



Apresentação Institucional

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



Sobre a Estapar



Estrutura Acionária

81,4%

FIP Maranello
Tempranillo FIA
De Duero FIA
Riverside FIP Multiestratégia

18,6%

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/out/25.

Estapar em números

Presença Geográfica (3T25)



804

Operações



520,0 mil

Vagas



+7 mil

colaboradores



22,2%

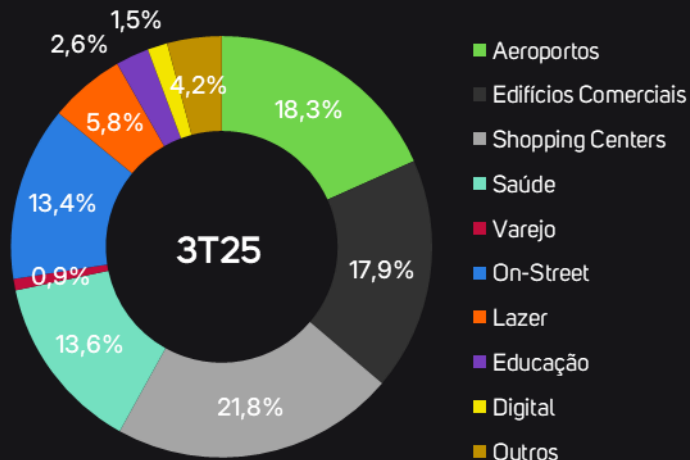
Da receita líquida
vem das Plataformas
Digitais



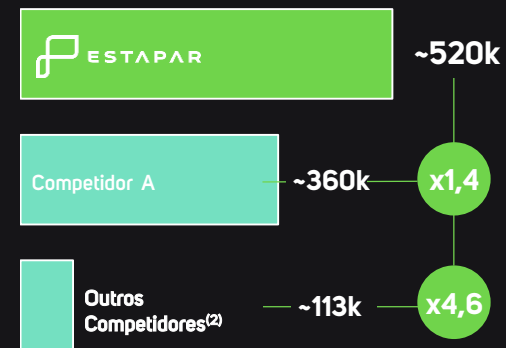
+8,3 M

Usuários no
App Zul+

Receita Líquida por Setor (3T25)



Liderança de Mercado (vagas)¹



¹Fonte: Informações públicas e estimativas da Companhia.

²Soma dos 5 maiores players subsequentes

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

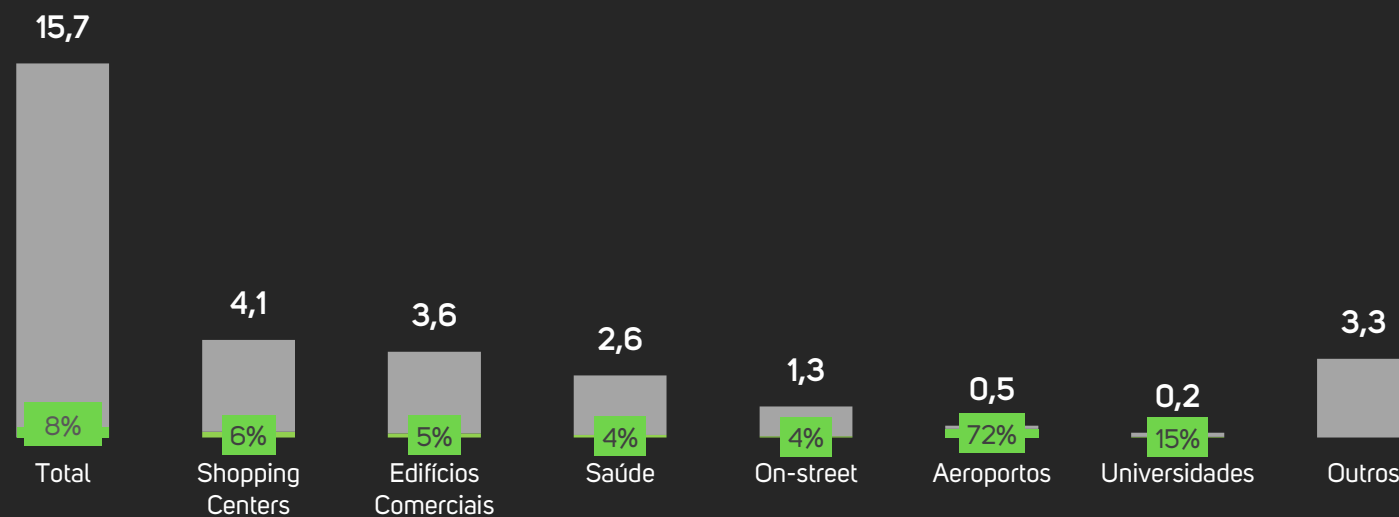
From parking to digital
~22% das receitas vem das
plataformas digitais

**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)

% Market Share Estapar ^(1,2)



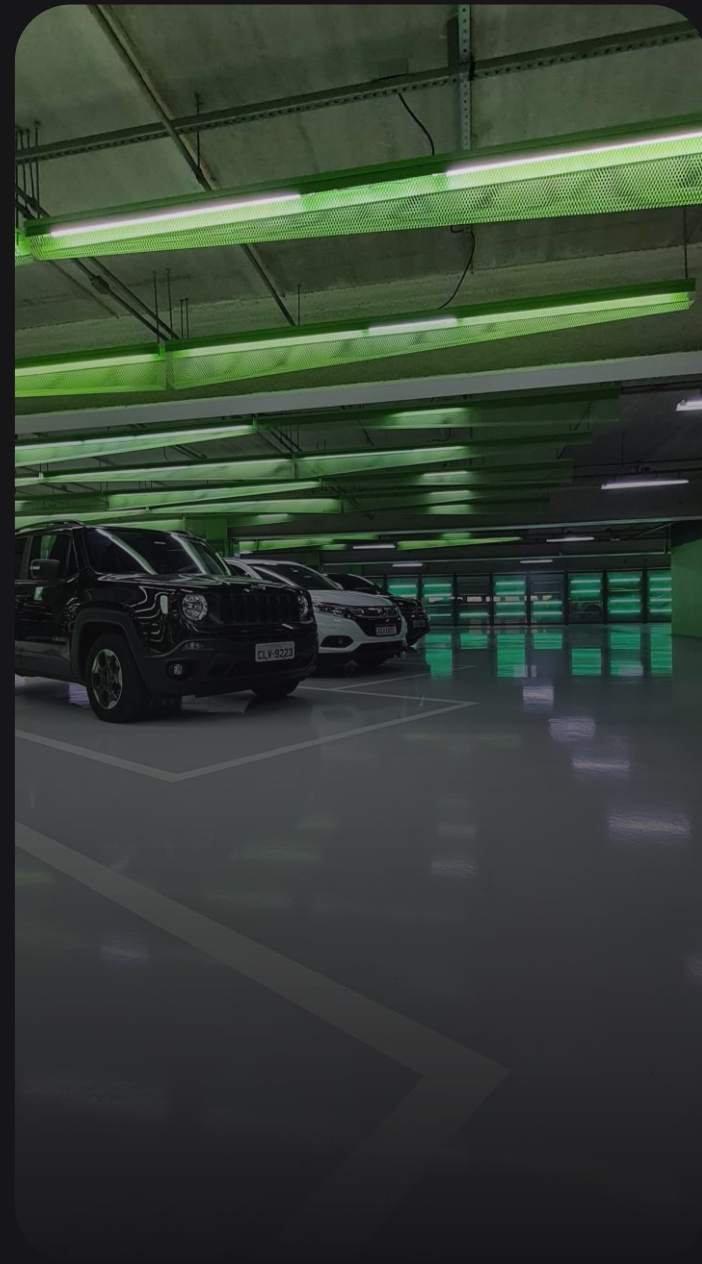
⁽¹⁾ Market Share da Estapar em 2019

⁽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



Modelo de Negócio

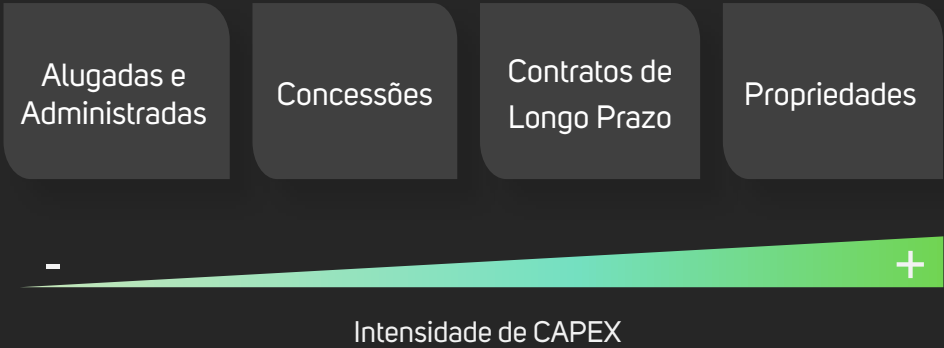




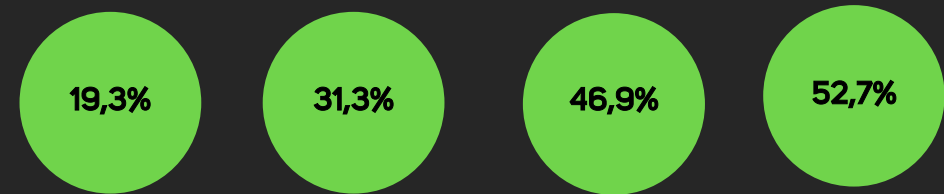
Off-Street

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



Margem Bruta Caixa¹ 3T25



¹Desconsidera 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 800 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

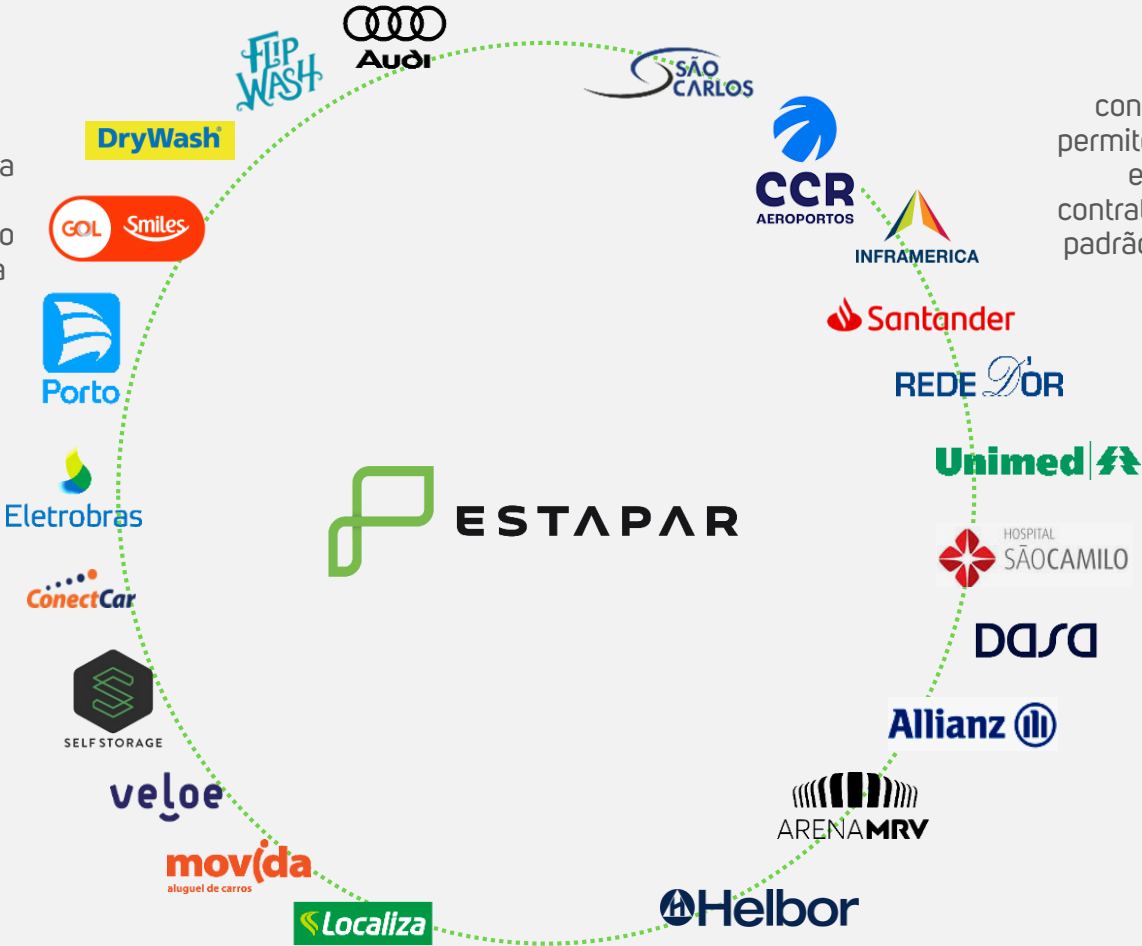
Gestão de estacionamento em mais de 20 setores da economia, por meio de contratos (B2B2C) adequados às necessidades de cada cliente

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

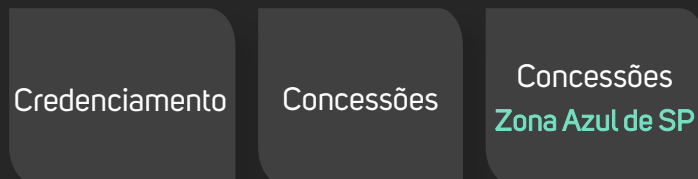
Relacionamento comercial

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



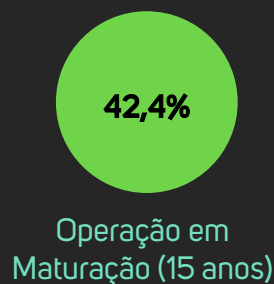
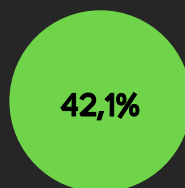
On-Street

Segmentos / Tipos de contrato



Intensidade de CAPEX

Margem Bruta Caixa Ajustada¹ 3T25



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.



