	10.6%
Gross Margin (%)	14.6%	15.2%	0.5 p.p.	14.7%	14.8%	0.1 p.p.

- **Consolidated Gross Profit increased 16.0% y/y** in 2Q26 to **R\$ 523.6 million**, with a gross margin of **15.2% (+0.5 p.p. y/y)**;
- **Light Vehicles increased gross profit** to **R\$ 423.9 million (+15.6% y/y)**, with a gross margin of **15.0% (+0.1 p.p. y/y)**;
- **Heavy Vehicles drove profitability gains**, with gross profit of **R\$ 99.7 million (+17.7% y/y)** and a gross margin of 15.9% **(+2.4 p.p. y/y)**, driven by improved margins in the Agriculture and Machinery segment – from **9.2%** in 2Q25 to **14.4%** in 2Q26;



5) c. OPERATING EXPENSES, EBIT AND EBITDA

Table 11:

Operating Expenses, EBIT and EBITDA (R\$ million)	2Q25	2Q26	Δ YoY	1H25	1H26	Δ YoY
Commercial and Administrative Expenses	(400.8)	(486.2)	21.3%	(749.2)	(892.5)	19.1%
% of Consolidated Net Revenue	13.0%	14.1%	1.1 p.p.	12.5%	13.6%	1.1 p.p.
Other Operating Revenue (Expenses)	13.0	41.4	218.8%	20.9	76.3	265.0%
% of Consolidated Net Revenue	0.4%	1.2%	0.8 p.p.	0.3%	1.2%	0.8 p.p.
Total Operating Expenses – Consolidated	(387.8)	(444.8)	14.7%	(728.3)	(816.2)	12.1%
% of Consolidated Net Revenue	12.6%	12.9%	0.3 p.p.	12.1%	12.4%	0.3 p.p.
EBIT	63.4	78.8	24.2%	154.4	160.2	3.8%
EBIT Margin (%)	2.1%	2.3%	0.2 p.p.	2.6%	2.4%	-0.1 p.p.
Depreciation and Amortization (R\$ million)	52.5	57.4	9.3%	106.8	112.6	5.4%
EBITDA	115.9	136.1	17.4%	261.2	272.9	4.4%
EBITDA Margin (%)	3.8%	3.9%	0.2 p.p.	4.4%	4.1%	-0.2 p.p.
Adjusted EBIT	66.2	89.6	35.4%	157.3	185.5	17.9%
Adjusted EBIT Margin (%)	2.1%	2.6%	0.5 p.p.	2.6%	2.8%	0.2 p.p.
Adjusted EBITDA	110.3	137.8	24.8%	250.8	281.1	12.1%
Adjusted EBITDA Margin (%)	3.6%	4.0%	0.4 p.p.	4.2%	4.3%	0.1 p.p.

- **Commercial and Administrative expenses increased 21.3% y/y to R\$ 486.2 million**, mainly due to integration expenses that were non-recurring, non-cash and related to prior periods;
- **Other operating revenue increased from R\$ 13.0 million in 2Q25 to R\$ 41.4 million in 2Q26**, primarily due to two items in 2Q26: (i) a gain on the sale of non-operating land; and (ii) the accounting write-off of the Seu Carro operation;
- **Adjusted EBITDA increased 24.8% y/y to R\$ 137.8 million**, with an adjusted margin of **4.0% (+0.4 p.p. y/y)**, reflecting greater fixed cost and expense absorption on a larger revenue base and **excluding both positive and negative non-recurring effects** totaling **R\$ 1.6 million**.

In line with the guidance published by the Company in November 2025, our objective is to expand operating margins, primarily through (i) growth in new and used light vehicle sales at existing points of sale; (ii) growth in higher-margin services; and (iii) greater efficiency in Agriculture and Machinery — levers that, together, improve the absorption of consolidated fixed costs and expenses.



5) d. FINANCIAL PROFIT & LOSS

Table 12:

Financial Profit & Loss (R\$ million)	2Q25	2Q26	Δ YoY	1H25	1H26	Δ YoY
Financial Revenue	39.3	23.2	-41.1%	74.2	47.6	-35.9%
Financial Expenses	(165.0)	(167.8)	1.7%	(310.1)	(315.8)	1.8%
Net Financial Result	(125.7)	(144.6)	15.0%	(235.9)	(268.2)	13.7%
Interest on lease liabilities (IFRS 16)	(13.8)	(13.6)	-1.2%	(25.3)	(26.5)	4.8%
Net Financial Result including IFRS 16	(139.5)	(158.2)	13.4%	(261.2)	(294.7)	12.8%

- **Net Financial Result was negative R\$ 158.2 million** in 2Q26, **13.4% higher** than in 2Q25;
- **Financial Expenses virtually stable** at **R\$ 167.8 million (+1.7% y/y)**, reflecting broadly stable gross debt and average CDI rates compared with the prior-year period;
- **Financial Revenue totaled R\$ 23.2 million (-41.1% y/y)**, reflecting a lower average cash position than in 2Q25 and consequently lower returns on financial investments;
- **Compared with 1Q26**, the **16.0%** increase reflects a **7.4%** increase in net debt — mainly due to higher vehicle purchases during the period — as well as the comparison base, as 1Q26 included **R\$ 6.0 million** in non-recurring inflation adjustments on tax credits.

