



Apresentação Institucional

ITAG B3 IGC B3 IGC-NM B3

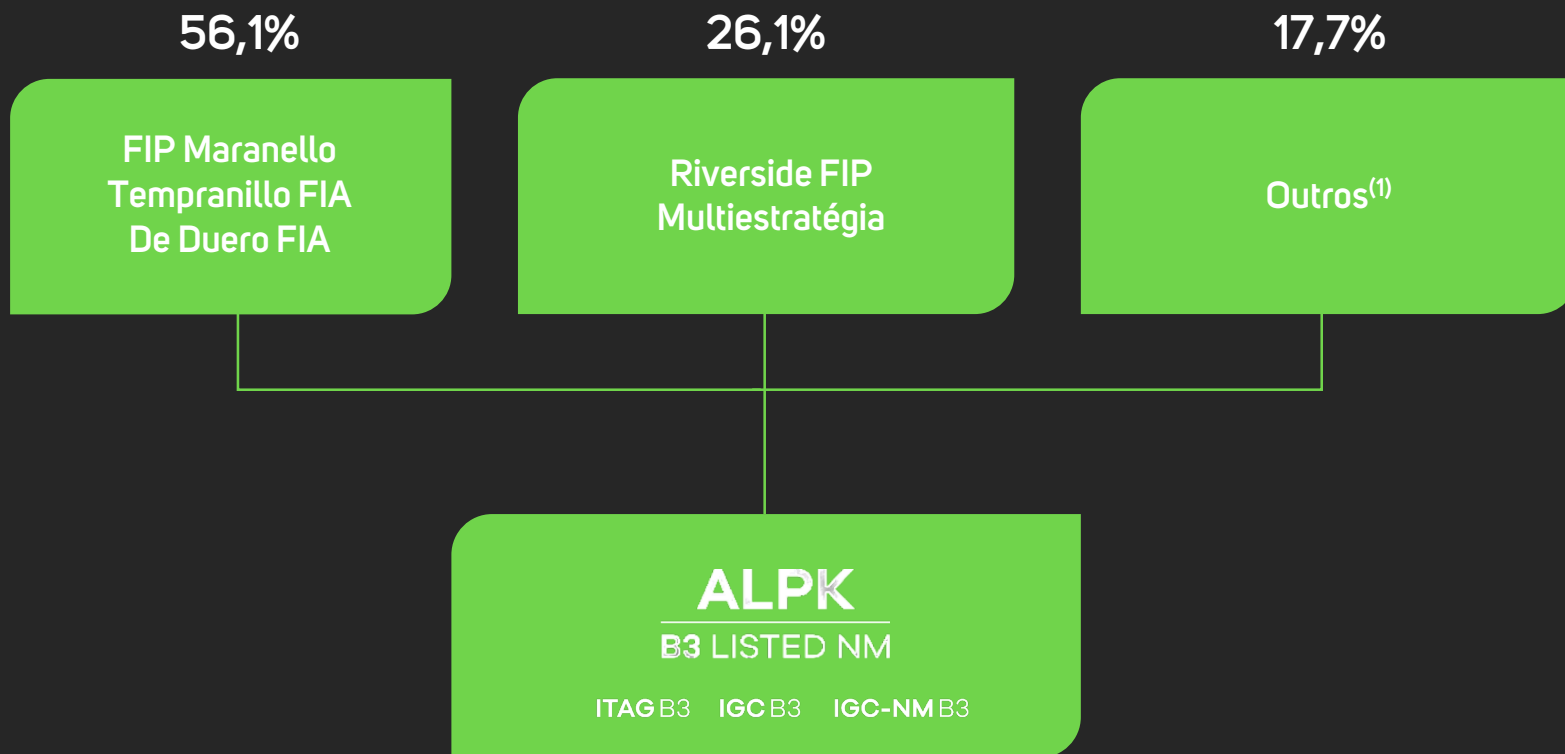
ALPK
B3 LISTED NM



Sobre a Estapar



Estrutura Acionária



(1) Inclui ações em tesouraria e participação dos administradores da Companhia.
Posição Acionária em 31/jul/24.

Estapar em números

Presença Geográfica (2T24)



718

Operações



484,8 mil

Vagas



6 mil

colaboradores



18,3%

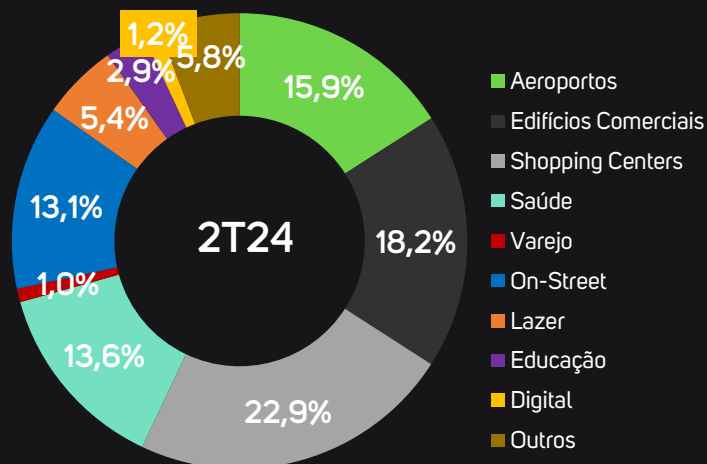
Da receita líquida
vem das Plataformas
Digitais



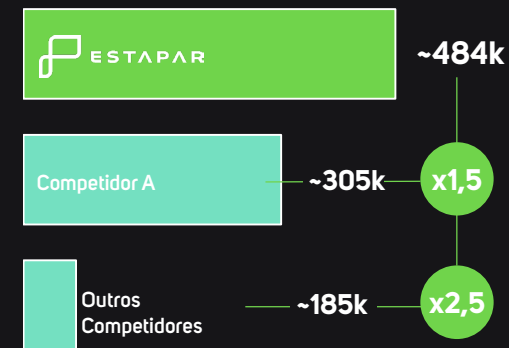
+11 M

Usuários nas
Plataformas Digitais

Receita Líquida por Setor (2T24)



Liderança de Mercado (vagas)¹



¹Fonte: Infomoney, e estimativas da Companhia.

Histórico Recente



Ciclo de alocação de Capital

2017 - 1º Tri 20

+ 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 - 1º Sem. 22

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+

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

Crescimento orgânico e inorgânico
Em segmentos com menor alocação de
capital

Liability management
alongamento e redução do custo da dívida

Melhoria em todos os sinais vitais
margens, lucratividade e retorno

Redução da alavancagem financeira



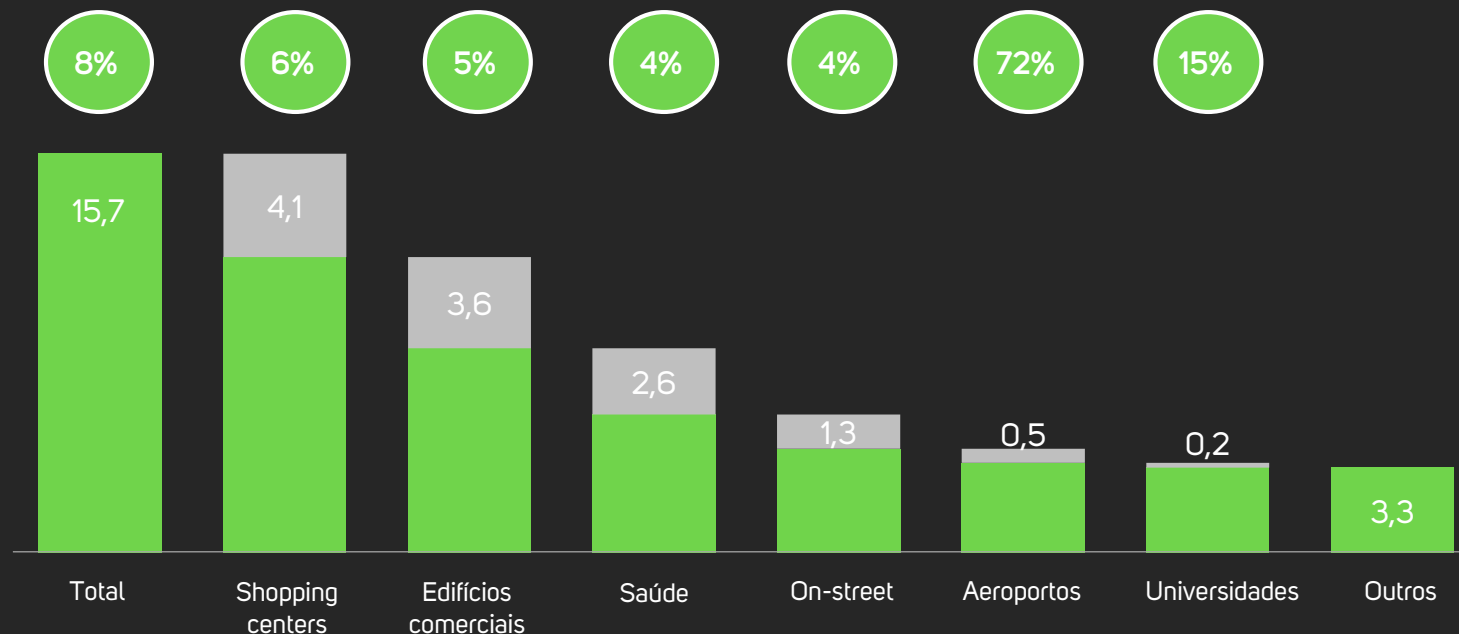
Oportunidades de Crescimento



**Mercado
fragmentado com
oportunidades de
crescimento**

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

% Market Share Estapar ^(1,2)



⁽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

Estratégia de Crescimento

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

Mix de Segmentos⁽¹⁾:
(mix % de vagas)

Propriedades

Concessões Off-Street

Concessões On-Street

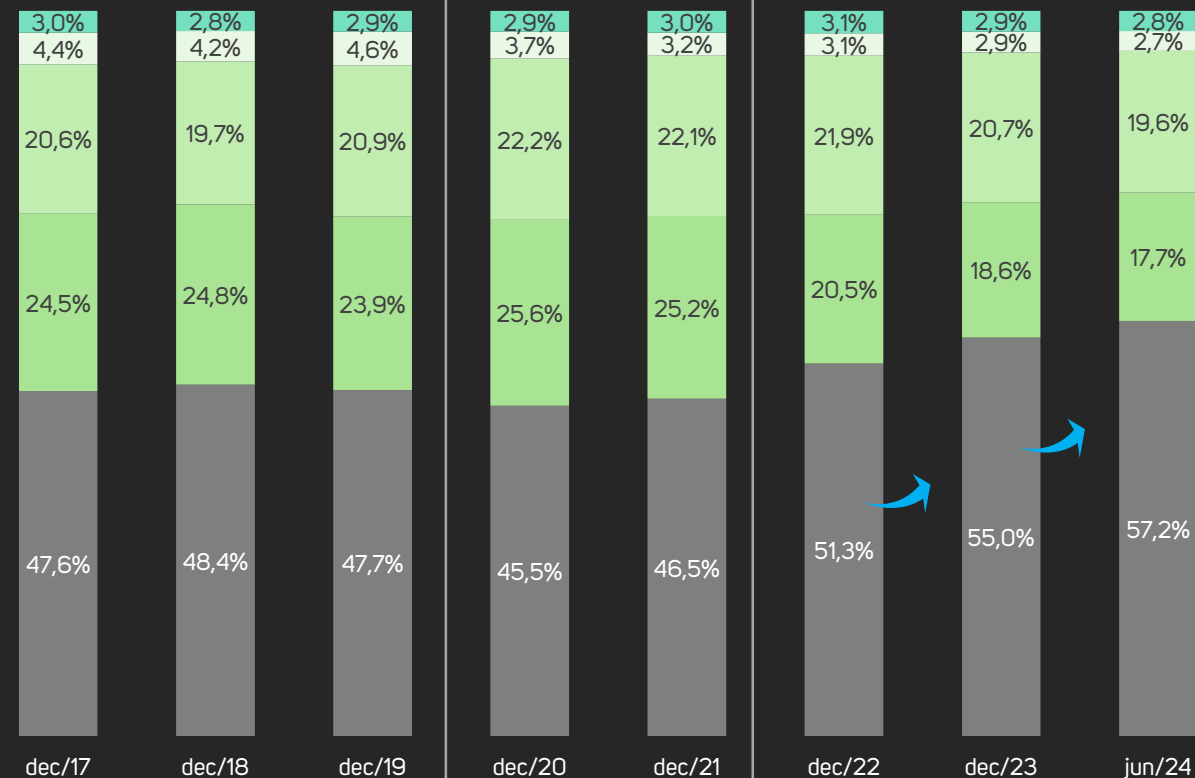
Contratos de Longo Prazo

Alugadas e Administradas

Ciclo de alocação de Capital
até 2019

Pandemia
2020 - 2021

Novo ciclo de crescimento
2022+



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



Vantagens Competitivas

A Estapar é um player **diferenciado** e **consolidado** no setor de estacionamento, oferecendo a seus clientes e parceiros **eficiência**, **qualidade** e **tecnologia**

Expertise

São **mais de 40 anos** operando estacionamentos no Brasil, com **força comercial e excelência operacional**.

Governança

Sólida estrutura de governança, sendo a **Estapar a única empresa** do setor de **estacionamentos listada na B3**.

Capilaridade

Atendemos **93 municípios e 18 estados**, em **+20 setores da economia** entre aeroportos, edifícios comerciais, hospitais, arenas e muito mais.

Digitalização e Eletromobilidade

A Estapar trouxe em primeira mão ao Brasil **serviços com diferenciais tecnológicos**, além de acompanhar tendências em **eletromobilidade**.



