ESTAPAR

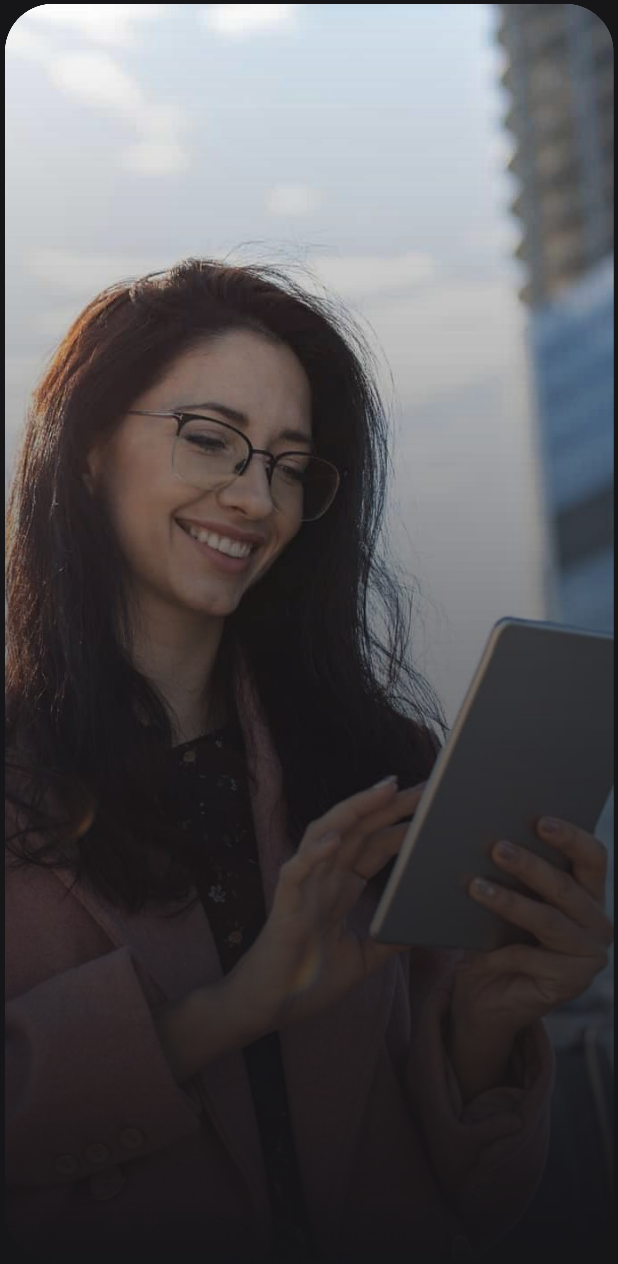
Apresentação Institucional

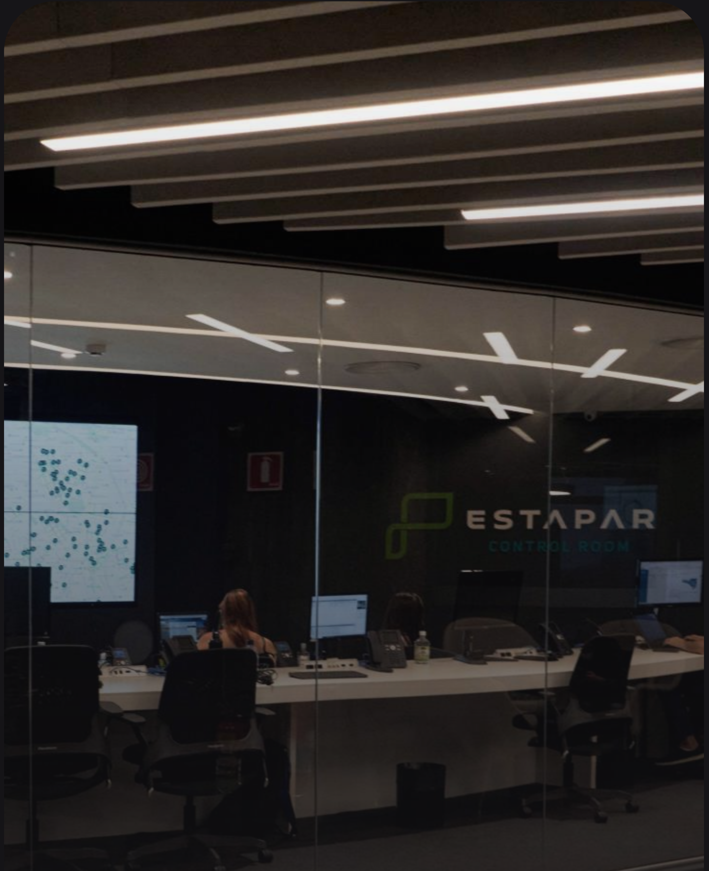
ITAG B3 IGC B3 IGC-NM B3 ALPK B3 LISTED NM

ESTAPAR

01

Sobre a Estapar





Estrutura Acionária

56,1%	26,1%	17,7%
FIP Maranello Tempranillo FIA De Duero FIA	Riverside FIP Multiestratégia	Outros[(1)]

ALPK
B3 LISTED NM
ITAG B3 IGC B3 IGC-NM B3

(1) Inclui ações em tesouraria e participação dos administradores da Companhia.
Posição Acionária em 31/mar/25.

Estapar em números

Presença Geográfica
(1T25)

102 Cidades
19 Estados

Operações Off-street
Operações On-street

776
Operações

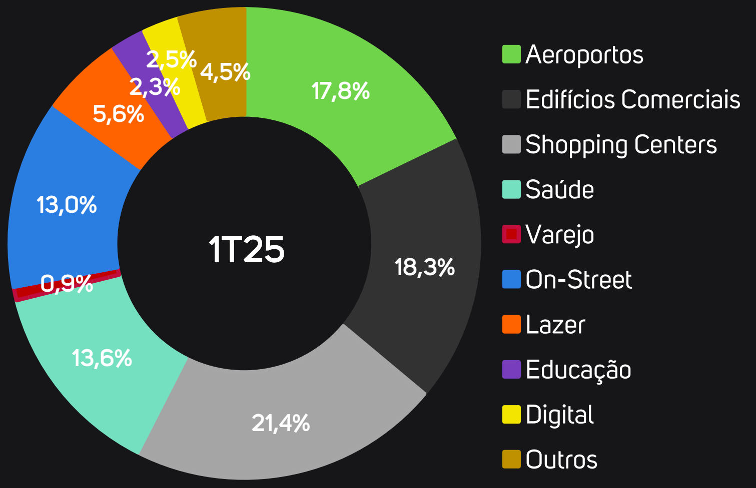
510,7 mil
Vagas

6 mil
colaboradores

21,3%
Da receita líquida vem das Plataformas Digitais

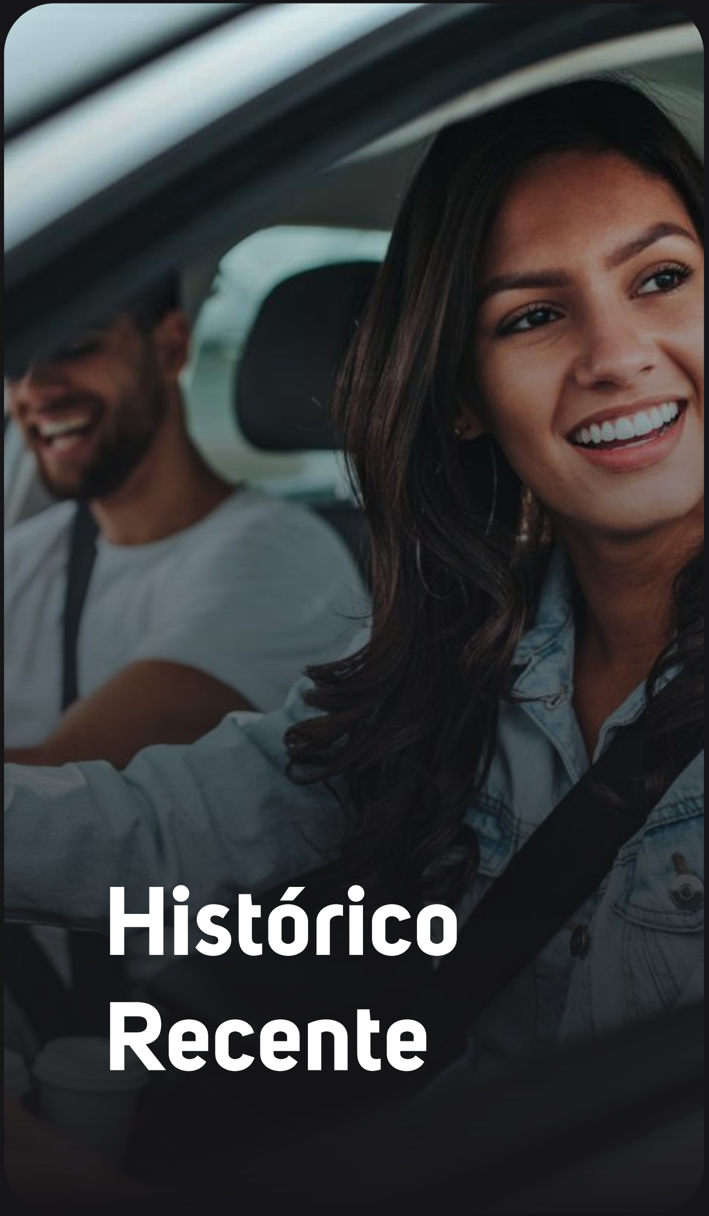
+7,4 M
Usuários no App Zul+

Receita Líquida por Setor
(1T25)



Liderança de Mercado
(vagas)[1]

[1]Fonte: Infomoney, e estimativas da Companhia.



Histórico Recente

Ciclo de capital intensivo
2017 - 2020

+R$1,0 BI
alocado em ativos de longo prazo

Consolidação de mercado
28 M&A´s realizados

Concessão
Zona Azul de São Paulo/SP (15 anos)

IPO
(Mai/20)

Pandemia COVID-19
2020 - 2022

Preservação do Caixa

Renegociações Comerciais
incluindo devolução de operações

Readequação estrutural de custos e processos
redução de ~30% de custos fixos e SG&A

M&As estratégicos
Zul Digital e Zletric

Novo ciclo de crescimento
2022 - 2024

Retomada do fluxo de veículos
incluindo ramp-up dos ativos investidos

Crescimento orgânico "asset-light"
Foco em segmentos com menor alocação de capital, mais lucrativos, menor payback

Melhoria em todos os sinais vitais
margens, lucratividade e retorno

Redução da alavancagem financeira

Liability management
alongamento e redução do custo da dívida

Ponto de Inflexão
2024+

Recordes sucessivos
de Receita, EBITDA, Margens e Retorno

Shift estratégico = lucro sustentável

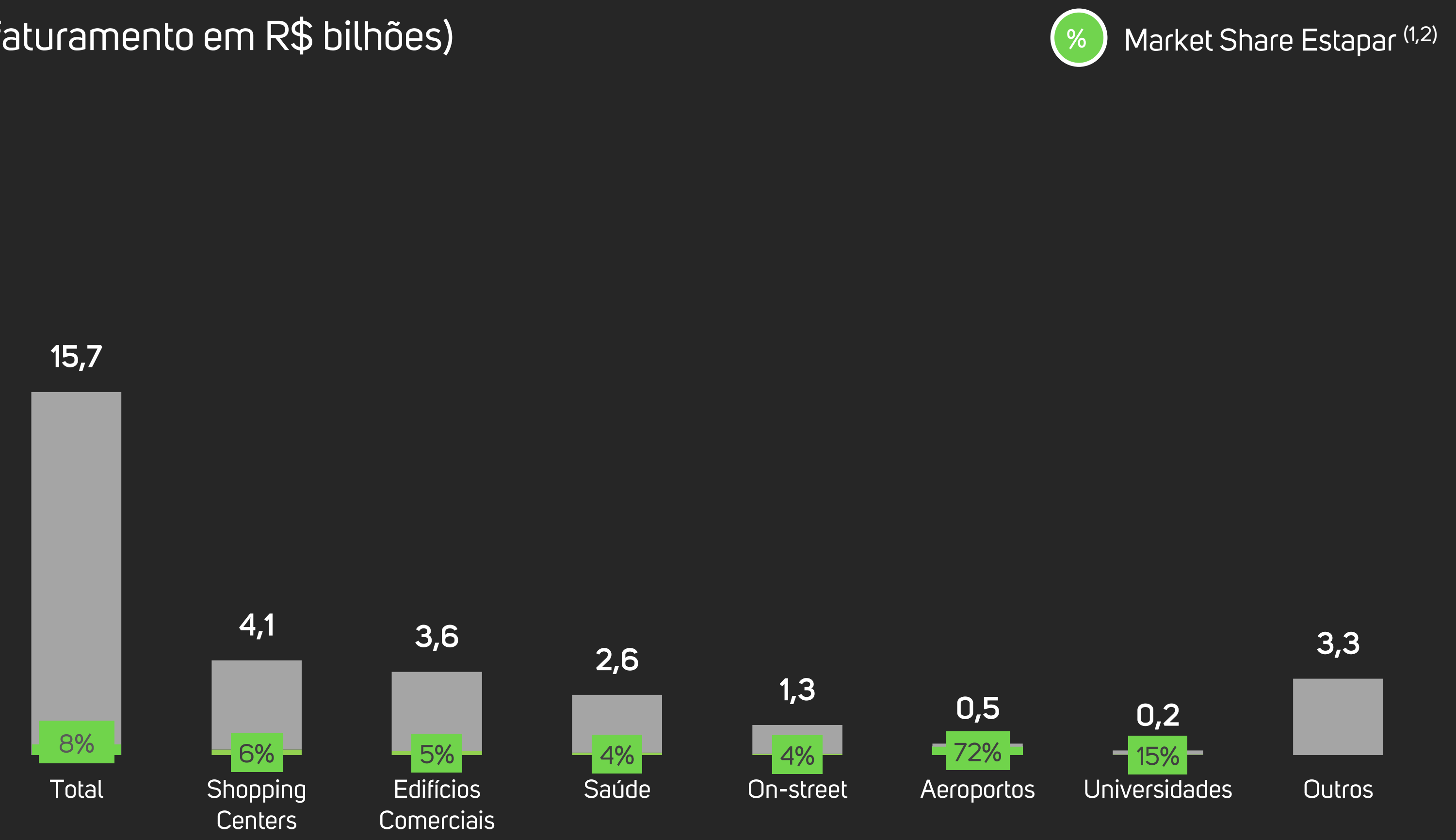
Caminho aberto para crescimento
Forte geração de caixa para crescimento inorgânico

From parking to digital
+21% das receitas vem das plataformas digitais

Eletromobilidade não precificada em ALPK3
Zletric já é a maior rede de eletropostos do país, com espaço para crescimento

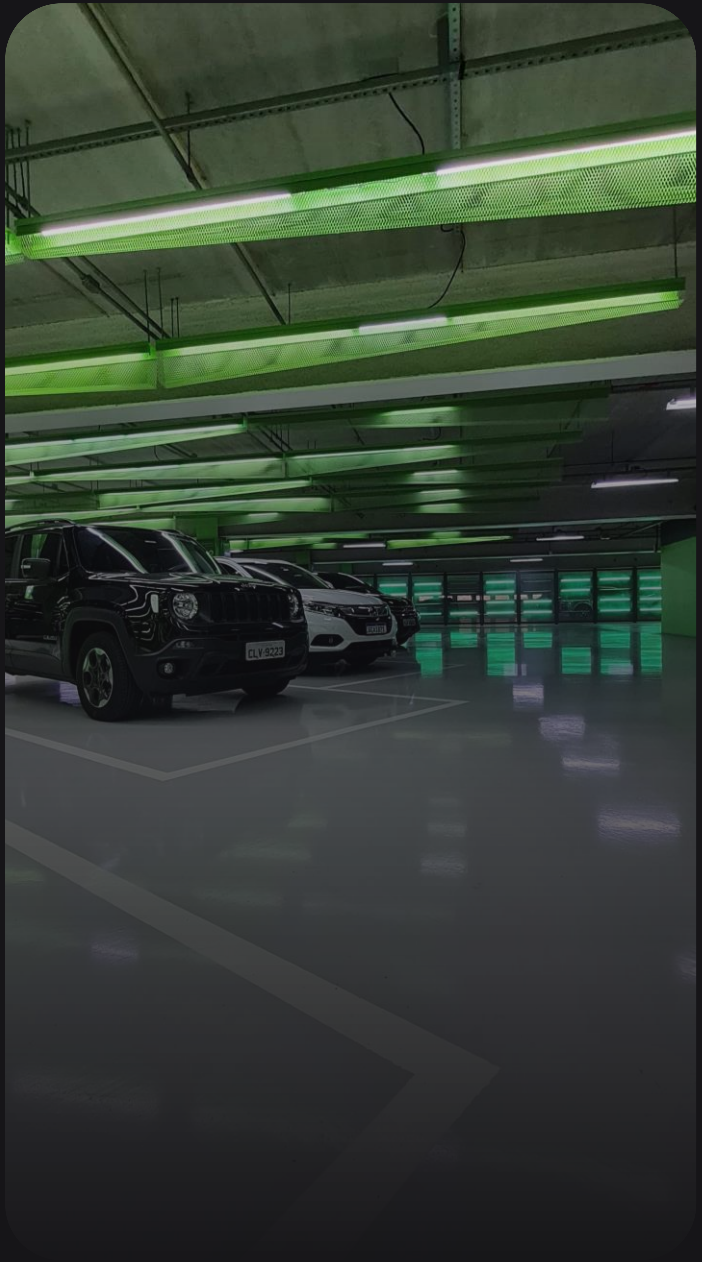
Mercado fragmentado com oportunidades de crescimento

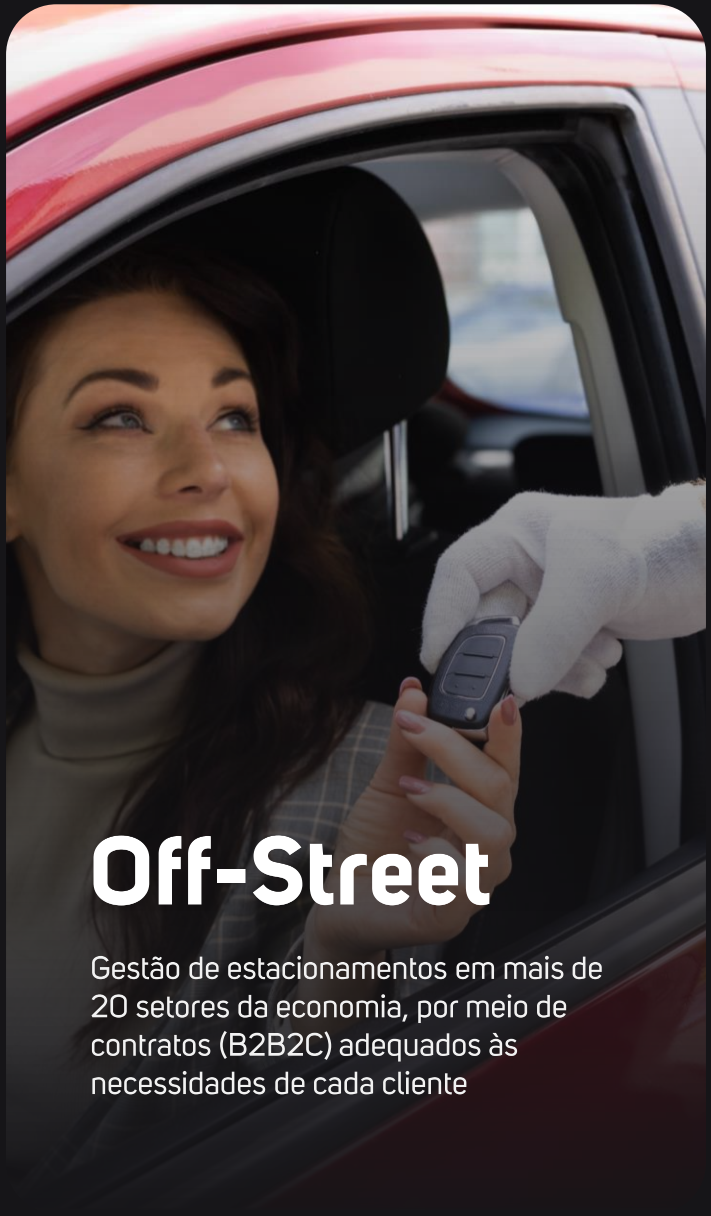
Indústria de estacionamentos no Brasil
(faturamento em R$ bilhões)



(1) Market Share da Estapar em 2019
(2) Não considera a Concessão da Zona Azul de SP
Fonte: McKinsey Mobilidade Urbana evolução do setor de estacionamento no Brasil. Tamanho estimado do mercado de operações de estacionamento em 2019

Modelo de Negócio





Off-Street

Gestão de estacionamentos em mais de 20 setores da economia, por meio de contratos (B2B2C) adequados às necessidades de cada cliente

Segmentos / Tipos de contrato

Alugadas e Administradas	Concessões	Contratos de Longo Prazo	Propriedades
20,5%	39,2%	51,6%	56,0%

\- Intensidade de CAPEX +

Margem Bruta Caixa[1] 1T25 (valores acima, por segmento)

[1]Desconsidera depreciação; ajustada por efeitos não-caixa , não-recorrentes, IFRS 16 e IFRIC 12.

