AUTOMOB













Resultados 3T26

03.NOVEMBRO.2026

UMA EMPRESA DO GRUPO SIMPAR

AMOB
B3 LISTED NM

Teleconferência e *Webcast*

4 de novembro de 2026
(quarta-feira)

Com tradução simultânea para inglês.

09:00 a.m. (horário de Brasília)
07:00 a.m. (horário de New York)

Zoom Webcast

ID do webinar: 878 0406 0815
Código de acesso: 277929

CLIQUE AQUI

Resultados 3T26

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

DESTAQUES 3T26

Recordes de volumes e de vendas de veículos por loja

1 VEÍCULOS LEVES



Recorde de volume de novos e seminovos

25.755
Veículos leves vendidos

+16,3% a/a

NOVOS
16.540
+16,8% a/a

SEMINOVOS
9.215
+15,3% a/a

42 un.
+22,2% a/a

24 un.
+20,6% a/a

PRODUTIVIDADE
Vendas por loja / mês

2 CAMINHÕES E ÔNIBUS

Volume recorde
2.423 unidades no 3T26

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





3 AGRO E MÁQUINAS

Margem bruta em novo patamar

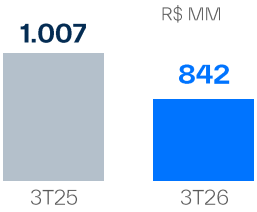
16,5%
+7,9 p.p. a/a





4 REDUÇÃO DO ESTOQUE PAGO CONSOLIDADO

-R$ 165 MM
a/a



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

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

Principais números consolidados

Volume cresce 16,6% na comparação anual

3T26 vs. 3T25

VOLUME
LEVES E PESADOS[1]

28.631

+16,6% a/a

RECEITA BRUTA TRANSACIONADA[2]

R$ 5,0 Bi

+10,4% a/a

LUCRO BRUTO

R$ 522 MM

+4,3% a/a

MARGEM BRUTA

15,2%

+0,8 p.p. a/a

EBITDA[3]

R$ 139 MM

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

MARGEM EBITDA[3]

4,1%

+2,9 p.p. a/a



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

1) DESTAQUES OPERACIONAIS E FINANCEIROS

Informações Financeiras Consolidadas (R$mm)	3T25	2T26	3T26	Δ A / A	Δ T / T
Receita Líquida	**3.465,5**	**3.455,1**	**3.431,9**	**-1,0%**	**-0,7%**
Lucro Bruto	**500,4**	**523,6**	**521,7**	**4,3%**	**-0,3%**
Margem Bruta (%)	14,4%	15,2%	15,2%	0,8 p.p	0,0 p.p
EBIT	**(15,5)**	**78,8**	**99,0**	-740,1%	25,7%
Margem EBIT (%)	(0,4%)	2,3%	2,9%	3,3 p.p	0,6 p.p
Resultado financeiro líquido	**(155,4)**	**(158,2)**	**(158,7)**	2,1%	0,3%
Imposto de renda e contribuição social	4,3	(15,6)	3,2	-24,9%	-120,8%
Lucro Líquido	**(166,6)**	**(95,0)**	**(56,4)**	-66,1%	-40,6%
Margem Líquida (%)	(4,8%)	(2,8%)	(1,6%)	3,2 p.p	1,1 p.p
EBITDA	**38,6**	**136,1**	**139,3**	**261,3%**	**2,3%**
Margem EBITDA (%)	1,1%	3,9%	4,1%	2,9 p.p	0,1 p.p
EBIT Ajustado	**98,6**	**89,6**	**105,5**	**6,9%**	**17,8%**
Margem EBIT (%)	2,8%	2,6%	3,1%	0,2 p.p	0,5 p.p
Lucro Líquido Ajustado[1]	**(65,7)**	**(87,5)**	**(52,1)**	**n.a**	**n.a**
Margem Líquida (%)	(1,9%)	(2,5%)	(1,5%)	0,4 p.p	1,0 p.p
EBITDA Ajustado	**144,0**	**137,8**	**146,3**	**1,6%**	**6,2%**
Margem EBITDA Ajustada (%)	4,2%	4,0%	4,3%	0,1 p.p	0,3 p.p

Informações Financeiras por Linha de Negócio (R$mm)	3T25	2T26	3T26	Δ A / A	Δ T / T
Veículos Leves					
Receita Bruta	2.915,9	2.970,8	2.930,7	0,5%	-1,3%
Receita Líquida	2.794,1	2.829,9	2.791,8	-0,1%	-1,3%
Lucro Bruto	400,3	423,9	396,5	-0,9%	-6,5%
Margem Bruta (%)	14,3%	15,0%	14,2%	-0,1 p.p	-0,8 p.p
Caminhões e Ônibus					
Receita Bruta	439,0	488,1	469,2	6,9%	-3,9%
Receita Líquida	387,5	429,2	424,3	9,5%	-1,2%
Lucro Bruto	70,3	71,4	89,6	27,4%	25,5%
Margem Bruta (%)	18,1%	16,6%	21,1%	3,0 p.p	4,5 p.p
Agro e Máquinas					
Receita Bruta	329,8	222,7	253,7	-23,1%	13,9%
Receita Líquida	283,9	196,0	215,8	-24,0%	10,1%
Lucro Bruto	29,8	28,3	35,6	19,7%	26,0%
Margem Bruta (%)	10,5%	14,4%	16,5%	6,0 p.p	2,1 p.p
Margem Bruta Comparável (%)	8,6%	14,4%	16,5%	7,9 p.p	2,1 p.p

Reconhecimento de receita e informação suplementar

Nas demonstrações financeiras consolidadas referentes ao período findo em 30 de setembro de 2026, a receita bruta reflete o critério de reconhecimento aplicado pela Automob até essa data. As vendas de veículos faturados até setembro e entregues em outubro não foram reconhecidas como receita no período, conforme o critério de corte de receitas então aplicado pela Companhia, que considerava a retirada física dos veículos.

A partir de 1º de outubro de 2026, a Companhia alterou sua prática de reconhecimento de receita para contemplar operações em que a transferência de controle ocorre antes da entrega física dos veículos, desde que atendidos os requisitos e os critérios aplicáveis aos acordos do tipo "faturar e manter" (*bill-and-hold*), previstos no CPC 47, itens B79 a B82. Nessas operações, o reconhecimento depende do atendimento desses requisitos, e não apenas do faturamento.

Para auxiliar o investidor na compreensão do efeito dessa alteração, este release apresenta, em caráter suplementar, a receita bruta ajustada do terceiro trimestre e do período de nove meses findos em 30 de setembro de 2026, simulando a aplicação desses critérios às operações elegíveis existentes nessa data. A conciliação é apresentada a seguir:

Conciliação — R$mm	3T26	Acumulado de janeiro a setembro de 2026
Receita bruta conforme as demonstrações financeiras consolidadas	3.637,9[1]	10.643,6
(+) Ajuste relativo às operações elegíveis a *bill-and-hold* [2]	365,8	365,8
(=) Receita bruta ajustada — informação suplementar	**4.003,7[1]**	**11.009,4**

Essa informação suplementar não altera os valores reconhecidos nas demonstrações financeiras de 30 de setembro de 2026.

(1) Lucro Líquido, EBIT e EBITDA foram ajustados para excluir efeitos de itens não recorrentes. Para mais detalhes consultar os anexos deste documento;
(2) Em 31 de outubro de 2026, o valor das vendas de veículos incluídos neste ajuste que ainda não haviam sido retirados fisicamente correspondia a 0,33% da receita bruta ajustada total acumulada até 30 de setembro de 2026.

2) MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

É com satisfação que apresentamos os resultados do terceiro trimestre de 2026, período em que alcançamos o maior volume de vendas de nossa história e registramos um avanço expressivo em produtividade. Na comparação com o mesmo período do ano anterior, cada loja comercializou, em média, 22% mais veículos leves novos e 21% mais seminovos, enquanto o volume de caminhões e ônibus cresceu 35%. Vendemos mais nas mesmas lojas, com menos estoque e menos investimento, e com evolução relevante do resultado líquido.
Esses resultados evidenciam que a transformação conduzida nos últimos trimestres — modernização da rede, integração dos sistemas e fortalecimento das equipes — já se traduz em ganhos concretos de produtividade.

DESEMPENHO CONSOLIDADO: MELHORA DO RESULTADO LÍQUIDO

Converter maior escala e produtividade em lucro líquido é o nosso principal objetivo, e estamos executando diretrizes claras: aumentar a produtividade por loja, acelerar o giro, ampliar F&I e pós-vendas, reduzir o capital empregado, recuperar a rentabilidade em Agro e Máquinas e capturar sinergias administrativas. O lucro bruto cresceu 4,3% na comparação anual, com margem bruta 0,8 p.p. maior, e o EBITDA atingiu R$ 139 milhões, com margem de 4,1%. O prejuízo líquido recuou de R$ 166,6 milhões no 3T25 para R$ 56,4 milhões.
Veículos Leves e Caminhões e Ônibus – 93% da receita consolidada – seguem rentáveis, com lucro líquido de R$ 36 milhões no trimestre e margem líquida de 1,1%, e têm espaço relevante para crescer e ampliar margens. O resultado consolidado ainda é pressionado por Agro e Máquinas e pelas despesas financeiras, as duas frentes em que concentramos os ajustes de estrutura e de capital.

VEÍCULOS LEVES: PRODUTIVIDADE, GIRO E SERVIÇOS

Em veículos novos, a produtividade chegou a 42 veículos por loja por mês (34 no 3T25), acima dos 37 que embasam nosso *guidance* para 2027. Priorizamos o giro de estoque, mesmo com redução na margem bruta, que passou de 9,5% para 9,0%. Em seminovos, crescemos 15% em um mercado que recuou 1,3%, e o giro mais rápido reduz a exposição à desvalorização e reduz o custo de carrego. Aceleramos a venda dos veículos com mais tempo de estoque, com impacto de cerca de R$ 10 milhões no trimestre. No total, já **vendemos 66 veículos por loja por mês, 89% dos 74 previstos no *guidance* para 2027.**
Contamos com uma inteligência de mercado proprietária e diferenciada: são mais de 100 mil avaliações realizadas por ano na maior mesa de avaliação e revenda de veículos do Brasil, que orienta nossas compras pelo potencial de giro de cada modelo, versão, cor e região. Com o *trade-in* presente em 45,5% das vendas (+2,5 p.p. em um ano), originamos veículos a custos mais competitivos.
F&I e Pós-Vendas já respondem por 42% do lucro bruto de veículos leves, 12,1 p.p. acima de dois anos atrás, o que torna o resultado mais recorrente e resiliente. No trimestre, lançamos o novo site de seminovos, com o estoque integrado de toda a rede; a revisão de blindagem na SBR, nossa blindadora própria; e a garantia mecânica para usados, que mantém a margem do serviço na **AUTOMOB**.