Modelo de Negócio

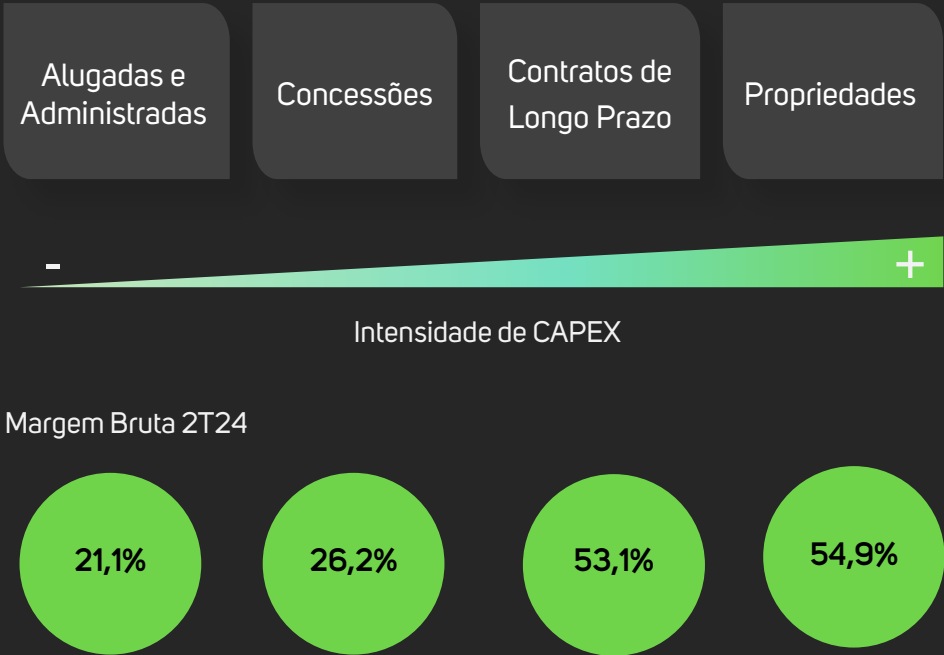




Off-Street

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



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, aumentando a proposta de valor



Off-Street

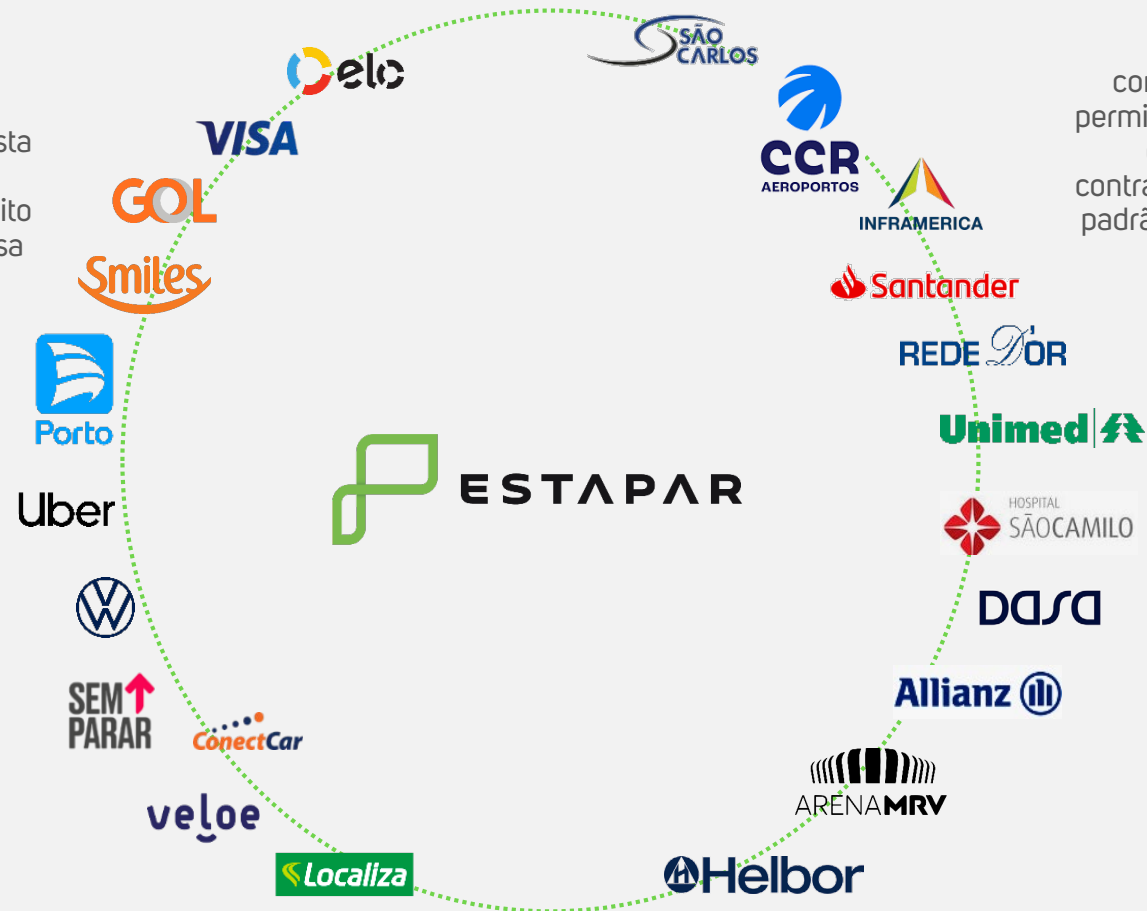
Gestão de estacionamentos em mais de 20 setores da economia, por meio de contratos (B2B2C) adequados às necessidades de cada cliente

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 2T24

41,2%

31,5%

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

Estarpar 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



Estudo de Caso: Zona Azul de SP



53 mil
vagas
administradas



110
veículos de apoio à
fiscalização



App
Exclusivo



15 anos
Concessão



R\$ 595 Milhões
Outorga



Central
de Controle



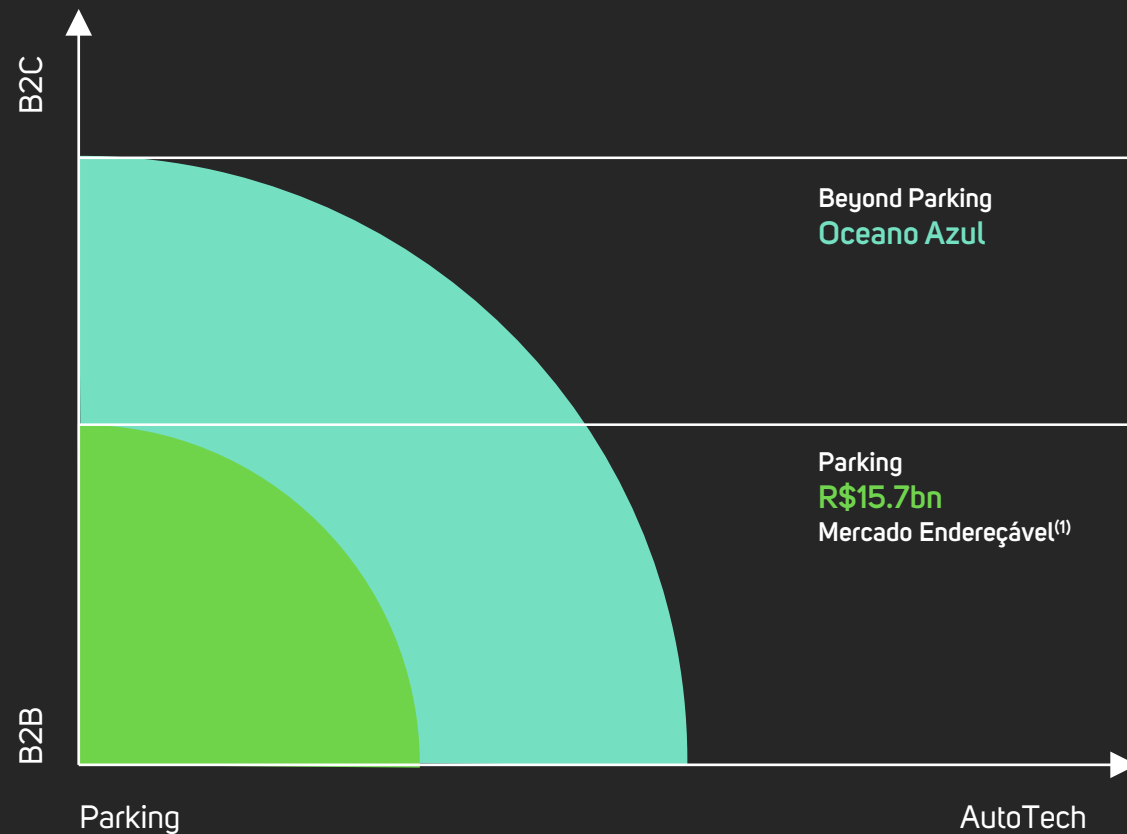


From Parking to Digital



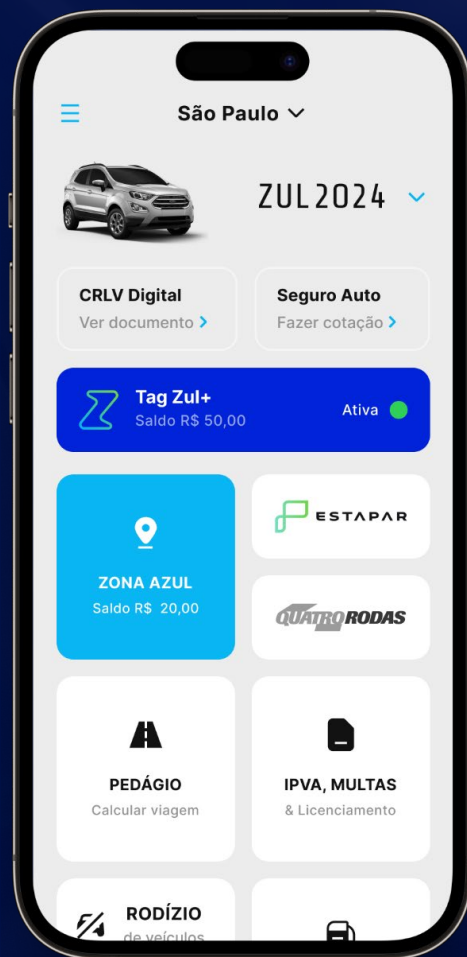
Visão Estratégica

Nossa Visão
Ser a mais valorizada AutoTech brasileira



Fonte: Companhia

Zul+ Marketplace AutoTech



O App 1# do motorista

Zona Azul de São Paulo e +21 municípios

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+



Zul+

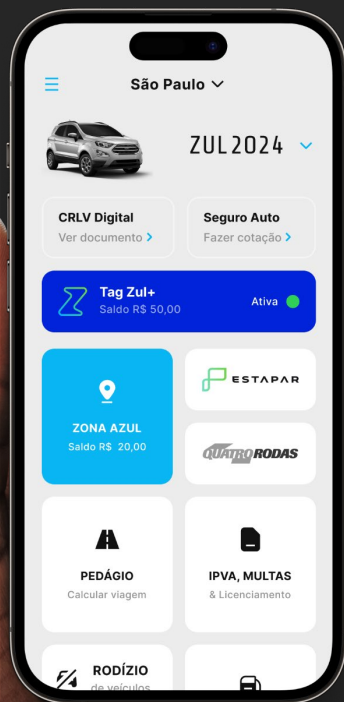
A Plataforma Digital da Estapar já conta com **mais de 11 milhões de usuários**

Google Play

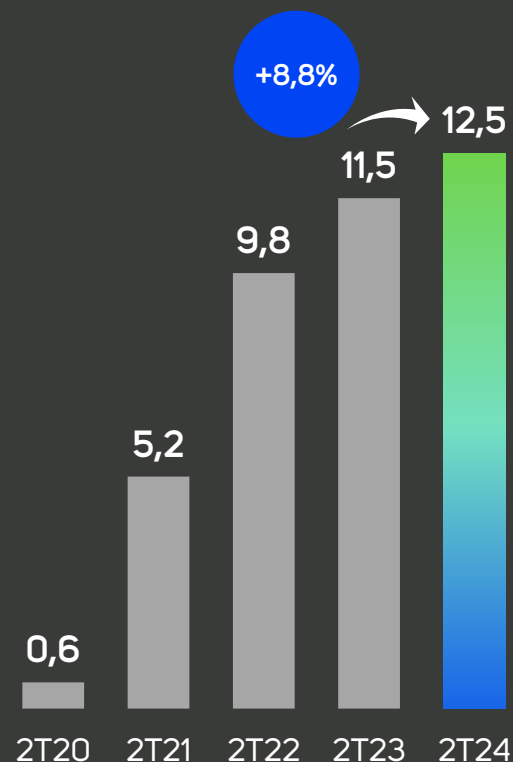
App Store



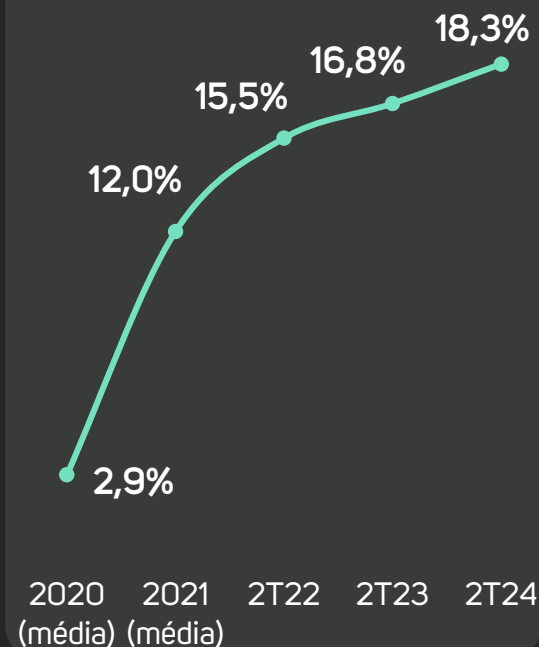
Tudo para quem dirige em um só app



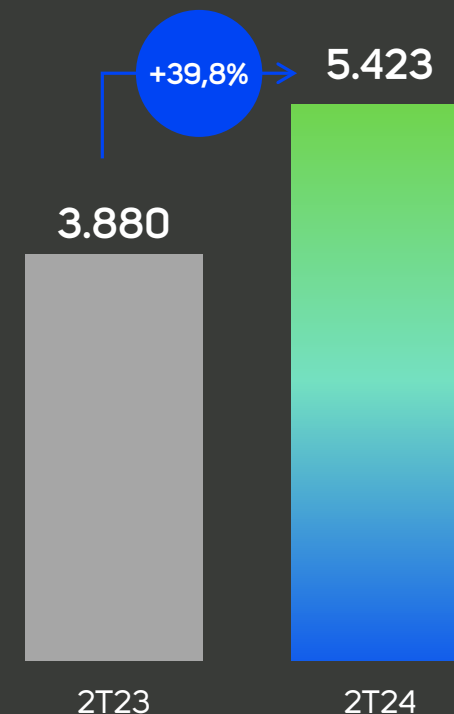
de Transações (em milhões)¹



Plataformas Digitais (% das receitas via plataformas digitais¹ vs receita total)