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

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



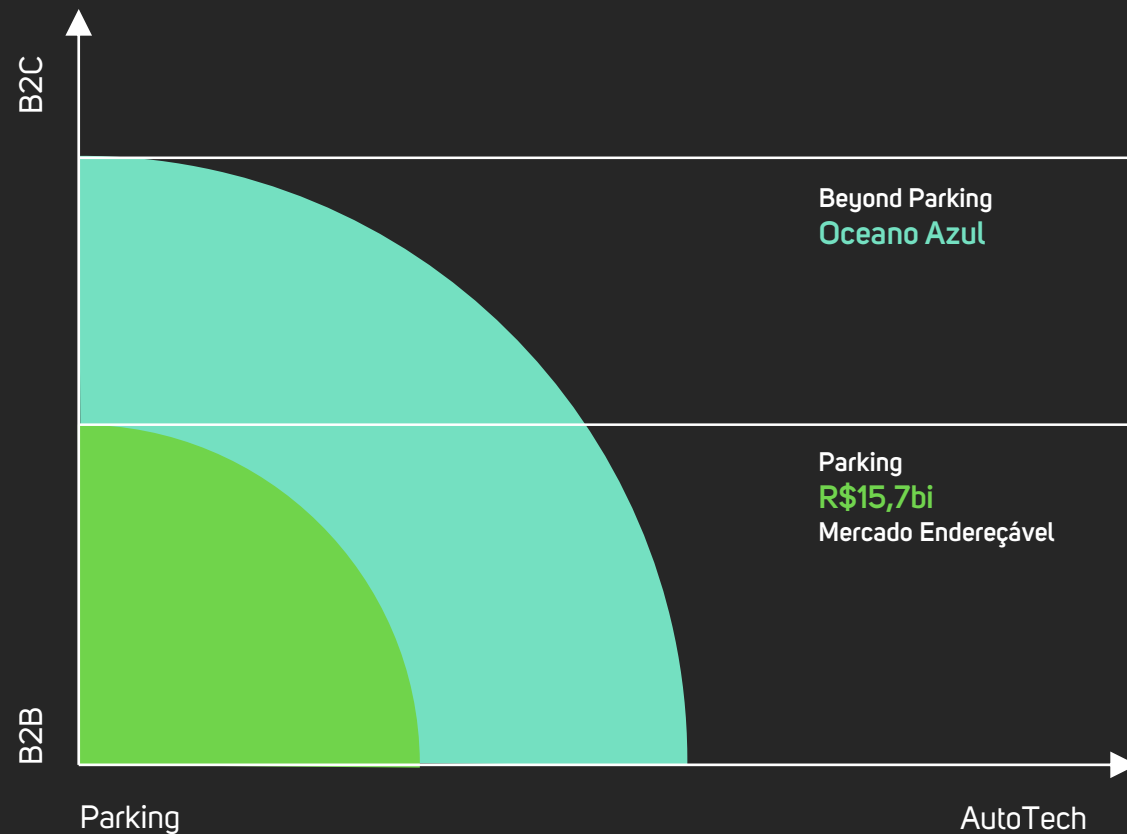


From Parking to Digital



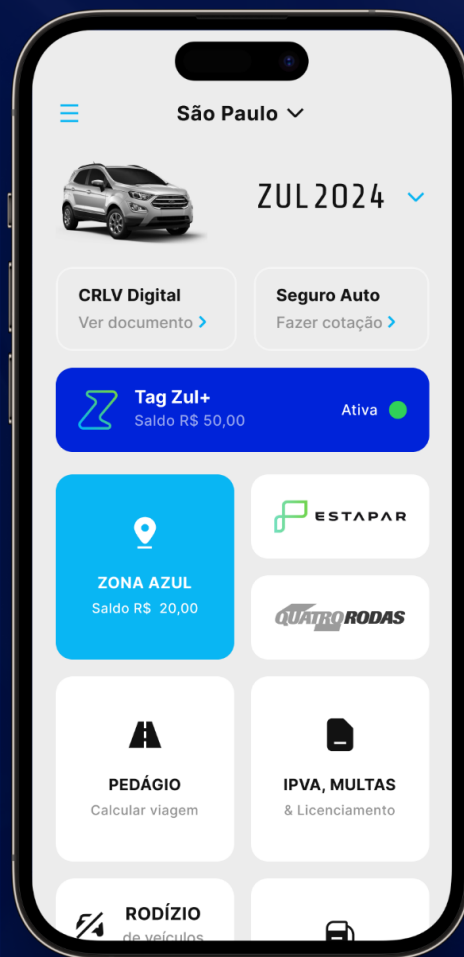
Visão Estratégica

Nossa Visão
Ser a mais valorizada AutoTech brasileira



Fonte: Companhia

Zul+ Marketplace AutoTech



O App 1# do motorista

Zona Azul de São Paulo e outras 18 cidades

Reserva de Vagas

Pagar estacionamento

Corretora de Seguros Zul

Tag Zul

IPVA e Licenciamento

CRLV e Despachante

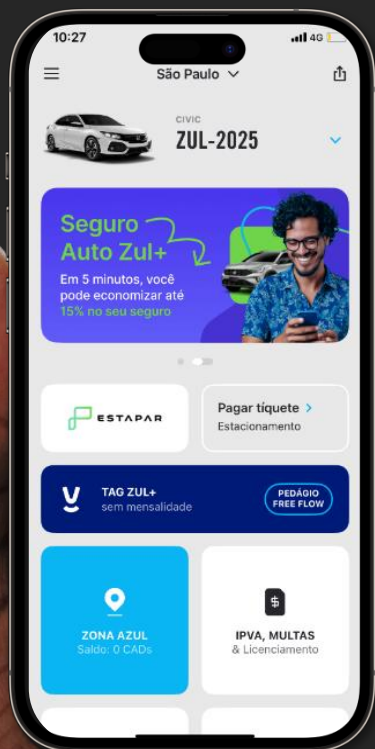
Abastecimento

Consórcio

Vetores de crescimento da fusão Estapar e Zul+



O App Zul+ já conta com
+8,3 milhões de usuários



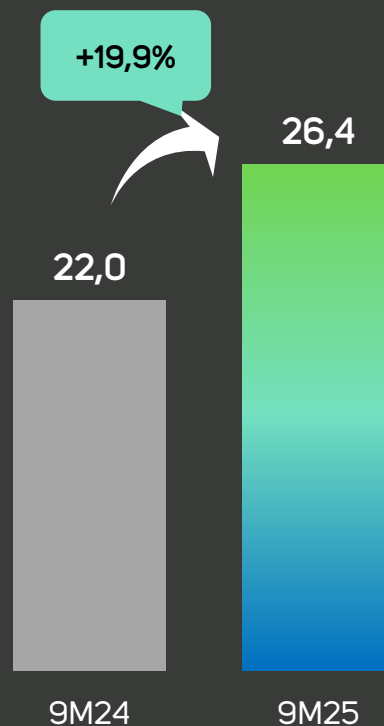
Tudo para quem dirige em um só app



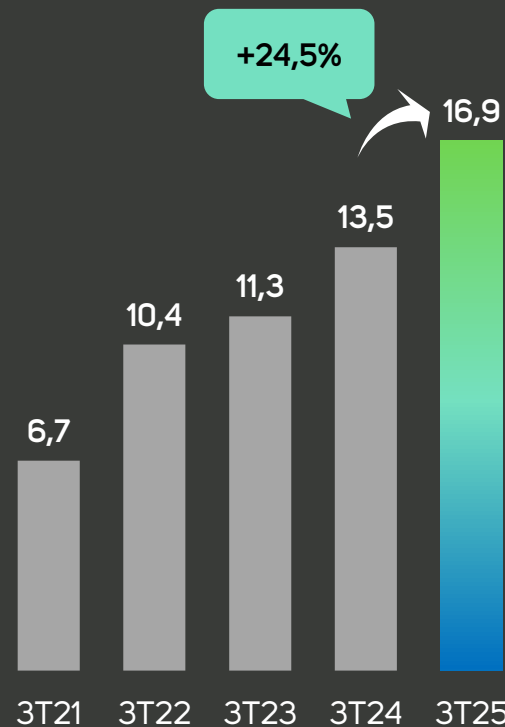
Google Play

App Store