Modelo
Contratos de gestão de estacionamentos de prazos de 5 a 30 anos. Prazo médio de duração dos contratos de 7,5 anos

Alinhamento de interesses
Modelos de "revenue sharing" com clientes

Risco de crédito
Estapar é sênior no fluxo do dinheiro

Escala
Rede de mais de 700 estacionamentos nos principais polos geradores de tráfego

Expertise Comercial
Relacionamento com grandes conglomerados com soluções em escala nacional e elevada governança

Parcerias Estratégicas
Viabilizam produtos e serviços diferenciados, aumentado a proposta de valor

Off-Street

Gestão de estacionamentos em mais de 20 setores da economia, por meio de contratos (B2B2C) adequados às necessidades de cada cliente

Parcerias Estratégicas

viabilizam diversos produtos e serviços diferenciados, aumentando a proposta de valor aos clientes, potencializando o efeito rede em nossa extensa base de operações

Relacionamento comercial

com grandes conglomerados que permitem soluções em escala nacional e contratos com elevado padrão de governança

On-Street

Segmentos / Tipos de contrato

Credenciamento	Concessões	Concessões Zona Azul de SP

\- +

Intensidade de CAPEX

Margem Bruta Caixa Ajustada[1] 1T25

40,4%

34,2%

Operação em Maturação (15 anos)

Estrutura de incentivos, em um ciclo virtuoso de desenvolvimento, que beneficia todos os stakeholders da cadeia, a partir de um modelo de negócio altamente digitalizado e escalável.

Município

Estapar oferece recursos para o município por meio de concessões.

Mobilidade Urbana

Rotatividade das vagas com as soluções da Estapar

Iniciativa Privada

Lucratividade da Estapar por meio da produtividade na prestação de serviços públicos

Desenvolvimento local

Promove o desenvolvimento do mercado local

[1]Desconsidera depreciação; ajustada por efeitos não-caixa , não-recorrentes, IFRS 16 e IFRIC 12.

Estudo de Caso: Zona Azul de SP

ESTAPAR
ZONA AZUL DIGITAL

+54 mil
vagas administradas

+110
veículos de apoio à fiscalização

App
Exclusivo

15 anos
Concessão

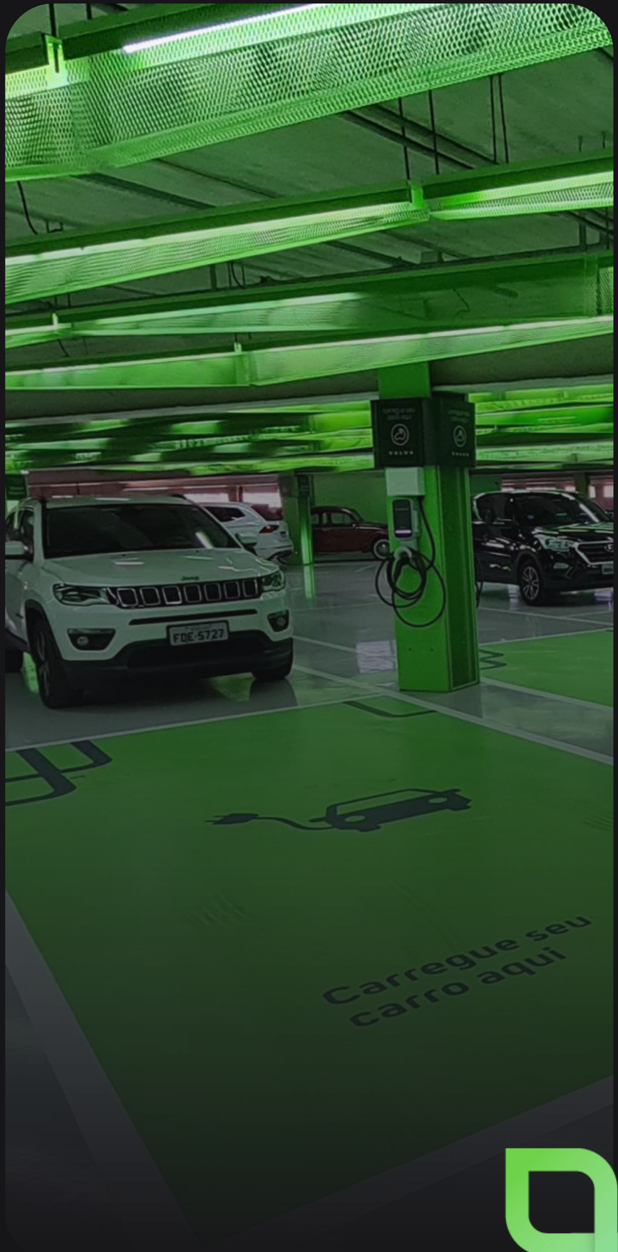
R$ 595 Milhões
Outorga

Central
de Controle

ESTAPAR

03

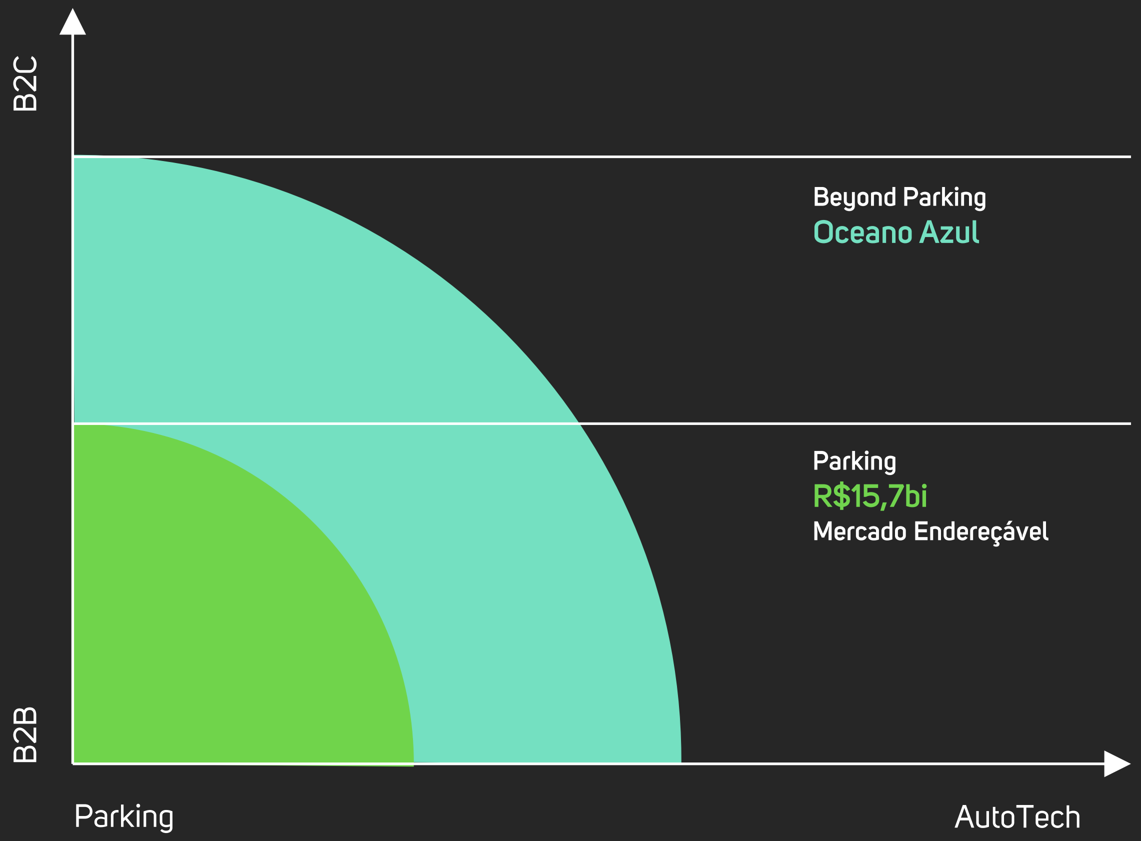
From Parking to Digital



Visão Estratégica

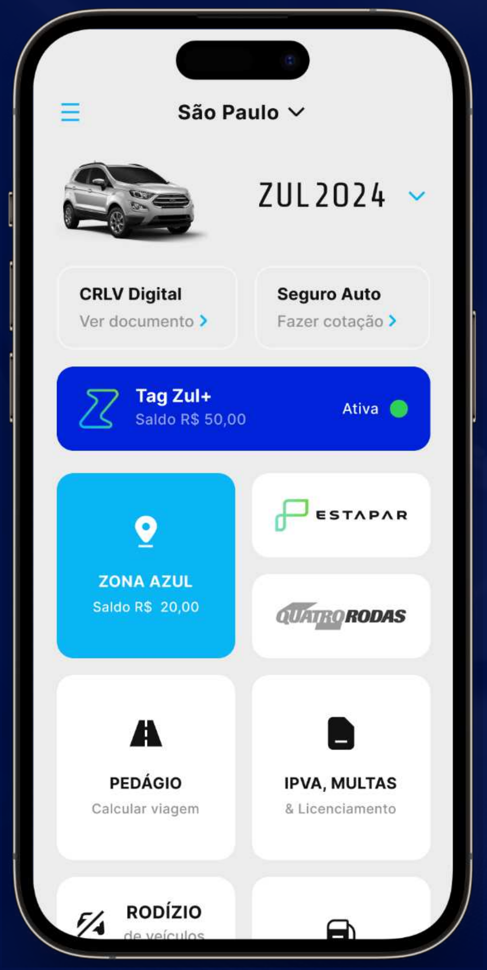
Nossa Visão

Ser a mais valorizada AutoTech brasileira



Fonte: Companhia

Zul+ Marketplace AutoTech



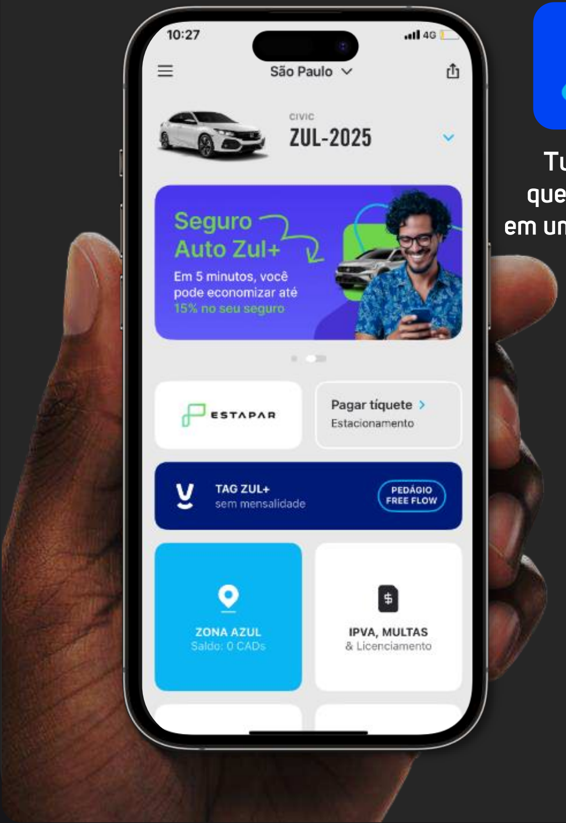
O App 1# do motorista

- Zona Azul de São Paulo e outras 18 cidades
- Reserva de Vagas
- Pagar estacionamento
- Corretora de Seguros Zul
- Tag Zul
- IPVA e Licenciamento
- CRLV e Despachante
- Abastecimento
- Consórcio

Vetores de crescimento da fusão Estapar e Zul+

O App Zul+ já conta com

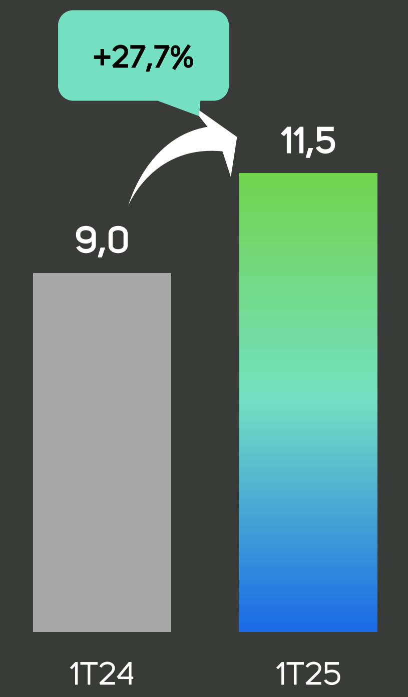
+7,4 milhões de usuários



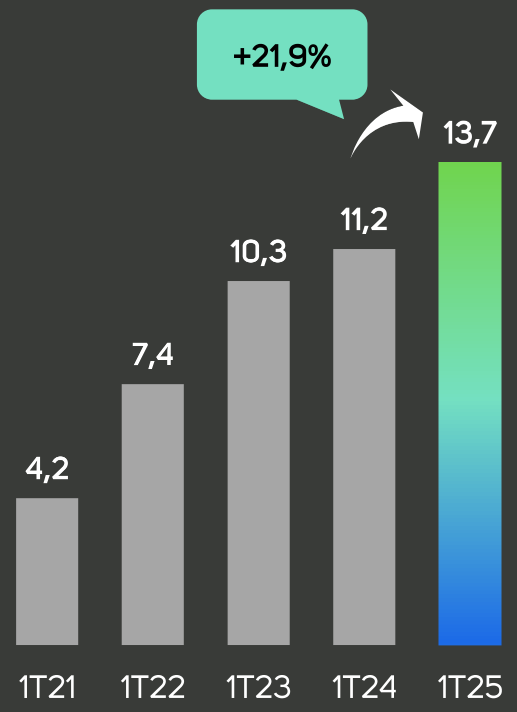
Tudo para quem dirige em um só app

ZUL+ Google Play App Store

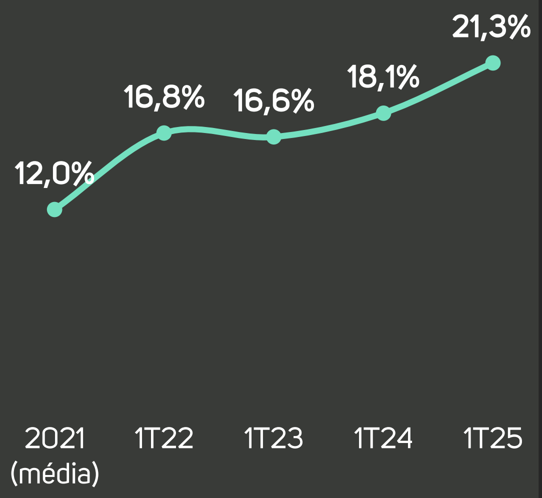
RECEITA LÍQUIDA ZUL+(1)
em R$ milhões



 # TRANSAÇÕES (2)
em R$ milhões



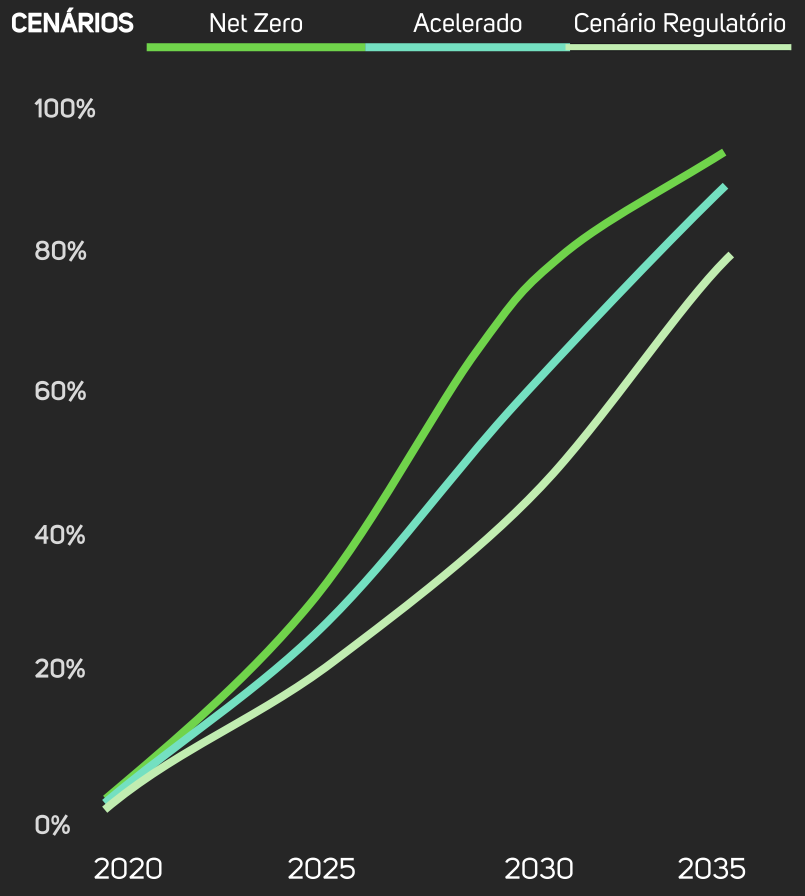
PLATAFORMAS DIGITAIS (2)
% das receitas via plataformas digitais vs receita total

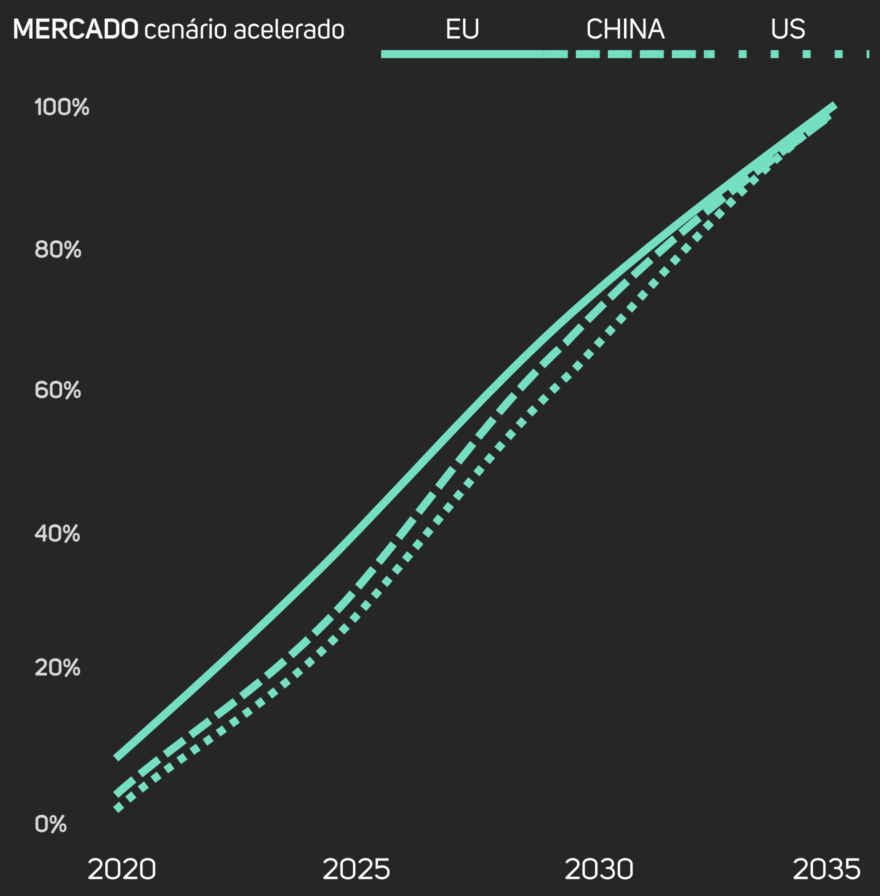


(1) Receita Líquida App Zul+.
(2) App Zul+, App Zona Azul de SP e Website.