Receita Líquida Digital (em R\$ mi)²

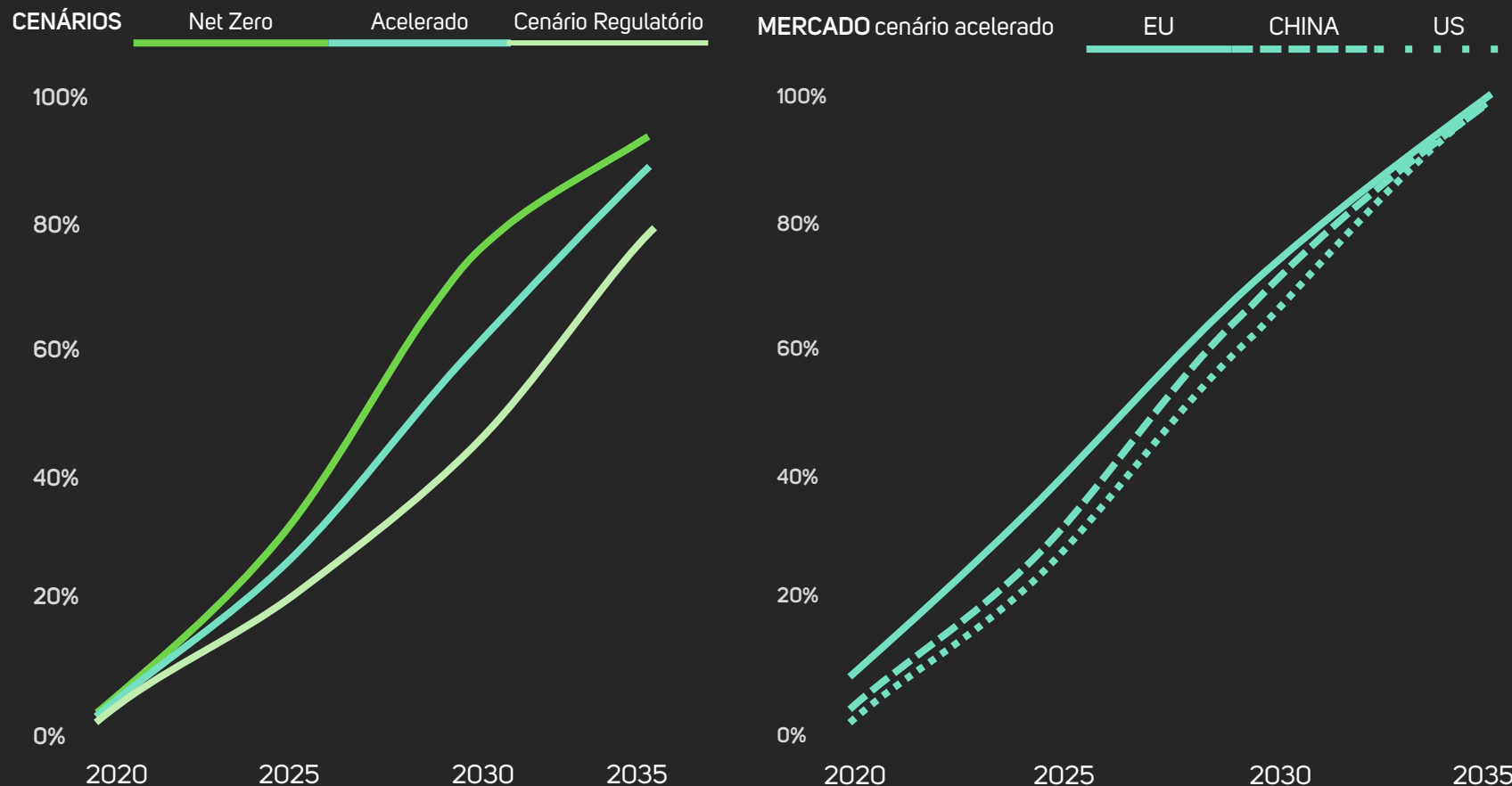


(1) App Zul+, App Zona Azul de SP e Website.

(2) Receita Líquida App Zul+.

Oportunidade de Expansão Zletric

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

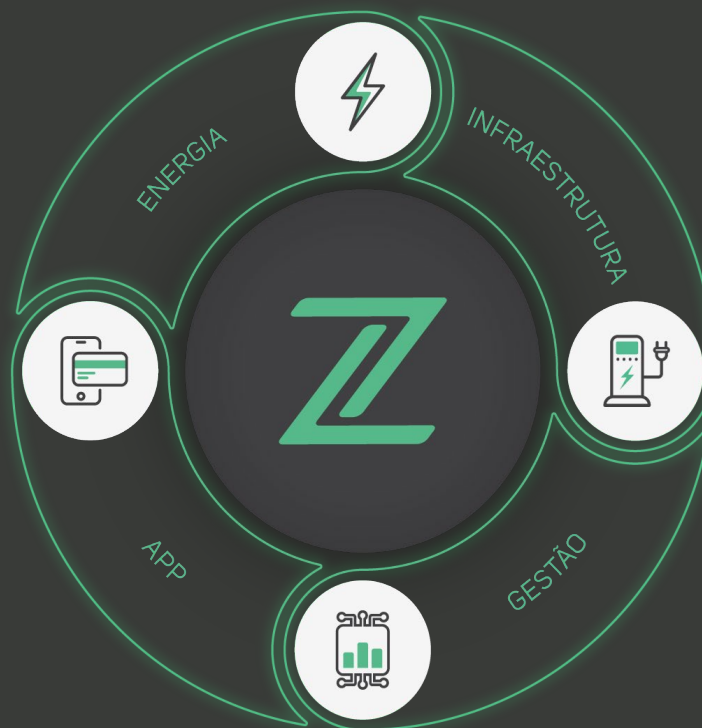


Porcentagem de vendas de novos veículos elétricos (BEV, FCEV, PHEV)
 Fonte: McKinsey, "Why the automotive future is electric", 2021

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 59%
RECARREGUE SUA AUTONOMIA INVESTIDA ESTAPAR

2T24

Receita Líquida

R\$ 1,6 MM

+123,2% vs. 2T23



14
ESTADOS



70
CIDADES



921
ESTAÇÕES DE RECARGA



Parceiros Zletric



15
ZLETRIC
HUB

Pontos de
carregamento
rápido



Destques Operacionais Financeiros



Receita Líquida

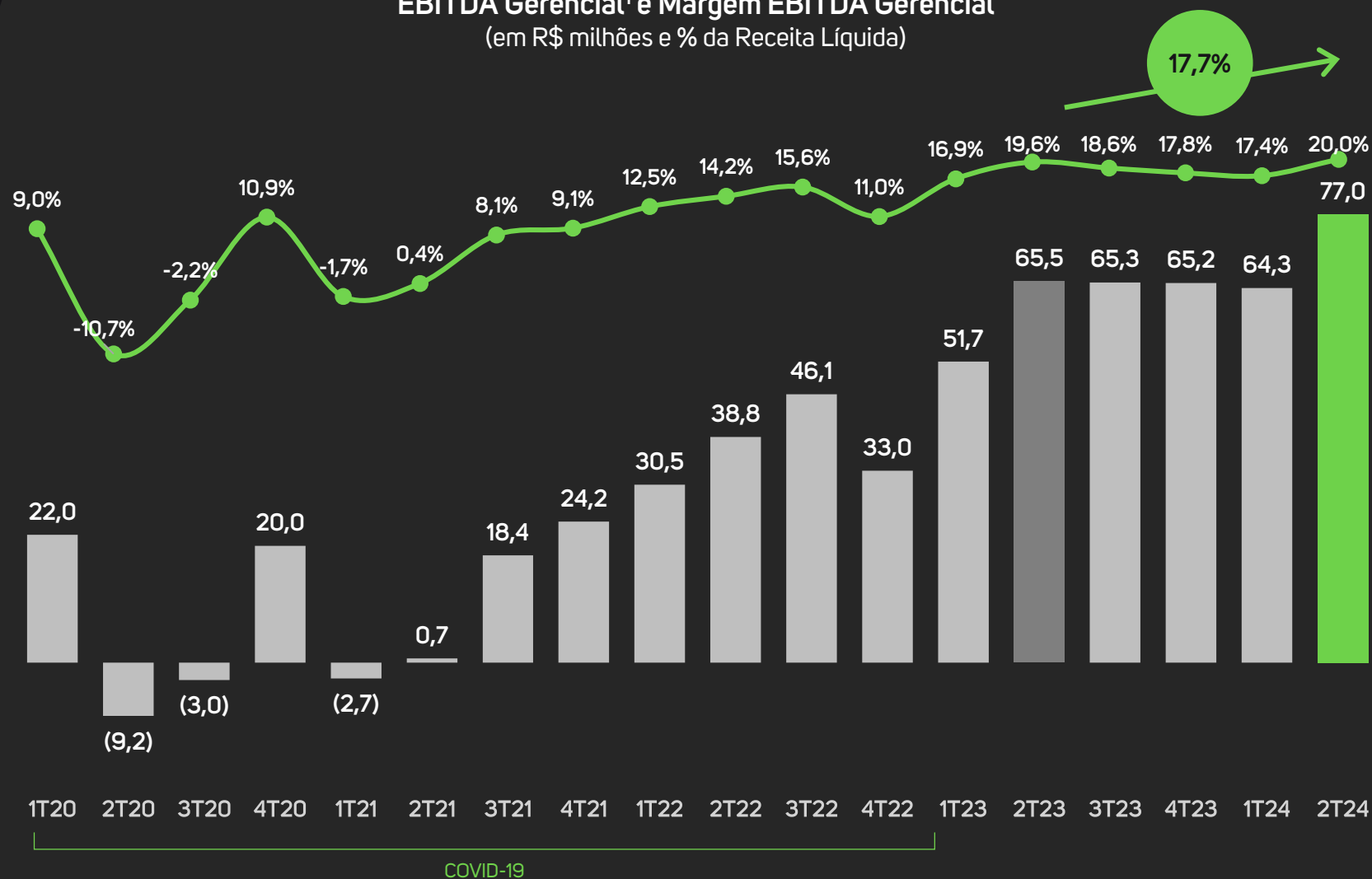
Recorde pelo 8º trimestre consecutivo

Receita Líquida
(em R\$ milhões)



Recuperação do EBITDA

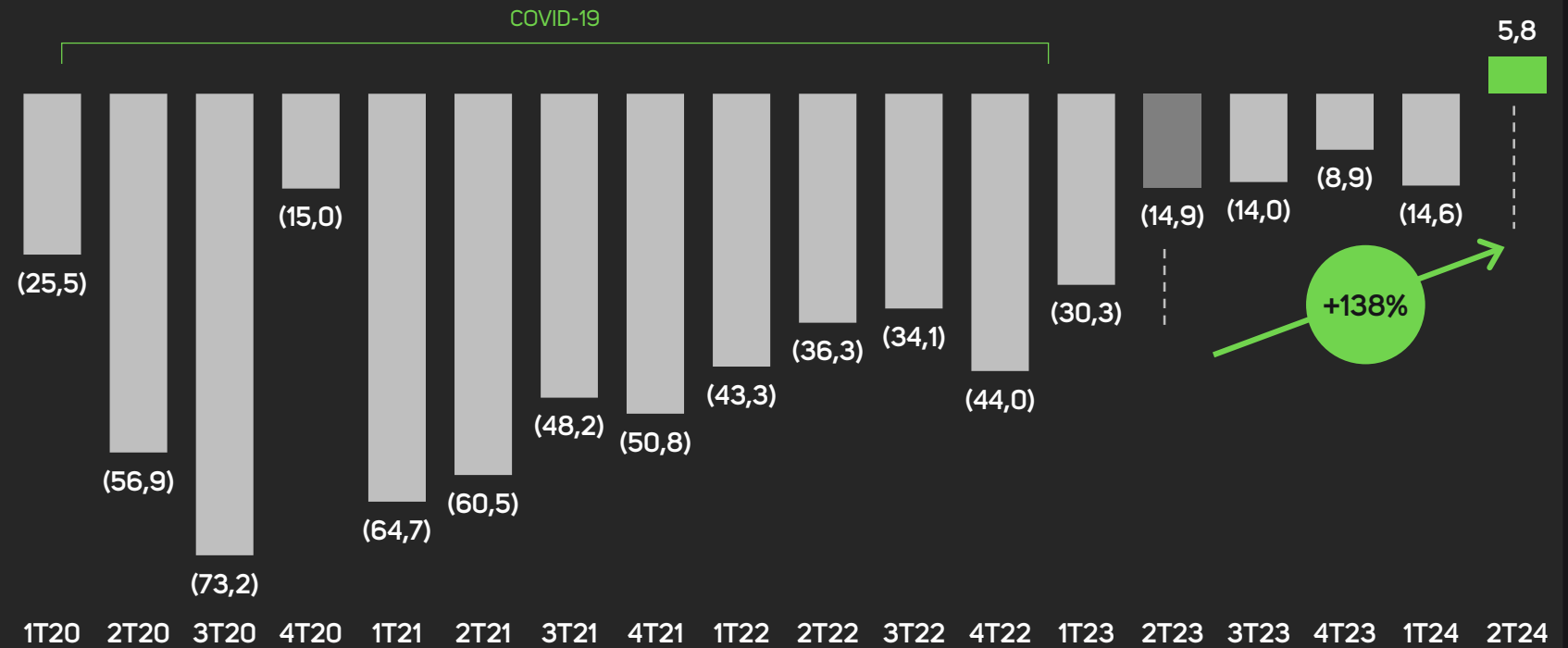
EBITDA Gerencial¹ e Margem EBITDA Gerencial
(em R\$ milhões e % da Receita Líquida)



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

Busca e manutenção da lucratividade

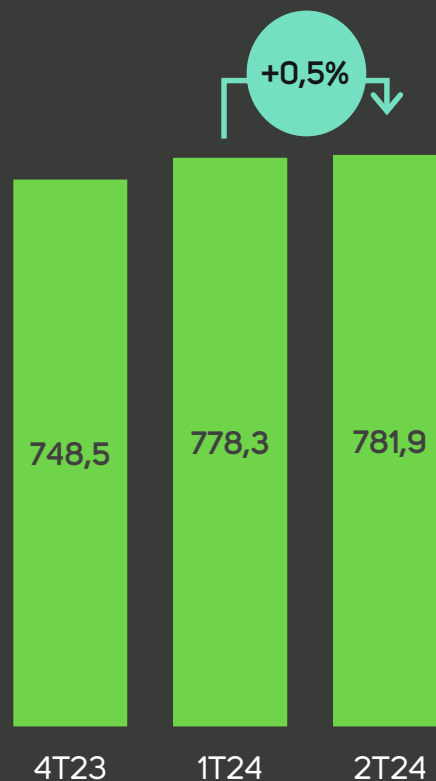
Lucro (Prejuízo) Líquido Contábil (em R\$ milhões)