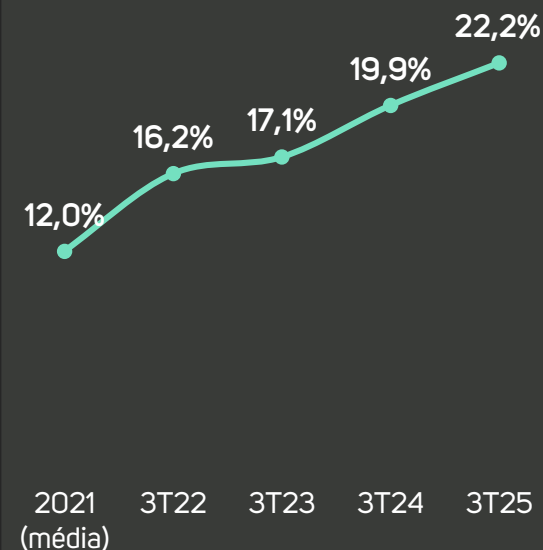
RECEITA LÍQUIDA ZUL+⁽¹⁾ em R\$ milhões



TRANSAÇÕES ⁽²⁾ em R\$ milhões



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

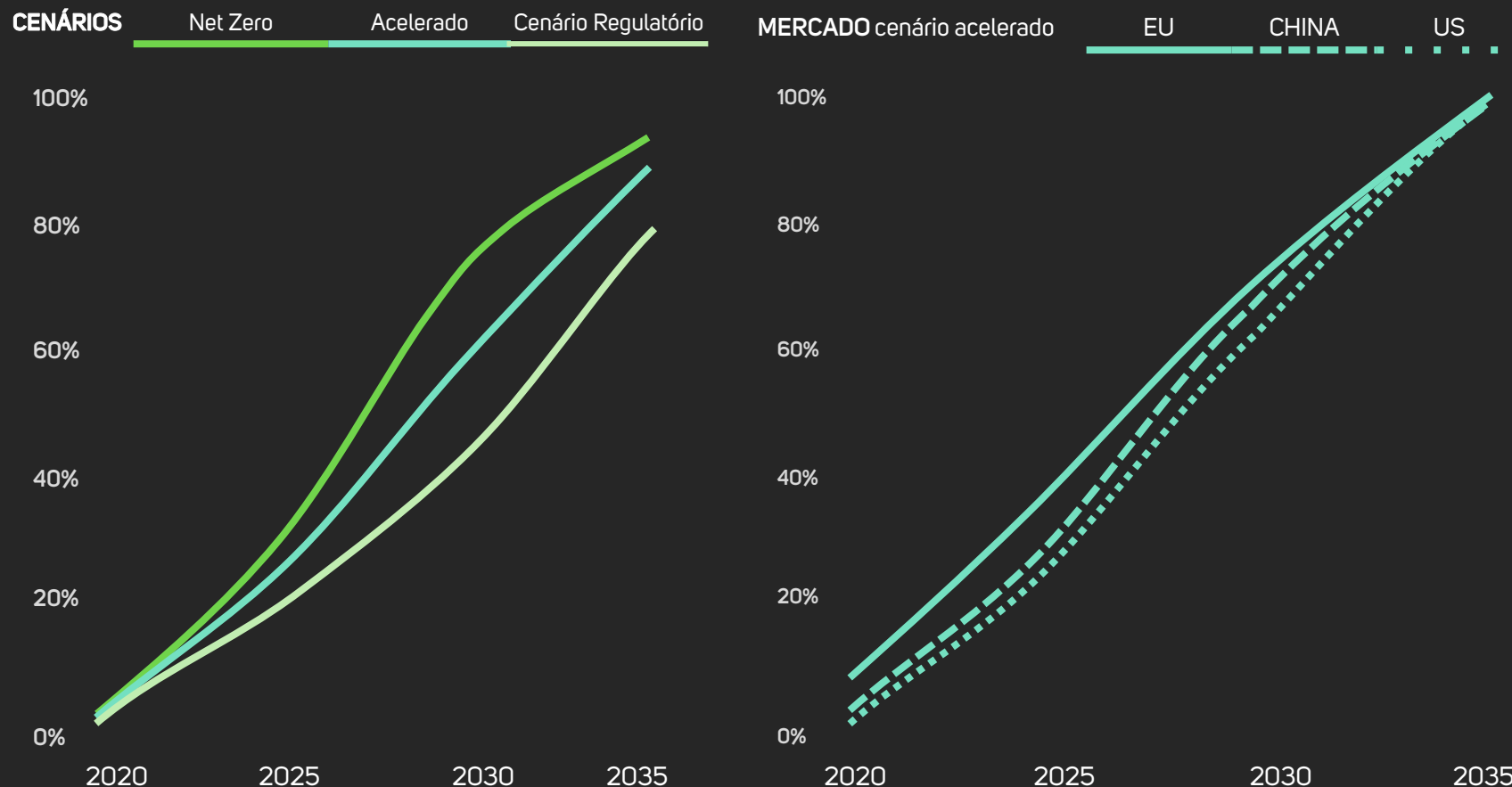


(1) Receita Líquida App Zul+.

(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



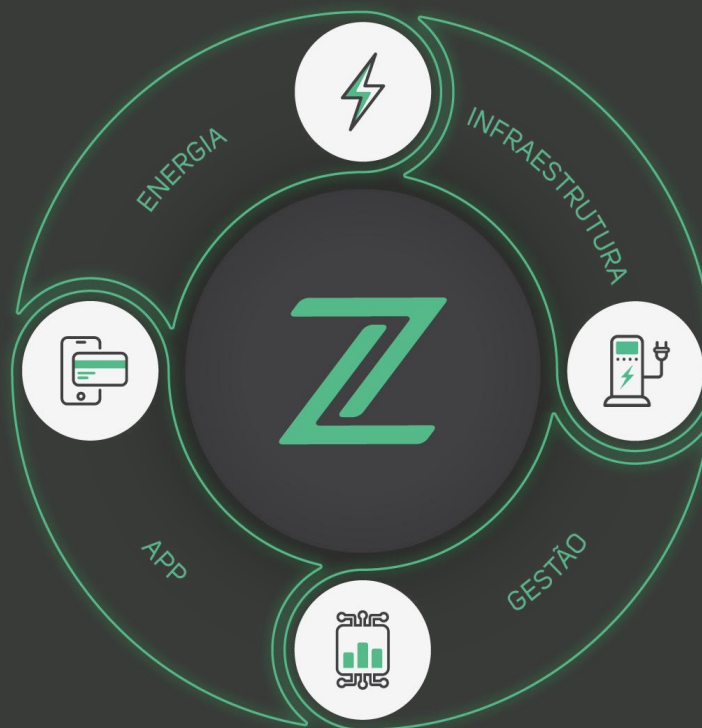
Porcentagem de vendas de novos veículos elétricos (BEV, FCEV, PHEV)

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%

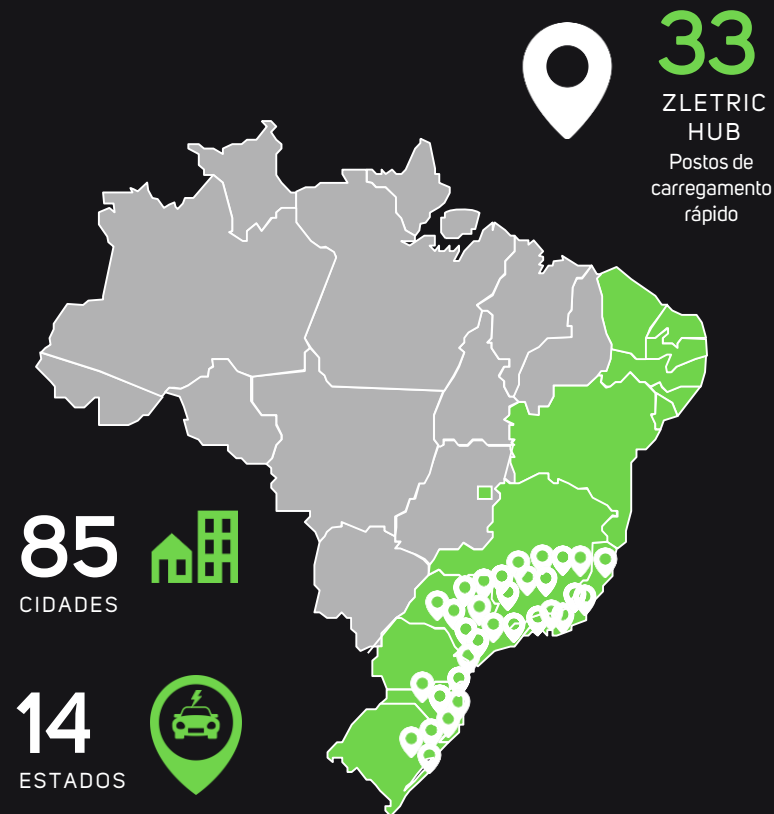
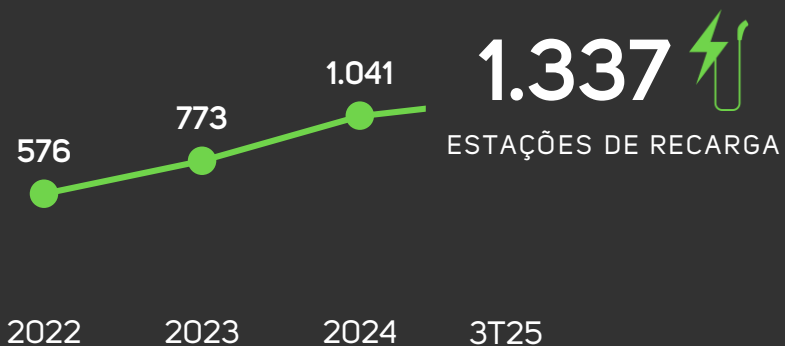
INVESTIDA ESTAPAR

9M25

Receita Líquida

R\$ 6,5 MM

+42,6% vs. 9M24



Parceiros Zletric





Destques Operacionais Financeiros

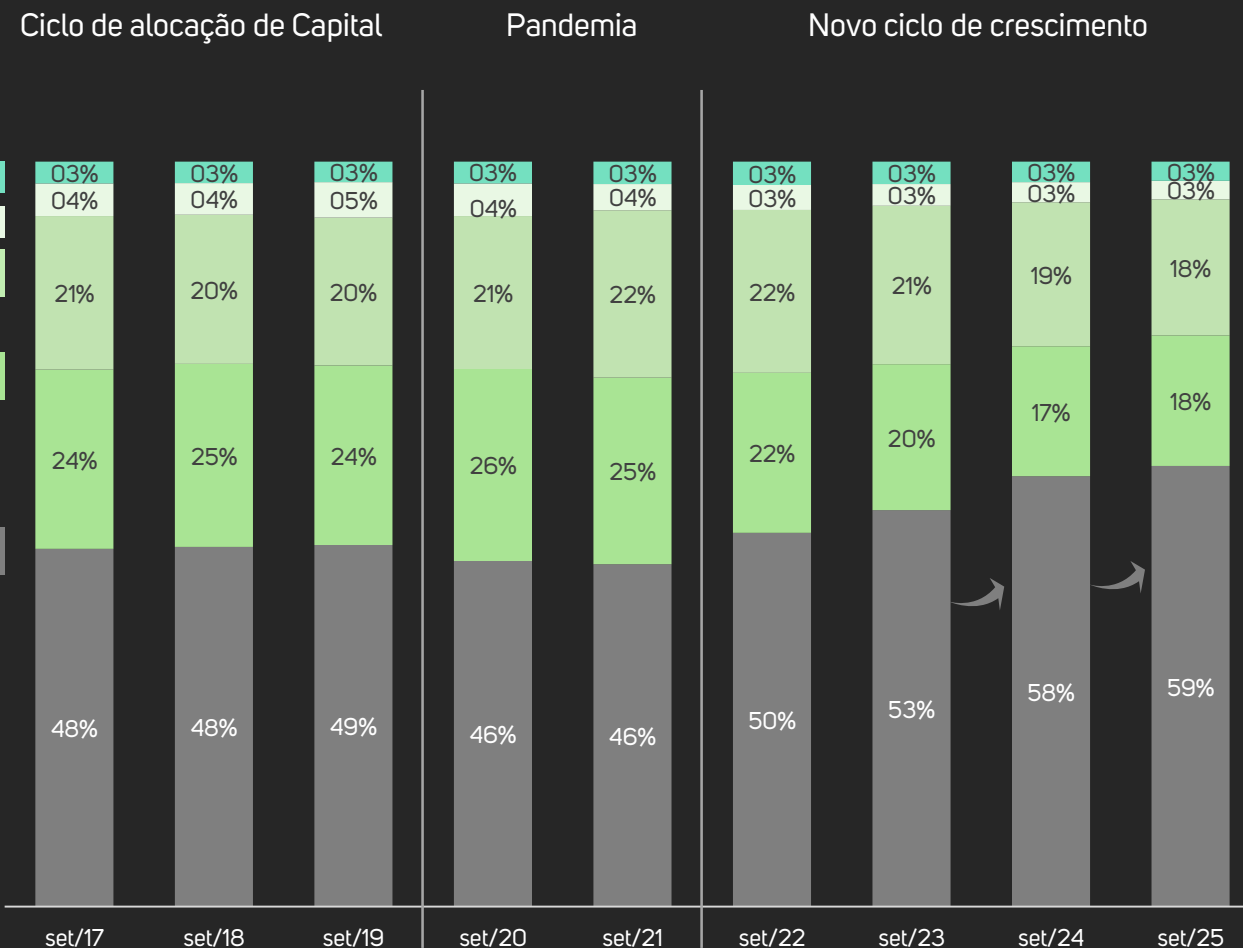


Estratégia de Crescimento

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

Mix de Segmentos⁽¹⁾:
(mix % de vagas)