CAMINHÕES E ÔNIBUS: CRESCIMENTO MUITO ACIMA DO MERCADO

O volume atingiu o recorde de 2.423 unidades, alta de 35% a/a e quase quatro vezes o desempenho do mercado (+9% a/a), sustentado por uma carteira sólida e bem equilibrada entre grandes clientes e varejo. A margem bruta avançou de 18,1% para 21,1%. O pós-vendas, que responde por 20% da receita do segmento, segue dando sustentação à resiliência e à rentabilidade, com margem bruta elevada, de 33,8%.

AGRO E MÁQUINAS: RENTABILIDADE ANTES DO VOLUME

Em um mercado que permanece desafiador, nossa prioridade segue sendo a rentabilidade e a eficiência operacional. A margem bruta do segmento alcançou 16,5% (+7,9 p.p. em bases comparáveis sobre o 3T25), impulsionada pela negociação de bônus com a montadora, por um mix mais equilibrado, por compras orientadas pela demanda e por reajustes nos preços dos serviços. Mesmo com queda de 26% no volume, o lucro bruto cresceu 46% em bases comparáveis, para R$ 36 milhões.

2) MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Apesar dessa evolução, o segmento ainda representa uma pressão sobre o resultado consolidado. Por isso, adequamos a estrutura ao atual nível de atividade, com a redução de 20% do quadro de colaboradores, a diminuição da frota operacional, a revisão de despesas com *facilities* e a renegociação de contratos de aluguel. Essas iniciativas deverão gerar economias de aproximadamente R$ 6 milhões por trimestre a partir do 4T26. Adicionalmente, reduzimos em R$ 115 milhões o estoque pago do segmento em comparação com o 3T25, para R$ 282 milhões. Quando o volume voltar, a estrutura crescerá de forma gradual, junto com a demanda e preservando a rentabilidade.

DISCIPLINA DE CAPITAL: MENOS CAPITAL EMPREGADO E DÍVIDA MAIS LONGA

Concluído o ciclo de modernização da rede, **o volume de vendas consolidado cresceu 16,6% com Capex 64% menor nos últimos 12 meses** (de R$ 247 milhões para R$ 90 milhões), efeito direto da maior produtividade por loja. Reduzimos o estoque pago em R$ 165 milhões frente ao 3T25, para R$ 842 milhões, e o ciclo de caixa caiu de 33 para 23 dias. Além disso, com a gestão de passivos de R$ 1,2 bilhão, alongamos o prazo médio da dívida de 2,5 **para 2,9 anos, ao mesmo custo**. A alavancagem caiu de 3,7x para 3,5x (2,0x excluindo o estoque já pago às montadoras), e o caixa de R$ 543 milhões cobre as amortizações até meados de 2028, além de R$ 589 milhões de *floor plan* disponível. Seguimos comprometidos com a redução gradual da alavancagem e o fortalecimento contínuo da nossa estrutura de capital.

VISÃO DE FUTURO: EVOLUÇÃO CONSISTENTE PARA RETOMAR O LUCRO LÍQUIDO

As principais bases estruturais da transformação já estão implementadas — sistema DMS único para veículos leves, estrutura societária simplificada e rede modernizada — sustentando uma evolução anual consistente dos indicadores.

Já superamos as metas de vendas de veículos novos por loja (42 contra 37) e de margem bruta do segmento de Agro e Máquinas (16,5% contra 16,0%), além de atingirmos 89% da meta de produtividade total por loja (66 de 74 veículos por mês). Embora os avanços sejam significativos, ainda temos oportunidades importantes de evolução, especialmente na venda de seminovos, na receita de F&I por veículo e na margem de pós-vendas, além da continuidade dos esforços para ampliar o volume de veículos novos comercializados por loja.

A unificação do CRM, prevista para o 4T26, será o último grande marco da transformação tecnológica. Essa iniciativa complementará a modernização dos sistemas e permitirá avançar na qualidade e na integração do relacionamento com os clientes, proporcionando uma experiência mais fluida e personalizada em toda a jornada do cliente.

O próximo ciclo tem cinco frentes: **(i)** otimizar o portfólio, com novas marcas já em negociação; **(ii)** acelerar o giro e ampliar o *trade-in*; **(iii)** reforçar o time de vendas e lançar novos produtos de F&I, como uma linha para eletrificados; **(iv)** no pós-vendas, concluir a unificação do CRM, ajustar preços, elevar a produtividade e implantar nosso centro de distribuição de peças; e **(v)** reduzir o estoque pago e diluir os custos fixos de Agro e Máquinas. O objetivo é um só: **transformar mais produtividade e mais presença na jornada do cliente em retomada do lucro líquido.**

AGRADECIMENTO

Os avanços deste trimestre são fruto do trabalho da nossa **Gente**, em mais de 190 lojas. Cada veículo a mais vendido por loja, cada dia a menos em estoque e cada cliente que volta à nossa oficina refletem equipes que atuam com atitude de dono e colocam o cliente no centro das decisões.

Agradecemos aos nossos colaboradores pela dedicação, aos clientes pela preferência, às montadoras e aos fornecedores pela parceria e aos investidores pela confiança. Seguimos firmes na construção de uma **AUTOMOB** cada vez mais produtiva, rentável e próxima do cliente.

Muito obrigado.

SEBASTIAN LOS

Diretor-Presidente | AUTOMOB

3) VEÍCULOS LEVES



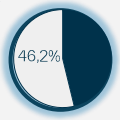




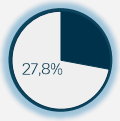
3) a. VEÍCULOS LEVES - NOVOS VAREJO

VEÍCULOS LEVES NOVOS - VAREJO
(% CONSOLIDADO 3T26)

RECEITA BRUTA



LUCRO BRUTO



INDICADORES OPERACIONAIS 3T26

VEÍCULOS / LOJA MÊS [1]

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

Guidance 2027: 37 veículos / loja

RECEITA TRANSACIONADA

R$ 2.702 MM

+15,4% a/a

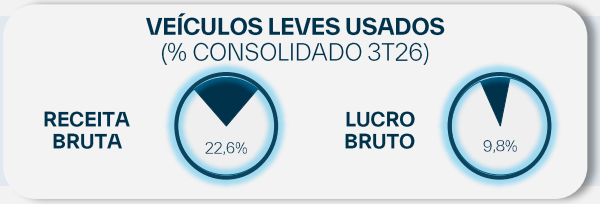
Veículos Novos - Varejo	3T25	2T26	3T26	Δ A / A	Δ T / T
Qtde de Veículos Vendidos (Unidades)	**14.162**	**14.164**	**16.540**	**16,8%**	**16,8%**
Varejo	9.529	9.177	9.723	2,0%	5,9%
Venda Direta Varejo	4.633	4.987	6.817	47,1%	36,7%
Receita Bruta (R$mm)	**1.692,8**	**1.742,9**	**1.688,5**	**-0,3%**	**-3,1%**
Varejo	1.647,7	1.694,3	1.635,1	-0,8%	-3,5%
Comissão - Venda Direta Varejo	45,1	48,6	53,5	18,6%	10,0%
Lucro Bruto (R$mm)	**154,8**	**150,8**	**145,0**	**-6,3%**	**-3,8%**
Margem Bruta de Veículos Novos (%)	9,5%	9,1%	9,0%	-0,5 p.p	-0,1 p.p
Varejo	110,4	103,1	92,5	-16,2%	-10,3%
Margem Bruta (%)	6,9%	6,4%	5,9%	-1,0 p.p	-0,5 p.p
Venda Direta Varejo	44,4	47,7	52,5	18,2%	10,1%
Margem Bruta (%)	6,4%	6,1%	4,9%	-1,5 p.p	-1,2 p.p
Lucro Bruto Por Veículo Vendido (R$)	**10.928,7**	**10.643,5**	**8.764,4**	**-19,8%**	**-17,7%**
Varejo	11.582,7	11.231,0	9.511,7	-17,9%	-15,3%
Venda Direta Varejo	9.583,6	9.562,4	7.698,6	-19,7%	-19,5%
Receita Bruta Transacionada (R$ mm)	**2.341,6**	**2.475,3**	**2.702,2**	**15,4%**	**9,2%**
Varejo	1.647,7	1.694,3	1.635,1	-0,8%	-3,5%
Venda Direta Varejo	693,9	781,0	1.067,1	53,8%	36,6%
Ticket Médio (R$)	**165.345**	**174.761**	**163.371**	**-1,2%**	**-6,5%**
Varejo	172.916	184.623	168.167	-2,7%	-8,9%
Venda Direta Varejo	149.773	156.613	156.531	4,5%	-0,1%

- **Volume de vendas** totaliza 16.540 unidades no 3T26, +16,8% a/a, reflexo da diversificação e assertividade do portfólio da Companhia. As vendas diretas no varejo — remuneradas por comissão e com menor necessidade de capital de giro — cresceram 47,1% a/a, impulsionadas pelas ativações especiais das montadoras e pelos programas Carro Sustentável e Move Brasil;
- **Venda de veículos por loja cresce** +22,2% a/a para 42 veículos novos/loja por mês no 3T26, acima da premissa de 37 do *guidance* 2027;
- **Receita bruta transacionada**[1] aumenta 15,4% a/a no 3T26, para R$ 2,7 bilhões, sobretudo pelo crescimento das vendas diretas no trimestre;
- **Lucro bruto apresenta queda de** 6,3% a/a no 3T26, com margem bruta de 9,0% (-0,5 p.p. a/a), reflexo da priorização do giro, que amplia a capacidade de incrementar receitas de F&I e pós-vendas.