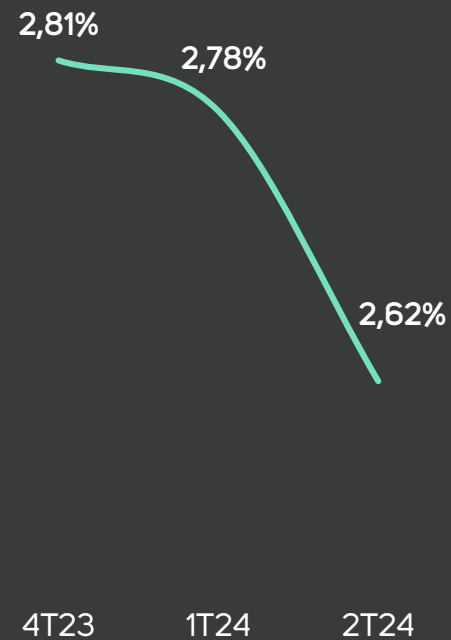
Gestão da Dívida

Dívida Líquida estabilizada, com redução do Custo Médio e Cronograma de Amortização equilibrado

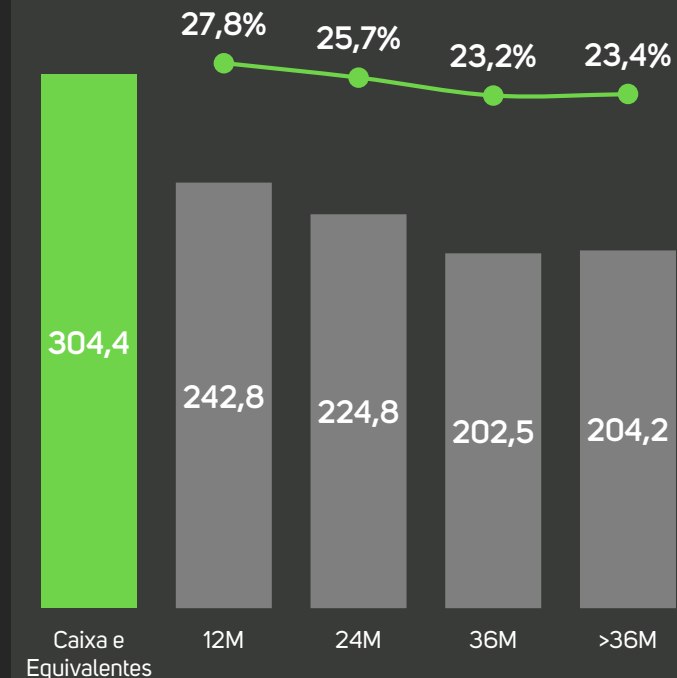
Dívida Líquida⁽¹⁾
Em R\$ MM



Custo Médio
Spread CDI + Equivalente (%)



Cronograma 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.

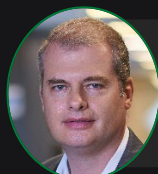


Fatores ESG



Governança Corporativa

Diretoria



Emílio Sanches
Presidente

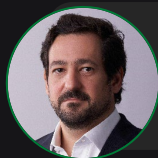
14+ Anos de experiência na Estapar

GA Galeazzi & Associados



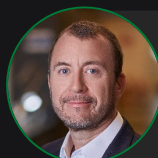
Daniel Soraggi
*Diretor Financeiro e de
Relações com Investidores*

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

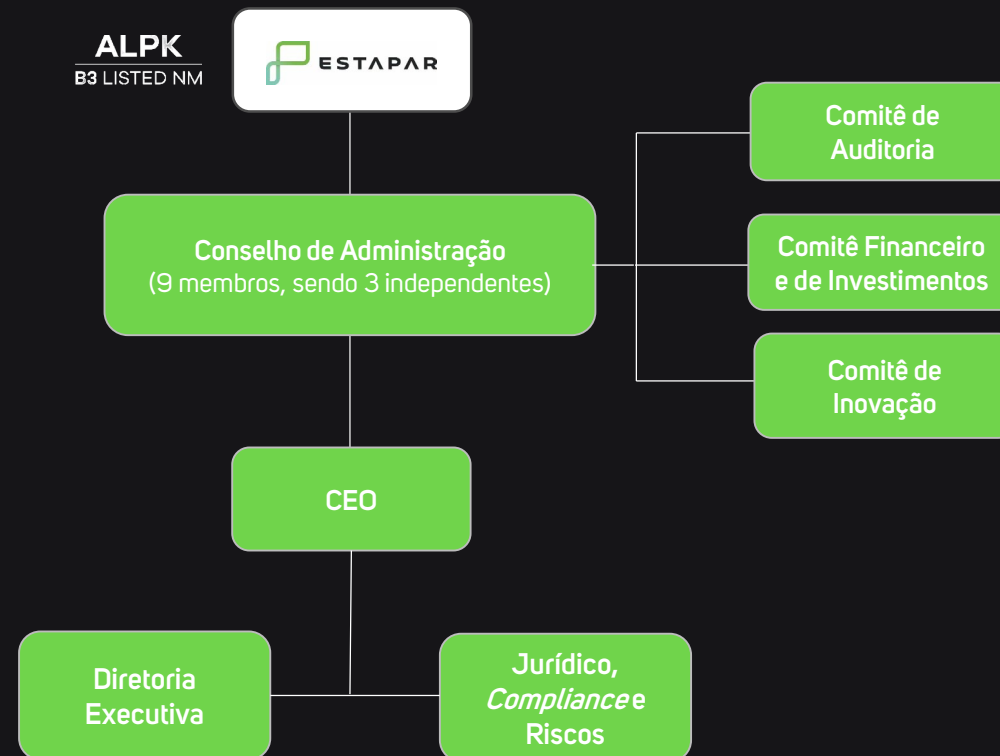


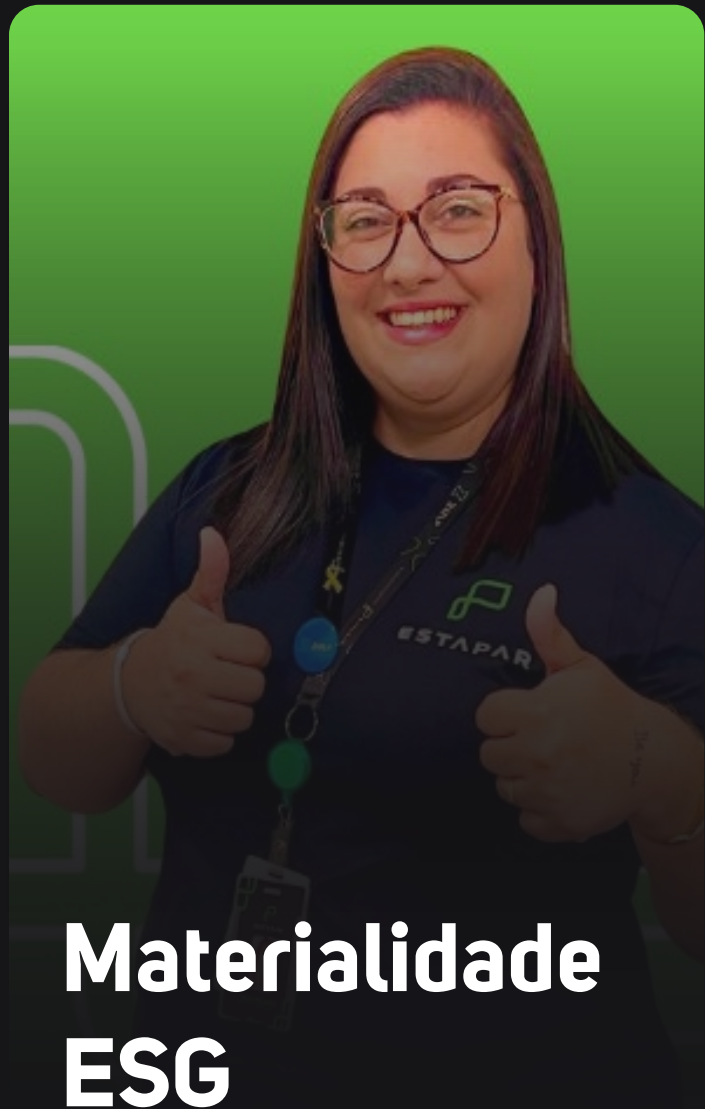
André Brunetta
Diretor de Inovação e Digital

2+ Anos de Experiência na Estapar
20+ Anos de Experiência em Digital



Conselhos e Comitês





Materialidade ESG

Somos GPTW

Pelo 2º ano consecutivo conquistamos o selo GPTW, um reconhecimento pelos nossos esforços no fortalecimento da marca empregadora.



+47 mil horas em capacitação

Em 2023, tivemos 85% de aderência dos colaboradores ativos na realização da capacitação disponibilizada, totalizando uma carga horária de 47.489 horas – uma média de 17 cursos de 10 horas por colaborador.

Estacionamento Solidário

Com o Projeto Estacionamento Solidário, mais de R\$392 mil foram distribuídos ao longo de 10 anos de programa para mais de 36 instituições de caridade em 14 municípios.

Saúde e Segurança dos Colaboradores

Iniciativa Cuidando de Você: conscientização e benefícios visando a promoção de uma visão abrangente da saúde de nossos colaboradores.

Materialidade ESG

Administrativo



51% do time administrativo é composto por mulheres, com destaque para a presença de 2 mulheres no Conselho de Administração da Estapar.



On-Street (Zonas Azuis)

76% das equipes de operações On-Street são compostas por mulheres.



Equipes 100% Femininas

27 operações com equipes 100% femininas



Equipes 50+

37 operações com 100% da equipe composta pelo grupo +50





Mercado de Capitais



Performance de ALPK3



BASE ACIONÁRIA

Número de acionistas
em jul/24

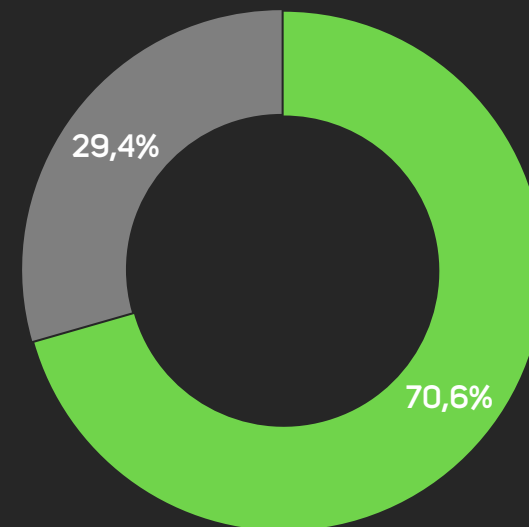
+7,0 mil

ADTV

YTD jul/24
(R\$ mil)

+525,0

Programa de Recompra de Ações (Até jul/24)



■ Programa de Recompra de Ações
■ Disponível para Recompra

Quantidade máxima de
ações para recompra **2MM**

Preço médio **R\$4,24**



OBRIGADO!

Relações com Investidores

Emilio Sanches *CEO*

ri.estapar.com.br

Daniel Soraggi *CFO e DRI*

ri@estapar.com.br

Rafael S. Mingone *Gerente de Finanças e RI*

+55 (11) 2161-8099

Larissa Boness *Analista de RI*

Redes Sociais





Management Presentation

ITAG B3 IGC B3 IGC-NM B3

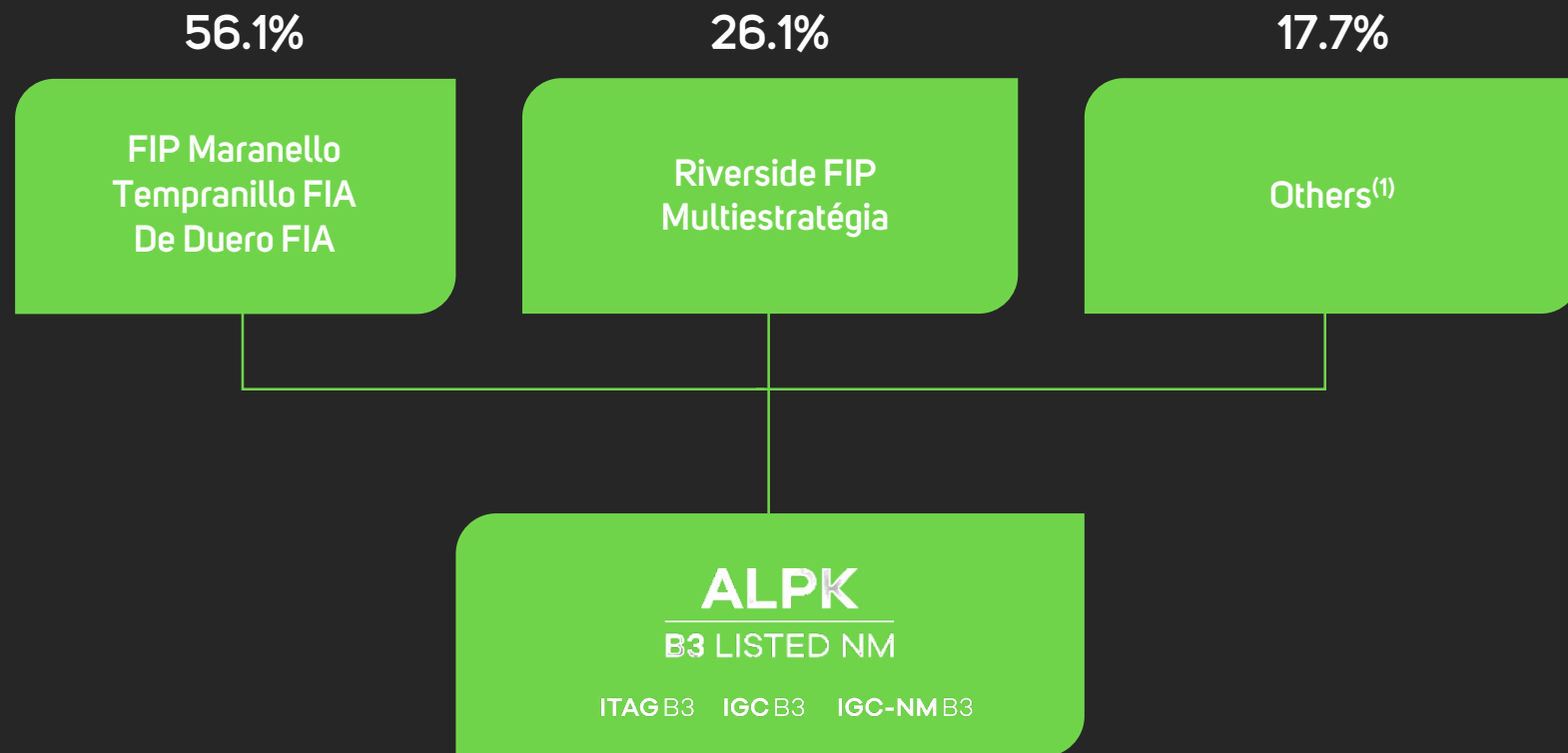
ALPK
B3 LISTED NM



Estapar at-a-glance



Ownership Structure



(1) Includes treasury shares and interest held by the Company's management.
Shareholding Position as of July 31, 2024.