5) e. NET PROFIT (LOSS)

Table 13:

Net Income (R\$ million)	2Q25	2Q26	Δ YoY	1H25	1H26	Δ YoY
Income Before Income Taxes (IR and CSLL)	(76.0)	(79.5)	4.5%	(106.8)	(134.5)	26.0%
Current Income Tax and Social Contribution	(5.9)	2.4	n.a.	(14.4)	(3.9)	-72.8%
Deferred Income Tax and Social Contribution	43.3	(18.0)	n.a.	57.5	(13.4)	n.a.
Net Profit (Loss)	(38.6)	(95.0)	145.9%	(63.7)	(151.8)	138.5%
Net Margin (%)	(1.3%)	(2.8%)	-1.5 p.p.	(1.1%)	(2.3%)	-1.2 p.p.
Adjusted Net Profit (Loss)	(36.8)	(87.5)	137.5%	(61.0)	(134.7)	121.0%
Adjusted Net Margin (%)	(1.2%)	(2.5%)	-1.3 p.p.	(1.0%)	(2.0%)	-1.0 p.p.

- **Net Loss of R\$ 95.0 million** in 2Q26;
- **Adjusted Net Loss of R\$ 87.5 million**, excluding **R\$ 1.5 million** in non-recurring items and the **R\$ 6.0 million** PPA effect;
- **The R\$ 50.7 million y/y change was driven by non-operating items**: the **R\$ 15.4 million** increase in EBIT was more than offset by a **R\$ 18.7 million** increase in net financial expenses and a **R\$ 53.0 million** change in income taxes. Compared with 2Q25, deferred income taxes changed by **R\$ 61.3 million**, primarily due to the standardization of accounting practices across Group companies and prior-period tax credits recognized in 2Q25, with no cash impact and no recurrence in 2Q26.