(1) 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



INDICADORES OPERACIONAIS 3T26

VEÍCULOS / LOJA MÊS
24un.
+20,6% a/a

CRESCIMENTO VOLUME AUTOMOB
+15,3% a/a
Acima do mercado (-1,3% a/a)[2]

Veículos Usados	3T25	2T26	3T26	Δ A / A	Δ T / T
Qtde de Veículos Vendidos Ex Seu Carro (unidades)	**7.991**	**7.756**	**9.215**	**15,3%**	**18,8%**
Qtde de Veículos Vendidos (unidades)	**9.260**	**7.769**	**9.215**	**-0,5%**	**18,6%**
Indice Volume de Usados sobre Novos Ex Seu Carro	0,6x	0,5x	0,6x	0,0x	0,1x
% de Repasse	38,8%	34,8%	38,2%	-0,6 p.p	3,3 p.p
Receita Bruta (R$ mm)	**838,9**	**814,0**	**826,7**	**-1,5%**	**1,6%**
Ticket Médio (R$)	90.597,1	104.769,9	89.713,7	-1,0%	-14,4%
Lucro Bruto (R$ mm)	**66,0**	**65,9**	**51,1**	**-22,5%**	**-22,5%**
Margem Bruta (%)	8,1%	8,4%	6,4%	-1,7 p.p	-2,0 p.p
Lucro Bruto Por Veículo Vendido (R$)	**7.123,4**	**8.485,9**	**5.548,0**	**-22,1%**	**-34,6%**

- **Vendas de seminovos por loja crescem** 20,6% a/a, para 24 veículos/loja por mês no 3T26. **O volume** totalizou 9.215 unidades, +15,3% a/a, excluída a operação Seu Carro[1] da base do 3T25, 16,6 p.p. acima do mercado[2];
- **Índice de seminovos sobre novos**[3] atingiu 0,6x, o que indica potencial de crescimento em frente à premissa de 1,0x que embasa o *Guidance* 2027. O índice ficou estável a/a, visto que as vendas de novos cresceram no mesmo ritmo (+16,8% a/a);
- **Receita bruta cai** 1,5% a/a, para R$ 826,7 milhões, com redução do *ticket* médio de -1,0% a/a. Excluída a Seu Carro da base de comparação, a receita cresceu 8,3% a/a;
- **Lucro bruto recua** 22,5% a/a, para R$ 51,1 milhões, com margem bruta de 6,4% (-1,7 p.p. a/a), reflexo da priorização do giro. A aceleração da venda de veículos com maior tempo de estoque teve impacto de cerca de R$ 10 milhões no trimestre (~1,2 p.p. de margem bruta). O lucro bruto gerado por essas vendas não reflete o ganho de financiamentos e serviços gerados por essas vendas, que são contabilizados em F&I.

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 1.269 veículos vendidos pela operação descontinuada Seu Carro no 3T25; (2) Compara as vendas de veículos usados (incluindo as vendas no showroom e na mesa de repasse) com os dados reportados pela FENAUTO. (3) Relação de Usado x Novo leva em consideração os veículos vendidos no varejo, excluindo vendas diretas atacado.

3) VEÍCULOS LEVES

3) b. VEÍCULOS LEVES - USADOS

VEÍCULOS LEVES USADOS
(% CONSOLIDADO 3T26)



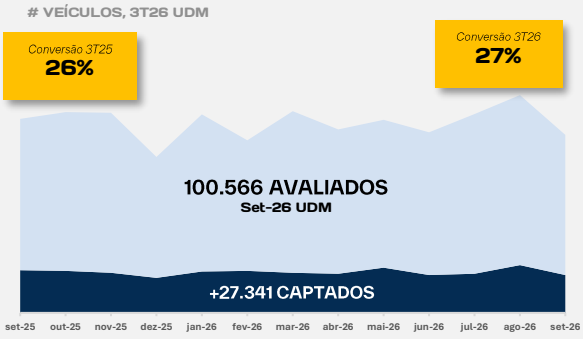
MAIOR MESA DE AVALIAÇÃO E REVENDA DO PAÍS[1]

Inteligência de mercado permite captar melhor e revender com capilaridade nacional



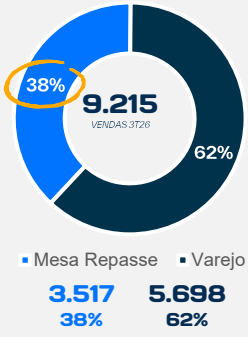
AVALIAÇÃO E CAPTAÇÃO DE VEÍCULOS USADOS

VEÍCULOS, 3T26 UDM



CANAIS DE VENDAS

(#VEÍCULOS)



DESTAQUES ESTRATÉGICOS

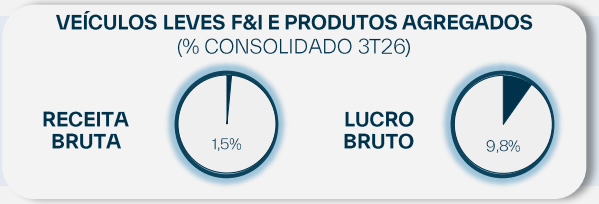
- **Célula de resgate de *leads***
  1,9 mil captados no 3T26 (37% em set-26)
- **Avaliação digital e presencial**
  Expertise e sistemas proprietário
- **Mesa de Repasse**
  Capilaridade nacional, baixa concentração
- **Múltiplos canais e vendas**
  Menor dependência do varejo/showroom

- **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.
- Nos últimos doze meses, foram 100,6 mil **avaliações** (-0,3% vs. 2T26 UDM) e 27,3 mil **captações** (+0,2% vs. 2T26 UDM). No 3T26, a taxa de conversão de avaliações em captações foi de 27%, ante 26% no 3T25;
- O ***trade-in*** — compra do veículo usado na troca por um novo ou usado — esteve presente em 45,5% 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 combinação das atividades da mesa de avaliação e revenda mantém sob controle os estoques em giro inferior a 90 dias e possibilita maior **assertividade do *mix* de veículos**, reduzindo o custo de **carrego dos estoques**.

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

3) VEÍCULOS LEVES

3) c. F&I E PRODUTOS AGREGADOS



MAIOR MESA DE FINANCIAMENTOS DO BRASIL

RECEITA BRUTA / VEÍCULO

R$ 2.514
-3,3% a/a

Guidance 2027
R$ 3.900

CRÉDITO

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

CONSÓRCIO[1]
R$ 292,5 MM
+8,3% vs. 2T26
Backlog de cotas não contempladas

Veículos Leves - F&I (R$mm)	3T25	2T26	3T26	Δ A / A	Δ T / T
Receita bruta	**51,5**	**59,9**	**55,9**	**8,5%**	**-6,7%**
Receita por veículo vendido (R$)	2.598,0	3.116,9	2.513,5	-3,3%	-19,4%
Lucro Bruto	**47,8**	**55,3**	**51,2**	**7,0%**	**-7,5%**
Lucro Bruto por Veículo Vendido (R$)	**2.410,9**	**2.876,4**	**2.300,9**	**-4,6%**	**-20,0%**

- **Receita bruta de F&I cresce** 8,5% a/a no 3T26, para R$ 55,9 milhões, com lucro bruto de R$ 51,2 milhões (+7,0% a/a), impulsionada pelo maior volume de veículos vendidos;
- **Receita bruta de financiamento totaliza** R$ 22,2 milhões (-13,1% a/a), reflexo de dois fatores: (i) menor penetração em seminovos, com clientes optando pela compra à vista e com cartão, sem alteração nos índices de aprovação de crédito; e (ii) mix de vendas, com maior participação de novos, que contam com taxas subsidiadas pelas montadoras, e de vendas diretas, que têm menor potencial de F&I. A Companhia vem reforçando a estrutura comercial dedicada nas lojas e os processos de venda para elevar a originação;
- **Rentabilidade sobre o valor financiado avança em 2 anos**: +227 bps em usados e +19 bps em novos (3T26 vs. 3T24), em consequência da escala na originação de crédito;
- **Receita bruta por veículo atinge** R$ 2.514 (-3,3% a/a), ante premissa de R$ 3.900 para *Guidance* 2027, pelos efeitos sobre financiamento descritos acima, parcialmente compensados pela maior venda de produtos agregados;
- **Produtos agregados crescem**, com destaque para blindagem (+73,0% a/a), seguros (+26,2% a/a) e despachante (+16,2% a/a), elevando para 1,6 os produtos vendidos por veículo (1,4 no 2T26). O consórcio soma cerca de R$ 300 milhões em cotas não contempladas, que representam vendas futuras.

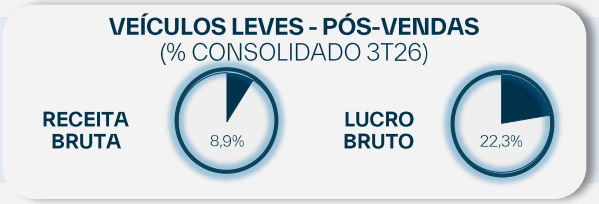
RECEITA BRUTA
R$ milhões

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

(1) Carteira total de consórcio de R$406 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



INDICADORES DE PRODUTIVIDADE 3T26	RECEITA BRUTA / COLABORADOR [1]	PREPARO DE CARROS NOVOS (PDI) NO CENTRO DE REPARO AUTOMOTIVO [2]	NPS PÓS VENDAS
	R$ 29.087 +8,7% a/a	96% 9M26	82,0 Zona de excelência

Veículos Leves - Pós-Vendas (R$mm)	3T25	2T26	3T26	Δ A / A	Δ T / T
Receita Bruta	**311,0**	**322,3**	**325,3**	**4,6%**	**0,9%**
Lucro Bruto	**111,0**	**121,2**	**116,1**	**4,6%**	**-4,2%**
Margem Bruta (%)	39,5%	40,8%	39,6%	0,1 p.p	-1,1 p.p.

- **Receita bruta de pós-vendas cresce** 4,6% a/a no 3T26, para R$ 325,3 milhões, impulsionada por serviços, que passam a representar 23,6% da receita do segmento (19,3% no 3T25);
- **Serviços crescem** 28,0% a/a, para R$ 76,8 milhões, com margem bruta de 59,3% (+2,6 p.p. a/a), quase o dobro da margem de peças, com maior ocupação das oficinas e ganho de produtividade da mão de obra;
- **Lucro bruto avança** 4,6% a/a, para R$ 116,1 milhões, com margem bruta de 39,6% (+0,1 p.p. a/a), pelo maior peso de serviços no *mix*, e passa a representar 29% do lucro bruto de veículos leves;
- **Ciclo de recorrência começa na venda do 0km**: as revisões em garantia, pagas pelas montadoras, respondem por 17,5% das ordens de serviço e trazem o cliente para a oficina. Com NPS de 82 pontos (zona de excelência) e contato ativo via CRM, o cliente continua voltando após o fim da garantia: 62,9% das ordens de serviço já são pagas pelo próprio cliente;
- **Produtividade**: receita bruta por colaborador de R$ 29.087 [1] (+8,7% a/a), com ajuste de preços, melhoria de processos e expansão da receita com o mesmo quadro.