Oportunidade de Expansão Zletric

Oportunidades de Expansão / Evolução do percentual de vendas de veículos elétricos novos



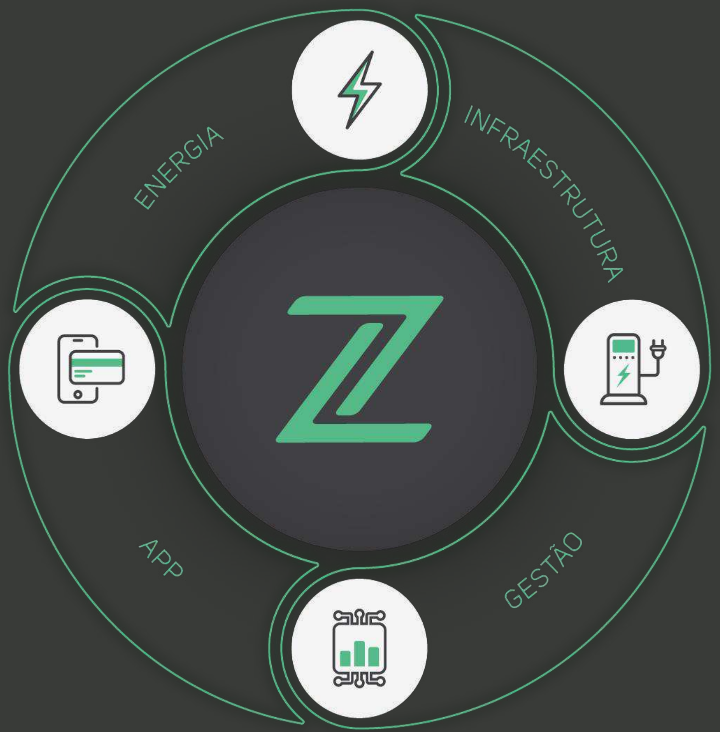


Porcentagem de vendas de novos veículos elétricos (BEV, FCEV, PHEV)
Fonte: McKinsey, "Why the automotive future is electric", 2021

Oportunidade de Expansão Zletric

Membership OEMs e Frotistas:
Uso da rede sem custo para o consumidor final.

Venda de energia (AC e DC):
Estações de carregamento próprias geram receitas através da venda de eletricidade.



Zletric Home
/// recarregue em casa

Zletric Network
/// recarregue na cidade

Zletric Fast
/// recarregue rápido

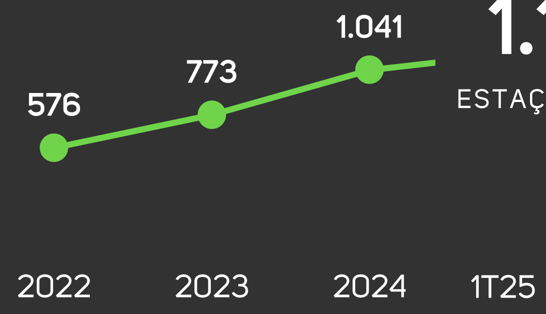
Expansão contínua da cobertura de Eletropostos

zletric
RECARREGUE SUA AUTONOMIA

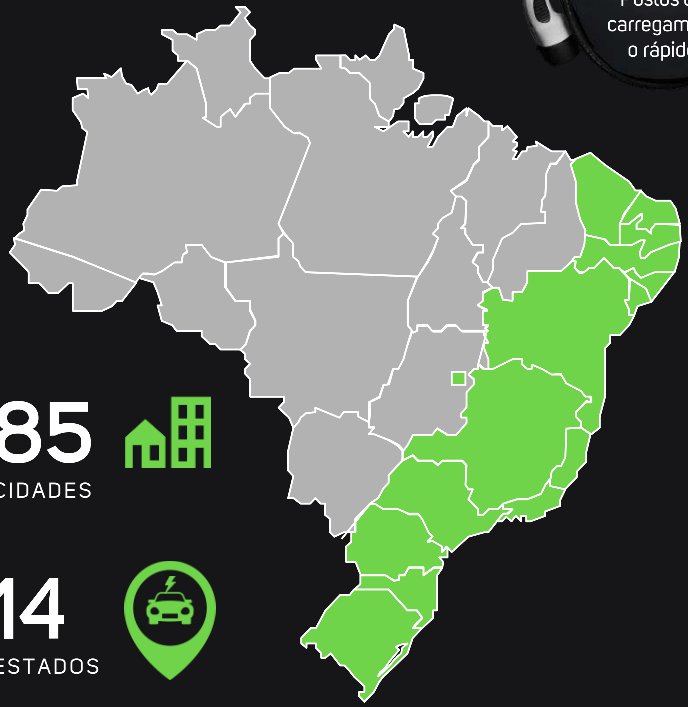
59%
INVESTIDA ESTAPAR

1T25
Receita Líquida
R$ 2,9 MM
+97,8% vs. 1T24

Baixar na App Store
DISPONÍVEL NO Google Play



1.147
ESTAÇÕES DE RECARGA



85
CIDADES

14
ESTADOS

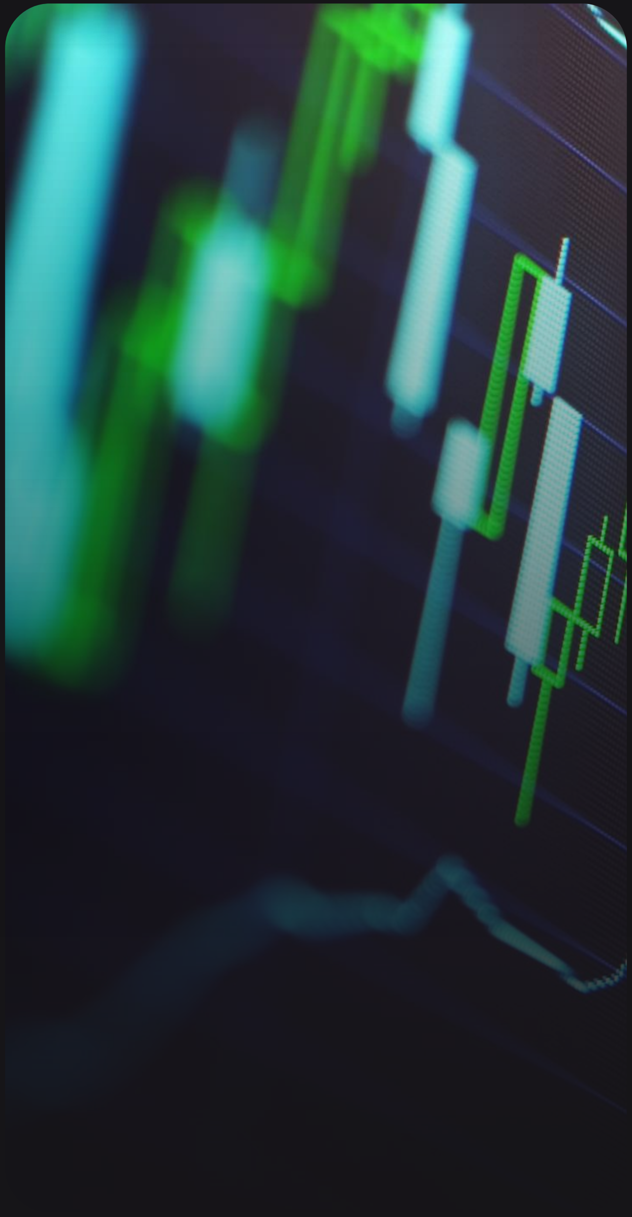
Parceiros Zletric

Volvo | Stellantis | Nissan | movida | 99 | HDI Seguros | Eletrobras

ESTAPAR

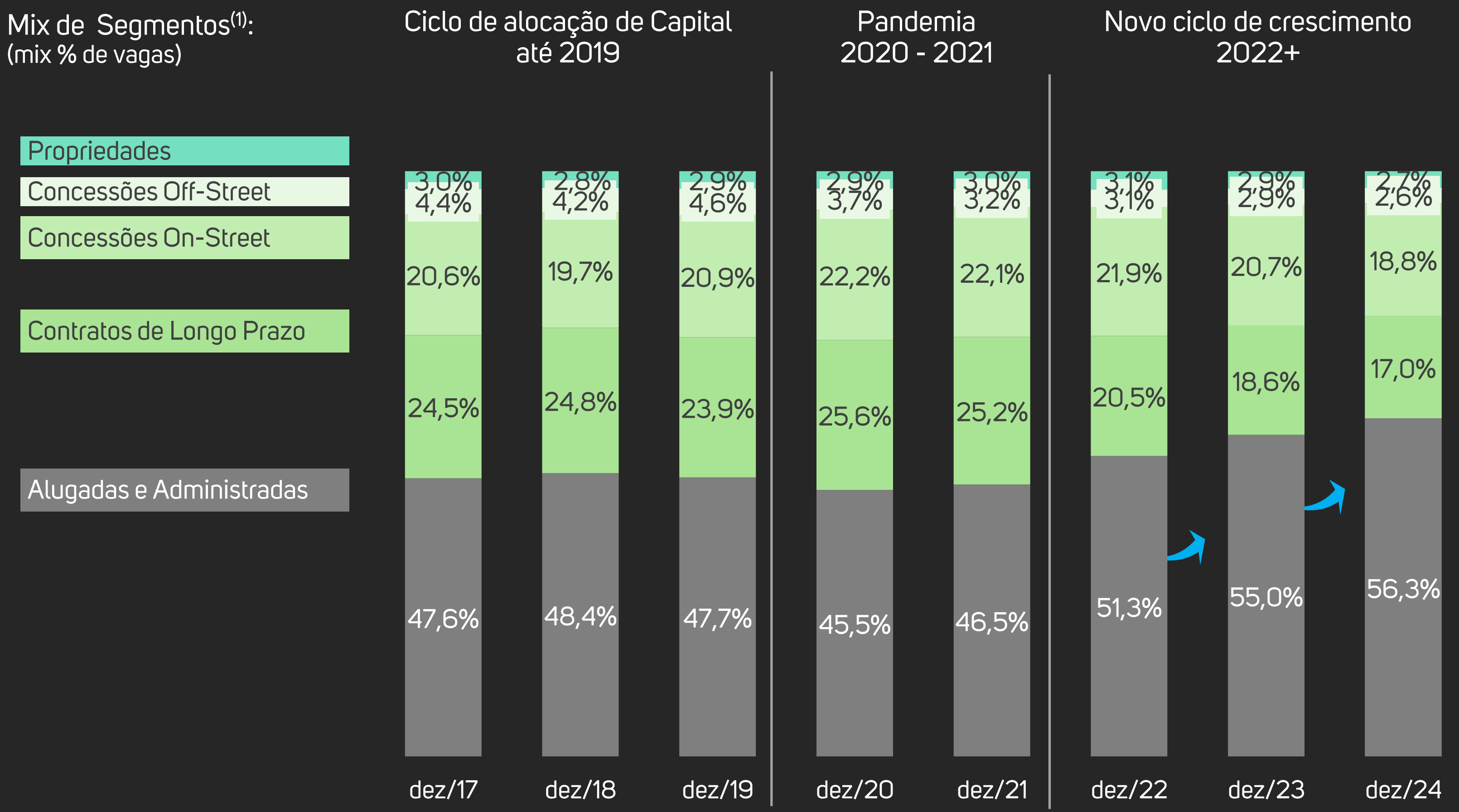
04

Destaques Operacionais Financeiros



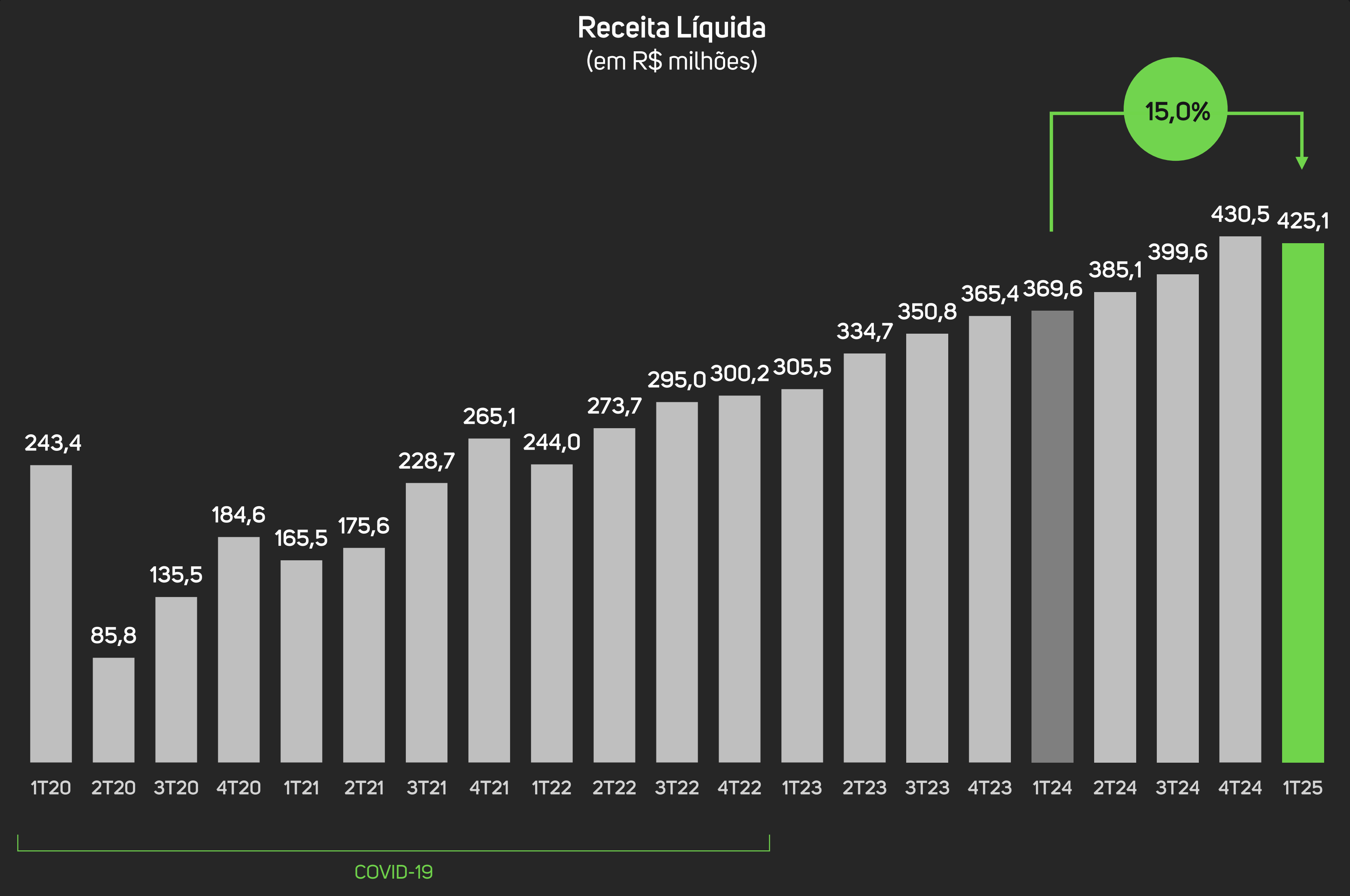
Estratégia de Crescimento

Crescimento orgânico com foco em menor alavancagem operacional e em maior lucratividade

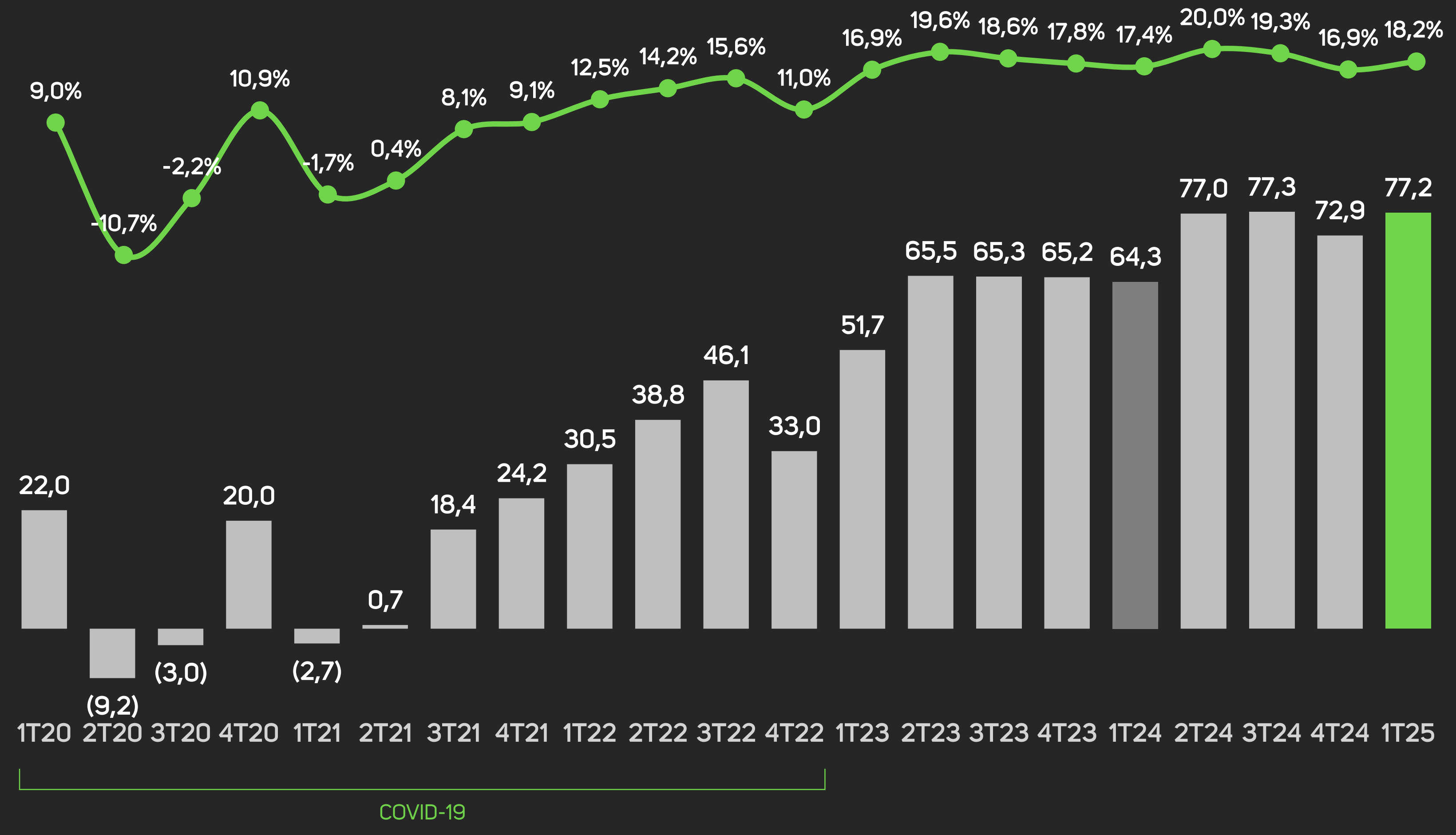


[1] Vagas por Segmento, não considera o segmento Outras com operações de credenciamento de Zona Azul.