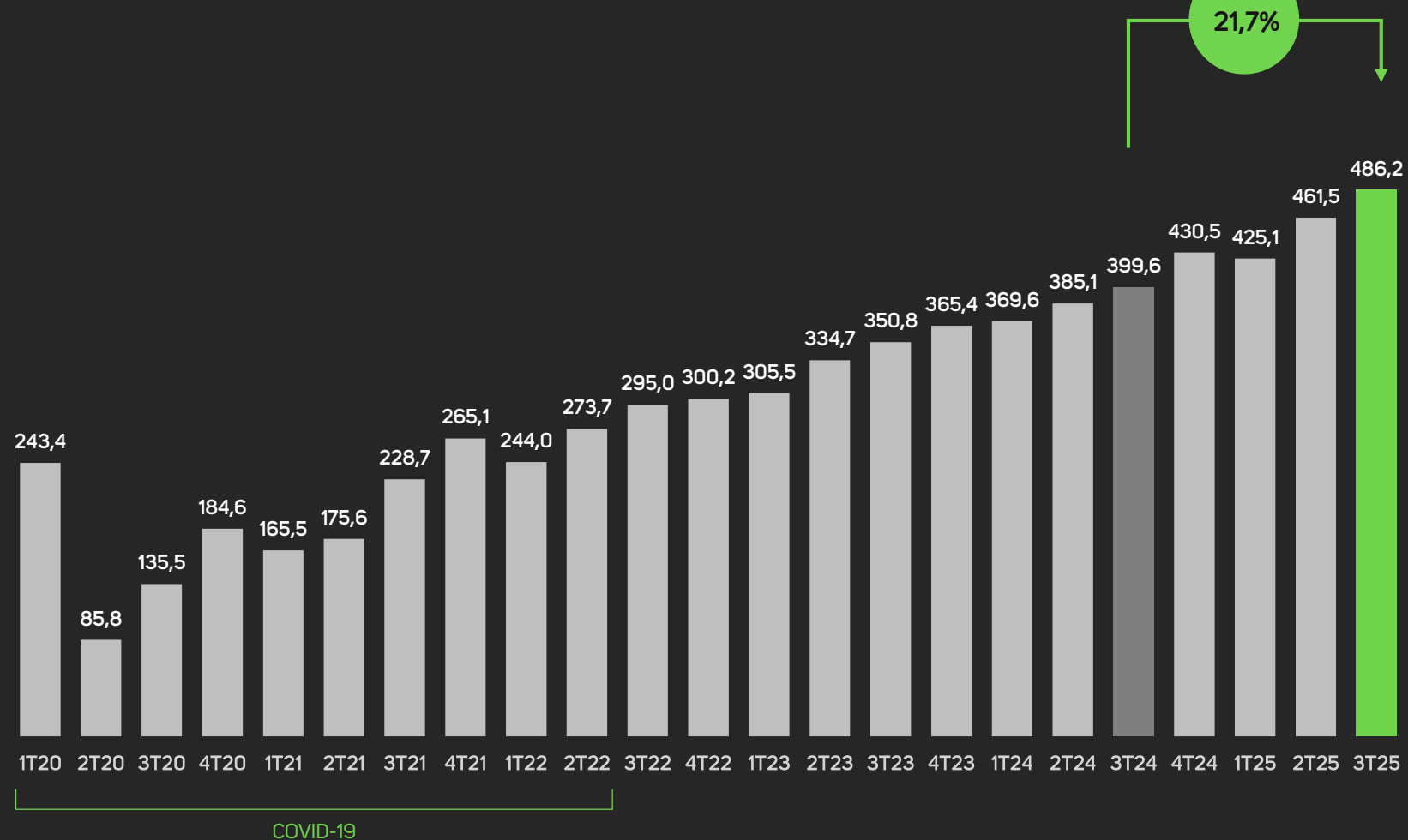
Propriedades
Concessões Off-Street
Concessões On-Street
Contratos de Longo Prazo
Alugadas e Administradas



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

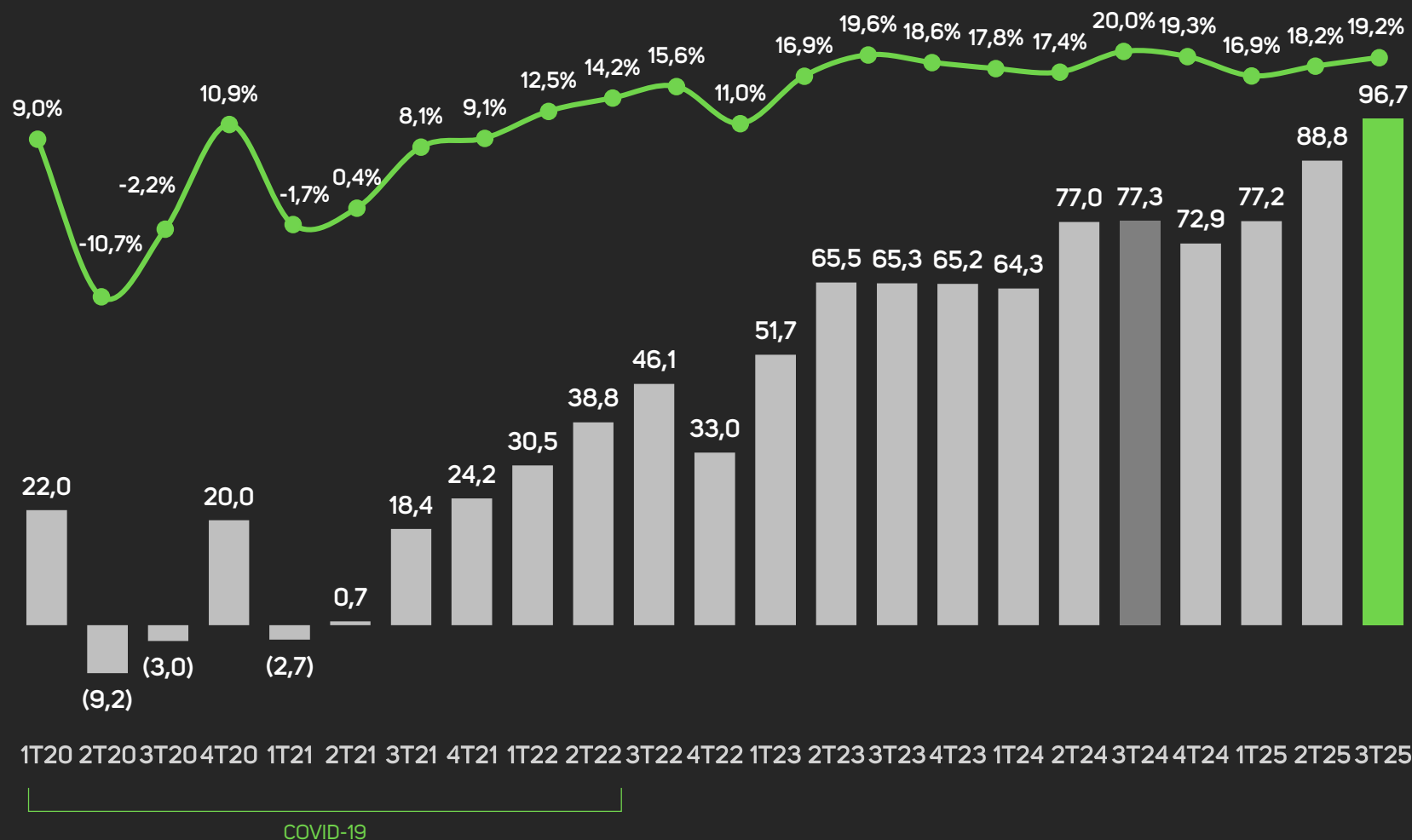
Receita Líquida

Receita Líquida (em R\$ milhões)



Recuperação do EBITDA

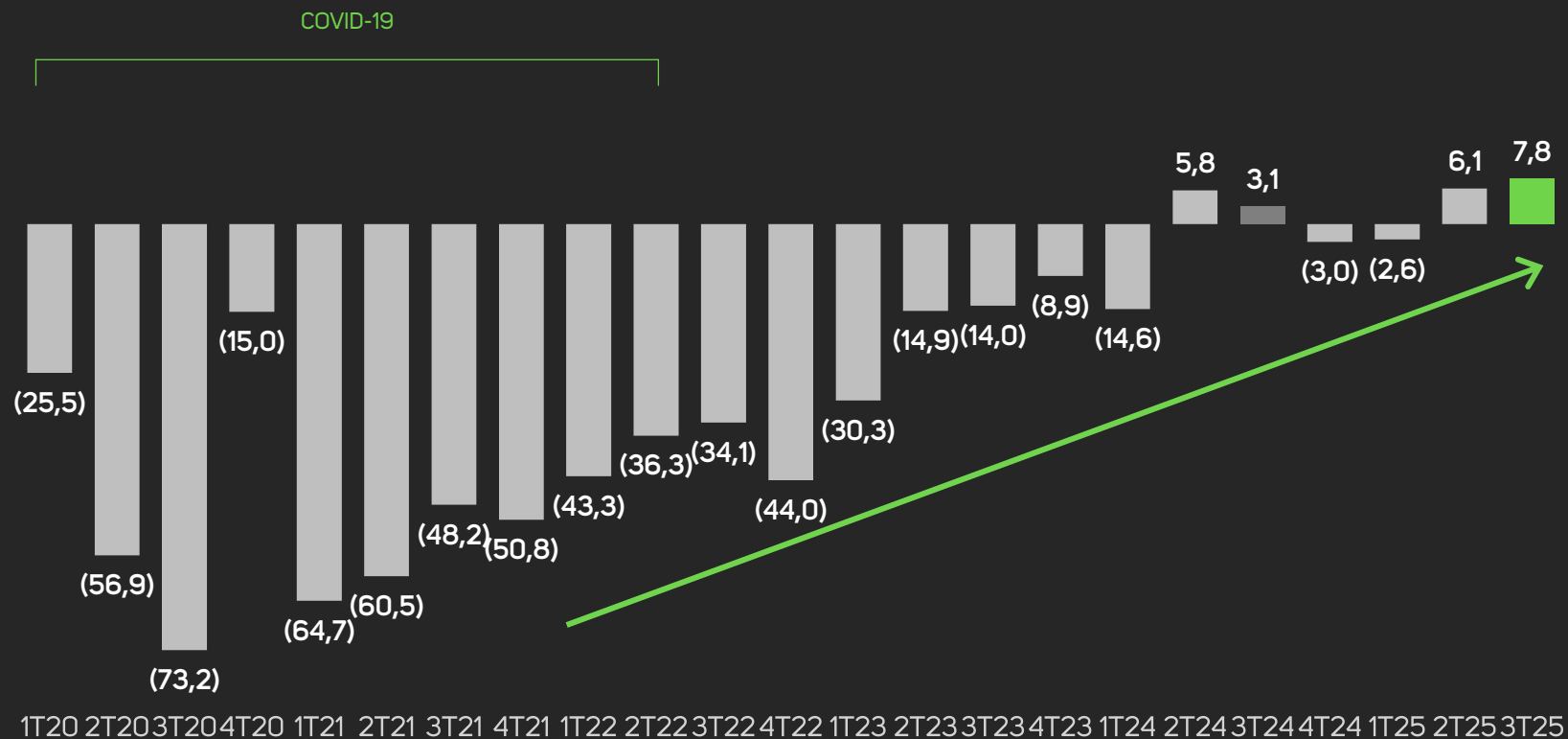
EBITDA Ajustado¹ e Margem EBITDA Ajustada
(em R\$ milhões e % da Receita Líquida)



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

Busca e manutenção da lucratividade

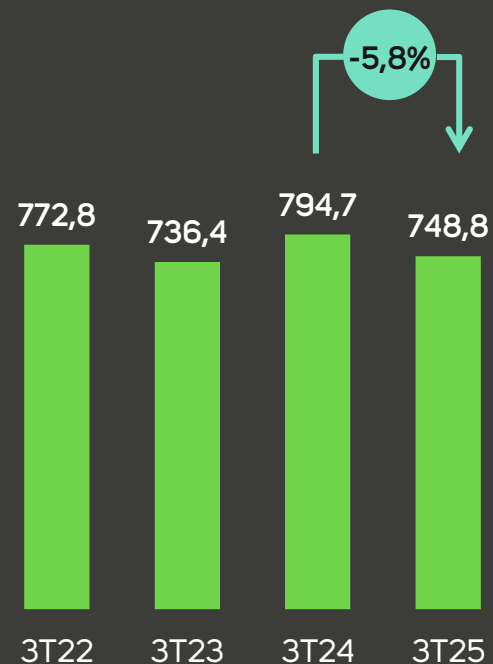
Lucro (Prejuízo) Líquido (em R\$ milhões)



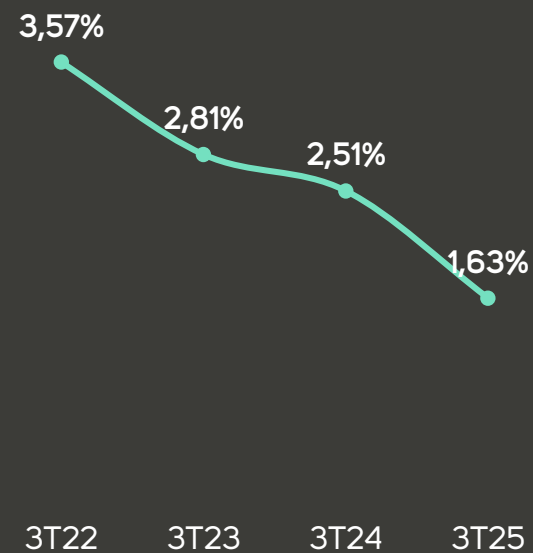
Gestão da Dívida

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

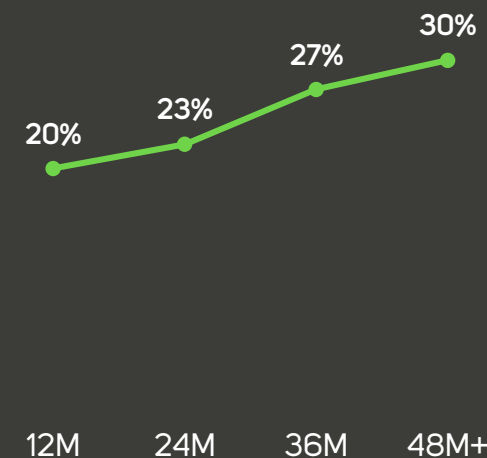
Dívida Líquida⁽¹⁾
Em R\$ MM



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.