Estapar in numbers

National footprint (2Q24)



718
operations



484.8k
parking spaces



6,000
employees

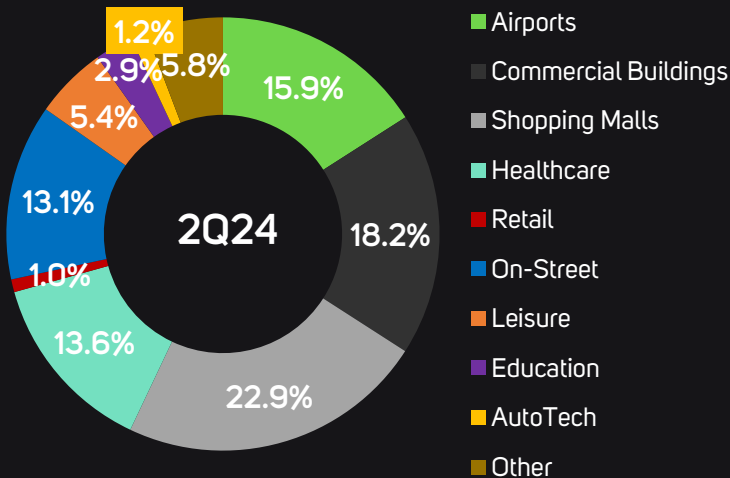


18.3%
of the net revenue
comes from Digital
Platforms

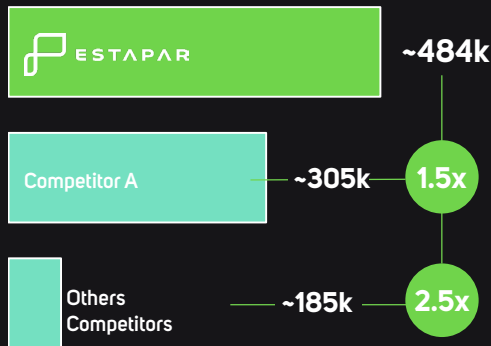


11 MM+
users on Digital
Platforms

Net Revenue by Sector (2Q24)

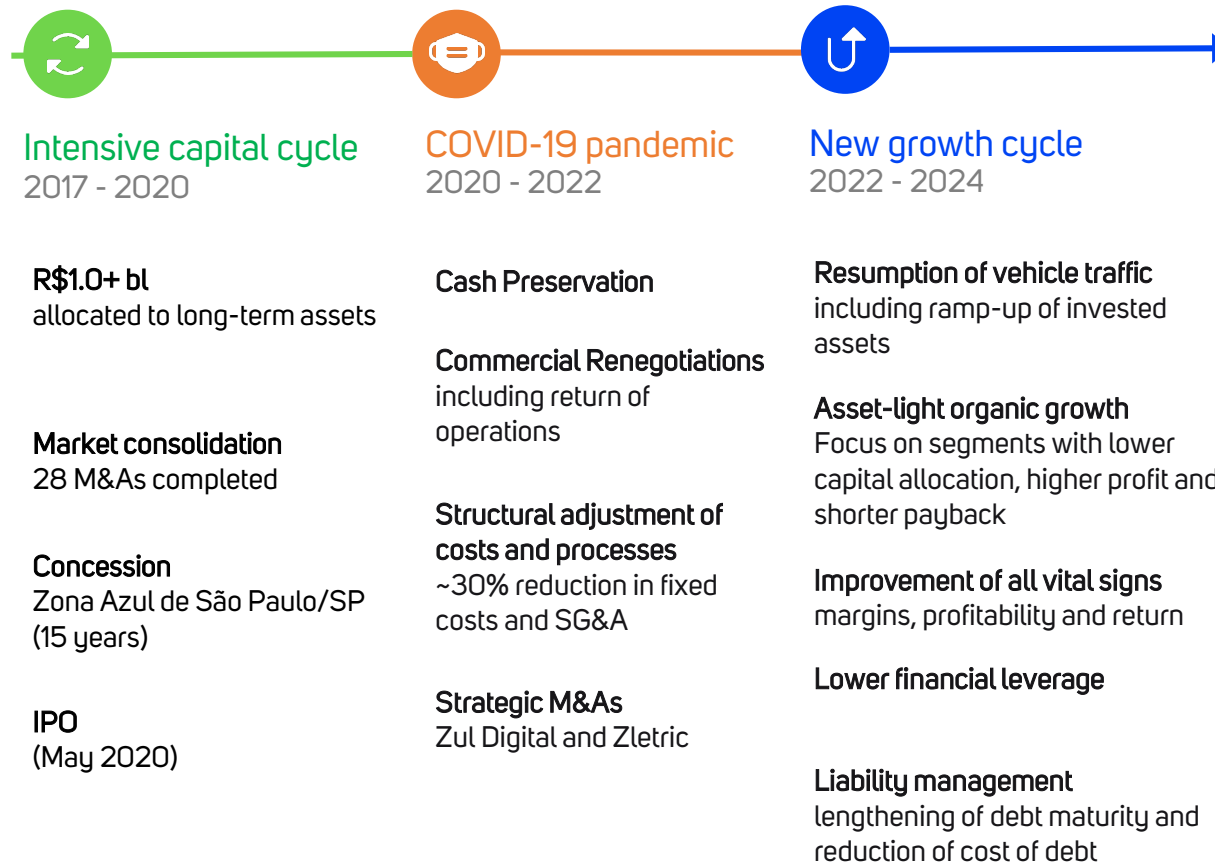


Market Leadership (parking spaces)¹



¹Source: Infomoney and Company estimates.

Recent Timeline





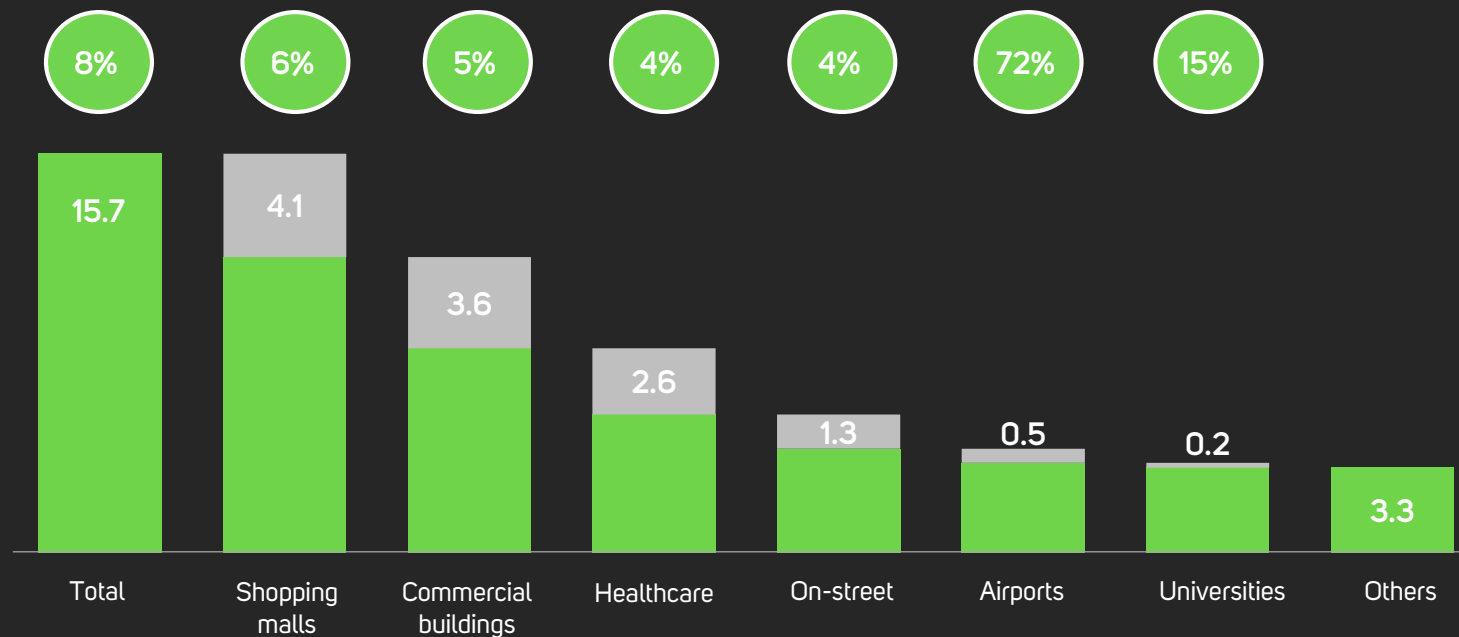
Growth Opportunities



**Fragmented
market with
opportunities for
growth**

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

% Estapar Market Share ^(1,2)



⁽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.

Growth Strategy

Organic growth, focusing on lower operating leverage and higher profitability

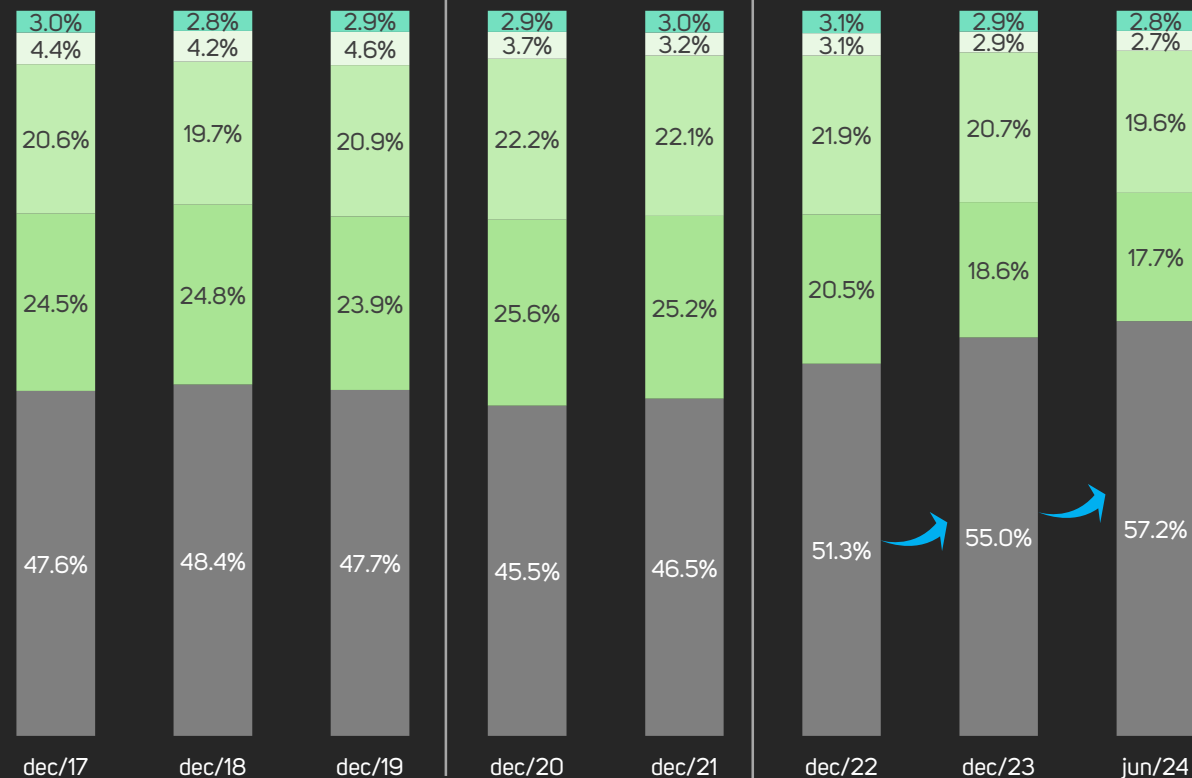
Segment Mix⁽¹⁾:
(mix % of parking spaces)

Properties
Off-Street Concessions
On-Street Concessions
Long-Term Contracts
Leased and Managed

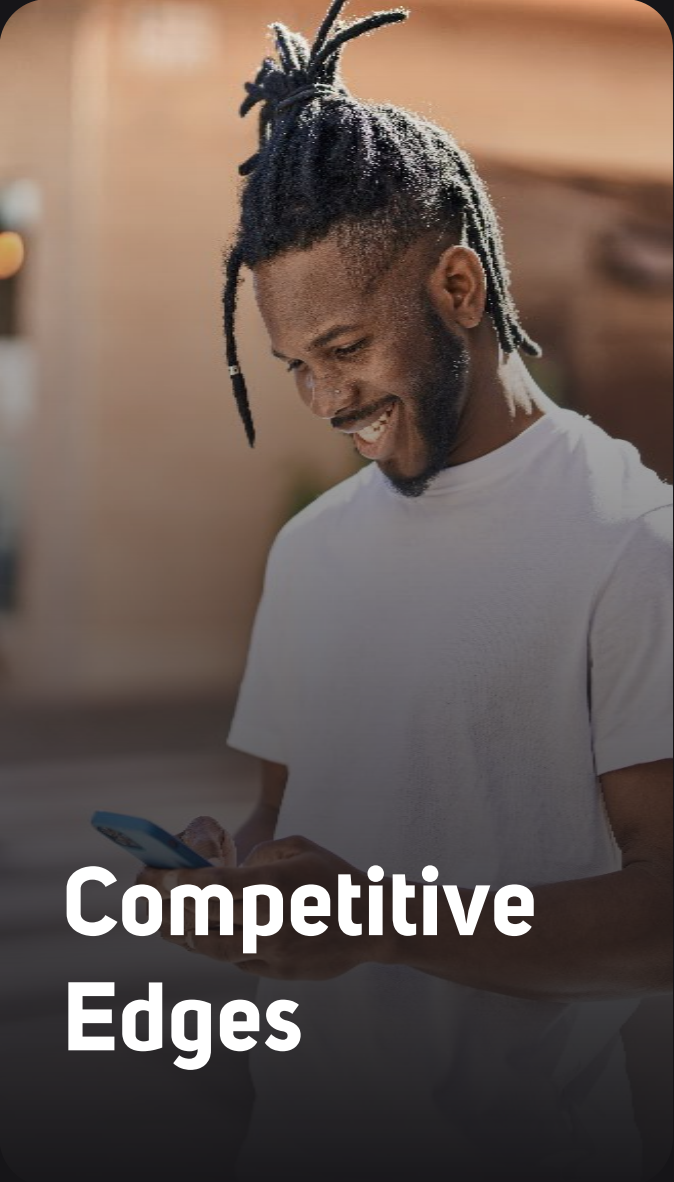
Capital allocation cycle
until 2019

Pandemic
2020 - 2021

New growth cycle 2022+



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



Competitive Edges

Estapar is a **distinctive** and **established** player in the parking sector, delivering **efficiency, quality** and **technology** to its clients and partners.