Receita Líquida

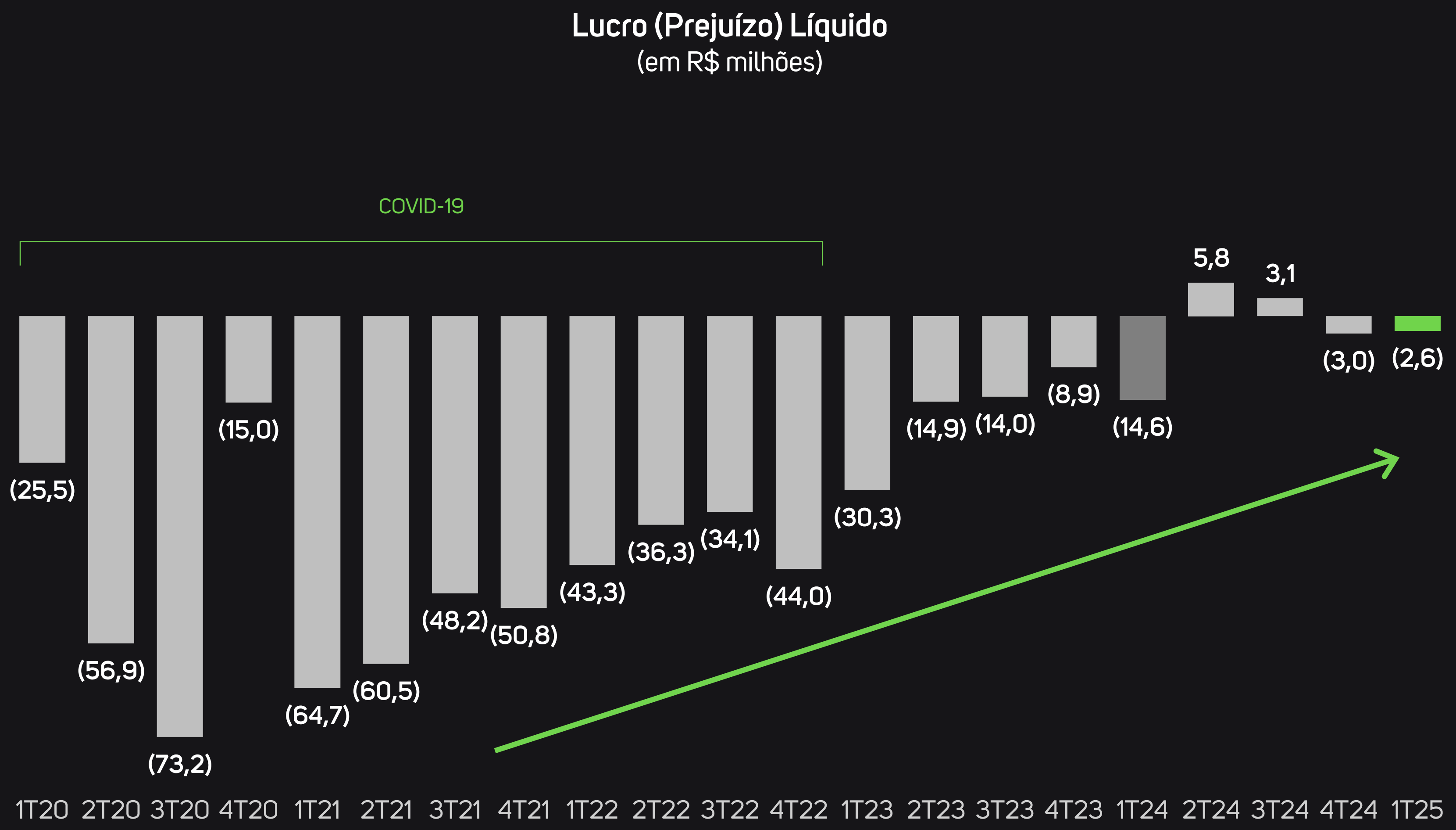


Recuperação do EBITDA



[1]Exclui efeitos não-caixa e não-recorrentes e efeitos do IFRS 16 e IFRIC 12.

Busca e manutenção da lucratividade

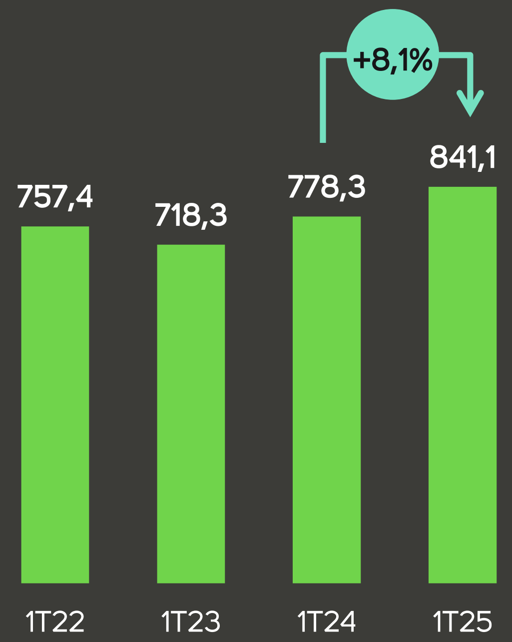


Gestão da Dívida

Dívida Líquida estabilizada, com redução do Custo Médio e Curva de Amortização equilibrada

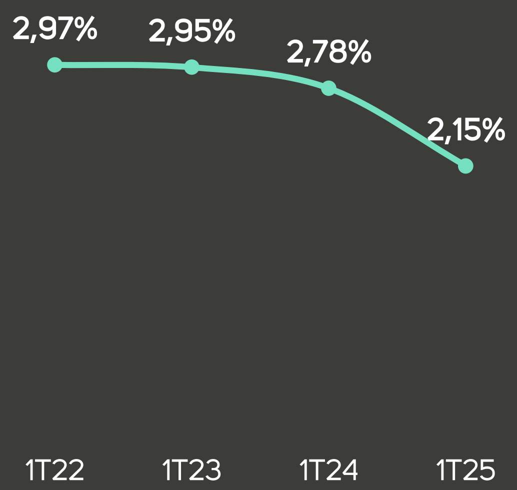
Dívida Líquida[1]

Em R$ MM



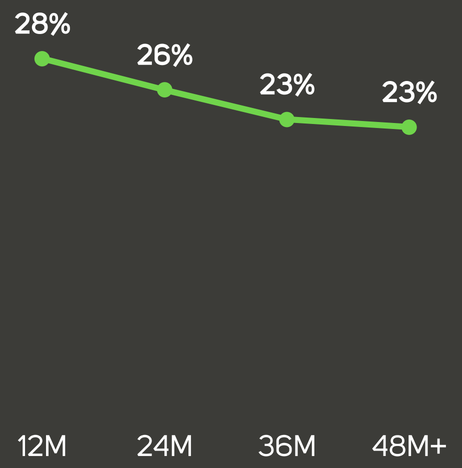
Custo Médio

Spread CDI + Equivalente *(%)*



Curva de Amortização

(%)

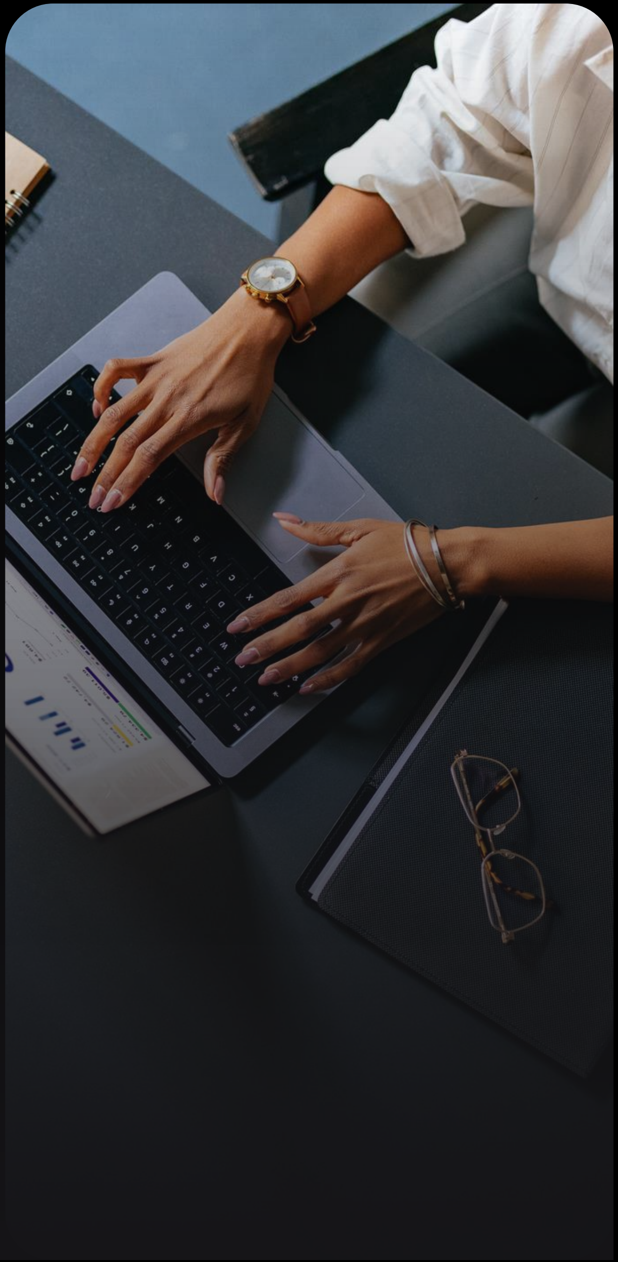


(1) Dívida Bancária Total (Debêntures e CRI, Empréstimos Bancários e Custos de Captação) + Outras Obrigações (Contas a Pagar por Aquisição de Investimentos e Parcelamentos Fiscais) – Caixa e Equivalentes de Caixa.

ESTAPAR

05

Fatores ESG

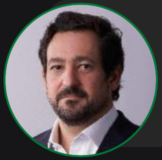


Governança Corporativa

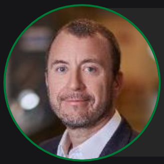
Diretoria

Emílio Sanches
Presidente
14+ Anos de experiência na Estapar

Daniel Soraggi
Diretor Financeiro e de Relações com Investidores
7+ Anos de experiência na Estapar



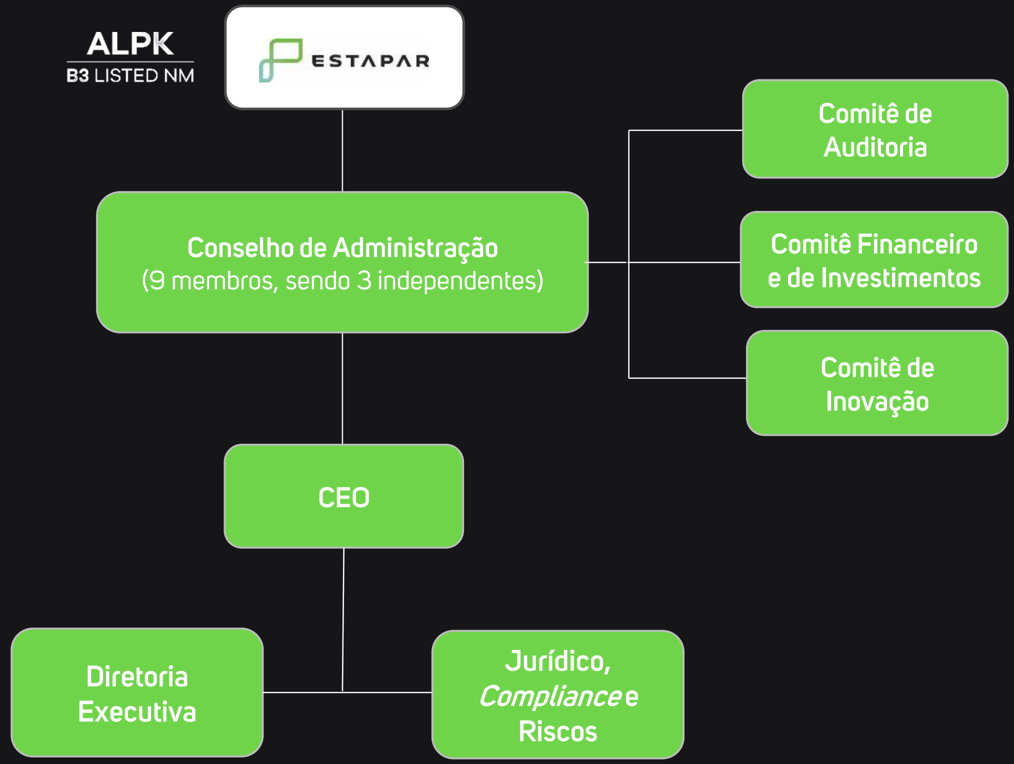
Murillo Cerqueira
Vice-Presidente Comercial e de Operações
24+ Anos de experiência na Estapar



Beto Costa
Diretor de Concessões
9+ Anos de Experiência na Estapar

André Brunetta
Diretor de Inovação e Digital
2+ Anos de Experiência na Estapar
20+ Anos de Experiência em Digital

Conselhos e Comitês



Posicionamento ESG da Estapar

Correlacionados com os Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU, identificamos **8 temas materiais** que orientarão a atuação da Companhia na agenda ESG nos próximos anos

01. Saúde e Segurança dos Colaboradores

02. Valorização e Desenvolvimento de Talentos

03. Diversidade e Equidade

04. Satisfação e Bem-Estar do Cliente

05. Inovação e Digitalização

06. Ética, Integridade e Transparência

07. Responsabilidade Ambiental

08. Gestão do Impacto da Mudança do Clima

Além disso, realizamos o **primeiro Inventário de Gases de Efeito Estufa da Estapar**, referente ao ano 2023, buscando mensurar impactos e evoluir na responsabilidade ambiental em nossas operações

ESTAPAR

06

Mercado de Capitais

Performance de ALPK3

BASE ACIONÁRIA

Número de acionistas em jun/25

+6,6 mil

ADTV

YTD jun/25 (R$ mil)

+310,0

OBRIGADO!