Cada veículo vendido amplia a base que volta à oficina, e serviços, com margem de 59,3%, ganham peso no *mix*. Os próximos passos são **extrair mais da capacidade já instalada**, como os centros de reparo automotivo, e **lançar novos serviços**, em piloto desde agosto/26: horário estendido nas 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 no Centro de Reparo Automotivo Luxo e Premium-São Paulo.

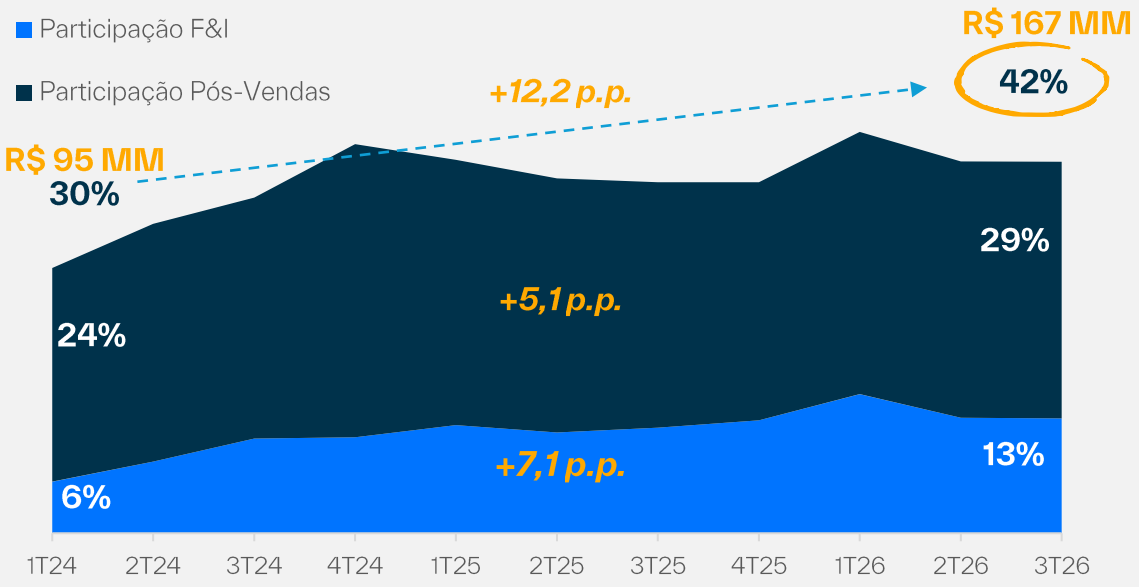
3) VEÍCULOS LEVES

3) e. ANÁLISE DO LUCRO BRUTO CONSOLIDADO

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

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

(% representatividade do lucro bruto de veículos leves)



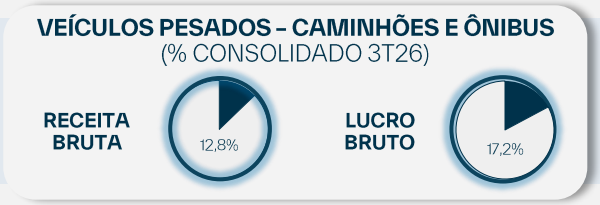
4) VEÍCULOS PESADOS







4) a. CAMINHÕES E ÔNIBUS





Caminhões e Ônibus	3T25	2T26	3T26	Δ A / A	Δ T / T
Qtde de Caminhões e Ônibus vendidos (unidades)	**1.794**	**2.329**	**2.423**	**35,1%**	**4,0%**
Receita Bruta (R$mm)	**439,0**	**488,1**	**469,2**	**6,9%**	**-3,9%**
Lucro Bruto (R$mm)	**70,3**	**71,4**	**89,6**	**27,4%**	**25,5%**
Margem Bruta (%)	18,1%	16,6%	21,1%	3,0 p.p.	4,5 p.p.
Lucro Bruto Por Veículo Vendido (R$)	**39.192,2**	**30.643,8**	**36.966,4**	**-5,7%**	**20,6%**

- **Volume de vendas recorde**, com 2.423 unidades no 3T26 (+35,1% a/a), ante alta de 9,1% do mercado[1]: desempenho cerca de quatro vezes acima do setor;
- **Vendas diretas ganham peso**, impulsionadas pela base sólida de grandes clientes e pela renovação do programa Move Brasil em julho;
- **Receita bruta cresce 6,9% a/a**, para R$ 469,2 milhões, abaixo do crescimento do volume, pela maior participação das vendas diretas, em que somente a comissão é reconhecida na receita;
- **Lucro bruto avança 27,4% a/a**, para R$ 89,6 milhões, com margem bruta de 21,1% (+3,0 p.p. a/a), favorecida pelo maior peso das vendas diretas, cuja comissão é reconhecida integralmente no lucro bruto. Pelo mesmo efeito, o lucro bruto por veículo soma R$ 36.966 (-5,7% a/a);
- **Pós-vendas sustenta a rentabilidade**: responde por 20% da receita do segmento, com margem bruta de 33,8% (estável a/a);
- **Lucro líquido do segmento** soma R$ 14,9 milhões no 3T26.

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

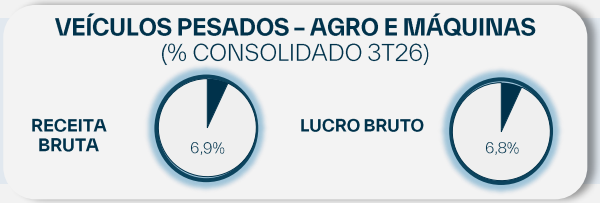
4) VEÍCULOS PESADOS







4) b. AGRO E MÁQUINAS



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

Agro e Máquinas	3T25	2T26	3T26	Δ A / A	Δ T / T
Qtde de AGRO e Máquinas vendidas (unidades)	**609,0**	**337,0**	**453,0**	**-25,6%**	**34,4%**
Ticket médio (R$ 000)	**541,5**	**660,9**	**560,1**	3,4%	-15,3%
Receita bruta (R$mm)	**329,8**	**222,7**	**253,7**	**-23,1%**	**13,9%**
Lucro Bruto (R$mm)	**29,8**	**28,3**	**35,6**	**19,7%**	**26,0%**
Margem Bruta (%)	10,5%	14,4%	16,5%	6,0 p.p	2,1 p.p
Lucro Bruto Comparável (R$mm)	**24,5**	**28,3**	**35,6**	**45,7%**	**26,0%**
Margem Bruta Comparável (%)	8,6%	14,4%	16,5%	7,9 p.p	2,1 p.p
Lucro Bruto Comparável por Veículo Vendido (R$)	**40.270,9**	**83.922,9**	**78.640,0**	**95,3%**	**-6,3%**

- **Volume acompanha o ciclo do mercado agro**: 453 unidades no 3T26 (-25,6% a/a), frente a um mercado 22,2% menor a/a;
- **Receita bruta recua menos que o volume**: R$ 253,7 milhões (-23,1% a/a, ante -25,6% do volume), com *ticket* médio de R$ 560,1 mil (+3,4% a/a);
- **Nova política comercial eleva a margem bruta** de 8,6% para 16,5% (+7,9 p.p. a/a em bases comparáveis[3]), com renegociação de bônus com a montadora, compra sob demanda, ajuste de preços de serviços e menor peso do estoque pago no *mix*, com margem acima da premissa de 16,0% do *Guidance* 2027;
- **Lucro bruto cresce com maior rentabilidade por máquina**: R$ 35,6 milhões (+45,7% a/a em bases comparáveis[3]), com lucro bruto por máquina de R$ 78.640 (+95,3% a/a), praticamente o dobro do 3T25.

No segmento de Agro e Máquinas, ajustamos a operação ao volume atual de mercado, que segue ativo, mas com crédito restrito pelos juros elevados. A nova política comercial e a redução de custos e despesas elevaram a margem bruta, e a estrutura está pronta para crescer de forma gradual com a retomada do volume, preservando a rentabilidade.

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

4) VEÍCULOS PESADOS

4) b. AGRO E MÁQUINAS

VOLUME × LUCRO BRUTO

3T26 vs. 3T25

Volume varejo

3T25 329 unid.

3T26 **230 unid.**

▼ 30% a/a

Lucro bruto

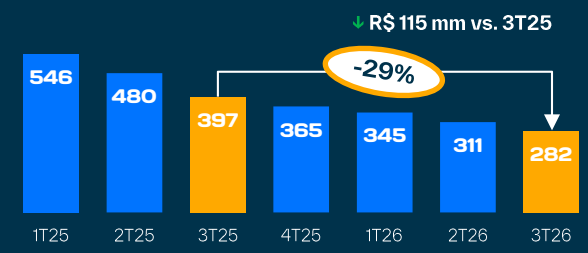
3T25 R$ 19,2 mm

3T26 **R$ 28,7 mm**

▲ 50% a/a

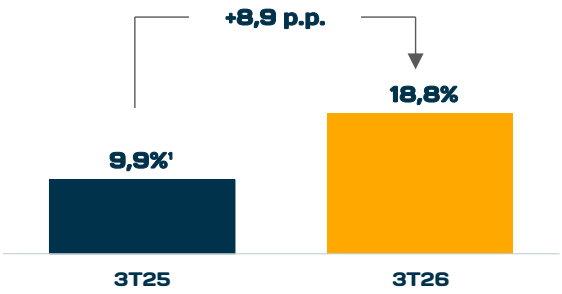
ESTOQUE PAGO - AGRO

(R$ milhões)



MARGEM BRUTA

3T26 vs. 3T25



AUMENTO DA MARGEM BRUTA DEVIDO A:

- *Mix* mais equilibrado: 74% das vendas vieram do estoque novo (vs. 55% no 3T25)
- Compras sob demanda, com baixo risco estoque
- Reajuste de preços de serviços (pós-vendas)
- Vendas de peças obsoletas 100% provisionadas no montante de R$ 5 mm no 3T26

REDUÇÃO DE CUSTOS E DESPESAS

IMPACTO A PARTIR DO 4T26

~R$ 6MM / TRIMESTRE

em economia de despesas
a partir do 4T26

AÇÕES EXECUTADAS NO 3T26

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

ESTRUTURA ADAPTÁVEL A CENÁRIO DE RETOMADA NO SETOR

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

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

5) AUTOMOB - CONSOLIDADO







5) a. RECEITA BRUTA E LÍQUIDA

Receita consolidada (R$mm)	3T25	2T26	3T26	Δ A / A	Δ T / T
(=) Receita bruta consolidada	**3.684,7**	**3.681,6**	**3.653,6**	**-0,8%**	**-0,8%**
Leves	2.915,9	2.970,8	2.930,7	0,5%	-1,9%
Caminhões e Ônibus	439,0	488,1	469,2	6,9%	-4,9%
AGRO e Máquinas	329,8	222,7	253,7	-23,1%	13,9%
(-) Deduções da receita bruta	**(219,2)**	**(226,5)**	**(221,7)**	**1,2%**	**-2,1%**
(=) Receita Líquida	**3.465,5**	**3.455,1**	**3.431,9**	**-1,0%**	**-0,7%**

- **Receita bruta consolidada recua** 0,8% a/a, para R$ 3.653,6 milhões, com receita líquida de R$ 3.431,9 milhões (-1,0% a/a), sobretudo devido ao faturamento menor na operação Agro e Máquinas;
- **Receita transacionada consolidada**[1] **avança** 10,4% a/a e atinge R$5,0 bilhões, ante a queda da receita bruta, e é o indicador que melhor mede o crescimento. A diferença vem das vendas diretas, modalidade em que a receita bruta registra apenas a comissão, e não o valor integral do veículo. Como não demanda estoque, essa modalidade também reduz a necessidade de capital de giro.