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



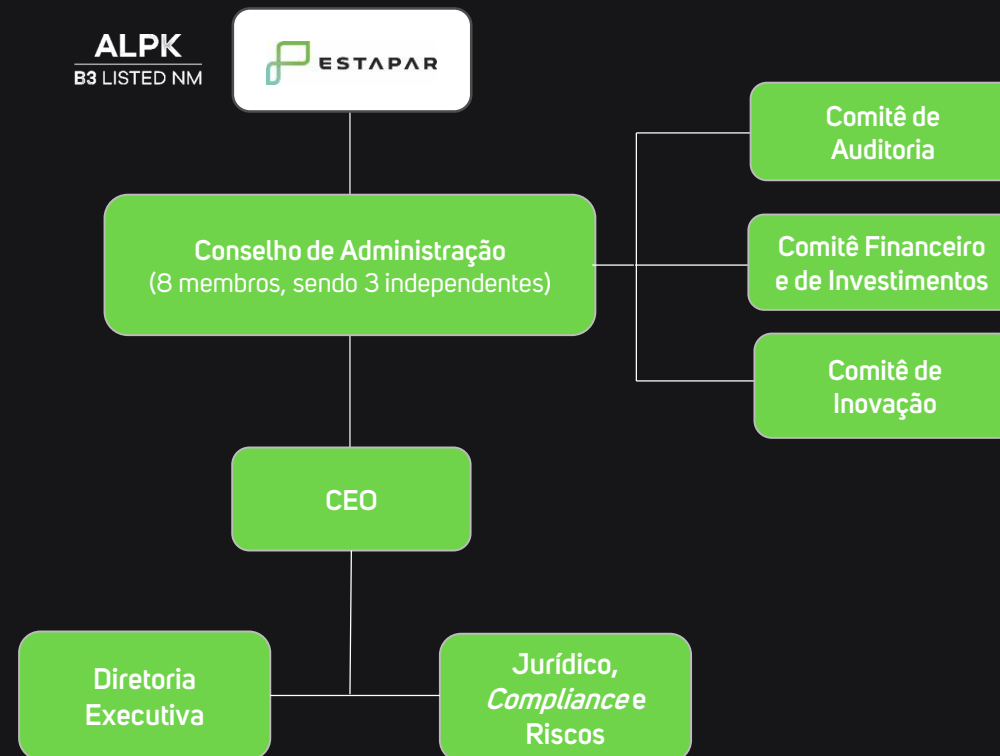
André Brunetta

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



Mercado de Capitais



Performance de ALPK3



BASE ACIONÁRIA

Número de acionistas
em out/25

+6,5 mil

ADTV

YTD out/25
(R\$ mil)

+382,9



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

Victor Caruzzo

Analista de RI

Redes Sociais





Management Presentation

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



Estapar at-a-glance



Ownership Structure

81.4%

FIP Maranello
Tempranillo FIA
De Duero FIA
Riverside FIP Multiestratégia

18.6%

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 October 31, 2025.

Estapar in numbers

National footprint (3Q25)



804
operations



520.0k
parking spaces



+7,000
employees

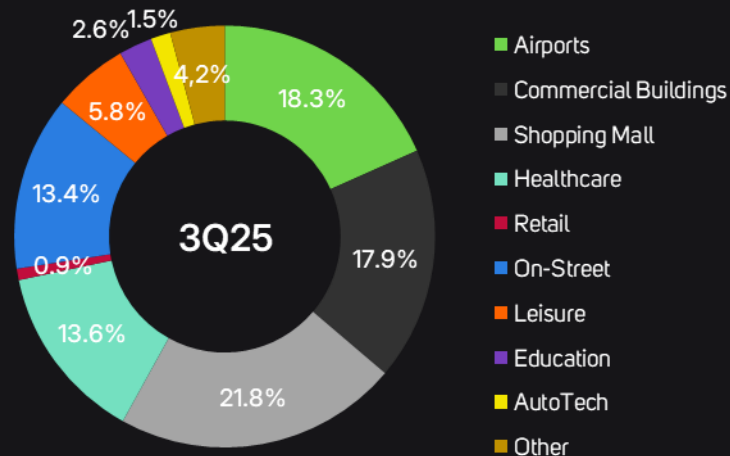


22.2%
of the net revenue
comes from Digital
Platforms

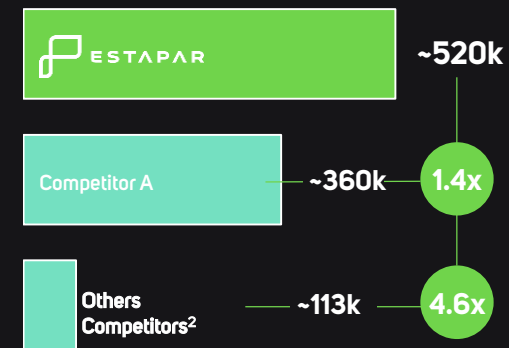


+8.3 MM
users on Zul+ App

Net Revenue by Sector (3Q25)



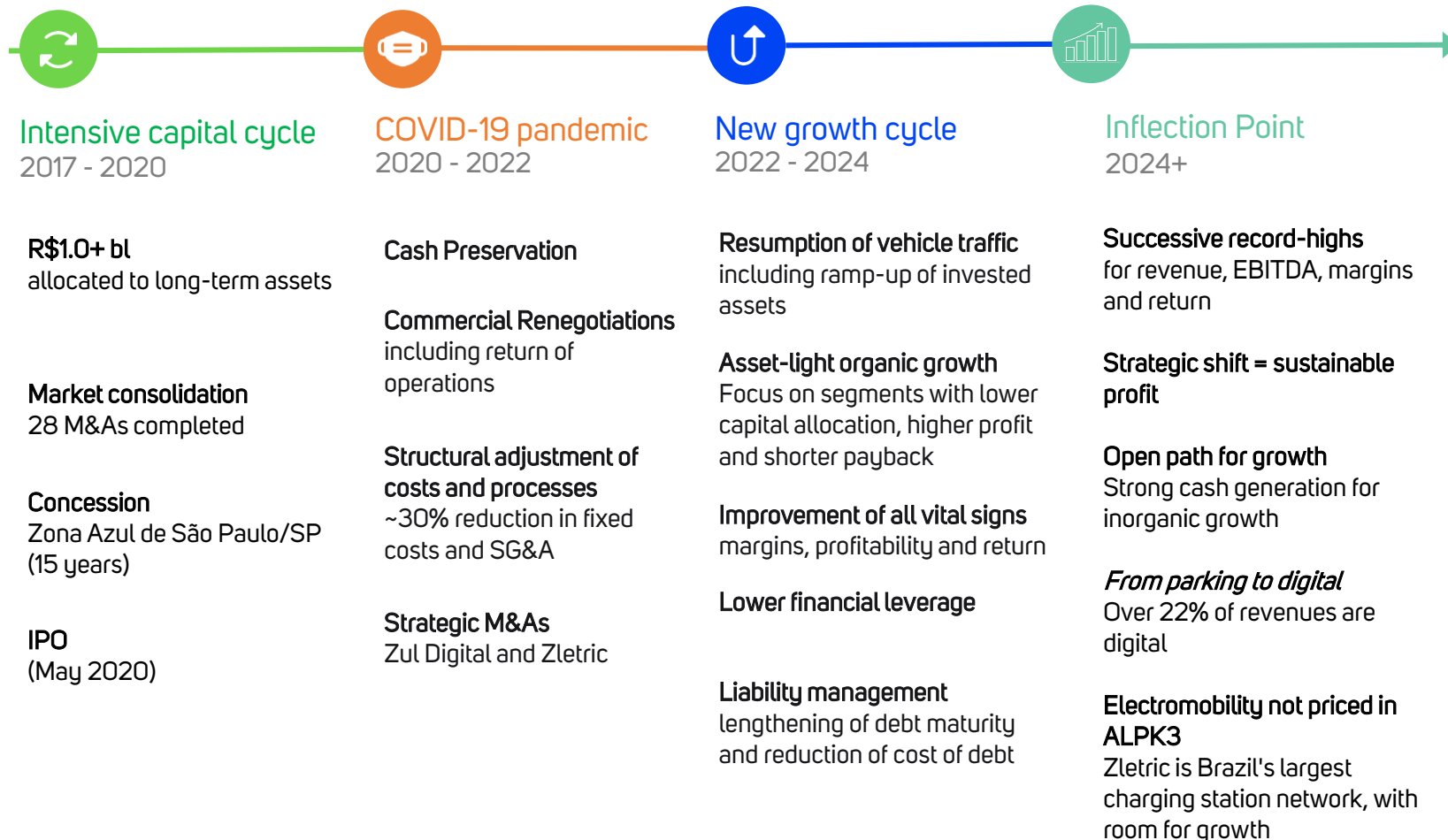
Market Leadership (parking spaces)¹



¹Source: Infomoney and Company estimates.

²Sum of 5 subsequeute larger players

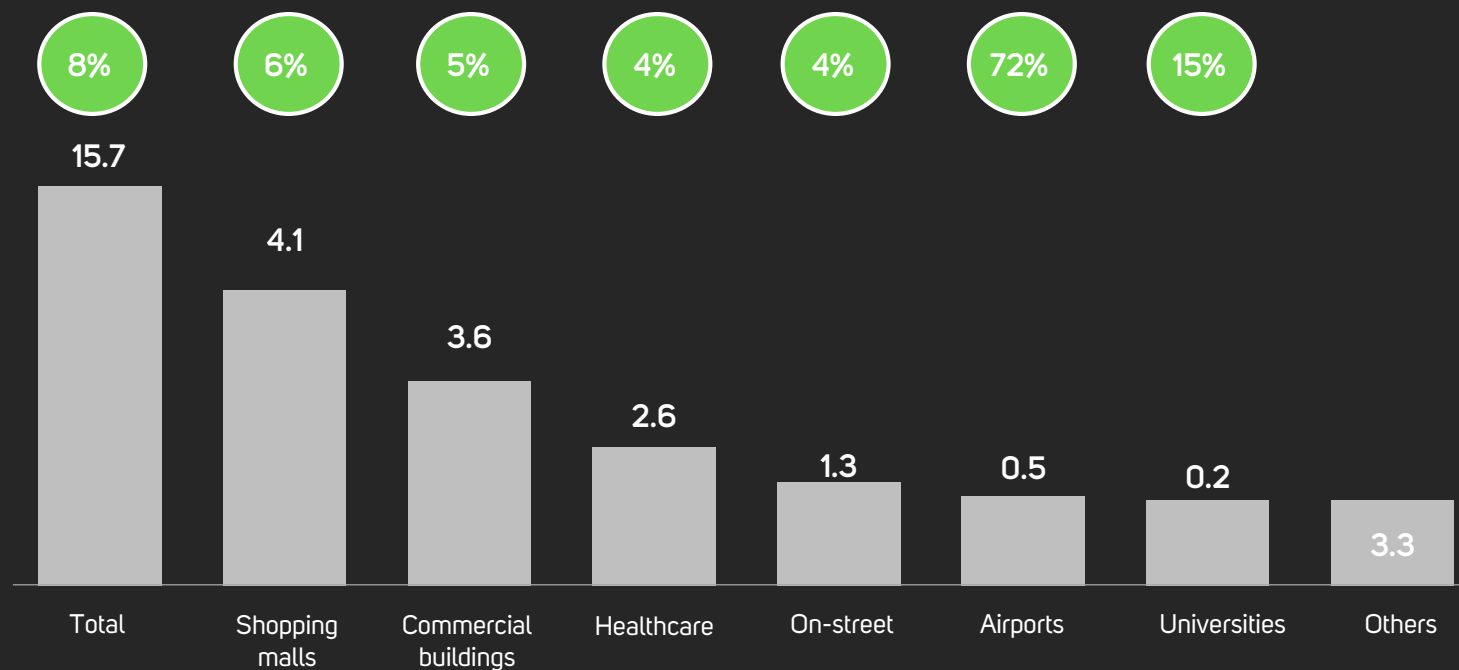
Recent Timeline



**Fragmented
market with
opportunities for
growth**

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

% Estapar Market Share ^(1,2)