Relações com Investidores

Emilio Sanches	*CEO*	**ri.estapar.com.br**
Daniel Soraggi	*CFO e DRI*	ri@estapar.com.br
Thomás Porto	*Gerente de RI*	+55 (11) 2161-8099

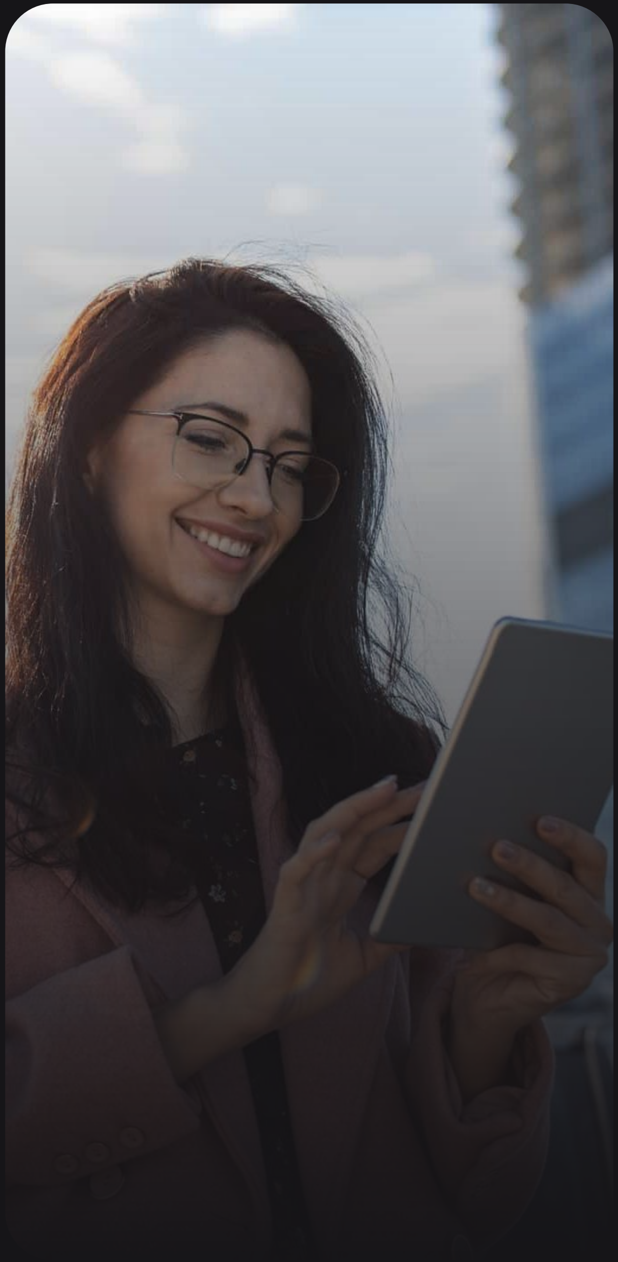
Redes Sociais

ESTAPAR

Management Presentation

ITAG B3 IGC B3 IGC-NM B3 ALPK B3 LISTED NM

Estapar at-a-glance



Ownership Structure

56.1%
FIP Maranello Tempranillo FIA De Duero FIA

26.1%
Riverside FIP Multiestratégia

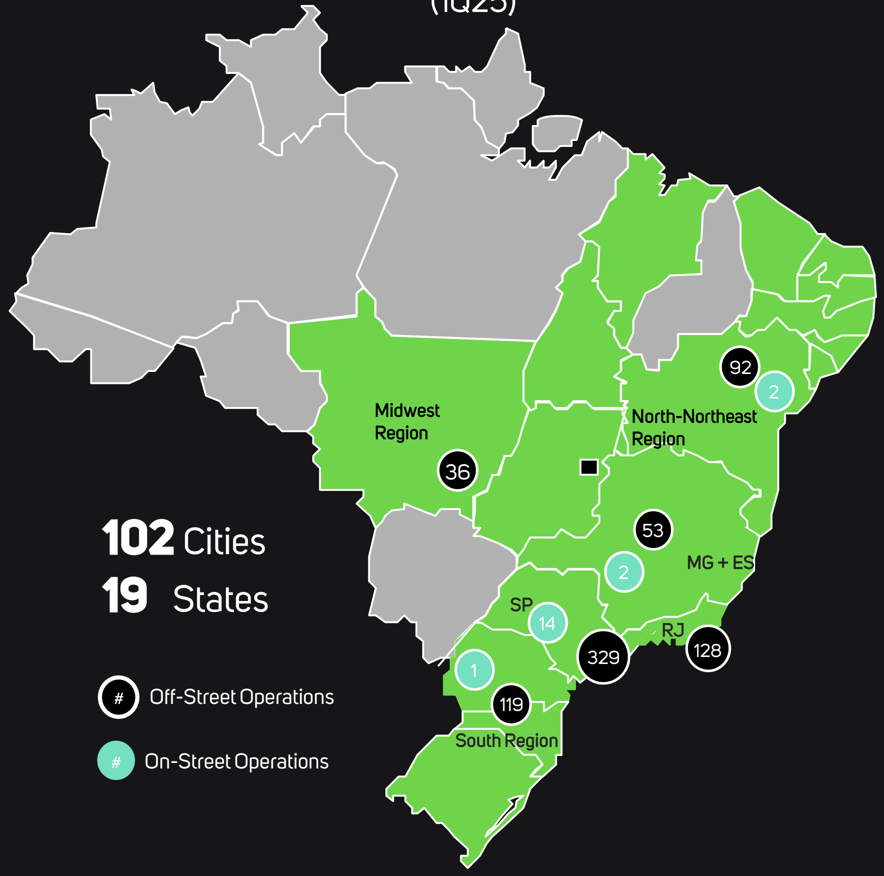
17.7%
Others(1)

ALPK
B3 LISTED NM
ITAG B3 IGC B3 IGC-NM B3

(1) Includes treasury shares and interest held by the Company's management.
Shareholding Position as of March 31, 2025.

Estapar in numbers

National footprint
(1Q25)



102 Cities
19 States

Off-Street Operations
On-Street Operations

776
operations

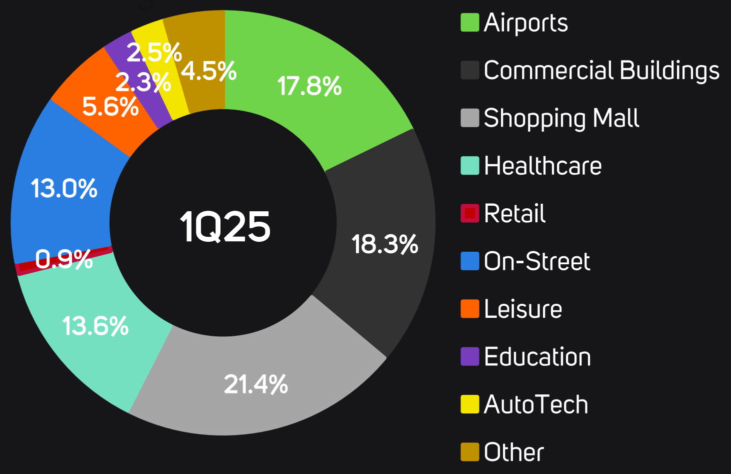
510.7k
parking spaces

6,000
employees

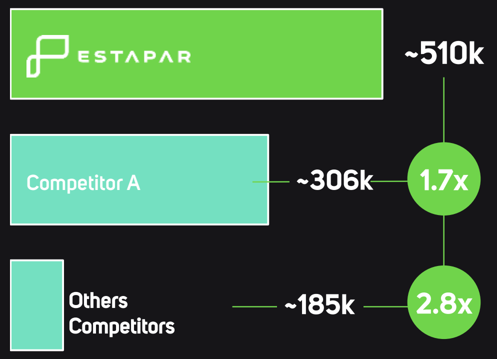
21.3%
of the net revenue comes from Digital Platforms

7.4 MM+
users on Zul+ App

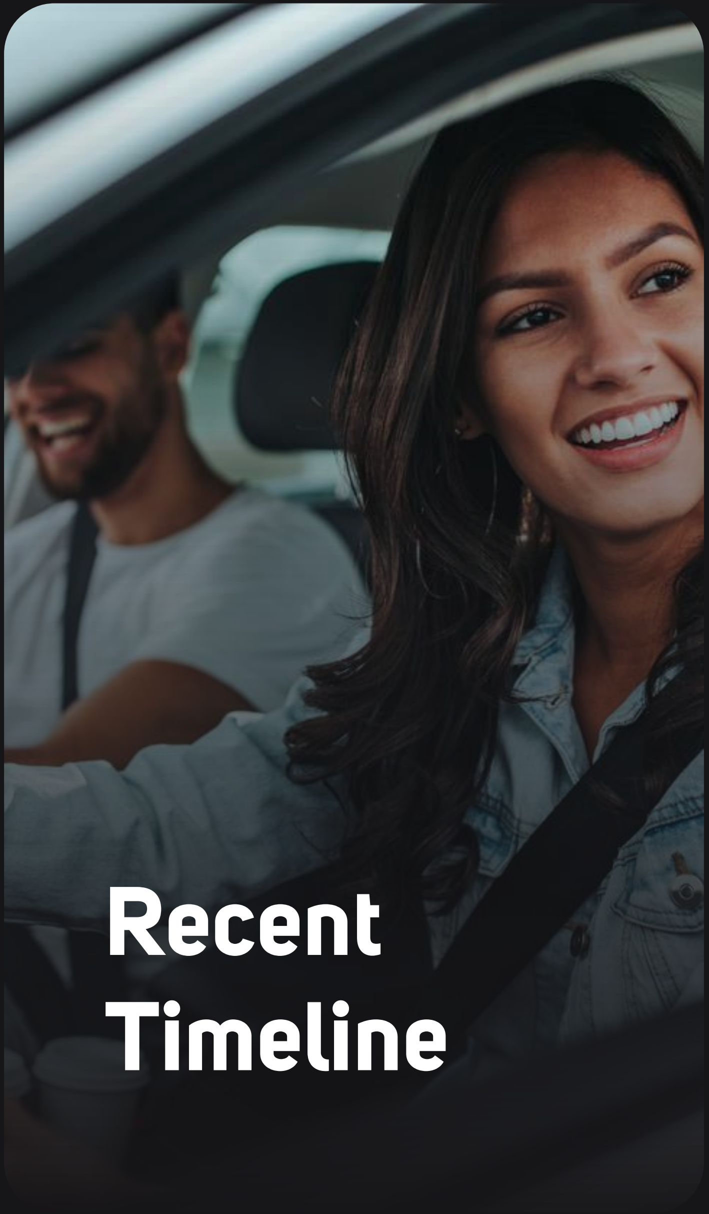
Net Revenue by Sector
(1Q25)



Market Leadership
(parking spaces)[1]



[1]Source: Infomoney and Company estimates.



Recent Timeline

Intensive capital cycle
2017 - 2020

R$1.0+ bl
allocated to long-term assets

Market consolidation
28 M&As completed

Concession
Zona Azul de São Paulo/SP (15 years)

IPO
(May 2020)

COVID-19 pandemic
2020 - 2022

Cash Preservation

Commercial Renegotiations
including return of operations

Structural adjustment of costs and processes
~30% reduction in fixed costs and SG&A

Strategic M&As
Zul Digital and Zletric

New growth cycle
2022 - 2024

Resumption of vehicle traffic
including ramp-up of invested assets

Asset-light organic growth
Focus on segments with lower capital allocation, higher profit and shorter payback

Improvement of all vital signs
margins, profitability and return

Lower financial leverage

Liability management
lengthening of debt maturity and reduction of cost of debt

Inflection Point
2024+

Successive record-highs
for revenue, EBITDA, margins and return

Strategic shift = sustainable profit

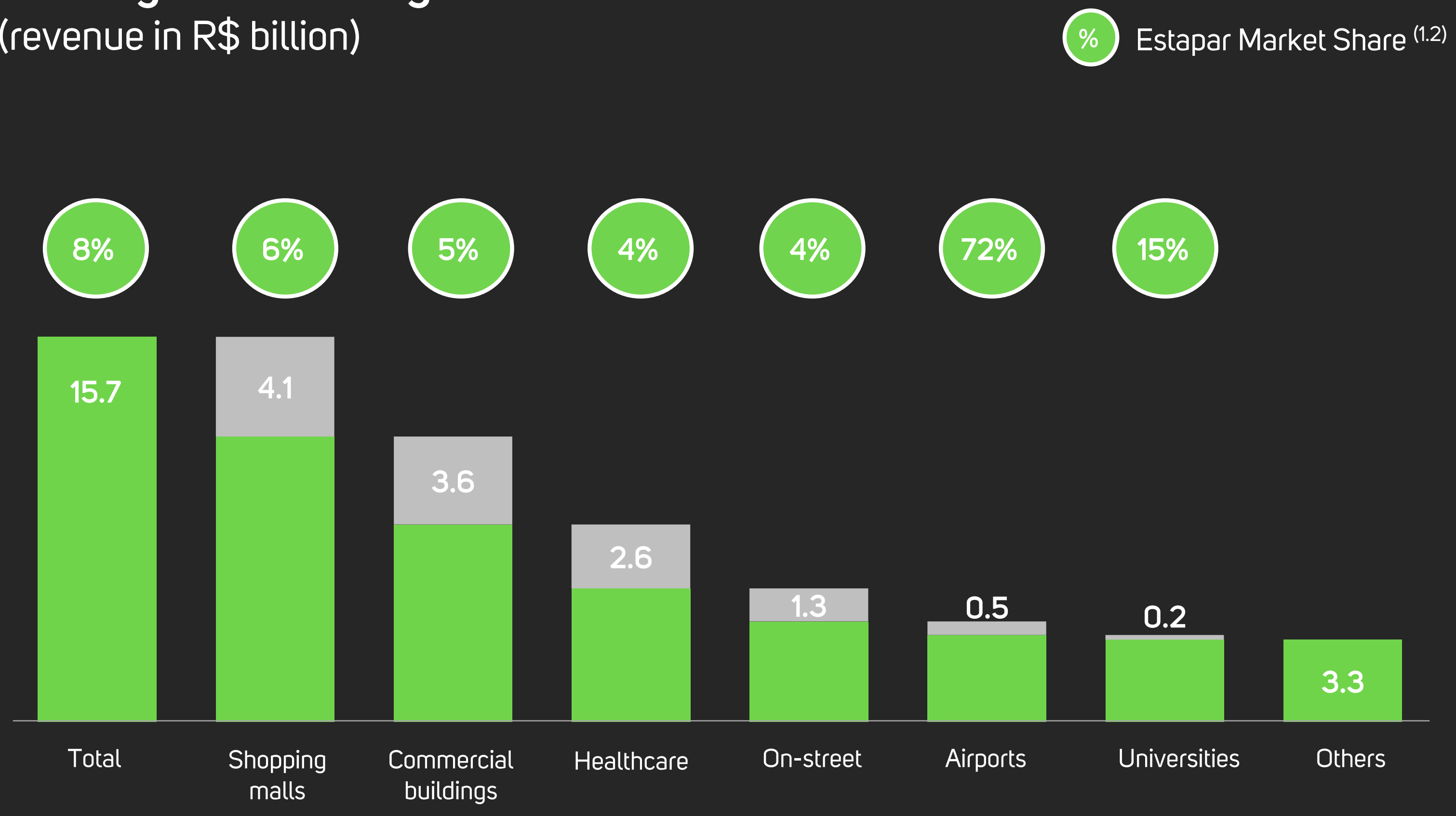
Open path for growth
Strong cash generation for inorganic growth

From parking to digital
Over 21% of revenues are digital

Electromobility not priced in ALPK3
Zletric is Brazil's largest charging station network, with room for growth

Fragmented market with opportunities for growth

Parking lots industry in Brazil
(revenue in R$ billion)

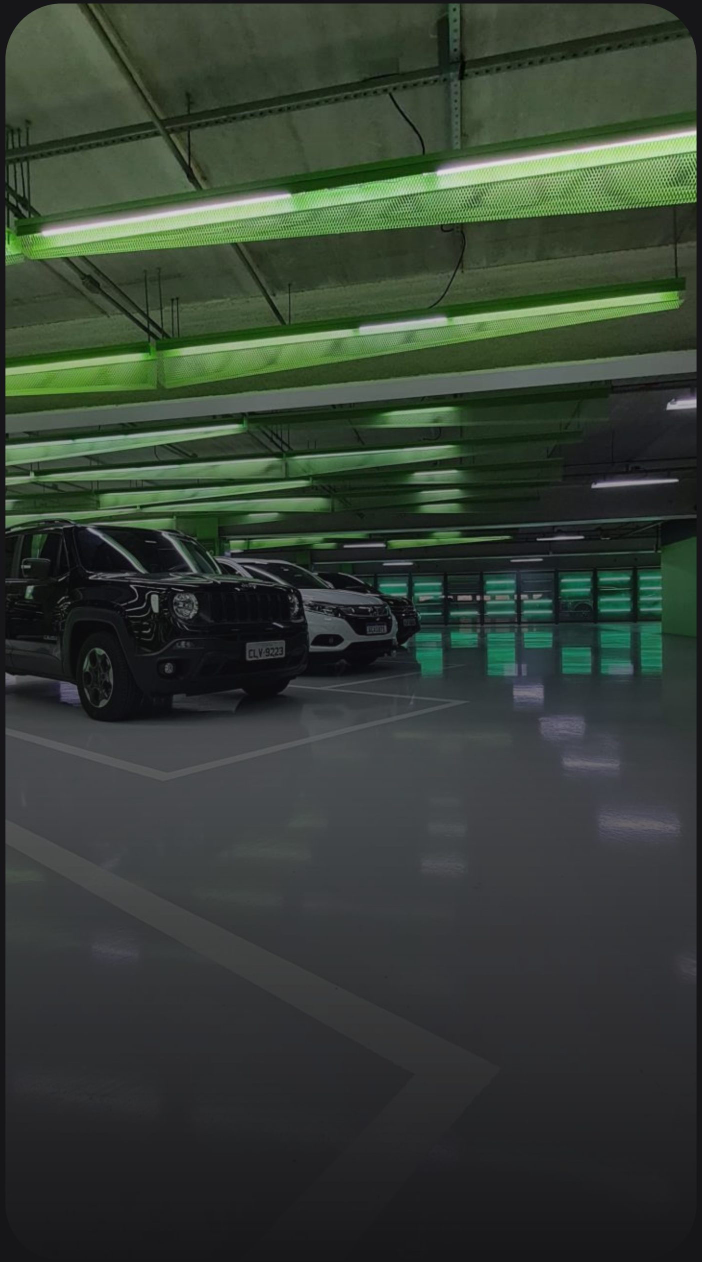


(1) Estapar Market Share in 2019.
(2) Excluding the concession of Zona Azul de São Paulo.
Source: McKinsey Urban Mobility - Evolution of the parking sector in Brazil. Estimated size of the parking operation market in 2019.

ESTAPAR

02

Business Model



Off-Street

Management of parking lots in over 20 sectors of the economy, through B2B2C contracts tailored to each client's needs

Segments / Types of contract

Leased and Managed	Concessions	Long-Term Contracts	Properties

\- Capex Intensity +

1Q25 Cash Gross Margin[1]

20.5%	39.2%	51.6%	56.0%

[1]Excludes depreciation; adjusted for non-cash, non-recurring effects, IFRS 16 and IFRIC 12.

Model
Parking lot management contracts with terms ranging from 5 to 30 years. Average duration of 7.5 years.

Alignment of interests
Models of revenue sharing with clients

Credit risk-free
Estapar is senior in money flow

Scale
Network with over 700 parking lots in the main traffic-generating hubs

Commercial Expertise (B2B)
Relationship with large conglomerates with solutions on a national scale and high governance

Network Effects (B2C)
Enable differentiated products and services, improving the value proposition

Off-Street

Management of parking lots in more than 20 sectors of the economy, through B2B2C contracts tailored to each client's needs

Strategic partnerships (B2C)

enable several differentiated products and services, increasing the value proposition to clients, enhancing the network effect in our extensive operations base

Business relationship (B2B)

with large conglomerates that enable solutions on a national scale and contracts with a high standard of governance

On-Street

Segments / Types of contract

Parking Ticket Brokerage	Concessions	Concessions Zona Azul de SP

\- Capex Intensity +

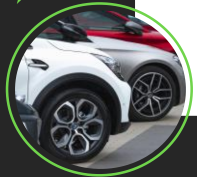
1Q25 Cash Gross Margin

Concessions	Concessions Zona Azul de SP
40.4%	34.2%
	Maturing Operation (15 years)

Structure of incentives, in a virtuous development cycle that benefits all stakeholders in the chain, based on a highly digitalized and scalable business model.

Municipality

Estapar offers resources to municipalities through concessions.