5) b. LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

Lucro Bruto (R$mm) e Margem Bruta Consolidada (%)	3T25	2T26	3T26	Δ A / A	Δ T / T
Leves	**400,3**	**423,9**	**396,5**	**-0,9%**	**-6,5%**
Margem Bruta (%)	14,3%	15,0%	14,2%	-0,1 p.p	-0,8 p.p
Pesados	**100,1**	**99,7**	**125,2**	**25,1%**	**25,6%**
Margem Bruta (%)	14,9%	15,9%	19,6%	4,7 p.p	3,6 p.p
Lucro Bruto consolidado	**500,4**	**523,6**	**521,7**	**4,3%**	**-0,3%**
Margem Bruta (%)	14,4%	15,2%	15,2%	0,8 p.p	0,0 p.p

- **Lucro bruto consolidado avança** 4,3% a/a: R$ 521,7 milhões, com margem de 15,2% (+0,8 p.p. a/a);
- **Lucro bruto de veículos leves totaliza** R$ 396,5 milhões, estável na comparação anual, com margem de 14,2%, dado o contexto de priorização do giro em novos e seminovos, parcialmente compensada pelo maior peso de serviços e vendas diretas no período;
- **Pesados ganham rentabilidade**: lucro bruto de R$ 125,2 milhões (+25,1% a/a) e margem de 19,6% (+4,7 p.p. a/a), com Caminhões e Ônibus em 21,1% (+3,0 p.p. a/a) e AGRO e Máquinas em 16,5% (+7,9 p.p. a/a em bases comparáveis[2]).

(1) Indicador gerencial que considera o faturamento integral de todos os serviços, peças e veículos comercializados pela Companhia – novos e usados, leves e pesados –, incluindo as vendas diretas, nas quais a receita bruta registra apenas a comissão auferida;
(2) Bases comparáveis excluem do 3T25 a reclassificação da folha administrativa do custo para despesas operacionais (R$ 13,0 MM) e o bônus retroativo não recorrente (R$ 18,3 MM), com efeito líquido de R$ 5,3 MM; detalhes na seção de AGRO e Máquinas.

5) AUTOMOB - CONSOLIDADO

5) c. DESPESAS OPERACIONAIS, EBIT E EBITDA

Despesas operacionais, EBIT e EBITDA (R$mm)	3T25	2T26	3T26	Δ A / A	Δ T / T
Despesas Comerciais e Administrativas	**(418,2)**	**(486,2)**	**(425,3)**	**1,7%**	**-12,5%**
% Receita Líquida consolidada	12,1%	14,1%	12,4%	0,3 p.p	-1,7 p.p
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	**(97,7)**	**41,4**	**2,6**	**n.a**	**-93,8%**
% Receita Líquida consolidada	-2,8%	1,2%	0,1%	-2,9 p.p	-1,1 p.p
Despesas Operacionais - Consolidado	**(515,8)**	**(444,8)**	**(422,7)**	**-18,1%**	**-5,0%**
% Receita Líquida consolidada	14,9%	12,9%	12,3%	-2,6 p.p	-0,6 p.p
EBIT	**(15,5)**	**78,8**	**99,0**	**n.a**	**25,7%**
Margem EBIT (%)	-0,4%	2,3%	-2,9%	3,3 p.p	0,6 p.p
Depreciação e amortização (R$mm)	54,0	57,4	40,3	-25,4%	-29,8%
EBITDA	**38,6**	**136,1**	**139,3**	**261,3%**	**2,3%**
Margem EBITDA (%)	1,1%	3,9%	4,1%	2,9 p.p	0,1 p.p
EBIT Ajustado	**98,6**	**89,6**	**105,5**	**6,9%**	**17,8%**
Margem EBIT Ajustado (%)	2,8%	2,6%	3,1%	0,2 p.p	0,5 p.p
EBITDA Ajustado	**144,0**	**137,8**	**146,3**	**1,6%**	**6,2%**
Margem EBITDA Ajustada (%)	4,2%	4,0%	4,3%	0,1 p.p	0,3 p.p

- **Despesas operacionais consolidadas totalizam** R$ 422,7 milhões (-18,1% a/a), passando a representar 12,3% da receita líquida (-2,6 p.p. a/a e -0,6 p.p. t/t). A diluição ocorreu mesmo com a receita líquida menor nas duas comparações;
- **Outras receitas (despesas) operacionais**: R$ 2,6 milhões no 3T26, ante (R$ 97,7 milhões) no 3T25, trimestre que registrou R$ 105,4 milhões de *impairment* em pesados, sem efeito caixa. Frente ao 2T26 (R$ 41,4 milhões), a variação reflete o ganho de R$ 25,7 milhões com a venda de terreno não operacional naquele trimestre;
- **EBIT ajustado cresce 6,9% a/a**, para R$ 105,5 milhões, com margem de 3,1% (+0,2 p.p. a/a), e depreciação e amortização de R$ 40,3 milhões (-25,4% a/a), reflexo da revisão do valor residual da frota de *test drive*, que passa a refletir o valor econômico desses veículos, historicamente vendidos com ganho, com ajuste pontual de R$ 9,7 milhões no trimestre;
- **EBITDA ajustado cresce** 1,6% a/a, para R$ 146,3 milhões, com margem de 4,3% (+0,1 p.p. a/a), excluídos efeitos não recorrentes. O EBITDA soma R$ 139,3 milhões, ante R$ 38,6 milhões no 3T25.

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

Resultado financeiro (R$mm)	3T25	2T26	3T26	Δ A / A	Δ T / T
Receitas financeiras	18,6	23,2	46,9	152,6%	102,5%
Despesas financeiras	(159,5)	(167,8)	(191,6)	20,1%	14,2%
Resultado financeiro líquido	**(140,9)**	**(144,6)**	**(144,7)**	**2,7%**	**0,0%**
Juros sobre direito de uso (IFRS 16)	(14,5)	(13,6)	(14,0)	-3,9%	2,7%
Resultado financeiro líquido com Juros IFRS 16	**(155,4)**	**(158,2)**	**(158,7)**	**2,1%**	**0,3%**

- **Gestão de passivos alonga prazos e preserva o custo da dívida**: operações no valor de R$ 1,2 bilhão alongam R$ 480 milhões que venciam majoritariamente entre 2027 e 2028 para 2031 e 2032, sem aumento de custo, elevando o prazo médio para 2,9 anos (2,5 anos antes da operação);
- **Resultado financeiro líquido fica estável** em R$ 158,7 milhões negativos (+2,1% a/a), mesmo com dívida líquida estável e CDI médio 1,1 p.p. menor;
- **Despesas financeiras** somam R$ 191,6 milhões (+20,1% a/a), devido ao maior uso de *floor plan* fora da carência e ao custo de antecipação de recebíveis da venda de um terreno não operacional, cujos recursos foram destinados ao pagamento de obrigações com a gestão de passivos mencionada;
- **Receitas financeiras** crescem 152,6% a/a, para R$ 46,9 milhões, conforme maior saldo médio de caixa e aplicações no período, compensando parcialmente o aumento das despesas.

5) e. LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO

Lucro Líquido (R$mm)	3T25	2T26	3T26	Δ A / A	Δ T / T
Lucro antes do Imposto de Renda e CSLL	**(170,9)**	**(79,5)**	**(59,6)**	**-65,1%**	**-24,9%**
Imposto de renda e CSLL (Corrente)	2,1	2,4	(8,4)	n.a	n.a
Imposto de renda e CSLL (Diferido)	2,2	(18,0)	11,6	425,8%	n.a
Lucro (Prejuízo) Líquido	**(166,6)**	**(95,0)**	**(56,4)**	**-66,1%**	**-40,6%**
Margem Líquida (%)	(4,8%)	(2,8%)	(1,6%)	3,2 p.p	1,1 p.p
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	**(65,7)**	**(87,5)**	**(52,1)**	**n.a**	**-40,4%**
Margem Líquida Ajustado (%)	(1,9%)	(2,5%)	(1,5%)	0,4 p.p	1,0 p.p