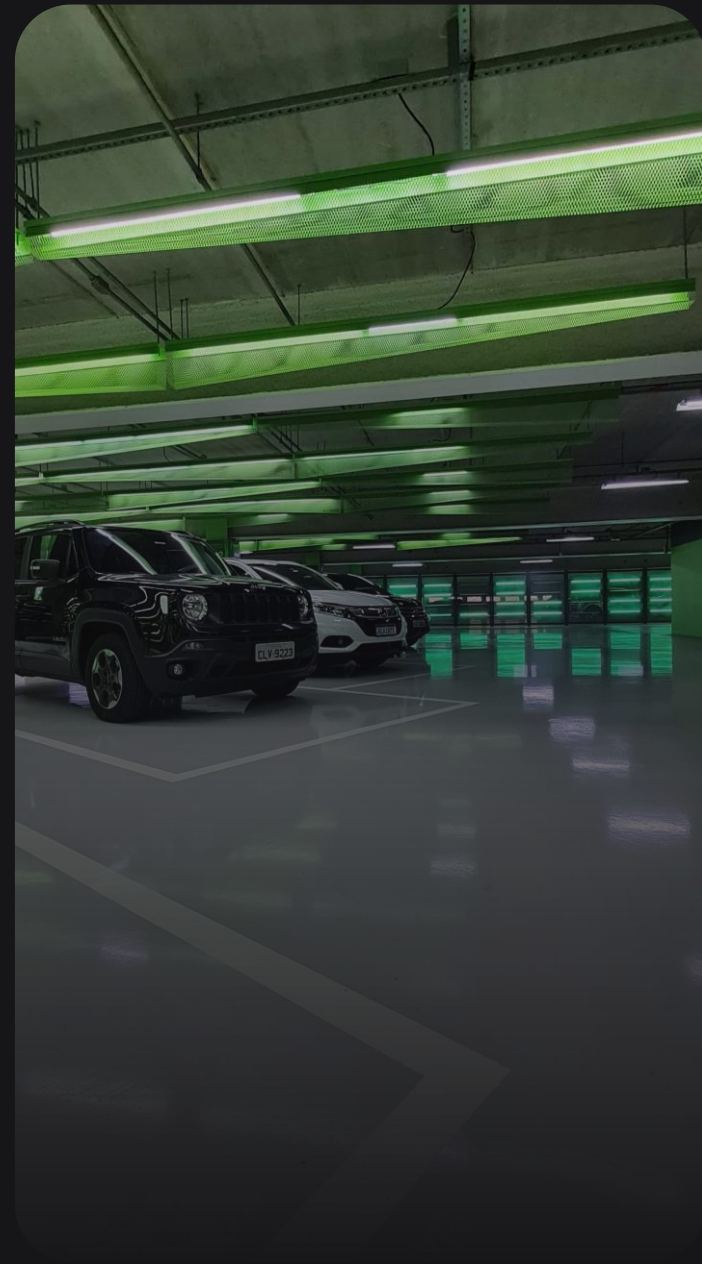
⁽¹⁾ Estapar Market Share in 2019.

⁽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.



Business Model

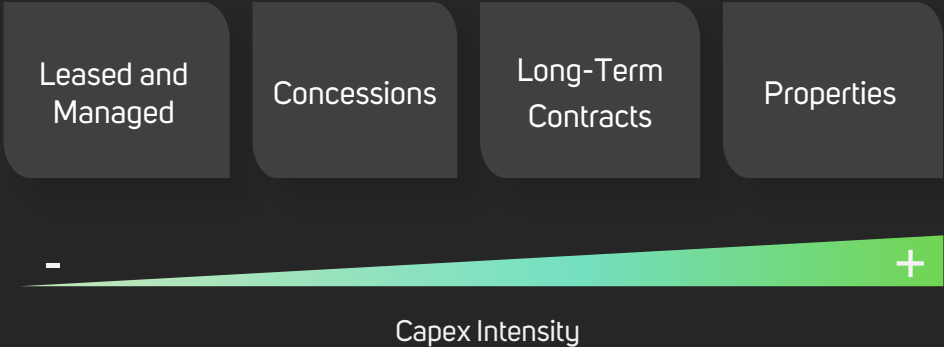




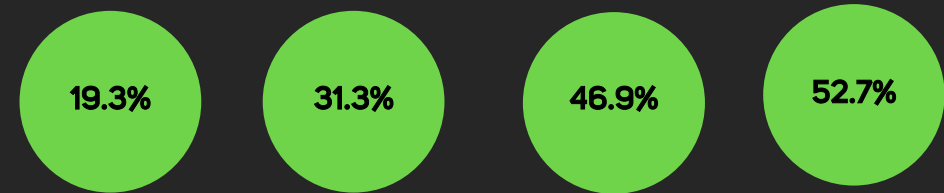
Off-Street

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

Segments / Types of contract



3Q25 Cash Gross Margin¹



¹Excludes 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 800 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

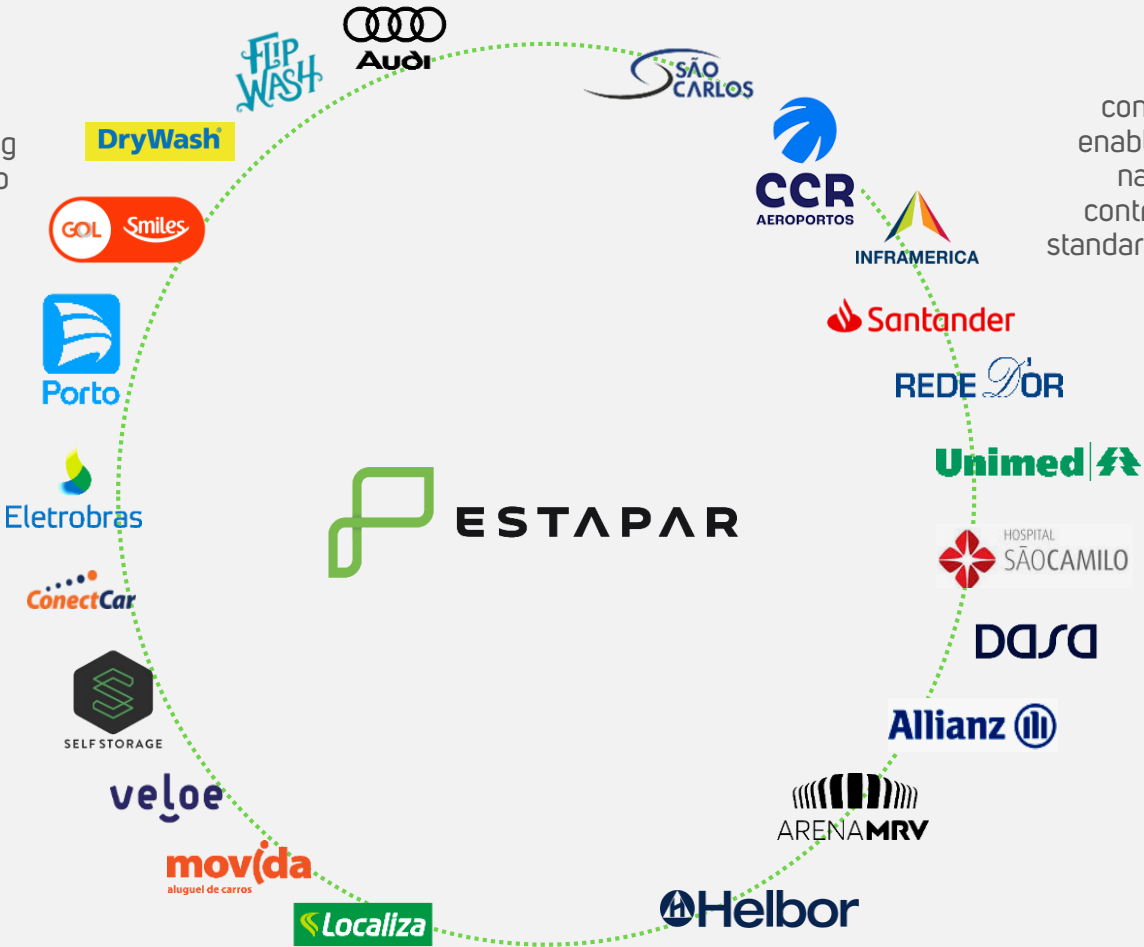
Management of parking lots in over 20 sectors of the economy, through B2B2C contracts tailored to each client's needs