Urban Mobility

Turnover of parking spaces with Estapar solutions

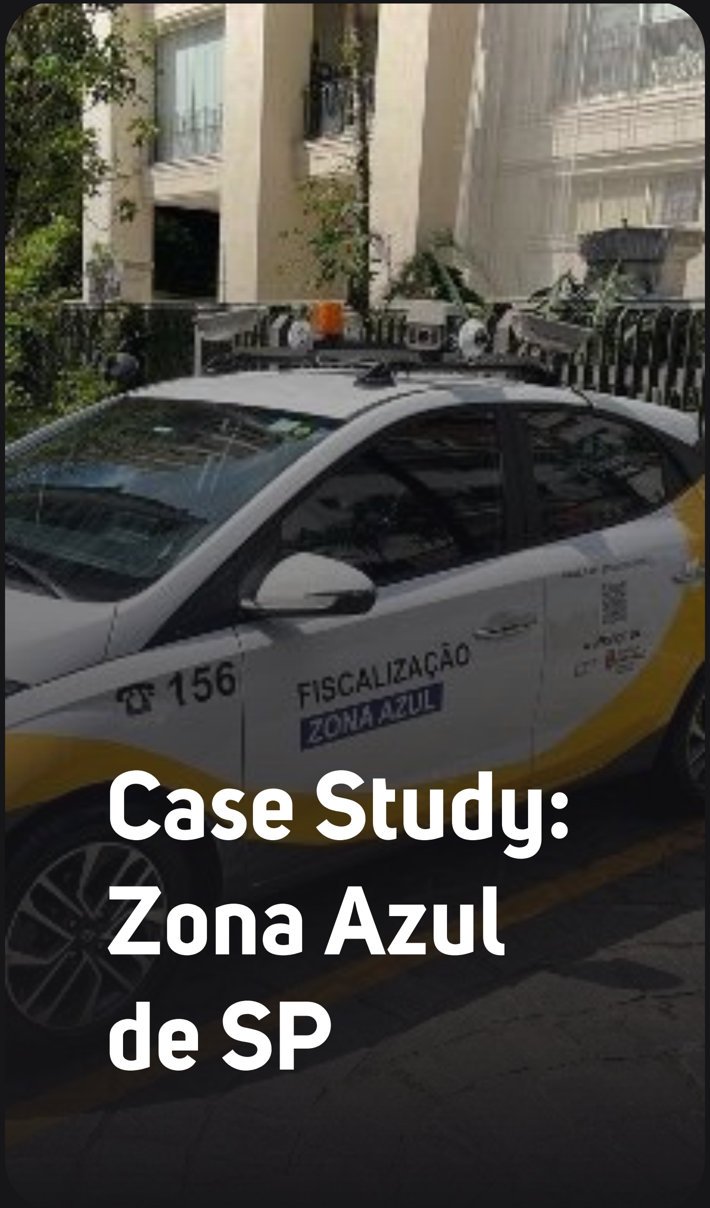
Private Sector

Estapar's profitability comes from productivity in the provision of public services

Local development

Promotes the development of the local retail market

[1]Excludes depreciation; adjusted for non-cash, non-recurring effects, IFRS 16 and IFRIC 12.



Case Study: Zona Azul de SP

ESTAPAR
ZONA AZUL DIGITAL

53,000
managed parking spaces

110
vehicles supporting inspection

Exclusive App

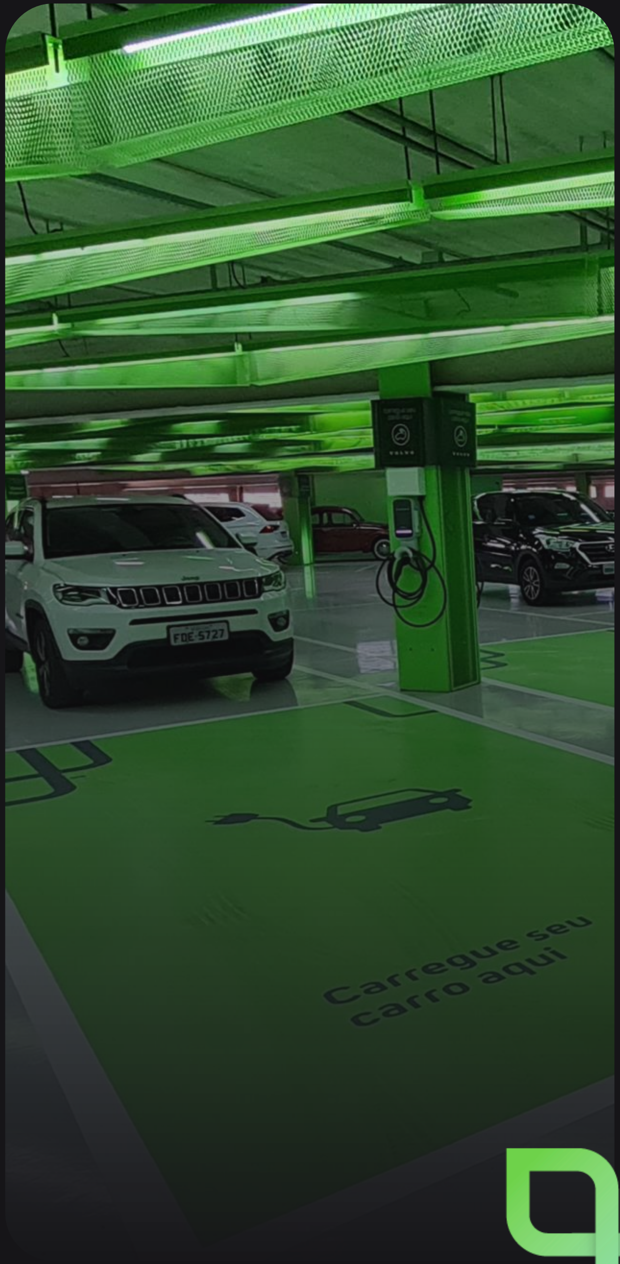
15 years
concession

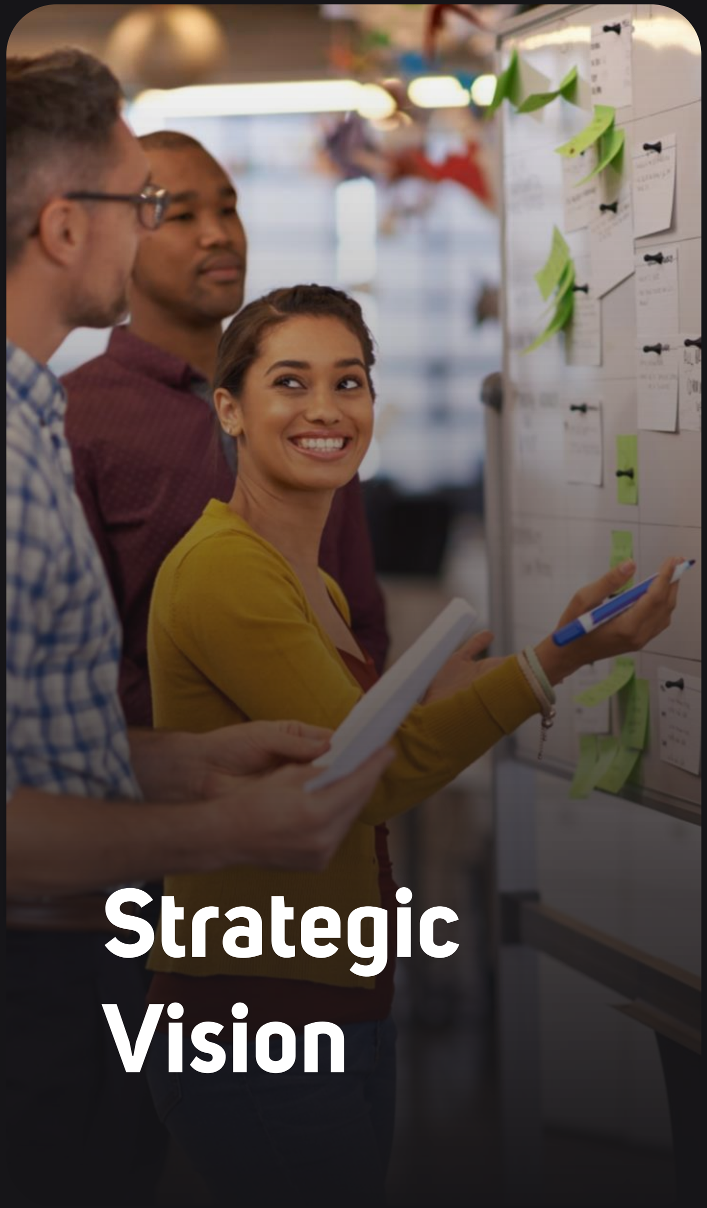
R$595 million
downpayment upfront

Control Center

ESTAPAR

From Parking to Digital

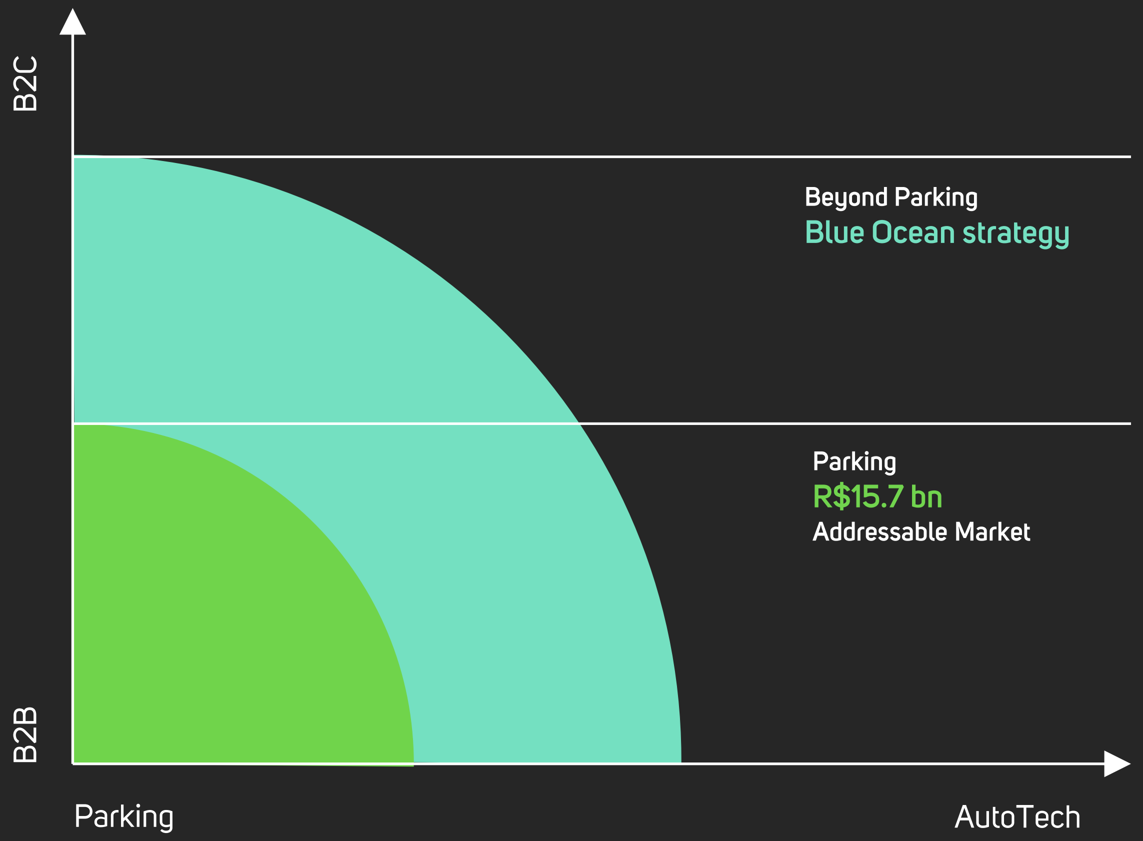




Strategic Vision

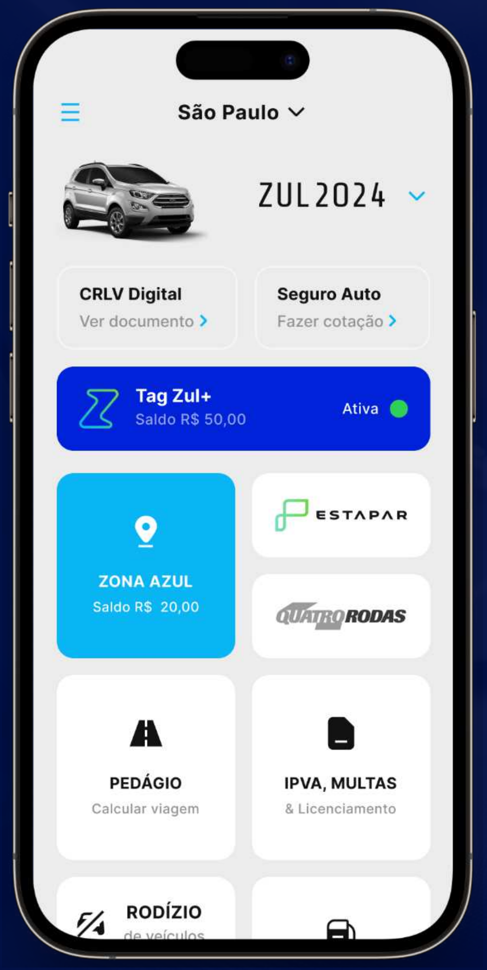
Our Vision

To be the most valued Brazilian AutoTech



Source: Company.

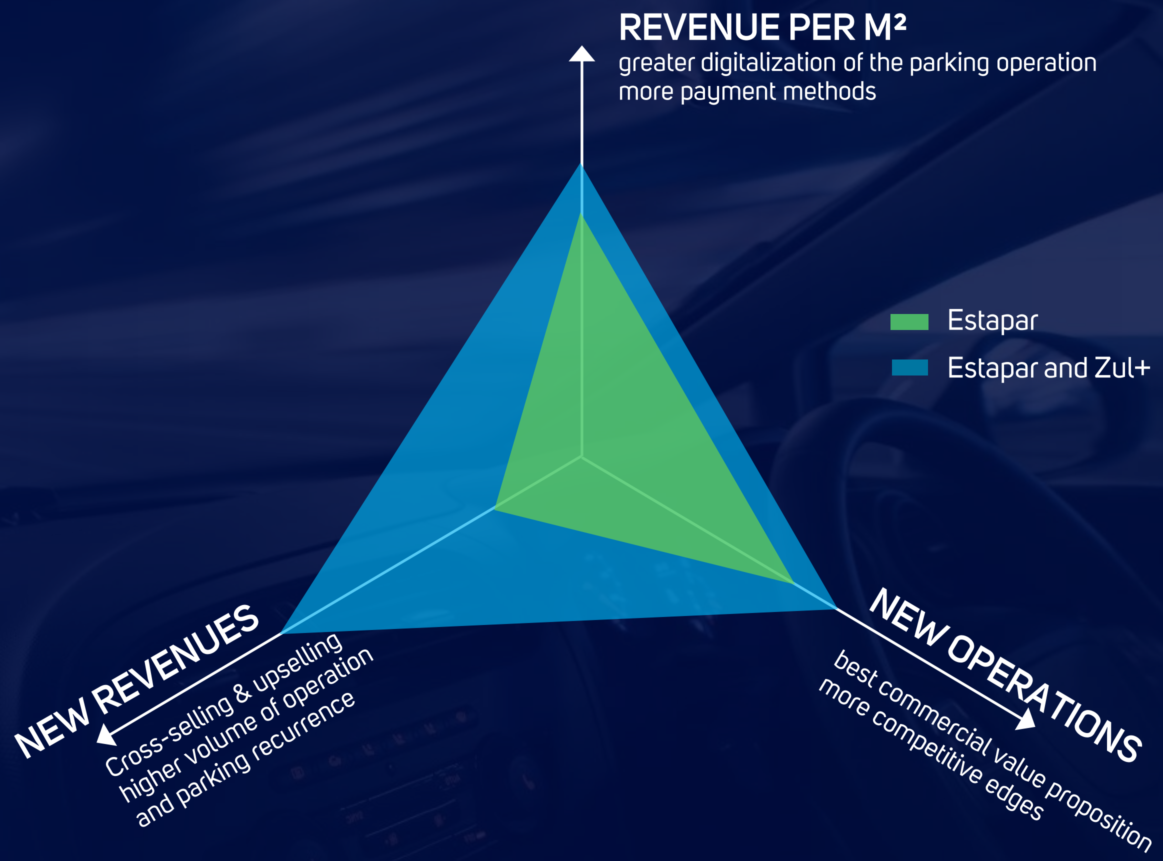
Zul+ AutoTech Marketplace



The #1 app for drivers

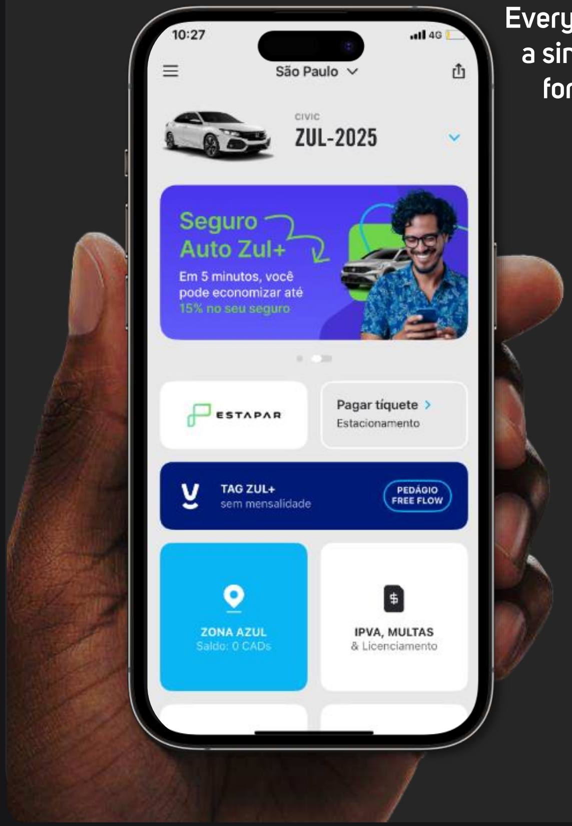
- Zona Azul de São Paulo and 18+ municipalities
- Parking pre-booking
- Parking payment
- Zul insurance broker
- Zul Tag
- IPVA and licensing
- Fines payment
- Fueling
- Consortium