Expertise

We have been operating parking lots in Brazil for **over 40 years**, with **commercial strength and operational excellence**.

Extensive Network

We serve **93 municipalities** in **18 states**, in **over 20 sectors** of the economy including airports, commercial buildings, hospitals, arenas and many more.

Governance

Strong governance structure – **Estapar is the only company** in the **parking sector listed on B3**.

Digitalization and Electromobility

Estapar brought first-hand to Brazil services with **cutting-edge technology**, while following trends in **electromobility**.



Business Model

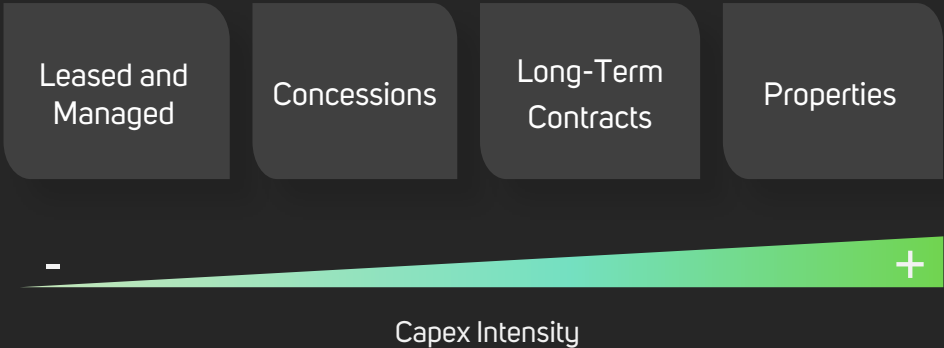




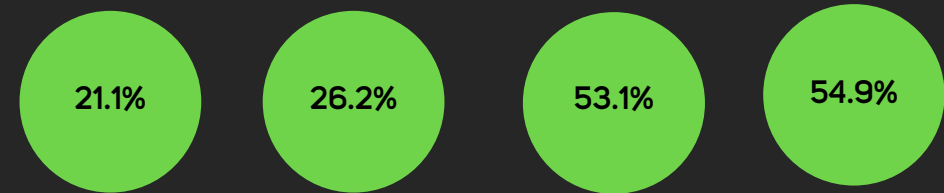
Off-Street

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

Segments / Types of contract



2Q24 Gross Margin



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

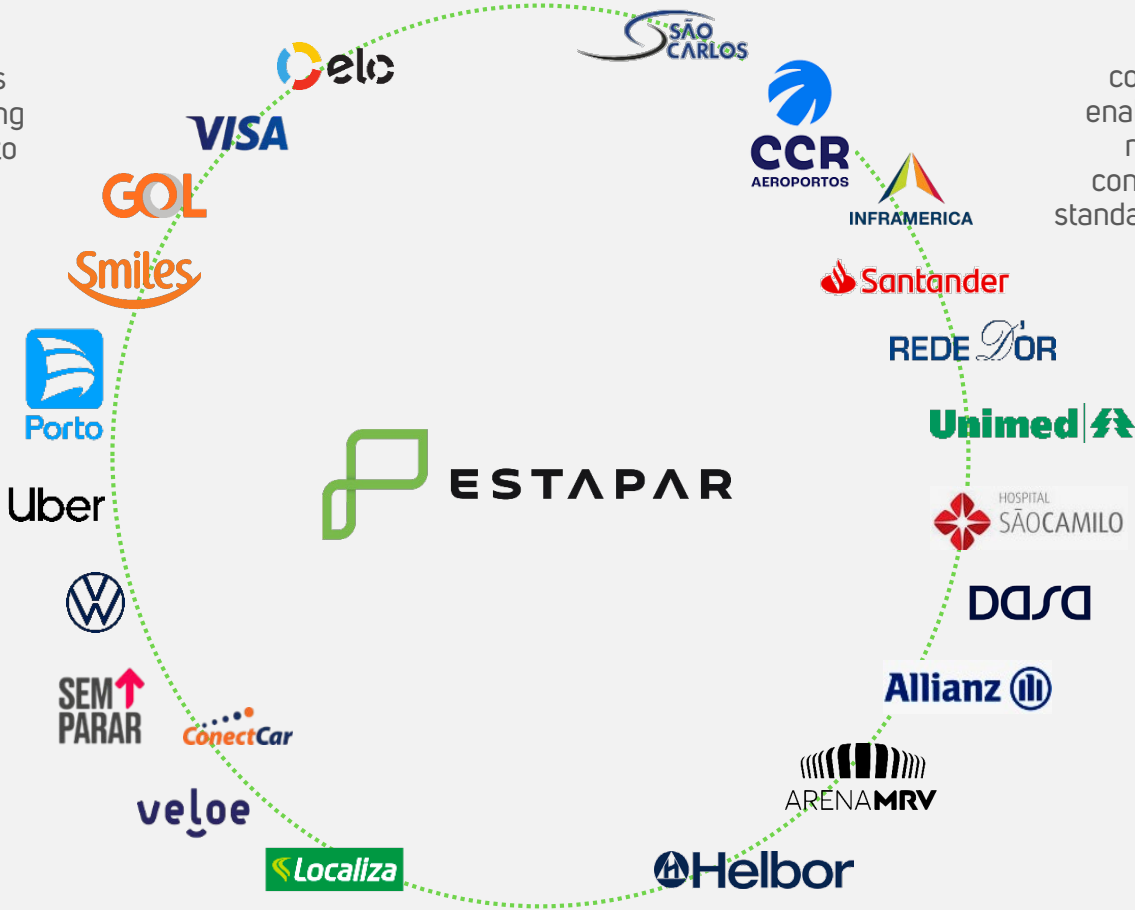
Management of parking lots in more than 20 sectors of the economy, through B2B2C contracts tailored to each client's needs

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

2Q24 Gross Margin

41.2%

31.5%

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

Case Study: Zona Azul de SP



53,000
managed parking
spaces



110
vehicles supporting
inspection



**Exclusive
App**



15 years
concession



R\$595 million
downpayment
upfront



**Control
Center**





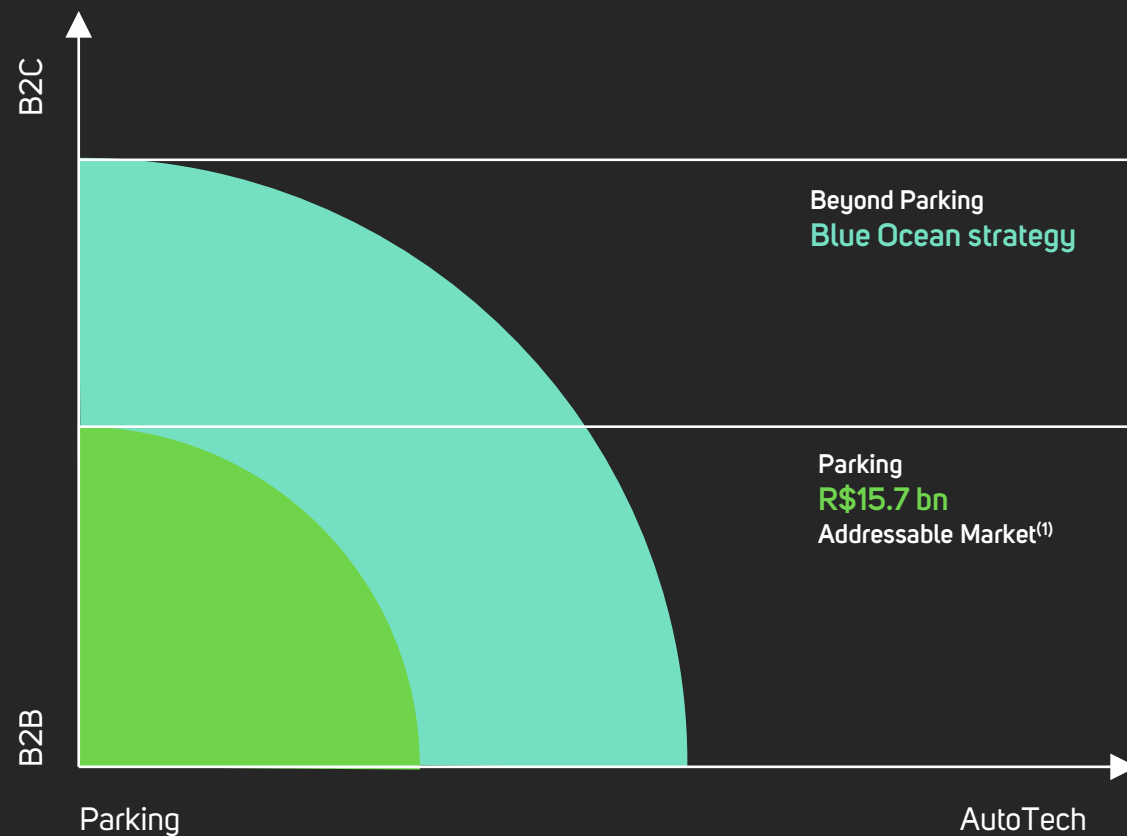
From Parking to Digital





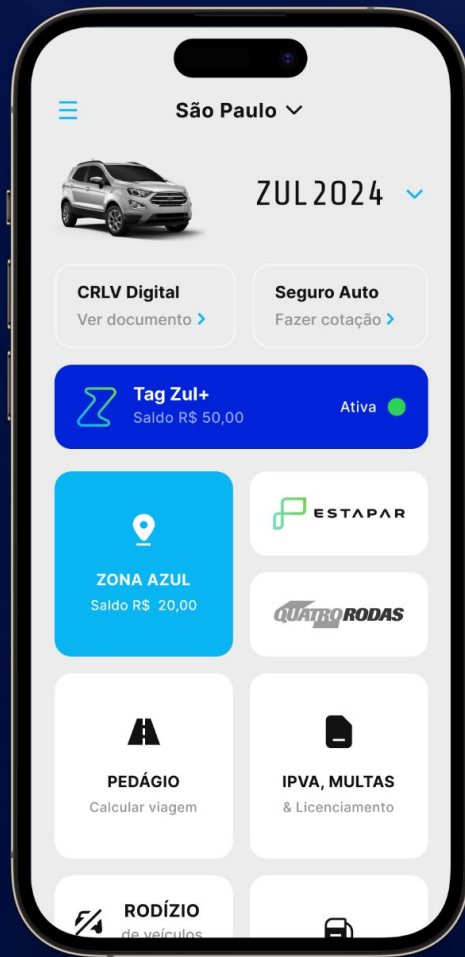
Strategic Vision

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
21+ municipalities

Parking pre-booking

Parking payment

Zul insurance broker

Zul Tag

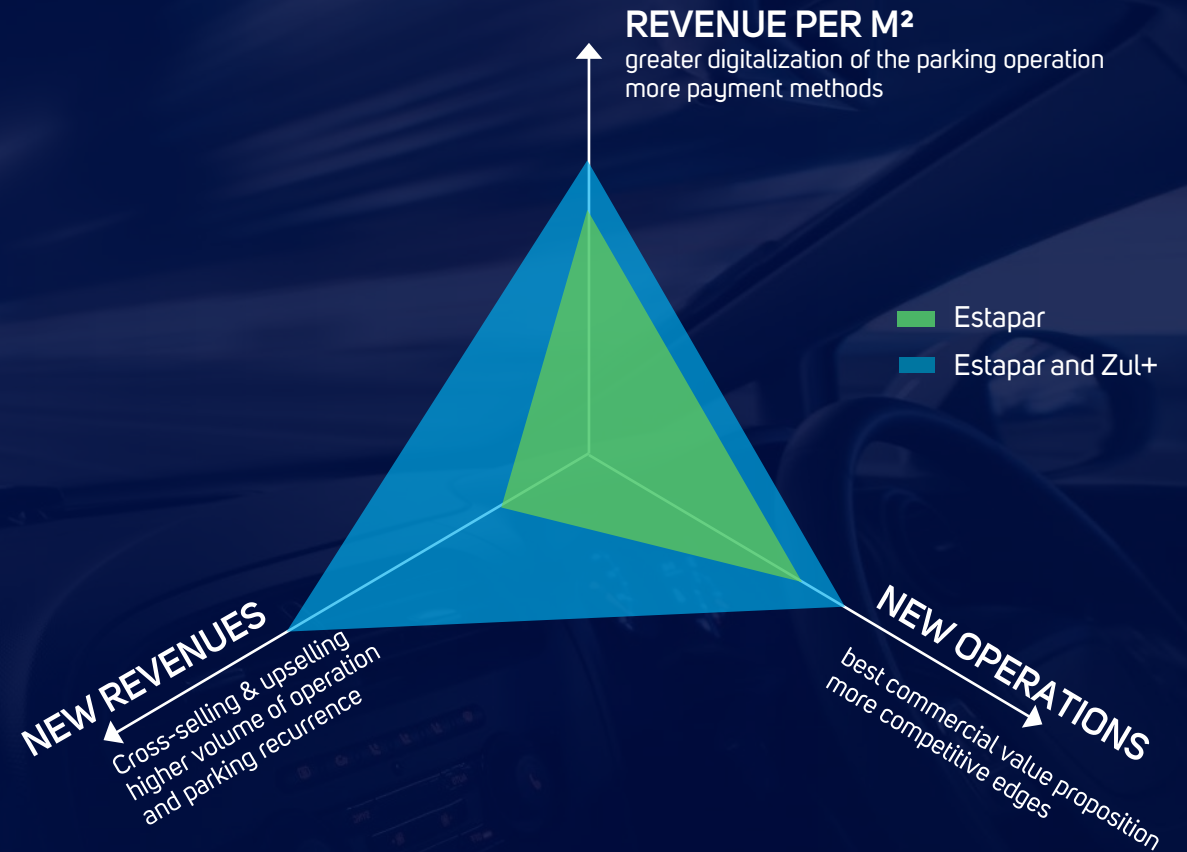
IPVA and licensing

Fines payment

Fueling

Consortium

Growth vectors of the Estapar and Zul+ merger



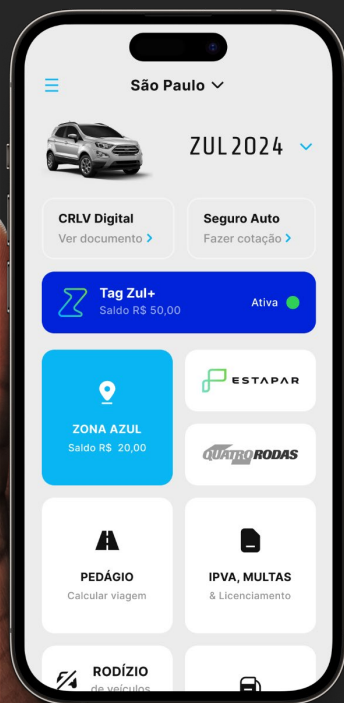
Zul+
Estapar's digital platform
already has **over 11 million**
users