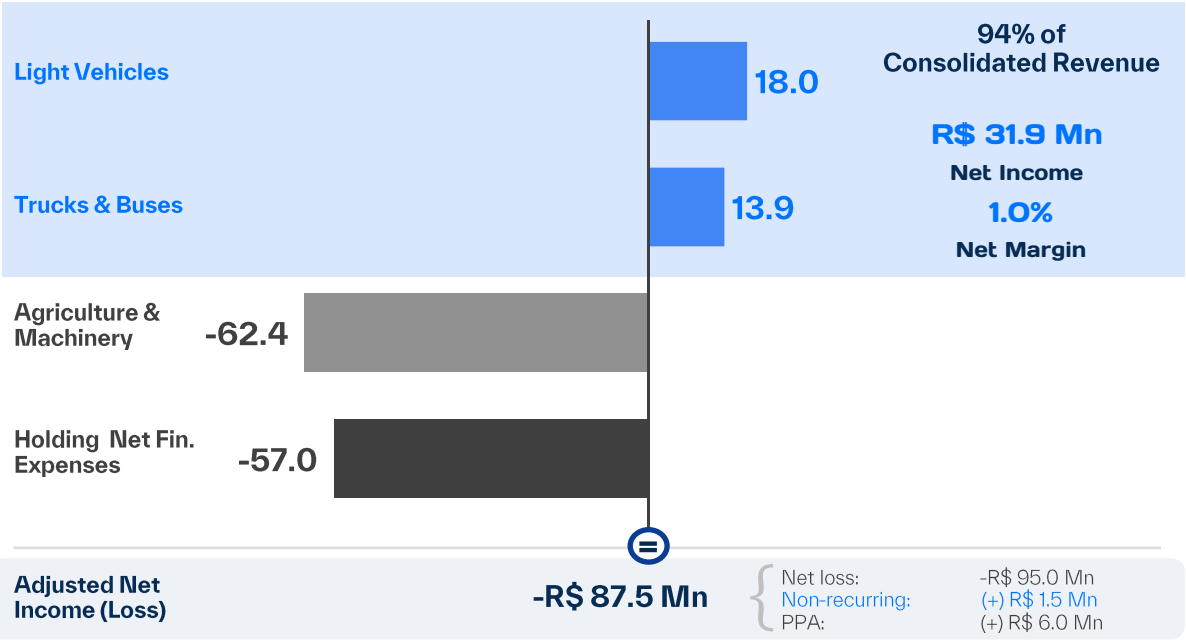
5) AUTOMOB - CONSOLIDATED

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

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

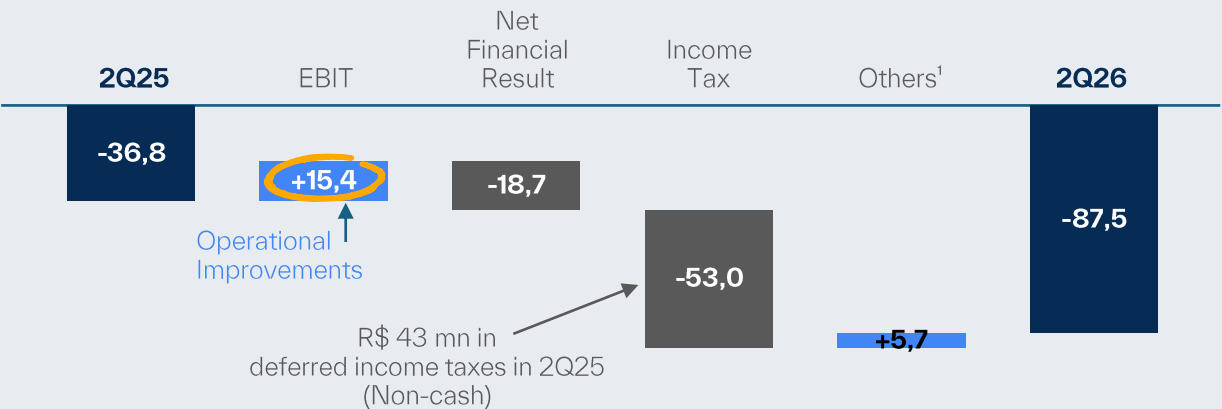
ADJUSTED NET PROFIT (LOSS) 2Q26

(R\$ million)



ADJUSTED NET LOSS - 2Q25 → 2Q26

(R\$ million)



NON-RECURRING ITEMS 2Q26: R\$ 1.5 MN

- **Sale of land:** (+) R\$ 25.7 mn – Monetization of a non-operating asset, with a new store in a strategic location
- **Closure of Seu Carro:** (-) R\$ 7.3 mn – Accounting write-off of leasehold improvements and other items, of which R\$ 6.5 mn was non-cash
- **Other non-recurring items:** (-) R\$ 19.9 mn – Prior-period, non-cash integration costs and expenses



5) g. INVESTMENTS

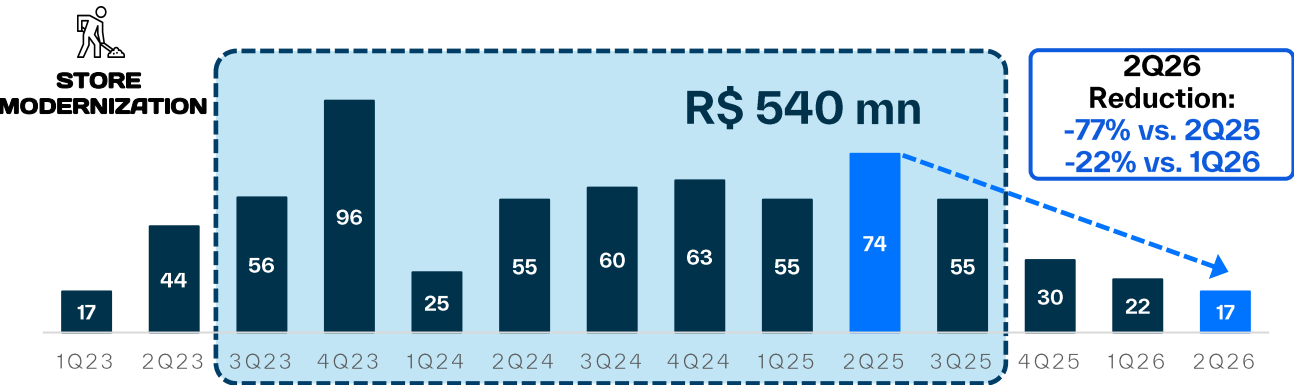


Table 14:

Investments	2Q25	2Q26	Δ YoY	1H25	1H26	Δ YoY
Expansion/Maintenance (R\$ million)	63.1	19.8	-68.6%	102.2	38.1	-62.7%
Test drive vehicles (R\$ million)	42.4	59.0	39.2%	81,8	104,8	28.1%
Gross Investment (R\$ million)	105.5	78.8	-25.3%	184.0	143.0	-22.3%
Asset Sales (R\$ million)	(31.3)	(61.5)	96.6%	(54.5)	(103.6)	90.1%
Net CAPEX (R\$ million)	74.2	17.3	-76.7%	129.5	39.4	-69.6%

- Net CAPEX totaled **R\$ 17.3 million** in 2Q26, down 77% versus 2Q25 — the lowest level in the past three years, due to the store's refurbishments cycle conclusion.
- **AUTOMOB**'s store network is now modernized and aligned with its strategic plan to maximize sales of new and used vehicles in existent stores.