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



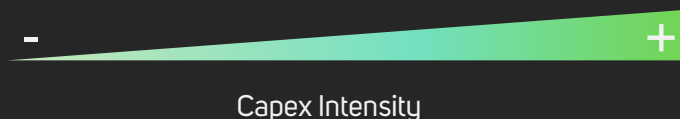
On-Street

Segments / Types of contract

Parking Ticket
Brokerage

Concessions

Concessions
Zona Azul de SP



3Q25 Adjusted Cash Gross Margin¹

42.1%

42,4%

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

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

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**



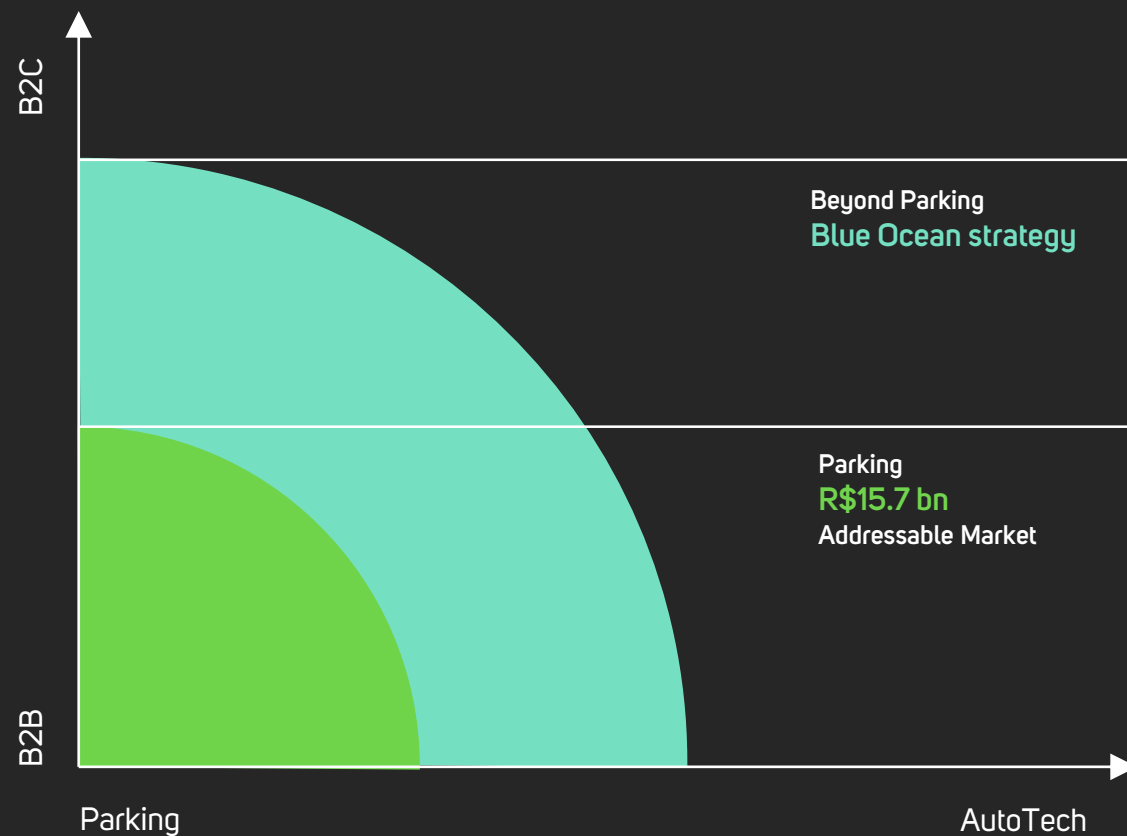


From Parking to Digital



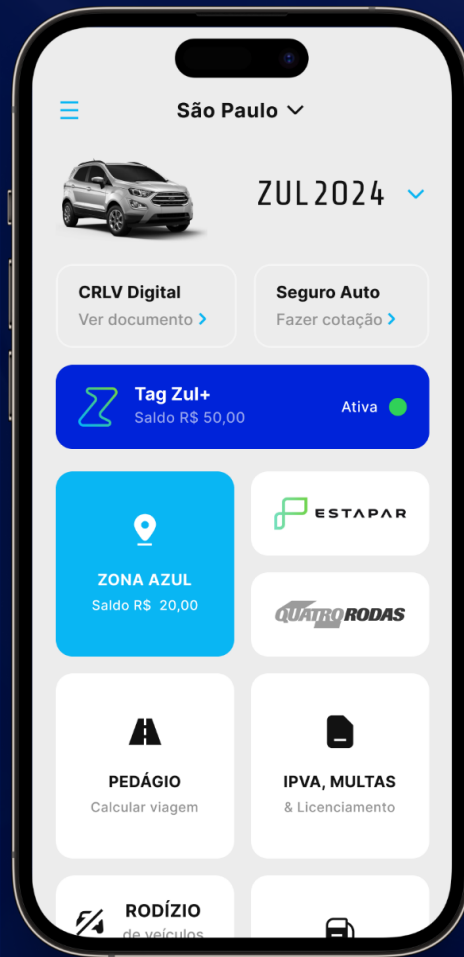
Strategic Vision

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
18+ municipalities

Parking pre-booking

Parking payment

Zul insurance broker

Zul Tag

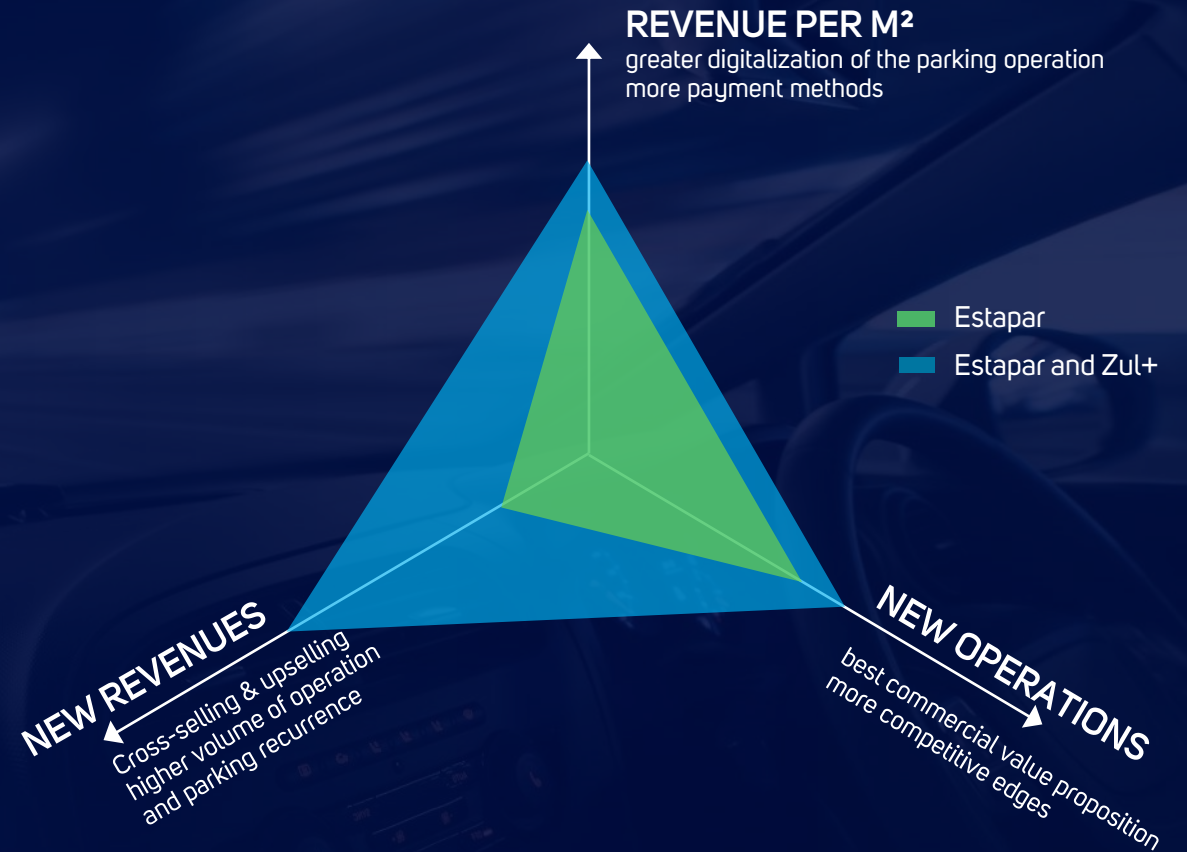
IPVA and licensing

Fines payment

Fueling

Consortium

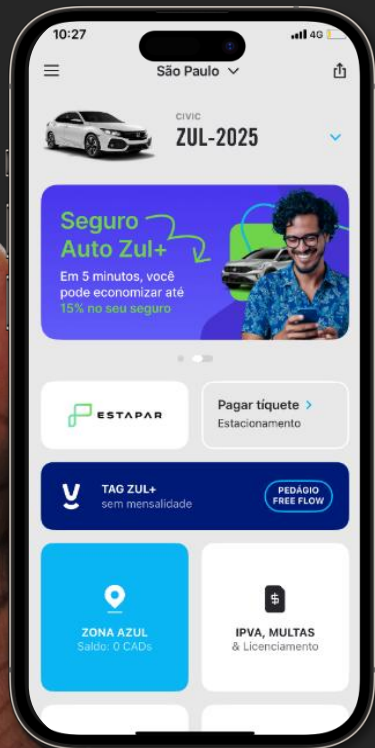
Growth vectors of the Estapar and Zul+ merger