Google Play

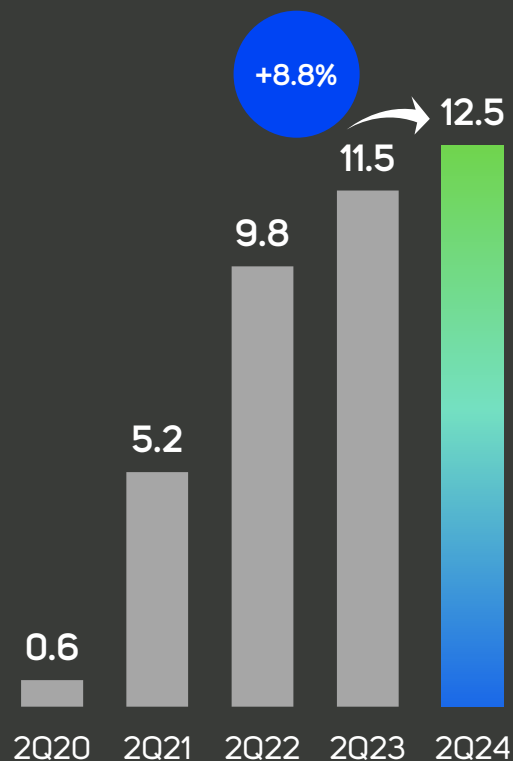
App Store



Everything in
a single app
for drivers

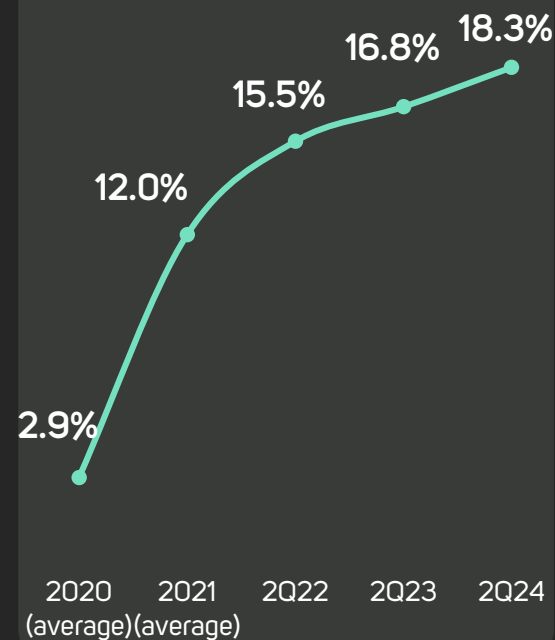


Number of transactions (in million)¹

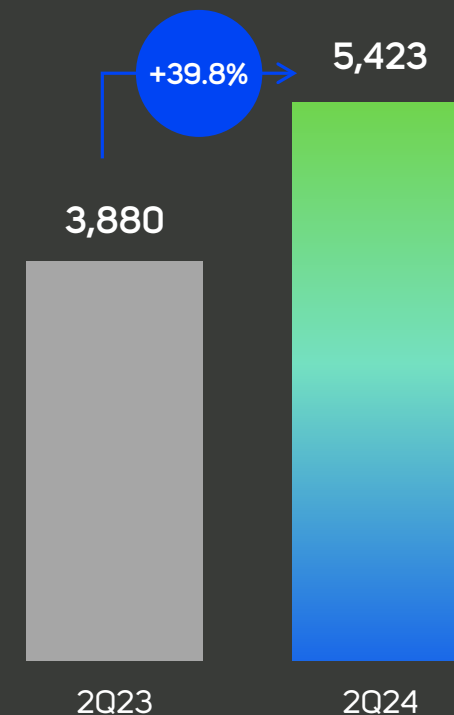


(1) Zul+ app, Zona Azul de SP app and Website.
(2) Net Revenue from Zul+ app.

Digital Platforms (% of revenues via digital platforms¹ vs. total revenue)

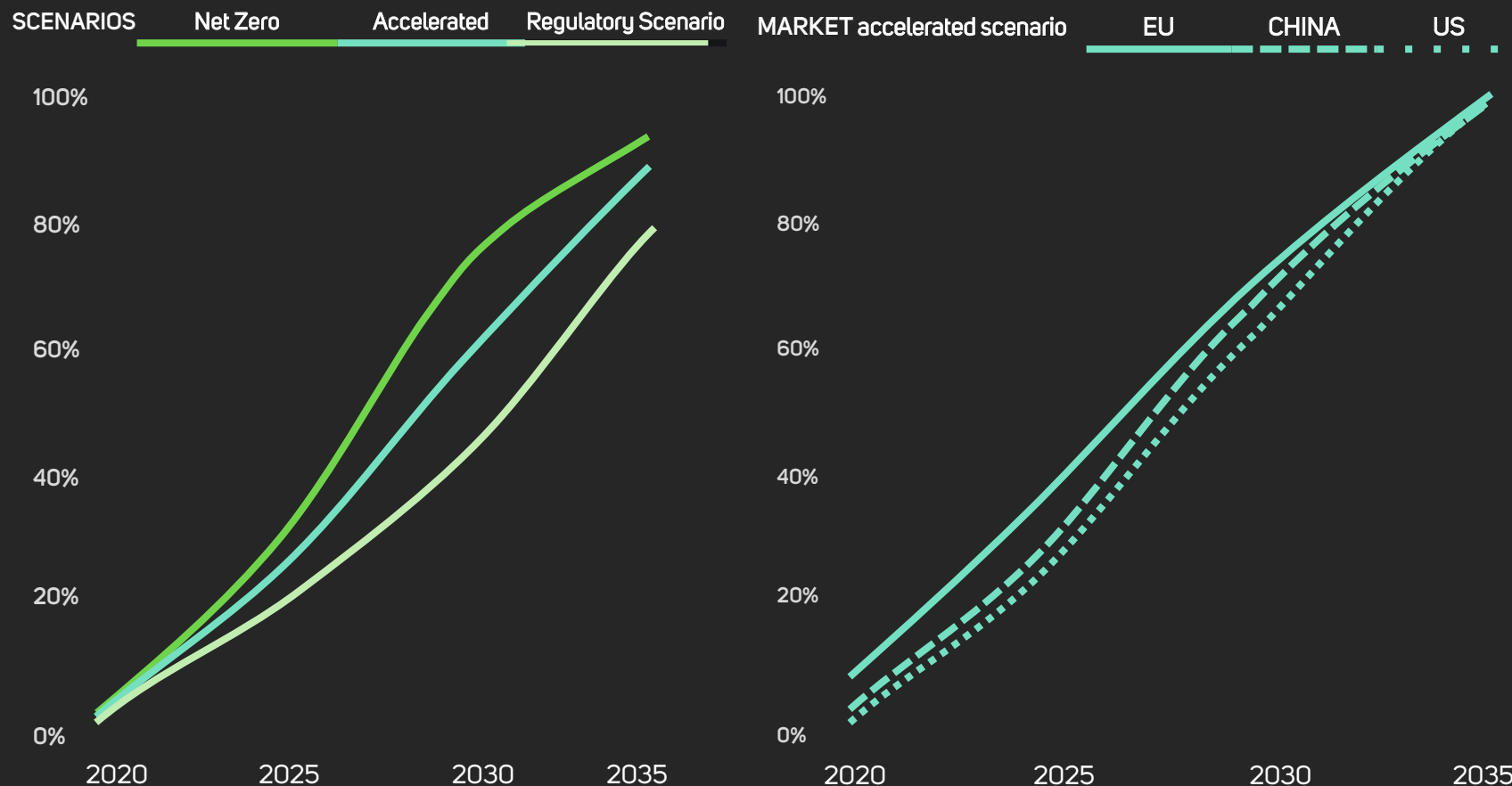


Net Revenues from Digital (in R\$ thousand)²



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 Partners



zletric 59%
RECARREGUE SUA AUTONOMIA ESTAPAR INVESTEE

2Q24

Net Revenue

R\$1.6 MM

+123.2% vs. 2Q23



14

STATES



70

CITIES



921

CHARGING STATIONS



15

ZLETRIC
HUB

Quick
charging
stations



Financial & Operating Highlights



Net Revenue

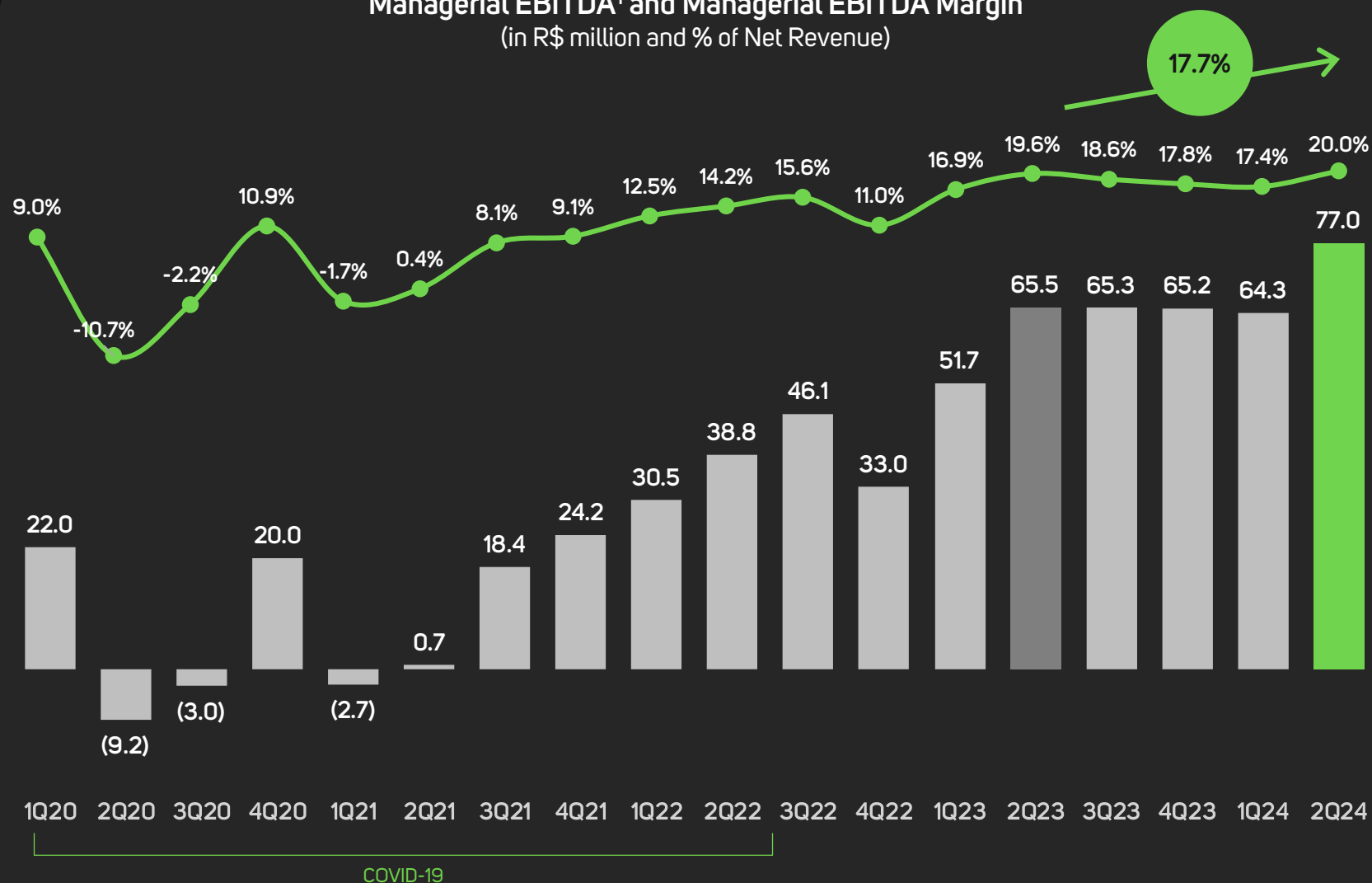
Record-high for the 8th straight quarter.