5) h. WORKING CAPITAL

Table 15:

Working Capital (R\$ million)	2Q25	2Q26	Δ YoY
Accounts Receivable	770	973	26.4%
(+) Average Collection Period (Days)	22	25	12.9%
Inventory	2,804	2,477	-11.7%
(+) Average Inventory Period (Days) ¹	81	68	-15.6%
Accounts Payable (Suppliers)	1,853	2,250	21.4%
(-) Average Payment Term (Days) ²	63	69	9.2%
(=) Cash Conversion Cycle (Days) ³	40	24	-38.9%

We reduced **consolidated paid inventory** by **31%** in 2Q26 versus 2Q25, representing a year-over-year reduction of **R\$ 374 million**. Significant optimization opportunities remain, and in addition to **Agriculture and Machinery**, we are also taking steps to improve inventory efficiency in Light Vehicles, particularly new vehicles, which offer further value creation opportunities in the coming periods.

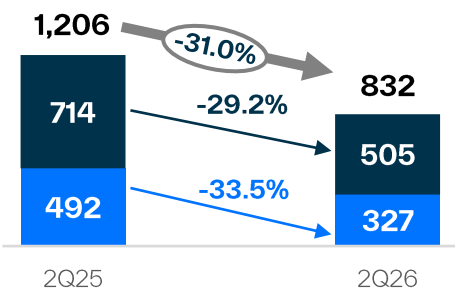
(1) Excludes cut-off, vehicles and parts in transit, and impairment effects; (2) Includes Floorplan balance in accounts payable; ; (3) Excludes the sale of real estate (asset sale), as disclosed in the [Material Fact dated May 25, 2026](#).



5) h. WORKING CAPITAL

PAID INVENTORY
(R\$ million)

Light Vehicles Heavy Vehicles

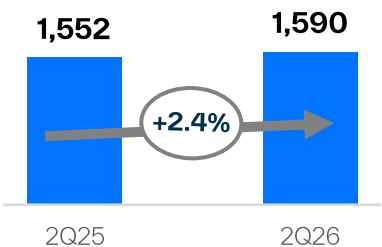


Paid Inventory:
↓ R\$ 374 mn vs. 2Q25

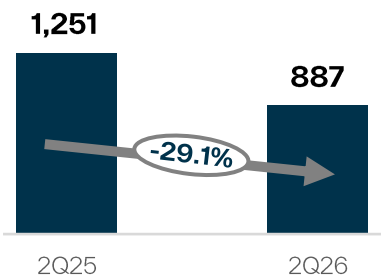
CONSOLIDATED INVENTORY
(R\$ million)

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

Light Vehicles



Heavy Vehicles



WORKING CAPITAL - CONSOLIDATED

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

STRATEGIC HIGHLIGHTS

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



5) i. INDEBTEDNESS AND LEVERAGE

Table 16:

Indebtedness and Leverage (R\$ million)	2Q25	2Q26	Δ YoY
Short term	68.7	294,9	329.2%
Long Term	2,421.4	2,196.2	-9.3%
Gross Debt	2,490.1	2,491.2	0.0%
Average cost of gross debt (p.a.)	17.6%	17.0%	(0.6) p.p
Average term of gross debt (years)	2.7	2.5	-0.2
Cash	471.0	483.2	2.6%
Net Debt	2,019.2	2,007.9	-0.6%
Average After-Tax Net Debt Cost (p.a.)	11.6%	11.2%	(0.4) p.p.
Adjusted EBITDA	531.7	559.1	5.2%
Adjusted Net Debt/EBITDA	3.8x	3.6x	-0.2x

- Our main priority remains on the 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 the SIMPAR holding company, stood at 3.6x at the end of June 2026, down from 3.8x in June 2025;
- **Leverage** would be 2.2x when excluding paid inventory¹ to OEMs (vehicles that will convert into cash when sold).