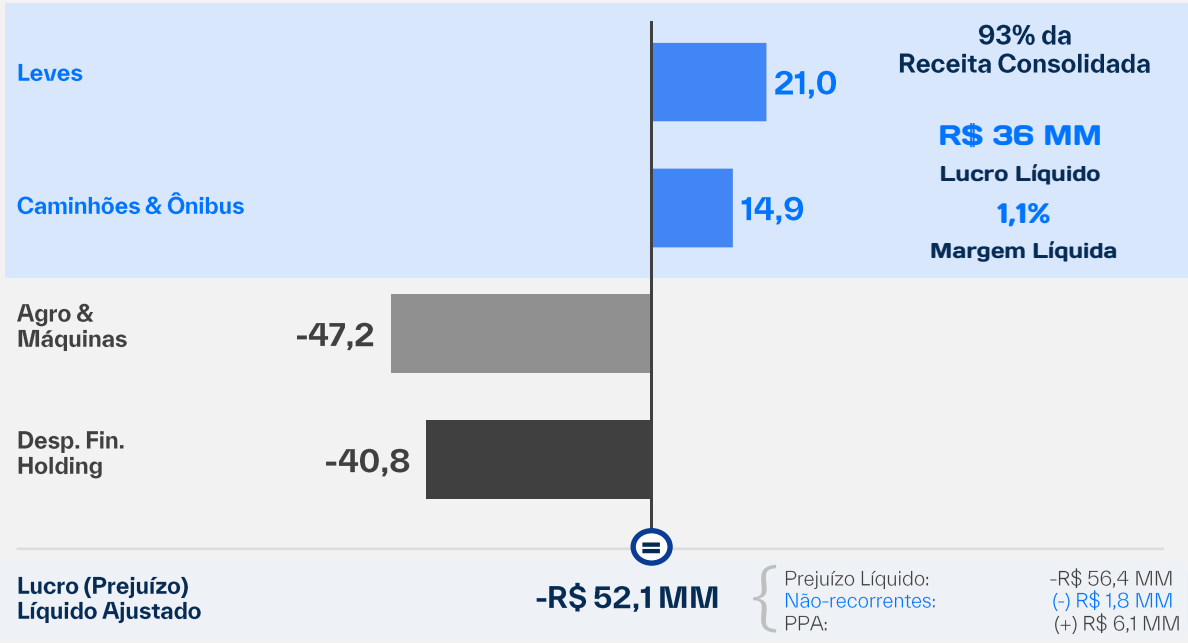
- **Prejuízo líquido ajustado melhora** 20,7% a/a, para R$ 52,1 milhões (R$ 65,7 milhões no 3T25), com margem de -1,5% (+0,4 p.p. a/a). O EBIT ajustado melhora R$ 6,9 milhões (+6,9% a/a), com o avanço das margens de Caminhões e Ônibus e de AGRO e Máquinas;
- **Prejuízo líquido contábil soma** R$ 56,4 milhões (R$ 166,6 milhões no 3T25), diferença que decorre sobretudo do *impairment* de R$ 105,4 milhões em pesados no 3T25, sem efeito caixa.

5) AUTOMOB - CONSOLIDADO

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

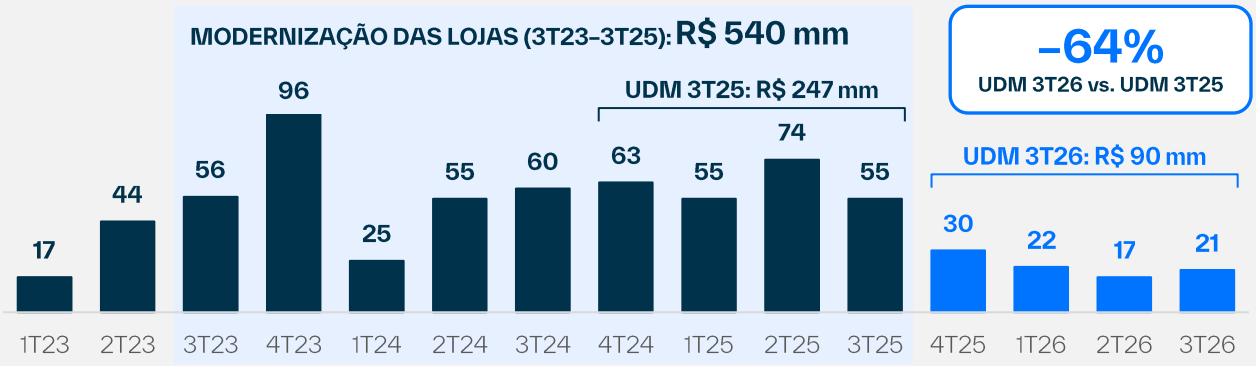
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO AJUSTADO 3T26

(R$ milhões)



5) AUTOMOB - CONSOLIDADO

5) f. INVESTIMENTOS



Investimentos	3T25	2T26	3T26	Δ A / A	Δ T / T
Expansão/manutenção (R$mm)	49,1	19,8	12,5	-74,6%	-37,1%
Veículos de *test-drive* (R$mm)	37,6	59,0	42,8	13,9%	-27,5%
Investimento bruto (R$mm)	**86,7**	**78,8**	**55,2**	**-36,3%**	**-29,9%**
Venda de ativos (R$mm)	(32,0)	(61,5)	(34,7)	8,6%	-43,6%
Investimento líquido (R$mm)	**54,7**	**17,3**	**20,5**	**-62,5%**	**18,8%**

- **Capex líquido recua** 62,5% a/a, para R$ 20,5 milhões, e soma R$ 90 milhões em doze meses (R$ 247 milhões no UDM 3T25), enquanto o volume de veículos vendidos cresce 16,6% a/a;
- **Ciclo de modernização das lojas concluído**: após R$ 540 milhões investidos entre o 3T23 e o 3T25, expansão e manutenção somam R$ 12,5 milhões (-74,6% a/a). O crescimento passa a vir da produtividade da rede existente, com 42 veículos novos por loja/mês (34 no 3T25).

5) g. CAPITAL DE GIRO

Capital de Giro (R$mm)	3T25	2T26	3T26	Δ A / A	Δ T / T
Contas a Receber	720	973	944	31,1%	-2,9%
(+) Prazo médio de recebimento (dias)	19	25	25	32,4%	-2,3%
Estoques	2.589	2.477	2.329	-10,1%	-6,0%
(+) Prazo médio de estoques (dias)[1]	70	68	64	-8,1%	-6,0%
Contas a Pagar (Fornecedores)	1.820	2.250	2.115	16,2%	-6,0%
(-) Prazo médio de pagamento (dias)	55	69	65	18,4%	-5,3%
(=) Ciclo de Conversão de Caixa (dias)	**33**	**24**	**23**	**-29,3%**	**-3,9%**

Estoques de R$ 2.329 milhões no 3T26, redução de 10,1% a/a, com prazo médio de 64 dias (-6 dias). O ciclo de conversão de caixa passa de 33 para 23 dias, com a maior participação das vendas diretas, modalidade com menor necessidade de capital de giro, e a compra de estoque sob demanda no **AGRO**.

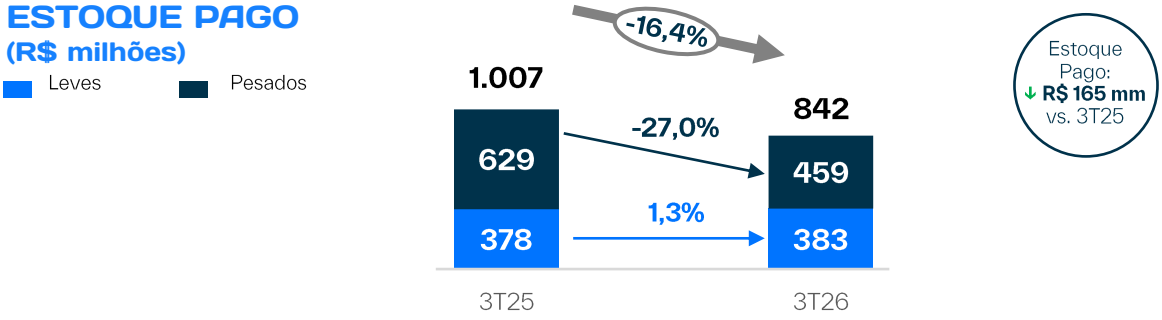
(1) Exclui efeitos de *cut-off*, veículos e peças em trânsito, e *impairment*; (2) Inclui o saldo de *Floorplan* dentro de contas a pagar; (3) Desconsidera alienação de imóvel (venda de ativo), conforme Fato Relevante divulgado em 25/05/2026.

5) AUTOMOB - CONSOLIDADO

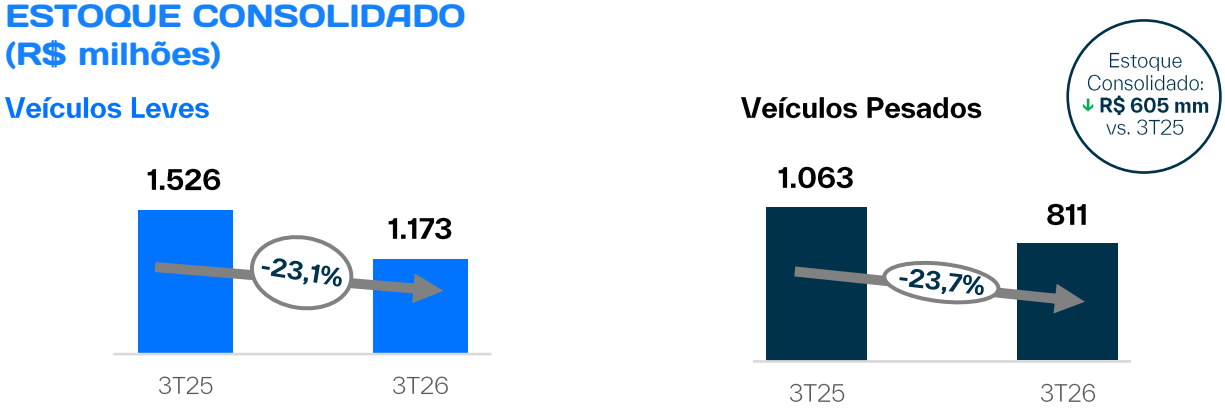
5) g. CAPITAL DE GIRO

Estoque 6 dias menor e redução do ciclo de conversão de caixa em 10 dias na comparação anual

ESTOQUE PAGO
(R$ milhões)



ESTOQUE CONSOLIDADO
(R$ milhões)



CAPITAL DE GIRO - CONSOLIDADO

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

DESTAQUES ESTRATÉGICOS

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

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

5) h. ENDIVIDAMENTO E ALAVANCAGEM

Endividamento e Alavancagem (R$mm)	3T25	2T26	3T26	Δ A / A	Δ T / T
Curto prazo	142,2	294,9	244,9	72,3%	-17,0%
Longo prazo	2.420,2	2.196,2	2.250,5	-7,0%	2,5%
Dívida bruta	**2.562,3**	**2.491,2**	**2.495,4**	**-2,6%**	**0,2%**
Custo médio da Dívida Bruta (a.a.)	17,7%	17,0%	16,2%	(1,5) p.p	(0,8) p.p
Prazo médio da Dívida Bruta (anos)	2,7	2,5	2,9	0,2	0,4
Caixa	**627,8**	**483,2**	**542,6**	**-13,6%**	**12,3%**
Dívida Liquida	**1.934,5**	**2.007,9**	**1.952,8**	**0,9%**	**-2,7%**
Custo médio da Dívida Líquida pós-impostos (a.a.)	11,7%	11,2%	10,7%	(1,0) p.p	(0,6) p.p
EBITDA Ajustado	**523,2**	**559,1**	**561,4**	**7,3%**	**0,4%**
Divida Liquida/EBITDA Ajustado	3,7x	3,6x	3,5x	-0,2x	-0,1x

- 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 3,5x ao final de setembro de 2026, redução ante 3,7x em setembro de 2025;
- A **alavancagem** seria de 2,0x quando excluído o **estoque pago**[1] às montadoras (veículos que se converterão em caixa quando vendidos).