Net Revenue
(R\$ million)



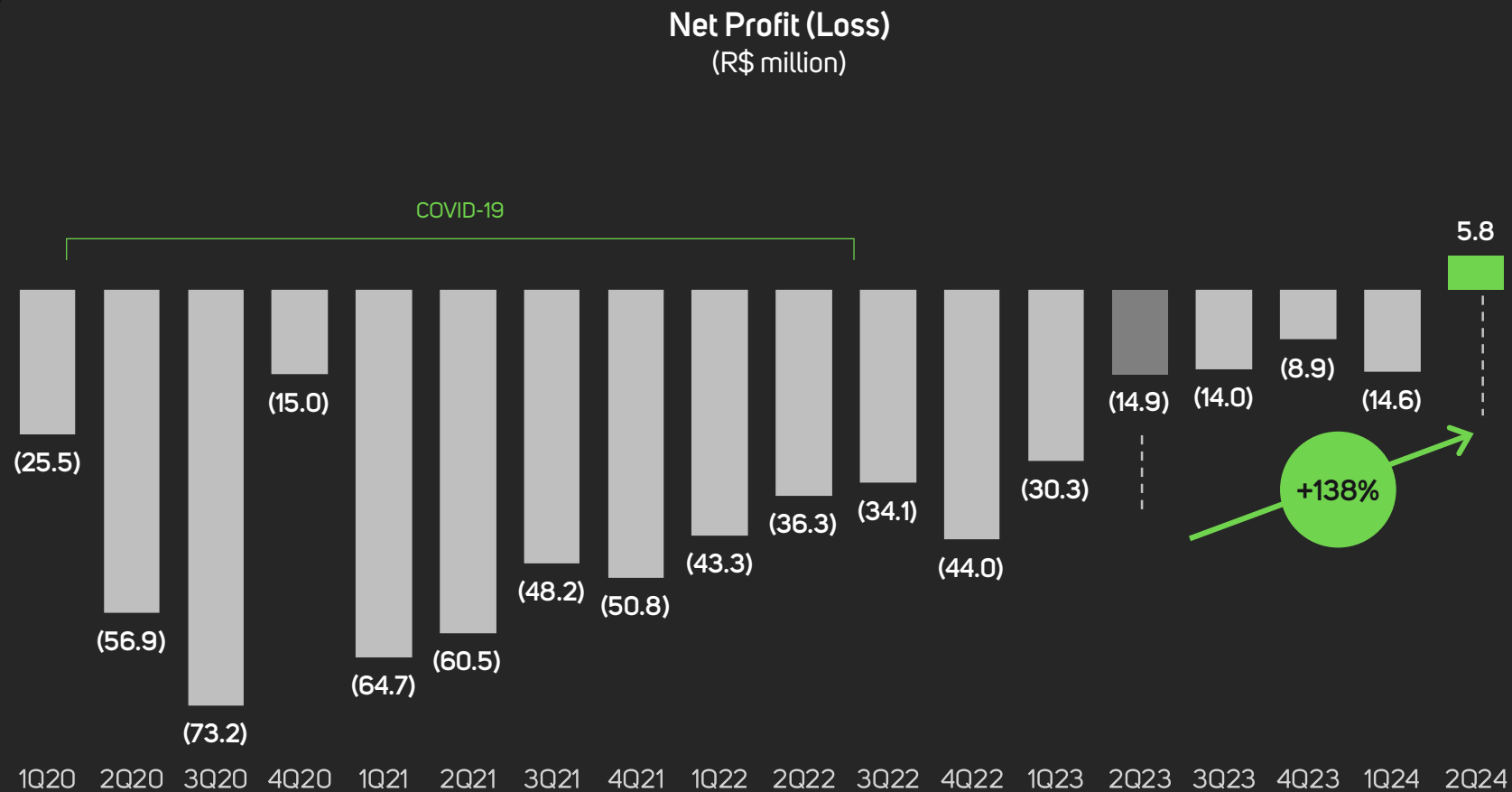
EBITDA ramp-up

Managerial EBITDA¹ and Managerial EBITDA Margin
(in R\$ million and % of Net Revenue)



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

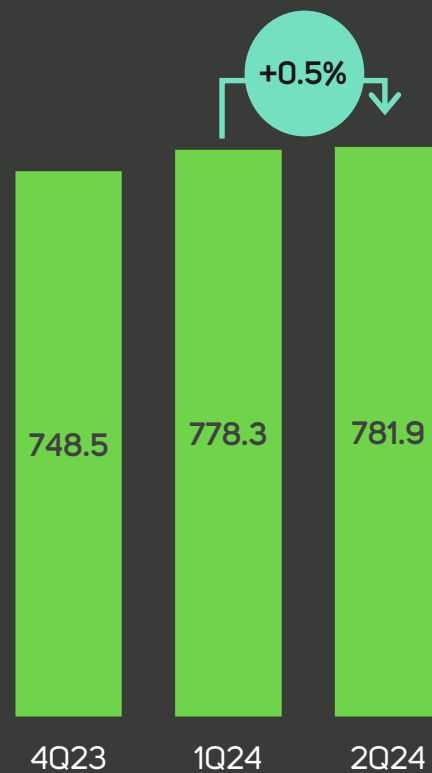
Seeking and maintaining profitability



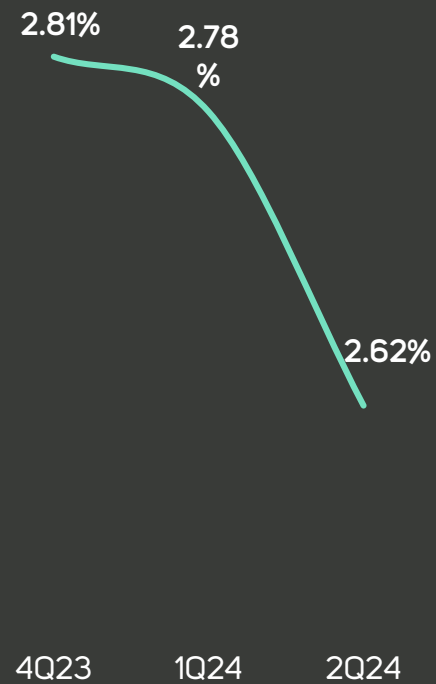
Debt Management

Stabilized net debt, with lower average cost and balanced amortization schedule

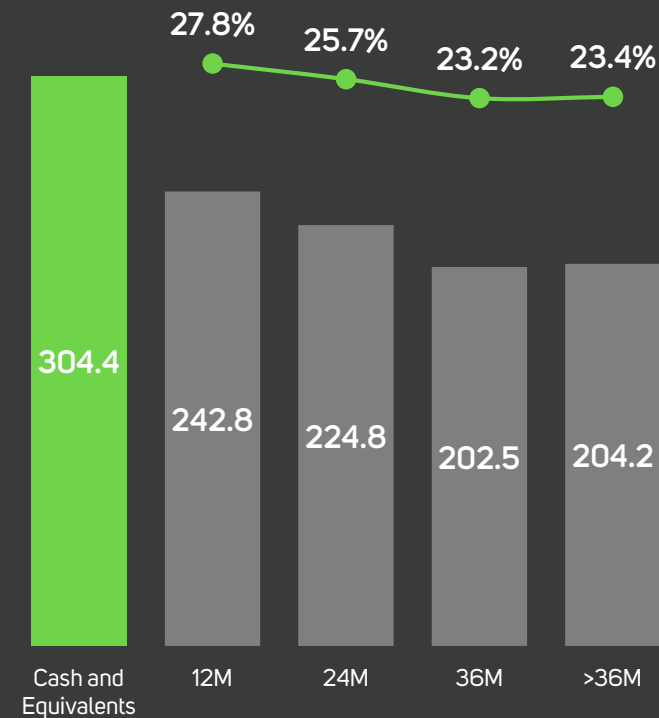
Net Debt⁽¹⁾
In R\$ MM



Average Cost
CDI Spread + Equivalent (%)



Amortization Schedule
(%)



(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.



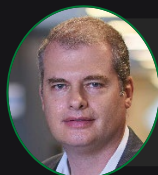
ESG

06



Corporate Governance

Executive Board



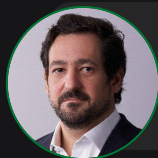
Emílio Sanches
CEO

14+ years of experience at Estapar



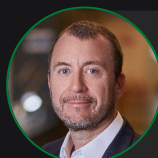
Daniel Soraggi
*Chief Financial and Investor
Relations Officer*

7+ years of experience at Estapar



Murillo Cerqueira
*Commercial and
Operations Vice President*

24+ years of experience at Estapar



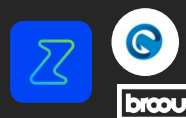
Beto Costa
Chief Concessions Officer

9+ years of experience at Estapar

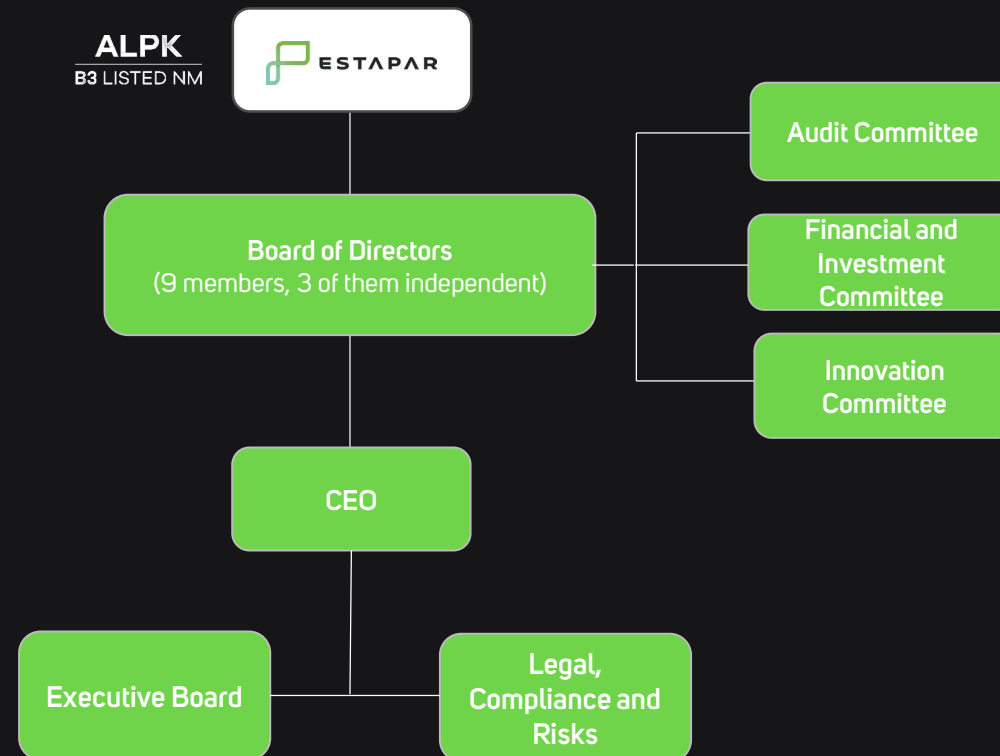


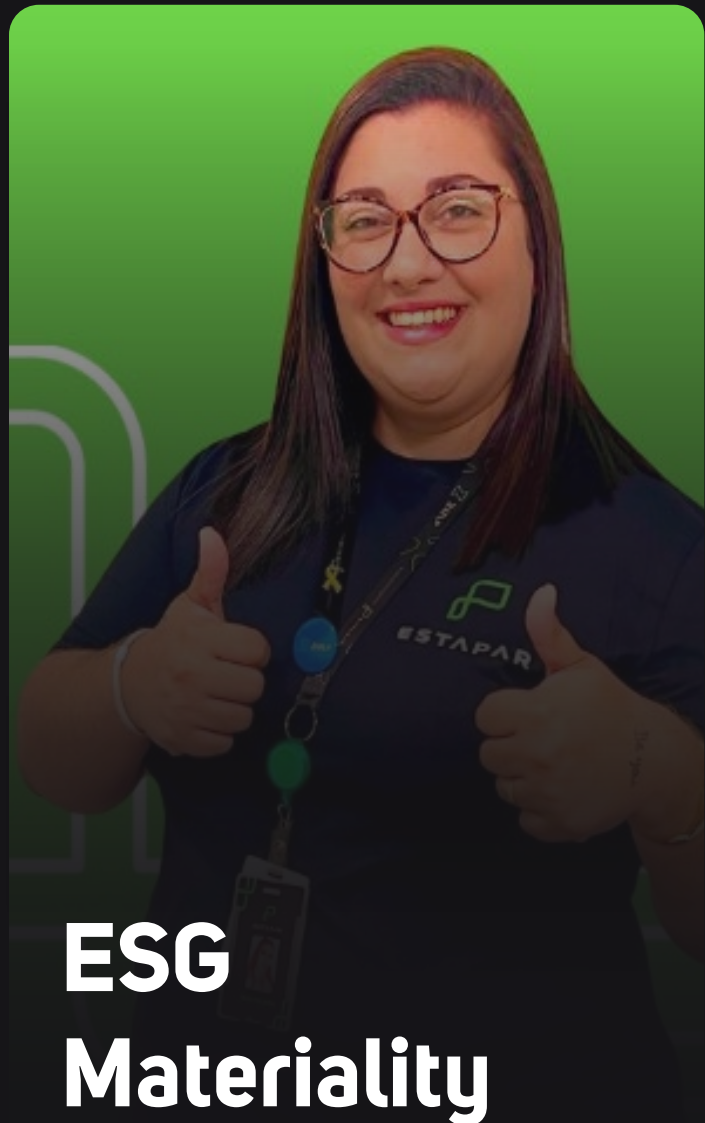
André Brunetta
*Chief Innovation and Digital
Officer*

2+ years of experience at Estapar
20+ years of experience in Digital



Boards and Committees





We are GPTW

For the 2nd straight year, we won the GPTW seal, a recognition for our efforts to strengthen our employer brand.



47,000+ hours of training

In 2023, we had 85% adherence of active employees to the training offered, totaling a workload of 47,489 hours – an average of 17 courses of 10 hours per employee.

Solidarity Parking

With the Solidarity Parking project, Estapar distributed more than R\$392,000 over a period of 10 years of program to more than 36 charities in 14 municipalities.

Healthcare and Safety of Employees

Caring for You initiative: awareness and benefits aimed at promoting a comprehensive view of the healthcare of our employees.



Administrative



Women make up 51% of the administrative team, and we have two women on our Board of Directors.



On-Street (Zona Azul)

76% of On-Street operation teams are made up of women.



100% Female Teams

27 operations with 100% female teams



Teams 50+

37 operations with 100% of the team composed of the 50+ age group





Capital Markets



Evolution ALPK3

(IPO – today in R\$)



Shareholder basis

Shareholders
in July-24

+7.0 k

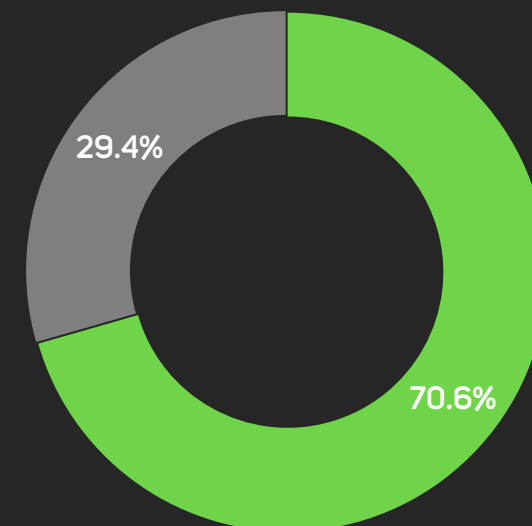
ADTV

YTD July-24
(R\$ 000')

+525.0

Shares Repurchase Program

(July-24)



■ Shares Repurchase Program
■ Available for Repurchase

Maximum # shares to
repurchase

2MM

Average Price

R\$4.24



THANK YOU!

Investor Relations

Emilio Sanches *CEO*

Daniel Soraggi *CFO and IRO*

Rafael S. Mingone *Finance and IR Manager*

Larissa Boness *IR Analyst*

ri.estapar.com.br

ri@estapar.com.br

+55 (11) 2161-8099

Social Media