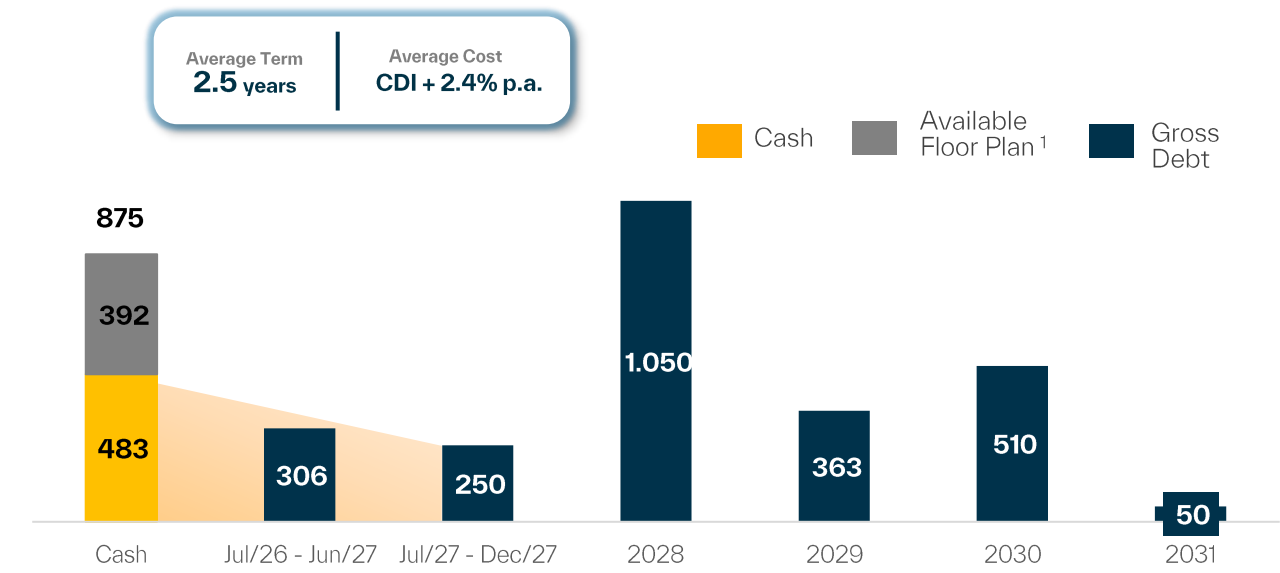
Covenants:

- **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: light and heavy vehicles in inventory that have been paid for to OEMs and will be converted into cash when sold.



5) j. GROSS DEBT AMORTIZATION SCHEDULE



(1) Available Floor Plan: Credit line provided by OEMs with a grace period for the purchase of new vehicles;

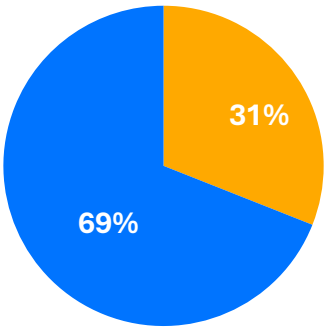
6) CAPITAL MARKET

STOCK PERFORMANCE

As of June 30, 2026, AUTOMOB (AMOB3) shares were trading at R\$12.61 per share, representing a market value of R\$478 million, based on 37,886,057 shares.

Shareholding Structure

Individual Institutional



Notes: (1) Includes direct and indirect ownership interests; (2) Includes AUTOMOB minority interests.



7) STRATEGIC PILLARS

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

	METRIC	2025	2026	2027 GUIDANCE
NEW VEHICLES	PER STORE PER MONTH	31 ▲ 16.9%	36	37
USED VEHICLES	USED / NEW RATIO	0.6x ▼ 0.1x	0.5x	1.0x
F&I	GROSS REVENUE PER VEHICLE (R\$)	2,703 ▲ 15.3%	3,117	3,900
AFTER-SALES	GROSS MARGIN	39.6% ▲ 1.2 p.p.	40.8%	42.0%
AGRICULTURE & MACHINERY	GROSS MARGIN	9.2% ▲ 5.2 p.p.	14.4%	16.0%

Evolution in 4 out of 5 assumptions of the 2027 Guidance



Continue the expansion of sales per store in **NEW** and **USED** vehicles



Optimize the store portfolio: dividing points between brands, respecting the independence of each automaker



Expand the services' penetration (F&I and after-sales), increasing **loyalty** and **profitability**



Reduce expenses after systemic integration: capturing of synergies kicks-off in 3Q26



Recover AGRICULTURE profitability: discipline of costs and expenses and volume gain in new machines



Reduce the operating cash cycle: healthier inventories and lower paid inventory – focus on **TURNOVER**



Extract value from new products and services, combining **innovation** and **digitalization**



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



8) ESG - ENVIRONMENTAL, SOCIAL, AND GOVERNANCE PILLARS

In the second quarter of 2026, AUTOMOB continued to **advance** its ESG agenda, highlighted by the publication of its **Greenhouse Gas (GHG) Emissions Inventory**, the achievement of the **Gold Seal under the Brazilian GHG Protocol Program**, strengthened **climate management**, progress in **environmental regulatory compliance**, and the expansion of **circular economy** initiatives.

Climate Management and Greenhouse Gas (GHG) Emissions

In 2Q26, AUTOMOB published its **Greenhouse Gas (GHG) Emissions Inventory**, prepared in accordance with the **GHG Protocol** methodology and verified by an independent third party.

In recognition of the **quality, transparency, and reliability** of the information reported, the Company earned the **Gold Seal under the Brazilian GHG Protocol Program**.

During the quarter, AUTOMOB strengthened its **climate management processes** by engaging a **specialized platform** to monitor and consolidate **Scope 1, 2, and 3** emissions.

As part of its climate strategy, the Company continues to work toward its corporate target of reducing CO₂e emissions **by 5% annually**.