Growth vectors of the Estapar and Zul+ merger



Zul+ App already has over 7.4 million users

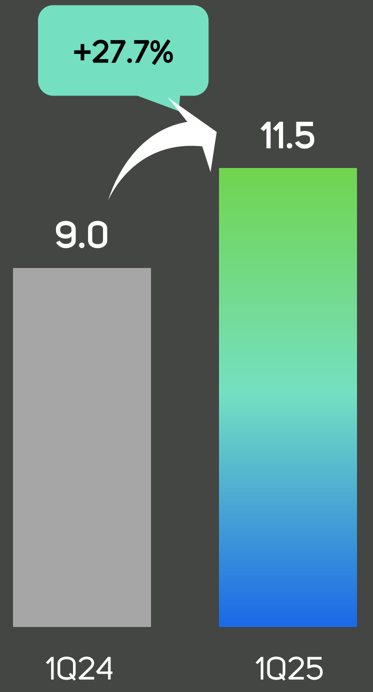
Everything in a single app for drivers



ZUL+ | Google Play | App Store

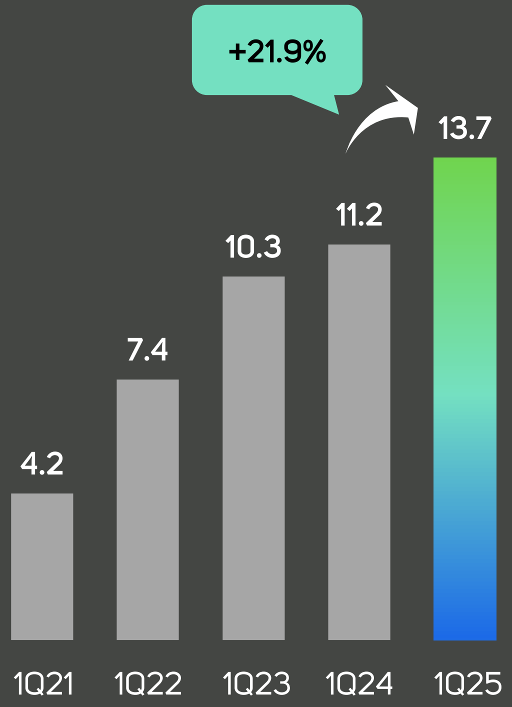
ZUL+ NET REVENUE(1)

in R$ million



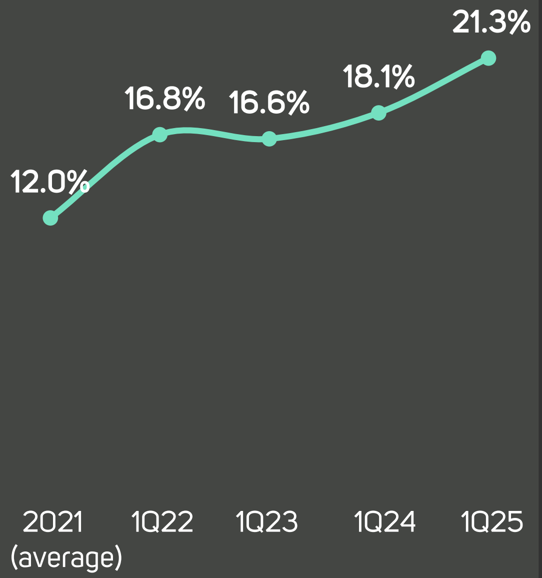
TRANSACTIONS (2)

in R$ million

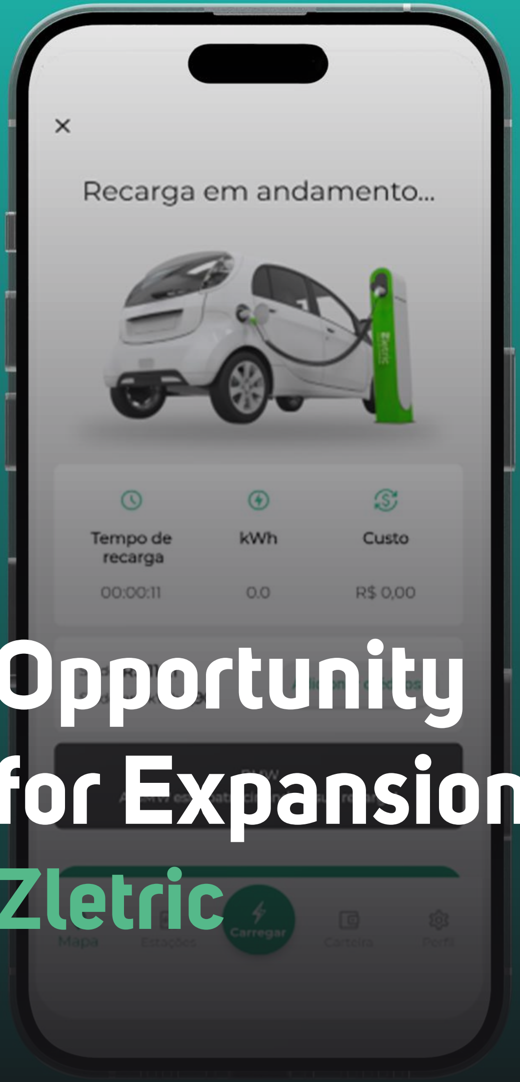


DIGITAL PLATFORMS (2)

% of revenue from digital platforms(1) vs. total revenue

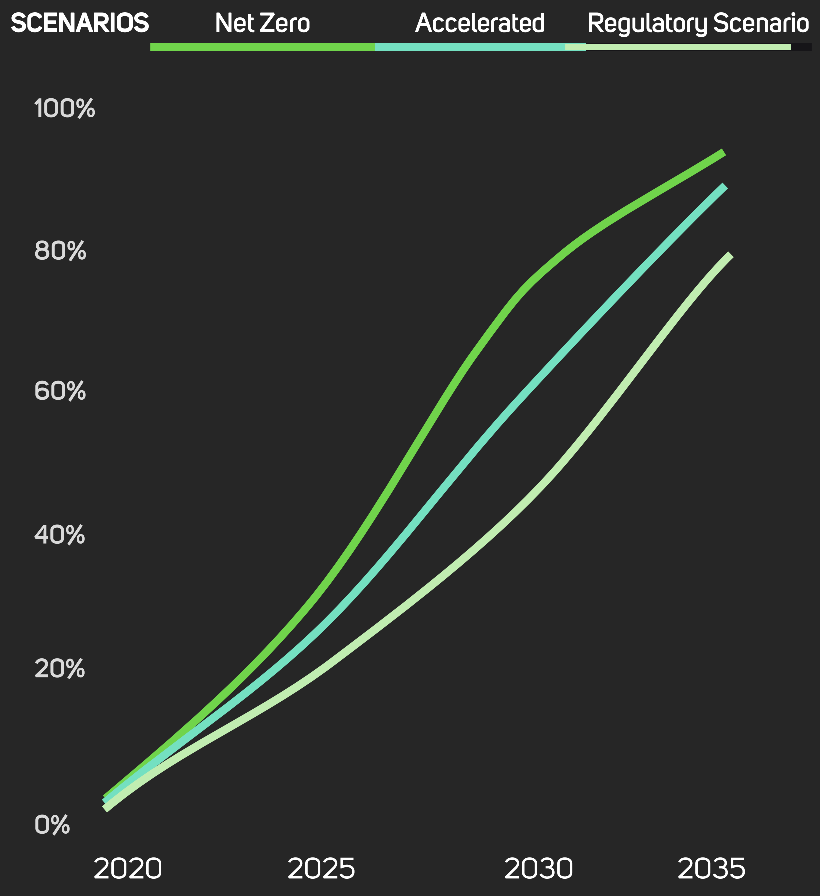


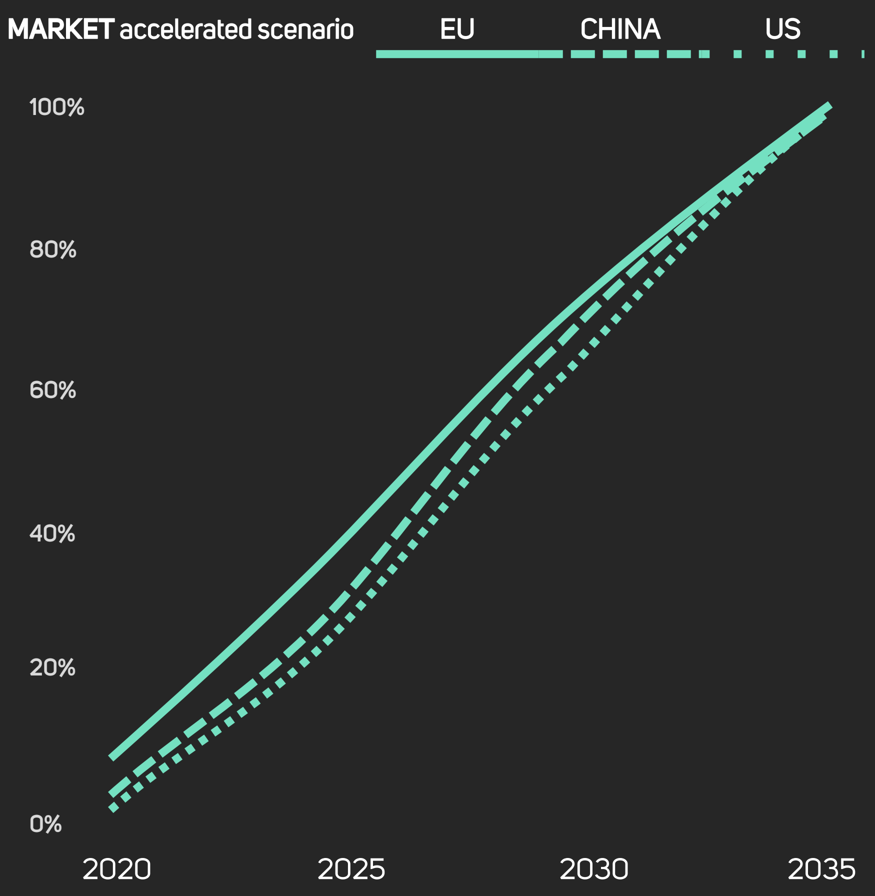
(1) Net Revenue from Zul+ app.
(1) Zul+ app, Zona Azul de SP app and Website.



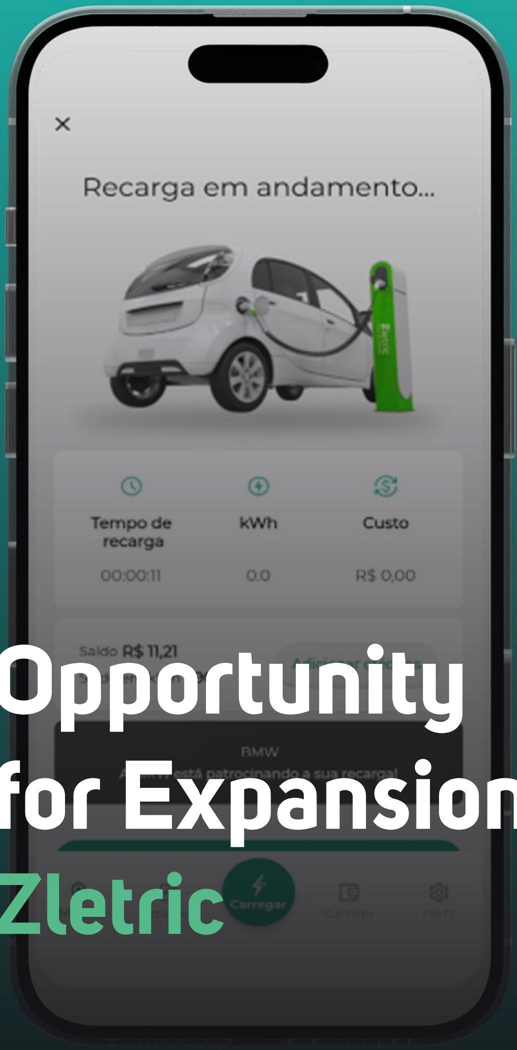
Opportunity for Expansion Zletric

Opportunities for Expansion / Percentage of sales of new electric vehicles





Percentage of sales of new electric vehicles (BEV, FCEV, PHEV).
Source: McKinsey, "Why the automotive future is electric," 2021.



Opportunity for Expansion Zletric

OEM Membership and Fleet Owners:
Use of the network at no cost to end consumers.

Sale of energy (AC and DC):
Own charging stations generate revenue through the sale of electricity.

Zletric Home
/// recharge at home

Zletric Network
/// recharge in the city

Zletric Fast
/// recharge quickly

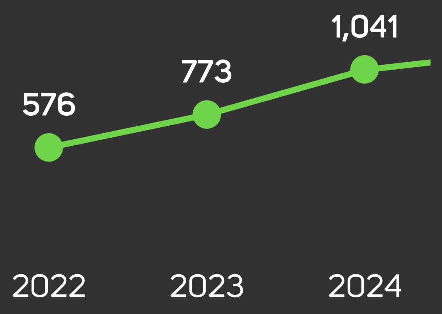
Continuous expansion of charging station network

zletric
RECARREGUE SUA AUTONOMIA

59%
ESTAPAR INVESTEE

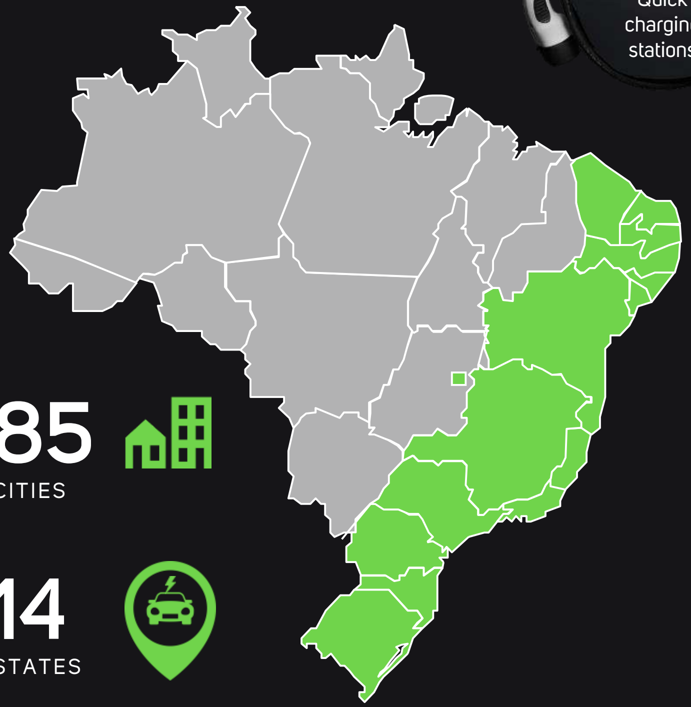
1Q25
Net Revenue
R$2.9 million
+97.8% vs. 1Q24

Baixar na App Store
DISPONÍVEL NO Google Play



1,147
CHARGING STATIONS

33
ZLETRIC HUB
Quick charging stations



85
CITIES

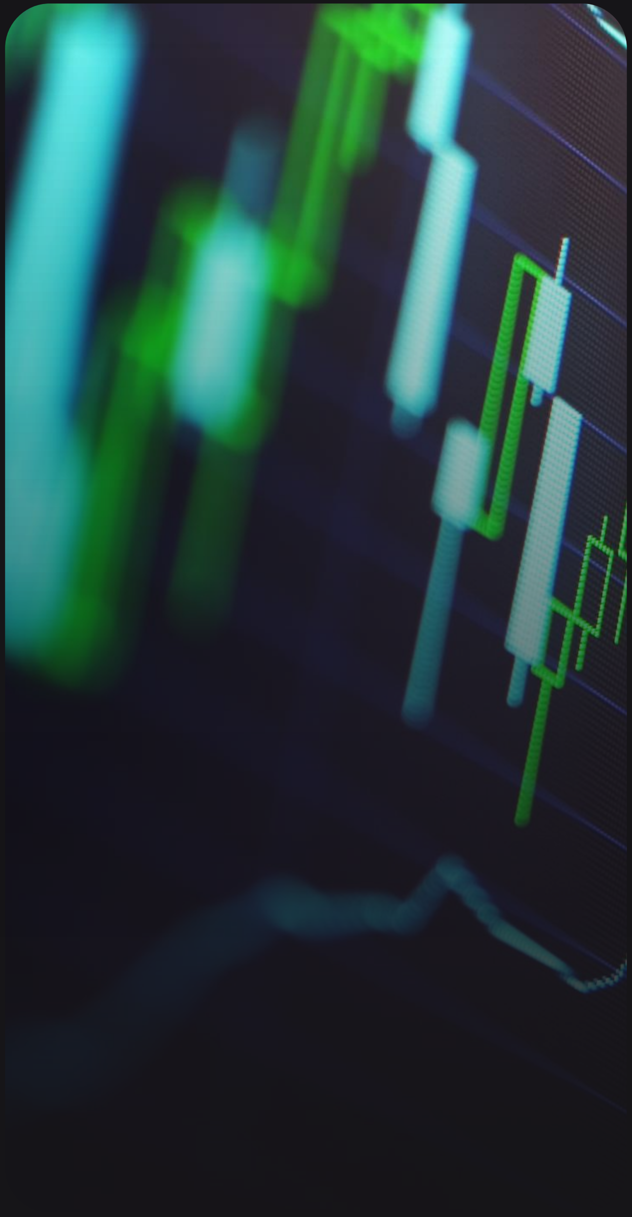
14
STATES

Zletric Partners

ESTAPAR

04

Financial & Operating Highlights



Growth Strategy

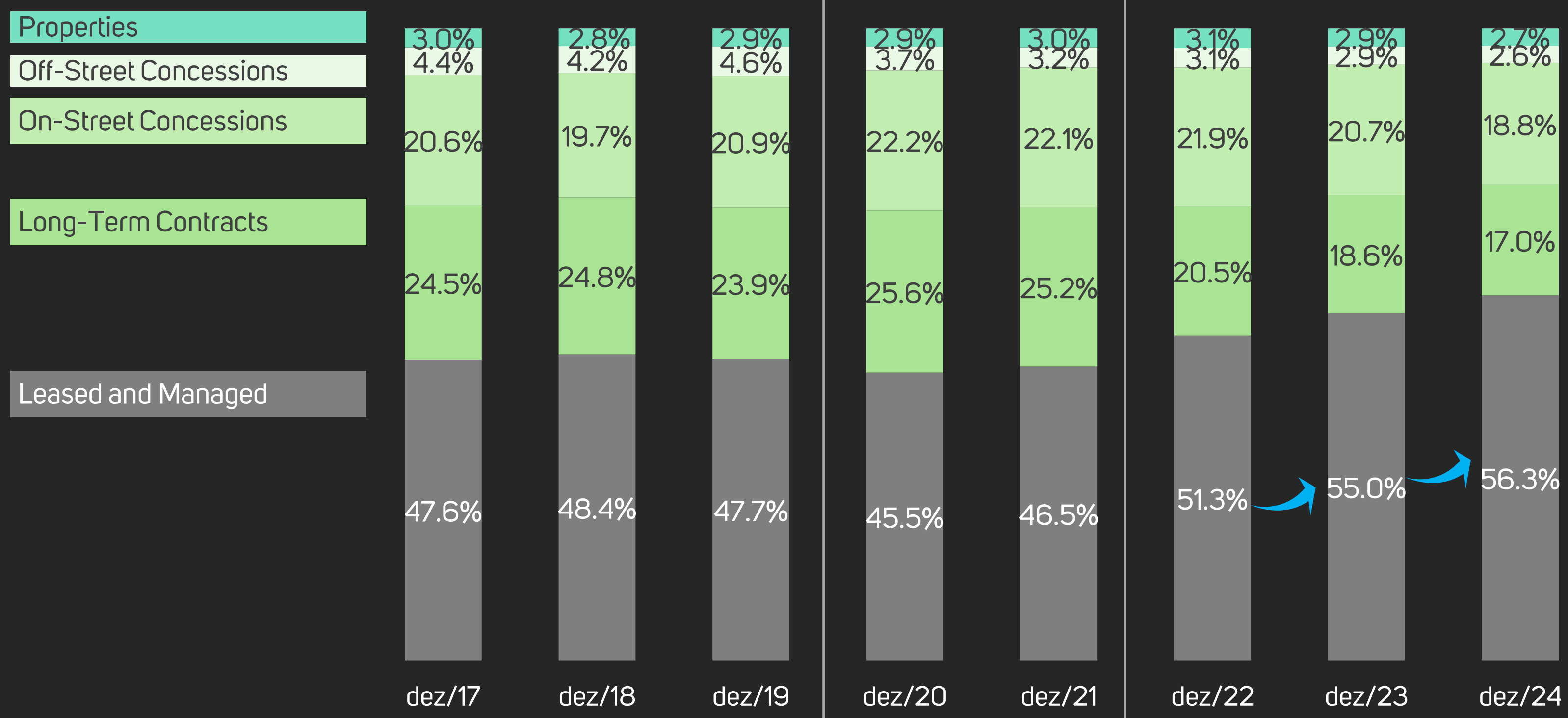
Organic growth, focusing on lower operating leverage and higher profitability

Segment Mix[1]:
(mix % of parking spaces)