Covenants:

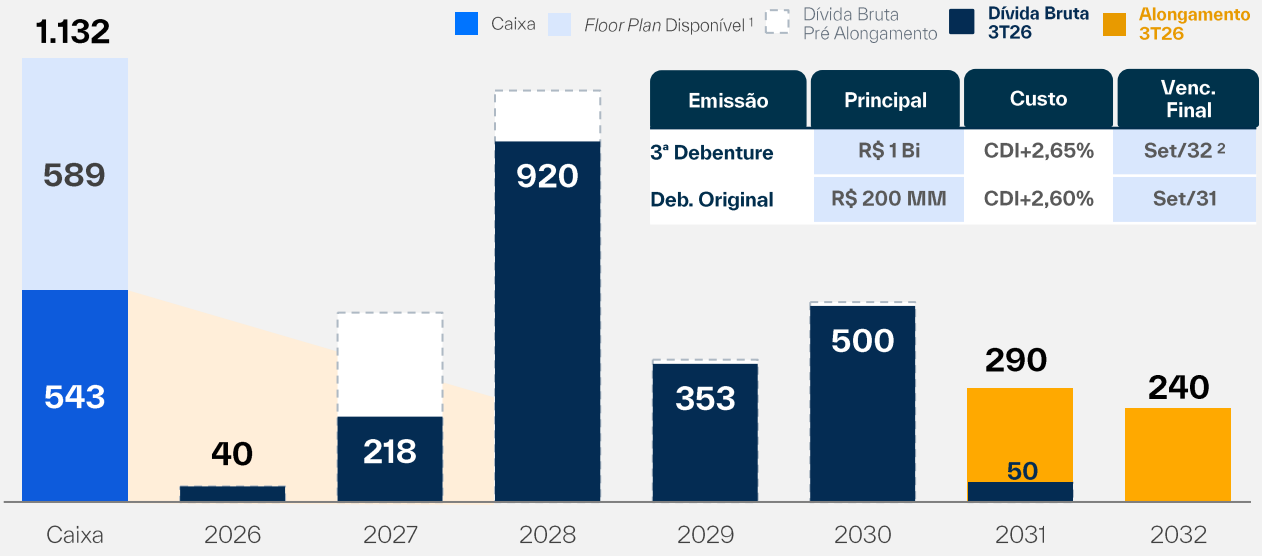
- A **AUTOMOB** não possui dívidas que determinam o cumprimento de *covenants* com base nas métricas acima;
- A Companhia está sujeita a *covenants* apurados com base nas demonstrações financeiras da **SIMPAR**. Determinados contratos possuem cláusulas de compromissos de manutenção de indicadores de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

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

5) i. CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA BRUTA

Alongamento de R$ 1,2 bilhão com vencimentos finais em 2031 e 2032

PERFIL DO ENDIVIDAMENTO 3T26	PRAZO MÉDIO	CUSTO MÉDIO	FLOOR PLAN DISPONÍVEL	COBERTURA DE CAIXA
	2,9 anos	CDI + 2,4% a.a. ~95% indexada ao CDI	R$ 589 mm	Até ~2028



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

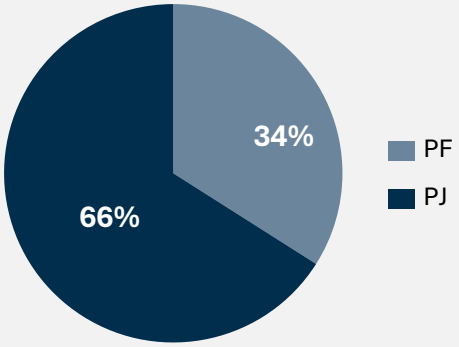
(1) *Floor Plan* Disponível: linha de crédito disponibilizada pelas montadoras com período de carência para aquisição de veículos novos; (2) Amortizações em 2027, 2028, 2029 e 2030.

6) MERCADO DE CAPITAIS

DESEMPENHO DAS AÇÕES

No dia 30/09/2026 as ações da AUTOMOB (AMOB3) estavam cotadas em R$ 12,80/ação, representando um valor de mercado de R$ 485 milhões, considerando as 37.886.057 ações.

Composição Acionária



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

7) PILARES ESTRATÉGICOS

Evolução consistente amplia bases para criação de valor

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

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

89% atingimento[2]
66 de 74 un./loja/mês

ONDE EVOLUÍMOS (3T26 vs 3T25)

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

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

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

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

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

COMO GERAR MAIS VALOR

NOVOS Veículos por loja/mês	• **Otimizar portfólio:** novas marcas em negociação • **Disciplina na gestão de estoque**
SEMINOVOS Seminovos/novos	• **Acelerar giro:** eficiência no preparo, preço e repasse • **Ampliar o *trade-in*:** hoje em 45,5% dos veículos vendidos
F&I Receita bruta/veículo	• **Reforçar o time de vendas:** Gente e processos • **Lançar novos produtos:** ex. linha para eletrificados
PÓS-VENDAS Margem bruta	• **Finalizar unificação do CRM:** mais valor sobre a base • **Reposicionar preços e elevar a produtividade** • **Implantar CD de peças**
AGRO & MÁQUINAS Margem bruta	• **Reduzir o estoque pago:** liberar capital de giro • **Diluir custos fixos:** mais volume na mesma estrutura

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

8) ESG - PILARES AMBIENTAL, SOCIAL E DE GOVERNANÇA

No terceiro trimestre de 2026, a AUTOMOB avançou no fortalecimento de sua agenda ESG, com destaque para a primeira participação da Companhia no CDP, a evolução do Sistema de Gestão Ambiental da unidade Toyota T-Drive de São José dos Campos, a destinação de óleo lubrificante usado para rerefino e a continuidade do programa de regularização ambiental e documental.

Pilar Ambiental

No pilar ambiental, a AUTOMOB concluiu, dentro do prazo, sua primeira participação no CDP, contemplando os temas de Mudanças Climáticas e Segurança Hídrica. O ingresso na plataforma representa um avanço na transparência e no fortalecimento da gestão ambiental da Companhia, ampliando o reporte de informações relacionadas à governança, riscos, oportunidades, emissões de gases de efeito estufa e recursos hídricos.

No período, a unidade Toyota T-Drive de São José dos Campos passou por auditoria interna presencial para manutenção da certificação ISO 14001:2015, alcançando índice de atendimento de 85,34%. O resultado orienta a continuidade dos planos de ação relacionados aos pontos identificados.

A Companhia também manteve o acompanhamento da regularização ambiental e documental das operações, alcançando aproximadamente 70%. No âmbito da economia circular, foram destinados aproximadamente 222 mil litros de óleo lubrificante usado para rerefino, por meio de 213 coletas realizadas entre julho e setembro. A iniciativa contribui para a destinação ambientalmente adequada do resíduo e para a recuperação do óleo básico, possibilitando sua reinserção na cadeia produtiva.

Em relação aos recursos hídricos, a AUTOMOB avançou na implantação da plataforma CUBi para gestão dos dados de consumo de água, com o objetivo de aprimorar a consolidação, a qualidade e a rastreabilidade das informações.

Pilar Social

No pilar social, destacam-se a continuidade das iniciativas de inclusão produtiva, diversidade e impacto social positivo desenvolvidas em conjunto com o Grupo SIMPAR e o Instituto Júlio Simões. A Companhia também avançou nas discussões relacionadas às diretrizes sociais, contemplando temas como inclusão, diversidade, segurança do trabalho e engajamento social.

8) ESG - PILARES AMBIENTAL, SOCIAL E DE GOVERNANÇA

Pilar Governança

No pilar de governança, a AUTOMOB fortaleceu os processos de coleta, validação e reporte das informações ESG. A primeira participação no CDP ampliou a transparência das informações climáticas e hídricas e promoveu maior integração entre as áreas envolvidas na gestão desses temas.

A Companhia também avançou em sua primeira participação no processo seletivo oficial do ISE B3 2026-2027, por meio da mobilização das áreas internas e do levantamento de evidências. No período, manteve ainda a incorporação dos resultados da dupla materialidade à estratégia ESG e o aprimoramento da rastreabilidade dos indicadores ambientais, climáticos e regulatórios.

Mensagem ao Mercado

Os resultados do terceiro trimestre de 2026 reforçam a evolução da agenda ESG da AUTOMOB, com avanços na transparência ambiental, na gestão climática e hídrica, na economia circular, nas iniciativas sociais e no fortalecimento da governança corporativa.