Environmental Management Systems and Certifications

During the period, AUTOMOB continued its initiatives to strengthen **corporate environmental management**, including progress toward meeting the requirements for implementing an Environmental Management System aligned with **ISO 14001**.

Circular Economy and Waste Management

During the period, approximately **122 thousand liters** of used lubricating oil were sent for **re-refining**. This process enables the **recovery of base oil** for reintroduction into the production chain, reducing the need to extract non-renewable natural resources and **mitigating the risk** of soil and water contamination.



8) ESG - ENVIRONMENTAL, SOCIAL, AND GOVERNANCE PILLARS

Social Pillar

In the social pillar, highlights include **workforce inclusion, diversity, and positive social impact** initiatives carried out by the SIMPAR Group and the **Júlio Simões Institute**.

Regulatory, Governance, and Environmental Compliance

During 2Q26, AUTOMOB continued to make progress with its **environmental and operational documentation compliance program**. As a result, its environmental regulatory compliance rate increased to approximately 76.5%, reflecting progress in obtaining and renewing **licenses and permits**.

Materiality and ESG Strategy

During the period, AUTOMOB **continued to incorporate** the results of its **double materiality** assessment into its ESG strategy.

Message to the Market

The results for the second quarter of 2026 reinforce AUTOMOB’s **commitment** to **sustainability, operational efficiency, and long-term value creation**.

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\$ Millions)		
	2Q25	2Q26
Gross Revenue	3,257.2	3,681.6
(-) Deductions from Revenue	(169.8)	(226.5)
(=) Net Revenue	3,087.3	3,455.1
(-) Total Costs	(2,636.1)	(2,931.6)
(=) Gross Profit	451.2	523.6
(-) Operational Expenses	(387.8)	(444.8)
(-) Comercial and Administrative Expenses	(400.8)	(486.2)
(-) Other Operational Revenue/Expenses	13.0	41.4
(=) Operating profit/loss before financial result (EBIT)	63.4	78.8
<i>EBIT Margin (%)</i>	<i>2.1%</i>	<i>2.3%</i>
(+) Financial income	39.3	23.2
(-) Financial expenses	(165.0)	(167.8)
(-) Interest on Right of Use (IFRS 16)	(13.8)	(13.6)
(-) Net Financial Result	(139.5)	(158.2)
(=) Profit/loss before income tax and social contribution	(76.0)	(79.5)
(-) Income tax – Current	(5.9)	2.4
(-) Income Tax – Differed	43.3	(18.0)
(=) Total income tax and social contribution	37.4	(15.6)
(=) Profit/Loss	(38.6)	(95.0)
<i>Total Net Margin (%)</i>	<i>-1.3%</i>	<i>-2.8%</i>
(+) D&A	52.5	57.4
EBITDA	115.9	136.1
<i>EBITDA Margin (%)</i>	<i>3.8%</i>	<i>3.9%</i>



9) EXHIBITS

BALANCE SHEET



ASSETS		
Current Assets	2Q25	2Q26
Cash and Cash Equivalents	147.0	193.9
Bonds, Securities and Investments	126.7	46.4
Derivative Financial Instruments	-	-
Accounts Receivable	766.0	965.5
Inventory	2,803.8	2,476.7
Taxes Receivable	226.2	142.8
Income Tax and Social Contribution Receivable	280.4	343.1
Prepaid Expenses	52.9	70.2
Advances to Third Parties	277.8	301.7
Other Assets	154.4	117.4
Total Current Assets	4,835.2	4,657.7
Non-Current Assets	2Q25	2Q26
Bonds, Securities and Investments	197.3	242.9
Derivative Financial Instruments	-	-
Accounts Receivable	3.6	7.0
Taxes Receivable	131.8	175.6
Fund for Dealership Capitalization	145.1	117.8
Deferred Income Tax and Social Contribution	344.2	332.2
Indemnity Assets	74.6	65.7
Court Deposits	38.4	46.3
Other Assets	98.3	217.5
Total Noncurrent Receivables	1,033.2	1,205.1
Investment	-	20.0
Gross Fixed Assets	2,076.3	2,128.9
Vehicles	196.0	204.8
Machinery and Equipment	109.1	117.2
Company-Owned Stores	313.2	271.6
Others	204.0	178.2
Leasehold Improvements – Third-Party Properties	476.4	589.7
Lease liabilities (IFRS 16)	777.6	767.4
Depreciation/Amortization	(612.5)	(769.6)
Vehicles	(40.3)	(48.2)
Machinery and Equipment	(56.8)	(57.4)
Company-Owned Stores	(32.5)	(38.8)
Others	(72.6)	(85.7)
Amortization of Leasehold Improvements – Third-Party Properties	(120.4)	(160.2)
Amortization of lease liabilities (IFRS 16)	(289.9)	(379.4)
Net Fixed Assets	1,463.8	1,359.3
Intangible Assets	1,439.8	1,439.9
Goodwill	262.5	262.5
Distribution Agreement	880.0	879.0
Brands	152.0	152.0
Software	24.4	25.5
Business Goodwill	102.0	102.0
Others	18.9	18.9
Amortization	(142.0)	(171.4)
Goodwill	-	-
Distribution Agreement	(95.7)	(120.2)
Brands	-	-
Software	(20.8)	(25.4)
Business Goodwill	(25.5)	(25.8)
Others	-	-
Net Intangible Assets	1,297.9	1,268.5
Total Non-Current Assets	3,794.9	3,852.9
Total Assets	8,630.1	8,510.6