Capital allocation cycle until 2019

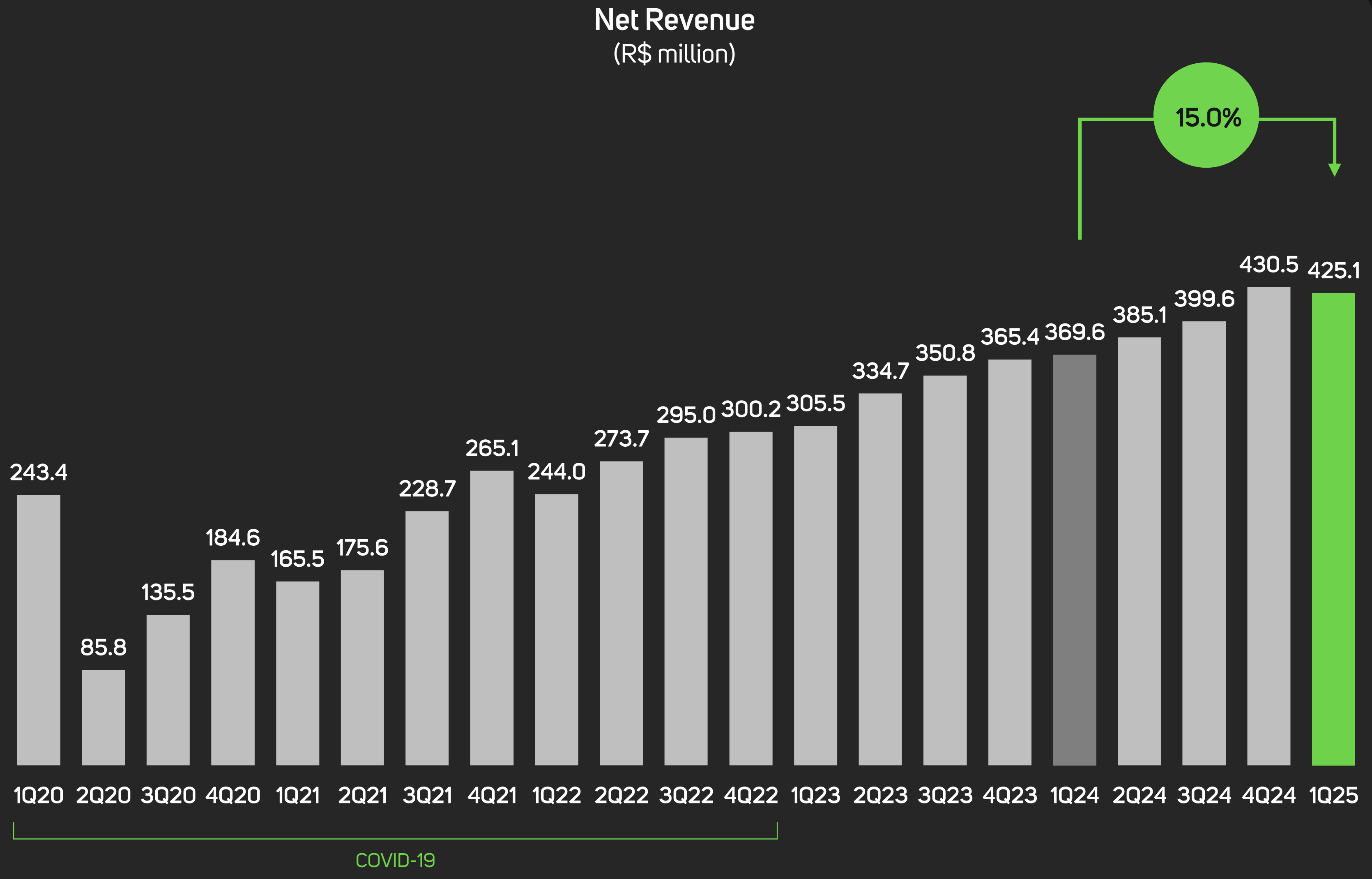
Pandemic 2020 - 2021

New growth cycle 2022+

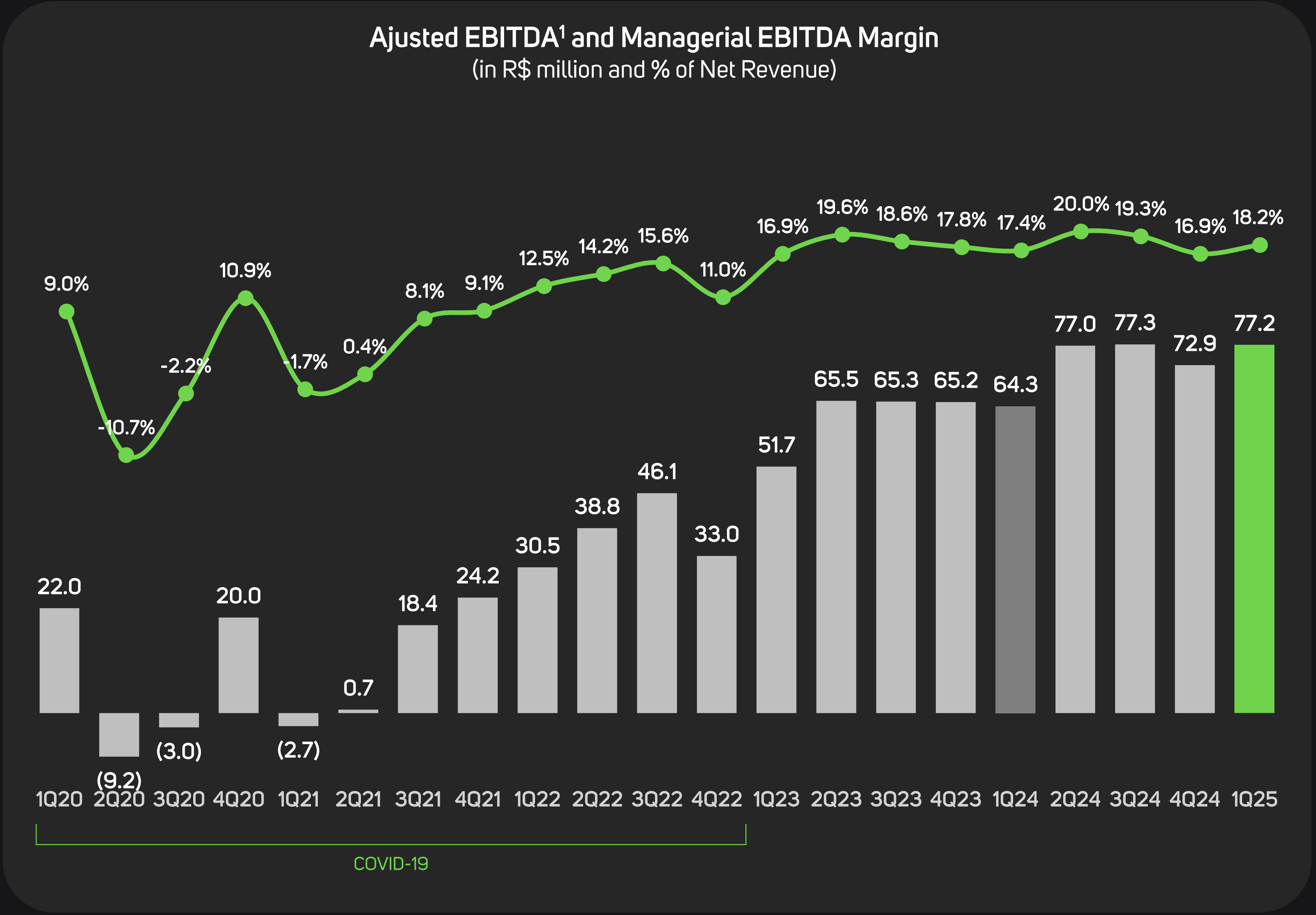


(1) Parking spaces by segment, excluding the Others segment with Zona Azul accreditation operations.

Net Revenue

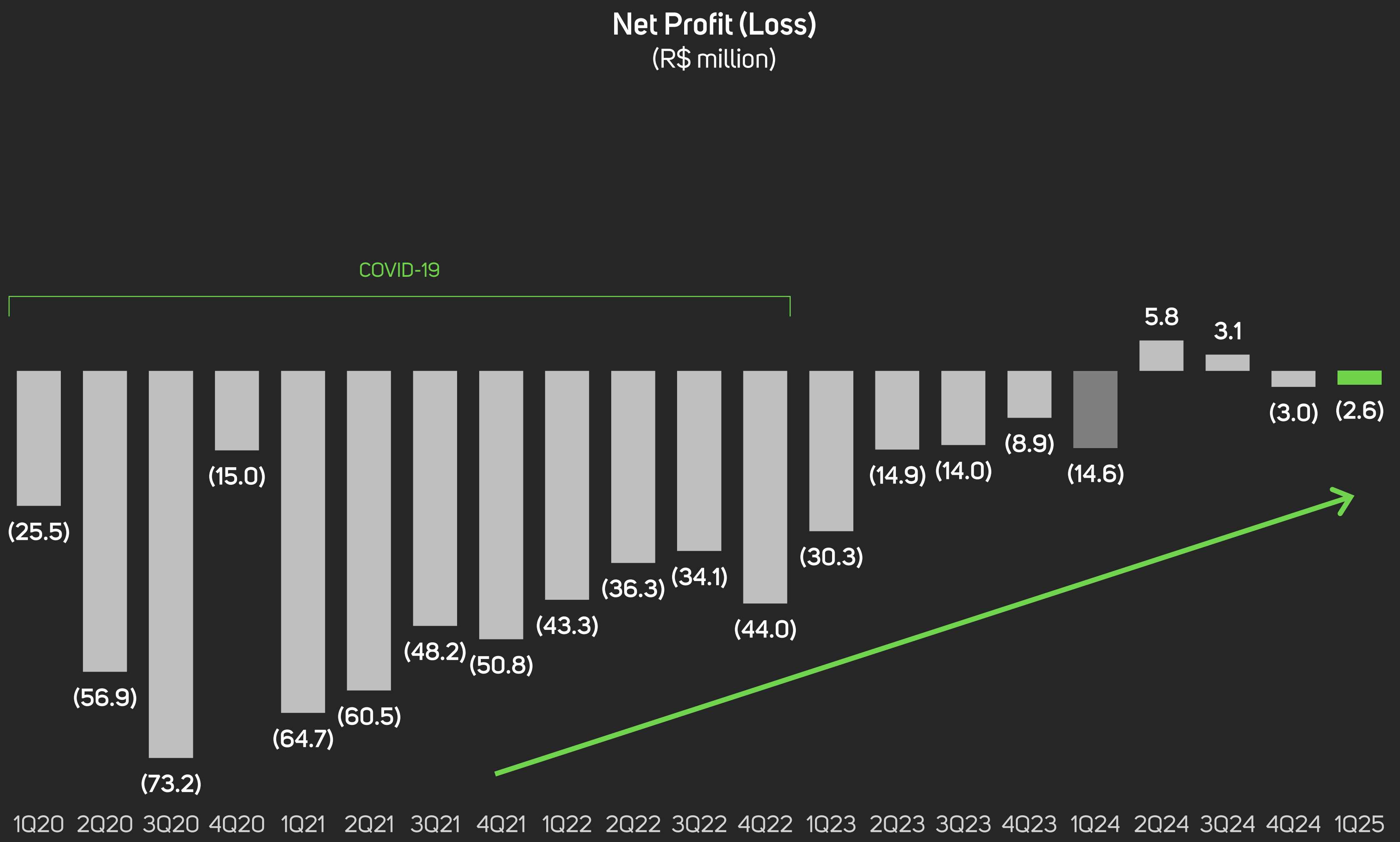

Net Revenue
(R$ million)
15.0%
243.4
85.8
135.5
184.6
165.5
175.6
228.7
265.1
244.0
273.7
295.0
300.2
305.5
334.7
350.8
365.4
369.6
385.1
399.6
430.5
425.1
1Q20 2Q20 3Q20 4Q20 1Q21 2Q21 3Q21 4Q21 1Q22 2Q22 3Q22 4Q22 1Q23 2Q23 3Q23 4Q23 1Q24 2Q24 3Q24 4Q24 1Q25
COVID-19

EBITDA ramp-up



[1]Excluding non-cash and non-recurring effects and IFRS 16 and IFRIC 12 effects.

Seeking and maintaining profitability

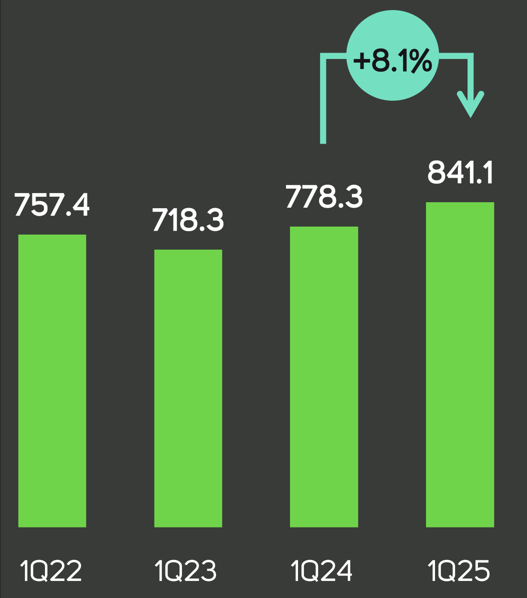


Debt Management

Stabilized net debt, with lower average cost and balanced repayment curve

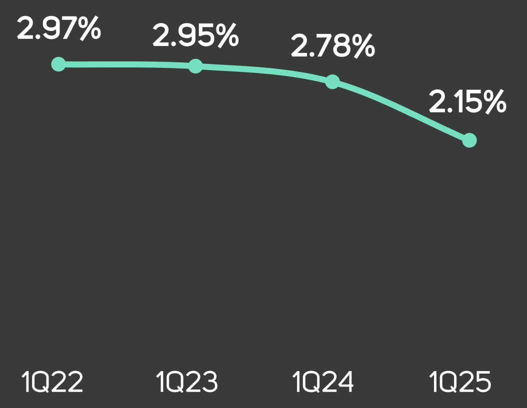
Net Debt[1]

In R$ MM



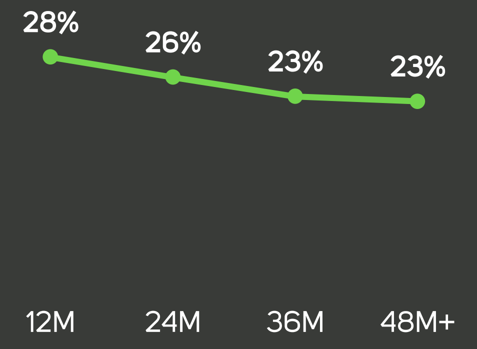
Average Cost

CDI Spread + Equivalent (%)



Debt Repayment Curve

(%)



(1) Total Bank Debt (Debentures and CRI, Bank loans and Funding costs) + Other Liabilities (Accounts payable for acquisition of investments and tax installments) – Cash and cash equivalents.

ESTAPAR

ESG

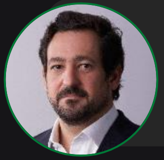
05

Corporate Governance

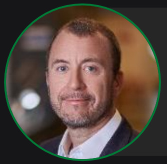
Executive Board

Emílio Sanches
CEO
14+ years of experience at Estapar

Daniel Soraggi
Chief Financial and Investor Relations Officer
7+ years of experience at Estapar



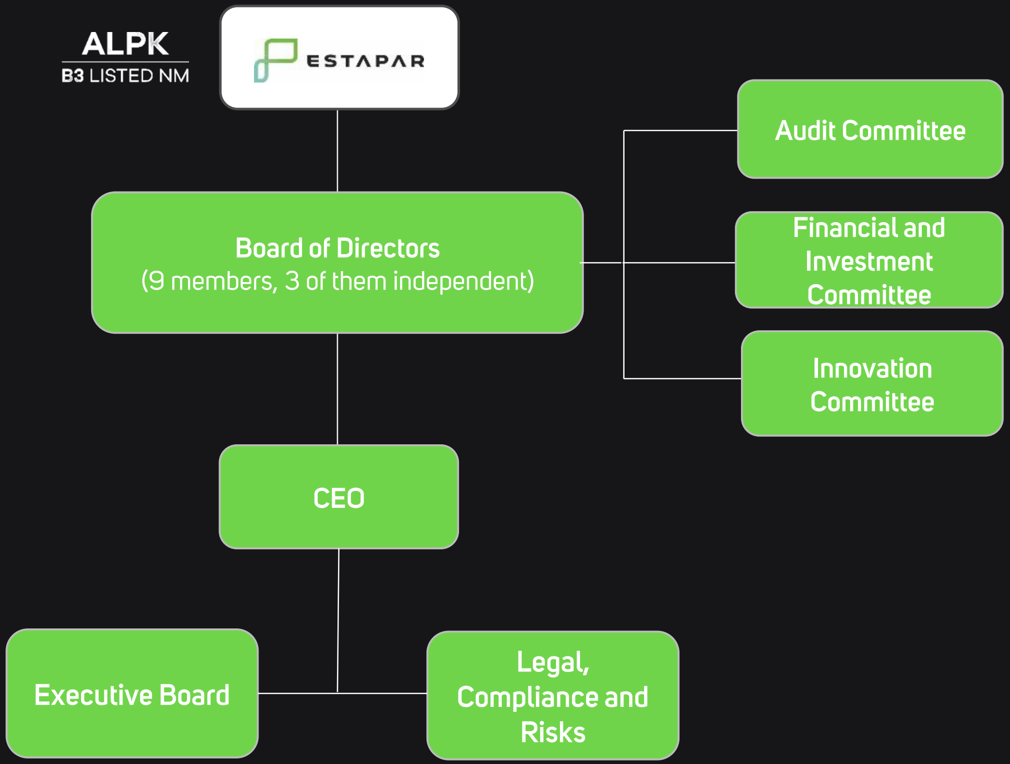
Murillo Cerqueira
Commercial and Operations Vice President
24+ years of experience at Estapar



Beto Costa
Chief Concessions Officer
9+ years of experience at Estapar

André Brunetta
Chief Innovation and Digital Officer
2+ years of experience at Estapar
20+ years of experience in Digital

Boards and Committees



Estapar's ESG positioning

Aligned with the UN Sustainable Development Goals (SDGs), we have identified **8 material themes** that will guide the Company's approach to the ESG agenda in the coming years

01. Health and Safety of Employees

02. Talent Appreciation and Development

03. Diversity and Equity

04. Customer Satisfaction and Well-being

05. Innovation and Digitalization

06. Ethics, Integrity, and Transparency

07. Environmental Responsibility

08. Climate Change Impact Management

In addition, we conducted **Estapar's first Greenhouse Gas Emissions Inventory** for the year 2023, aiming to measure impacts and progress in environmental responsibility across our operations.

ESTAPAR

06

Capital Markets

Evolution ALPK3

(IPO – today in R$)

Shareholder basis

Shareholders in June-25

+6.6 k

ADTV

YTD June-25 (R$ 000')

+310.0

THANK YOU!

Investor Relations

Emilio Sanches *CEO*
Daniel Soraggi *CFO and IRO*
Thomás Porto *IR Manager*

ri.estapar.com.br
ri@estapar.com.br
+55 (11) 2161-8099

Social Media