CDP	70%	222 mil L	213
1ª participação	regularização	óleo para rerefino	coletas no trimestre

Nossas Certificações e Reconhecimentos

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

AUTOMOB













Anexos

UMA EMPRESA DO GRUPO SIMPAR

AMOB
B3 LISTED NM

9) ANEXOS

DRE

Automob Participações S.A - DRE Consolidado (R$ milhões)	3T25	2T26	3T26
Receita Bruta total	**3.684,7**	**3.681,6**	**3.653,6**
(-) Deduções da Receita	**(219,2)**	**(226,5)**	**(221,7)**
(=) Receita Líquida	**3.465,5**	**3.455,1**	**3.431,9**
(-) Custos Totais	**(2.965,1)**	**(2.931,6)**	**(2.910,2)**
(=) Lucro Bruto	**500,4**	**523,6**	**521,7**
(-) Despesas Operacionais	**(515,8)**	**(444,8)**	**(422,7)**
(-) Despesas comerciais e administrativas	(418,2)	(486,2)	(425,3)
(-) Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(97,7)	41,4	2,6
(=) Lucro/Prejuízo operacional antes do resultado financeiro (EBIT)	**(15,5)**	**78,8**	**99,0**
Margem EBIT (%)	*-0,4%*	*2,3%*	*2,9%*
(+) Receitas financeiras	18,6	23,2	46,9
(-) Despesas financeiras	(159,5)	(167,8)	(191,6)
(-) Juros sobre direito de uso (IFRS 16)	(14,5)	(13,6)	(14,0)
(=) Resultado financeiro líquido	**(155,4)**	**(158,2)**	**(158,7)**
(=) Lucro/Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social	**(170,9)**	**(79,5)**	**(59,6)**
(-) Imposto de renda e contribuição social - corrente	2,1	2,4	(8,4)
(-) Imposto de renda e contribuição social - diferido	2,2	(18,0)	11,6
(=) Total do imposto de renda e contribuição social	**4,3**	**(15,6)**	**3,2**
(=) Lucro/Prejuízo líquido	**(166,6)**	**(95,0)**	**(56,4)**
Margem liquida (%)	*-4,8%*	*-2,8%*	*-1,6%*
(+) Depreciação e Amortização	54,0	57,4	40,3
EBITDA	**38,6**	**136,1**	**139,3**
Margem EBITDA (%)	*1,1%*	*3,9%*	*4,1%*

9) ANEXOS

BALANÇO PATRIMONIAL

Ativo circulante	3T25	2T26	3T26
Caixa e equivalentes de caixa	316,8	193,9	127,8
Títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	104,7	46,4	166,6
Instrumentos financeiros derivativos	-	-	-
Contas a receber	719,0	965,5	934,3
Estoques	2.589,4	2.476,7	2.328,8
Tributos a recuperar	223,6	142,8	161,0
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	291,2	343,1	268,4
Despesas antecipadas	51,9	70,2	65,3
Adiantamento a terceiros	274,7	301,7	403,4
Outros Ativos	133,2	117,4	204,9
Total do ativo circulante	**4.704,3**	**4.657,7**	**4.660,6**

Ativo não circulante	3T25	2T26	3T26
Títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	206,4	242,9	248,2
Instrumentos financeiros derivativos	-	-	-
Contas a receber	1,2	7,0	9,9
Tributos a recuperar	126,1	175,6	175,3
Fundo para capitalização de concessionárias	121,9	117,8	91,0
Imposto de renda e contribuição social diferidos	346,1	332,2	342,2
Ativo de indenização	75,4	65,7	66,3
Depósitos judiciais	49,4	46,3	47,1
Outros Ativos	79,8	217,5	201,7
Total do Realizável a Longo Prazo	**1.006,3**	**1.205,1**	**1.181,8**
Investimento	18,0	20,0	23,5
Imobilizado Bruto	**2.113,1**	**2.128,9**	**2.141,4**
Veículos	183,4	204,8	186,8
Máquinas e Equipamentos	111,4	117,2	119,8
Lojas Próprias	314,4	271,6	271,9
Outros	224,4	178,2	196,7
Benfeitorias em Imóveis de Terceiros	500,7	589,7	580,2
Direito de Uso IFRS 16	778,8	767,4	785,9
Depreciação/Amortização	**(655,8)**	**(769,6)**	**(806,2)**
Veículos	(42,4)	(48,2)	(35,5)
Máquinas e Equipamentos	(59,9)	(57,4)	(59,2)
Lojas Próprias	(34,0)	(38,8)	(40,6)
Outros	(75,5)	(85,7)	(89,8)
Amortização de Benfeitorias em Imóveis de Terceiros	(130,2)	(160,2)	(177,7)
Amortização de Direito de Uso IFRS 16	(313,9)	(379,4)	(403,3)
Imobilizado Líquido	**1.457,3**	**1.359,3**	**1.335,2**
Intangível	**1.439,9**	**1.439,9**	**1.437,8**
Ágio	262,5	262,5	262,5
Acordo de distribuição	880,0	879,0	879,0
Marcas	152,0	152,0	152,0
Softwares	24,5	25,5	24,2
Fundo de comércio	102,0	102,0	101,2
Outros	18,9	18,9	18,9
Amortização	**(150,0)**	**(171,4)**	**(171,7)**
Ágio	-	-	-
Acordo de distribuição	(103,3)	(120,2)	(120,2)
Marcas	-	-	-
Softwares	(21,2)	(25,4)	(25,7)
Fundo de comércio	(25,6)	(25,8)	(25,8)
Outros	-	-	-
Intangível Liquído	**1.289,9**	**1.268,5**	**1.266,1**
Total Não Circulante	**3.771,4**	**3.852,9**	**3.806,6**
Total do Ativo	**8.475,8**	**8.510,6**	**8.467,2**

9) ANEXOS

BALANÇO PATRIMONIAL

Passivo circulante	3T25	2T26	3T26
Fornecedores	867,3	808,6	837,5
Floor Plan	952,5	1.441,2	1.277,1
Empréstimos e financiamentos	85,7	85,5	225,6
Debêntures	56,4	209,5	19,3
Arrendamentos por direito de uso	65,2	128,0	132,3
Instrumentos financeiros derivativos	-	-	-
Obrigações trabalhistas	184,5	216,8	193,4
Imposto de renda e contribuição social a recolher	7,6	57,1	-
Tributos a recolher	142,9	181,3	173,6
Dividendos a pagar	31,0	30,3	30,3
Adiantamentos de clientes	453,0	445,1	558,0
Obrigações a pagar por aquisição de empresas	7,4	10,4	50,4
Outras contas a pagar	132,1	120,6	185,2
Total do passivo circulante	**2.985,8**	**3.734,3**	**3.682,6**

Passivo não circulante	3T25	2T26	3T26
Empréstimos e financiamentos	1.398,0	1.376,2	1.216,0
Debêntures	1.022,2	820,0	1.034,6
Arrendamentos por direito de uso	452,8	321,2	313,3
Tributos a recolher	2,3	2,7	2,6
Provisão para demandas judiciais e administrativas	108,2	90,8	90,7
Partes relacionadas	0,9	-	1,9
Obrigações a pagar por aquisição de empresas	401,8	296,9	247,8
Imposto de renda e contribuição social diferidos	1,1	1,4	-
Outras contas a pagar	28,3	-	67,0
Total do passivo não circulante	**3.415,6**	**2.909,1**	**2.973,8**

Total do Passivo	6.401,4	6.643,5	6.656,4

Patrimônio Líquido

Patrimônio líquido	3T25	2T26	3T26
Capital social	2.513,8	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)	(422,9)
Prejuízos acumulados	213,6	(72,0)	(72,0)
Lucro/Prejuízo Líquido do Período	(230,1)	(151,8)	(208,2)
Total do patrimônio líquido	**2.074,4**	**1.867,2**	**1.810,8**
Total do Passivo e Patrimônio líquido	**8.475,8**	**8.510,6**	**8.467,2**

Endividamento

Dívida Bruta	3T25	2T26	3T26
Curto Prazo	**142,2**	**294,9**	**244,9**
Empréstimos e financiamentos CP	85,7	85,5	225,6
Debêntures CP	56,4	209,5	19,3
Instrumentos financeiros derivativos - Ativo CP	-	-	-
Longo Prazo	**2.420,2**	**2.196,2**	**2.250,5**
Empréstimos e financiamentos LP	1.398,0	1.376,2	1.216,0
Debêntures LP	1.022,2	820,0	1.034,6
Instrumentos financeiros derivativos - Ativo LP	-	-	-
Dívida Bruta Total	**2.562,3**	**2.491,2**	**2.495,4**

Liquidez	3T25	2T26	3T26
Caixas e equivalentes de caixa	316,8	193,9	127,8
Títulos e valores mobiliários CP	104,7	46,4	166,6
Títulos e valores mobiliários LP	206,4	242,9	248,2
Liquidez Total	**627,8**	**483,2**	**542,6**

Dívida Líquida	1.934,5	2.007,9	1.952,8

9) ANEXOS

DFC

	Consolidado	
	30/09/2026	30/09/2025
Fluxo de caixa das atividades operacionais		
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	(174,7)	(277,6)
Ajuste para:	-	-
Depreciação e amortização	152,8	160,7
Provisão (reversão) para demandas judiciais e administrativas	(3,4)	(3,2)
Provisão para perdas esperadas (impairment) de contas a receber	1,9	20,1
Perdas estimadas (impairment) de valor recuperável de ativos não financeiros – estoques	(29,3)	61,1
Perdas estimadas (impairment) de valor recuperável de ativos não financeiros - imobilizado	-	-
Resultado líquido da venda e baixa de ativos imobilizados	(63,4)	43,8
Baixa de outros ativos imobilizados	-	-
Provisão para perdas em estoques	(7,2)	4,8
Créditos de impostos extemporâneos	(2,1)	(6,5)
Resultado nas operações de derivativos	-	45,3
Juros e variações monetárias sobre empréstimos e financiamentos, arrendamentos e debêntures	384,3	330,9
Juros floor plan	57,3	24,2
	316,2	**403,7**
Contas a receber	(148,5)	16,7
Estoques	655,6	306,2
Fornecedores e floor plan *	(109,8)	(203,6)
Obrigações trabalhistas, tributos a recolher e tributos a recuperar	67,4	38,5
Outros ativos e passivos circulantes e não circulantes	(275,7)	9,5
	189,1	**167,3**
Imposto de renda e contribuição social pagos e retidos	45,9	(45,1)
Juros pagos sobre empréstimos e financiamentos, arrendamentos e debêntures	(275,0)	(279,0)
Juros pagos floor plan	(57,3)	(24,2)
Resgate (investimentos) em títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	(177,6)	551,4
Caixa líquido utilizados nas atividades operacionais	**41,3**	**774,1**
Fluxo de caixa das atividades de investimentos		
	-	**-**
Aporte de capital em controladas	-	(18,0)
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	(190,4)	(287,3)
Adições ao ativo intangível	(2,9)	-
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	**(193,3)**	**(305,3)**
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	-
Captação de floor plan	552,5	1.116,4
Amortização de empréstimos e financiamentos, arrendamentos e debêntures	(188,2)	(378,6)
Amortização de floor plan	(255,3)	(877,5)
Dividendos pagos	-	(6,1)
Caixa líquido gerado (utilizado nas) pelas atividades de financiamento	**15,1**	**(230,7)**
(Redução) Aumento líquido de caixa e equivalentes de caixa	**(137,0)**	**238,1**
Caixa e equivalentes de caixa		
No início do exercício	264,8	78,7
No final do período	127,8	316,8
(Redução) Aumento líquido de caixa e equivalentes de caixa	**(137,0)**	**238,1**

9) ANEXOS

AJUSTES/RECONCILIAÇÕES

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

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

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

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 veículo (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: 62 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: 43 lojas, 5 estados
        - Fendt e Valtra: 36 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.

AUTOMOB













UMA EMPRESA DO GRUPO SIMPAR

AMOB
B3 LISTED NM