9) EXHIBITS

BALANCE SHEET



LIABILITIES		
Current Liabilities	2Q25	2Q26
Suppliers	976.1	808.6
Floor Plan	876.9	1,441.2
Loans and financing	51.8	85.5
Debentures	16.9	209.5
Right-of-use Leases	71.6	128.0
Derivative Financial Instruments	-	-
Salaries and Charges Payable	165.6	216.8
Income Tax and Social Contribution Payable	11.4	57.1
Taxes Payable	132.2	181.3
Dividends Payable	31.0	30.3
Prepayment from Customers	511.7	445.1
Company Acquisitions Payable	14.2	10.4
Other Accounts Payable	104.9	120.6
Total Current Liabilities	2,964.2	3,734.3
Non-current liabilities	2Q25	2Q26
Loans and financing	1,406.6	1,376.2
Debentures	1,014.8	820.0
Right-of-use Leases	466.3	321.2
Taxes Payable	1.8	2.7
Provisions for Litigation and Administrative Claims	113.0	90.8
Related Parties	0.9	-
Company Acquisitions Payable	389.3	296.9
Deferred Income Tax and Social Contribution	1.1	1.4
Other Accounts Payable	31.1	-
Total Non-current Liabilities	3,424.9	2,909.1
Total Liabilities	6,389.1	6,643.5
Shareholders' Equity		
Shareholders' Equity	2Q25	2Q26
Shareholders' Equity	2,513.8	2,513.8
Advance for future capital increase	-	-
Capital Reserve	-	-
Other Comprehensive Profit & Loss	-	-
Equity Valuation Adjustment	(422.9)	(422.9)
Accumulated Losses	213.6	(72.0)
Net Income (Loss) for the Period	(63.7)	(151.8)
Total Net Equity	2,241.0	1,867.2
Total Liabilities and Net Equity	8,630.1	8,510.6
Indebtedness		
Gross Debt	2Q25	2Q26
Short term	68.7	294.9
Borrowings CP	51.8	85.5
Debentures CP	16.9	209.5
Derivative Financial Instruments – Current Assets	-	-
Long Term	2,421.4	2,196.2
Borrowings LP	1,406.6	1,376.2
Debentures LP	1,014.8	820.0
Derivative Financial Instruments – Non-Current Assets	-	-
Total gross debt	2,490.1	2,491.2
Liquidity	2Q25	2Q26
Cash and cash equivalents	147.0	193.9
Securities – Current Assets	126.7	46.4
Securities – Non-Current Assets	197.3	242.9
Total Liquidity	471.0	483.2
Net Debt	2,019.2	2,007.9



9) EXHIBITS

SCF



	Consolidated	
	06/30/2026	06/30/2025
Cash Flow from Operational Activities		
Profit before income tax and social contribution	(134.4)	(106.7)
Adjustments for:	-	-
Depreciation and Amortization	112.6	106.8
Provision (Reversal) For Legal and Administrative Claims	(3.7)	1.7
Provision for Expected Losses (Impairment) of Accounts Receivable	(0.7)	8.3
Estimated Losses (Impairment) on Non-Financial Assets – Inventories	(20.9)	(2.9)
Estimated Losses (Impairment) on Non-Financial Assets – Fixed Assets	-	-
Net Result from the Sale and Write-Off of Fixed Assets	8.8	8.8
Write-off of Other Fixed Assets	-	-
Provision for Inventory Losses	1.4	(0.7)
Extemporaneous Tax Credits	(2.1)	(7.4)
Result on Derivative Operations	-	45.3
Interest and Monetary Variations on Loans, Financing, Leases and Debentures	251.2	197.0
Floorplan Interest	34.5	8.4
	246.8	258.7
Accounts Receivable	(217.4)	(20.9)
Inventory	146.1	161.3
Suppliers and Floorplan *	80.1	68.5
Labor and Tax Liabilities, Tax Payables and Receivables	116.9	0.7
Other Current and Non-Current Assets and Liabilities	(95.9)	7.0
	29.8	216.6
Income and Social Contribution Taxes Paid and Withheld	36.8	(32.6)
Interest Paid on Loans, Financing, Leases and Debentures	(216.6)	(201.9)
Floorplan Interest Paid	(34.5)	(8.4)
Redemption (investments) in Securities and Financial Investments	(52.2)	538.4
Net Cash Used in Operating Activities	10.1	770.7
Cash Flow from Investment Activities		
Capital Contribution to Subsidiaries	-	-
Corporate reorganization of a subsidiary, net of cash at the consolidated level	-	-
Acquisition of Subsidiaries, Net of Cash	-	-
Corporate reorganization of a subsidiary, net of cash at the consolidated level	-	-
Additions to Fixed Assets	-	-
Corporate Reorganization	-	-
Additions to Fixed Assets	(140.9)	(210.3)
Additions to Intangible Assets	(1.2)	-
Dividends and interest on equity	-	-
Advance for future capital increase	-	-
Investments in Securities and Financial Investments	-	-
Net Cash Used in Investment Activities	(142.1)	(210.3)
Cash Flow from Financing Activities		
Receipt (Payment) of Derivative Transactions	-	-
Payment for Business Acquisition	-	37.7
Proceeds from Loans, Financing and Debentures	40.0	7.7
Proceeds from Floorplan Financing	497.8	126.8
Amortization of Loans, Financing, Leases and Debentures	(102.7)	(402.9)
Amortization of Floorplan	(255.3)	(126.8)
Dividends Paid	-	(6.2)
Net Cash Generated by Financing Activities	61.0	(492.2)
Net (decrease) increase in cash and cash equivalents	(70.9)	68.2
Cash and Cash Equivalents		
At the beginning of the fiscal year	264.8	78.7
At the end of the period	193.9	147.0
Net (decrease) increase in cash and cash equivalents	(70.9)	68.2
Changes in Assets and Liabilities with No Cash Impact		
Additions to Right-of-Use Lease Assets	38.0	84.3



9) EXHIBITS

ADJUSTMENTS/RECONCILIATIONS



RECONCILIATIONS (R\$ million)	2Q25	2Q26	YTD 2025	YTD 2026
EBIT	63.4	78.8	154.4	160.2
Impairment: Taxes and Court Deposits:	-	-	-	-
Impairment: Inventory	(5.6)	-	(5.6)	-
Impairment: Accounts Receivable	-	-	-	-
Administrative Expenses	-	1.6	(4.8)	8.2
Non-Recurring Climate Events	-	-	-	-
Adjustment of Accounting Provisions	-	-	-	-
PPA Amortization	8.3	9.2	13.3	17.0
IFRS 16 Depreciation (Initial Adoption)	-	-	-	-
Bargain purchase	-	-	-	-
Adjusted EBIT	66.2	89.6	157.3	185.5
EBITDA Reconciliation (R\$ million)	2Q25	2Q26	YTD 2025	YTD 2026
Net Income	(38.6)	(95.0)	(63.7)	(151.8)
(+) Income Tax and Social Contribution	(37.4)	15.6	(43.1)	17.3
(+) Net Financial Result	139.5	158.2	261.2	294.7
(+) Depreciation and Amortization	52.5	57.4	106.8	112.6
EBITDA	115.9	136.1	261.2	272.9
Impairment: Taxes and Court Deposits:	-	-	-	-
Tax Credits – Non-Recurring	-	-	-	-
Impairment: Inventory	(5.6)	-	(5.6)	-
Impairment: Accounts Receivable	-	-	-	-
Administrative Expenses	-	1.6	(4.8)	8.2
Non-recurring Climate Events	-	-	-	-
Adjustment of Accounting Provisions	-	-	-	-
Bargain purchase	-	-	-	-
Adjusted EBITDA	110.3	137.8	250.8	281.1
Net Income Reconciliation (R\$ millions)	2Q25	2Q26	YTD 2025	YTD 2026
Accounting Net Income	(38.6)	(95.0)	(63.7)	(151.8)
Impairment: Taxes and Court Deposits:	-	-	-	-
Tax Credits – Non-Recurring	-	-	-	-
Impairment: Inventory	(3.7)	-	(3.7)	-
Impairment: Accounts Receivable	-	-	-	-
Adjustment of Accounting Provisions	-	-	-	-
Administrative Expenses	-	1.5	(4.1)	5.8
Non-recurring Climate Events	-	-	-	-
Financial Results	-	-	-	-
PPA Amortization	5.5	6.0	10.5	11.2
IFRS 16 Depreciation (Initial Adoption)	-	-	-	-
Bargain purchase	-	-	-	-
Adjusted Net Income	(36.8)	(87.5)	(61.0)	(134.7)





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:

- **Light Vehicles:** 130 stores in 5 states
 - São Paulo: 92
 - Maranhão: 25
 - Paraná: 10
 - Santa Catarina: 2
 - Paraíba: 1
- **Heavy Vehicles:** 60 stores in 9 states
 - **Trucks and Buses:** 19 stores in 6 states
 - Transrio: 14 stores
 - Tietê: 3 stores
 - Mundo do Caminhão Used Trucks: 2 stores
 - **Agriculture and Machinery:** 41 stores in 5 states
 - Fendt and Valtra: 34 stores
 - Komatsu: 7 stores



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.