Zul+ App already has over
8.3 million users



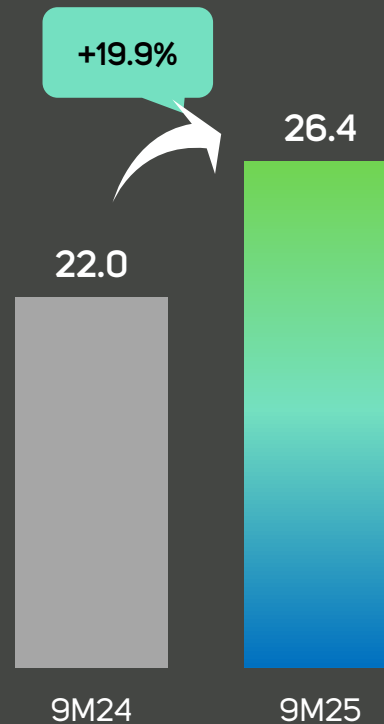
Everything in
a single app
for drivers



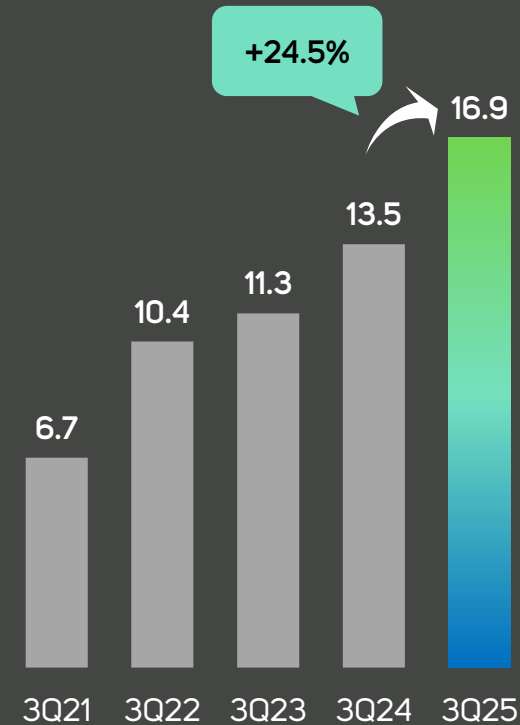
Google Play

App Store

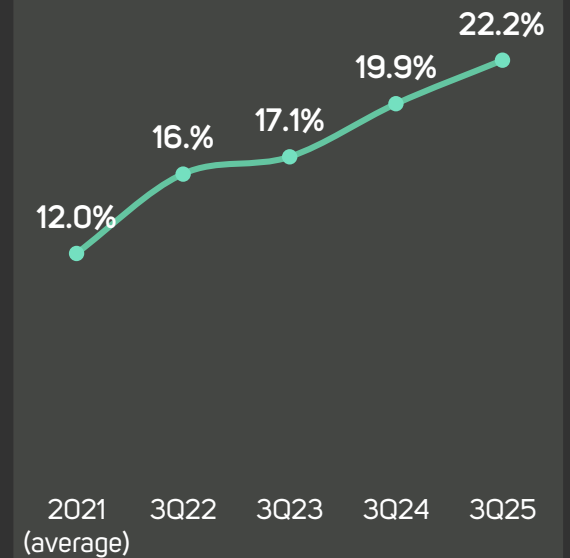
ZUL+ NET REVENUE⁽¹⁾ in R\$ million



TRANSACTIONS ⁽²⁾ in R\$ million



DIGITAL PLATFORMS ⁽²⁾ % of revenue from digital platforms⁽¹⁾ vs. total revenue

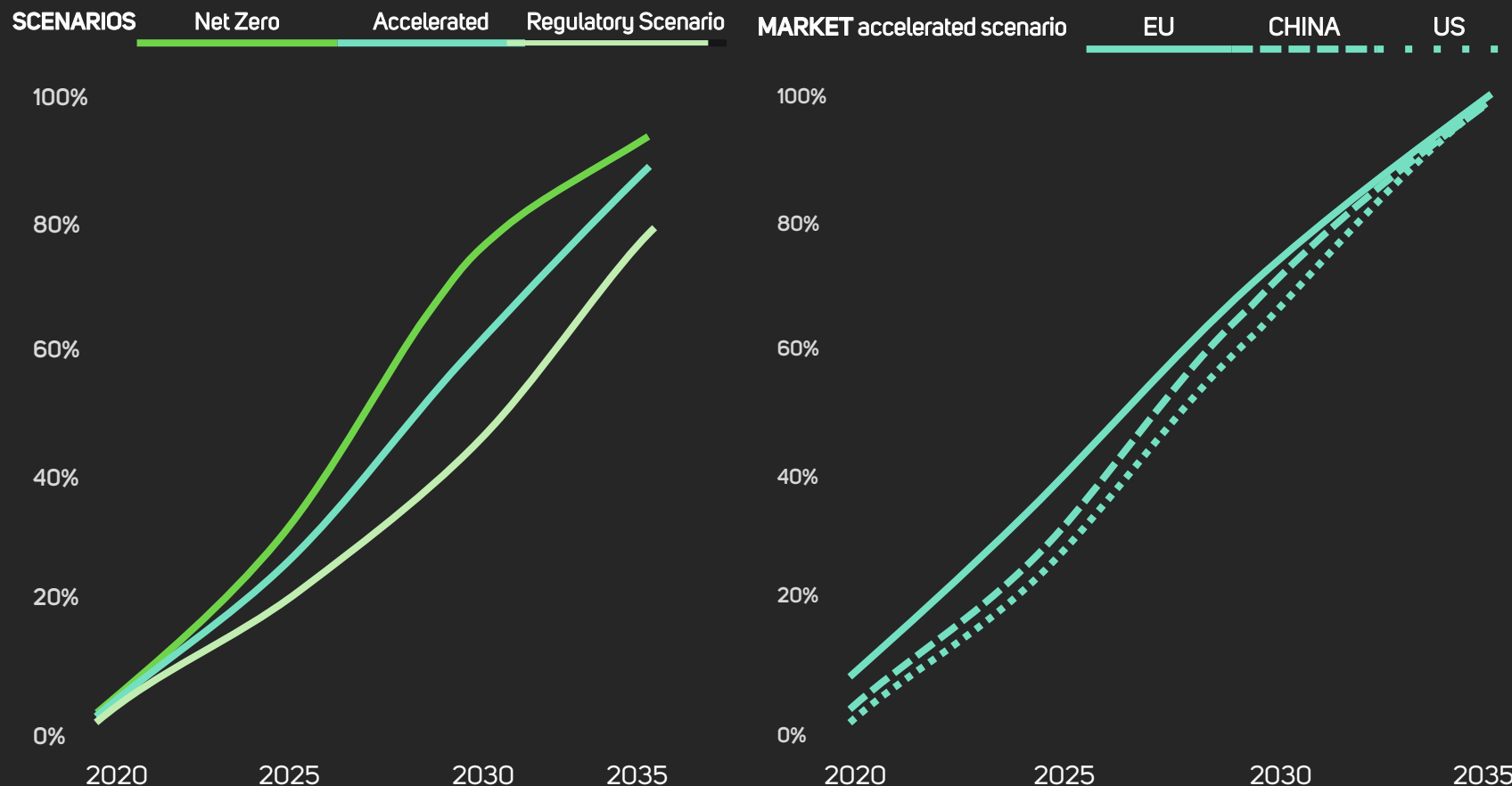


(1) Net Revenue from Zul+ app.

(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

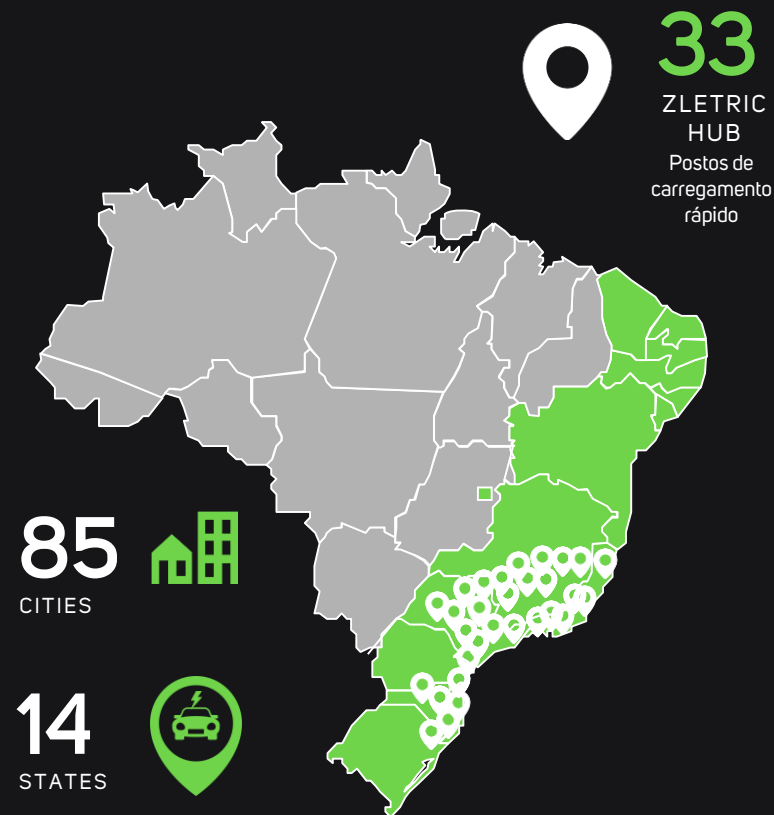
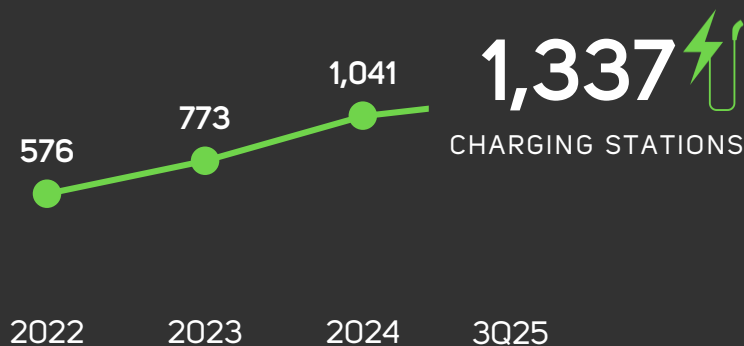
Zletric Network
/// recharge in the city

Zletric Fast
/// recharge quickly

Continuous expansion of charging station network



9M25
Net Revenue
R\$6.5 million
+42.6% vs. 3Q24



Zletric Partners





Financial & Operating Highlights



Growth Strategy

Organic growth, focusing on lower operating leverage and higher profitability

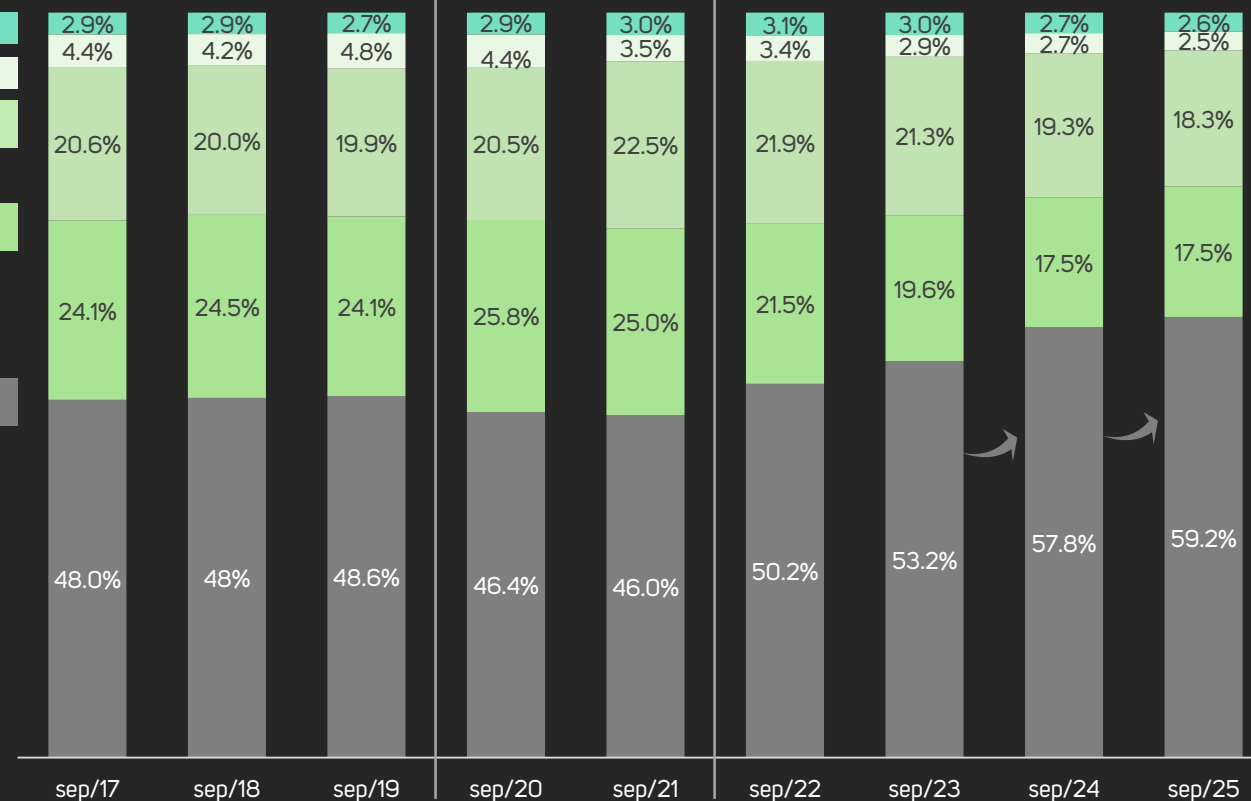
Segment Mix⁽¹⁾:
(mix % of parking spaces)

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

Capital allocation cycle
until 2019

Pandemic
2020 – jun/22

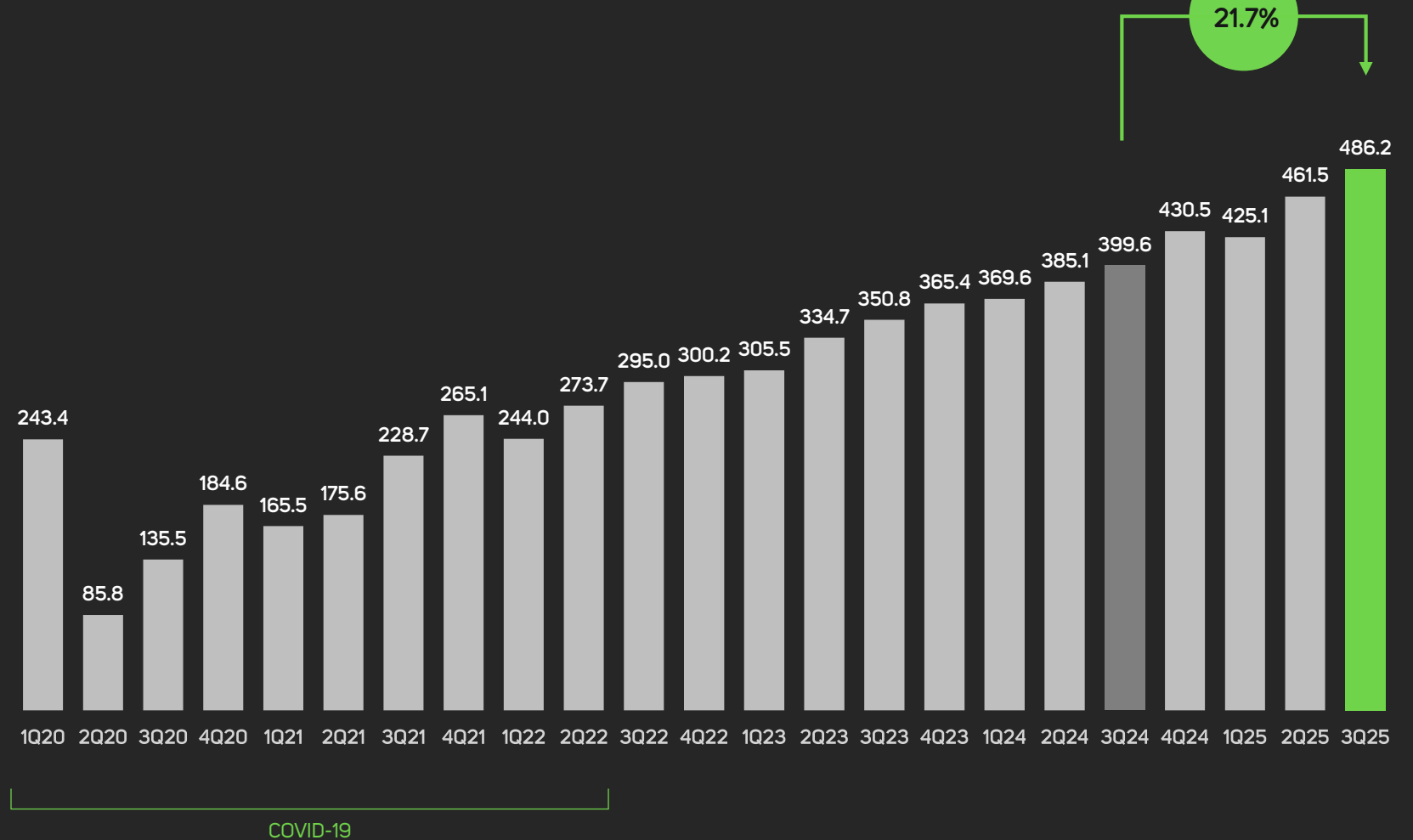
New growth cycle 2022+



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

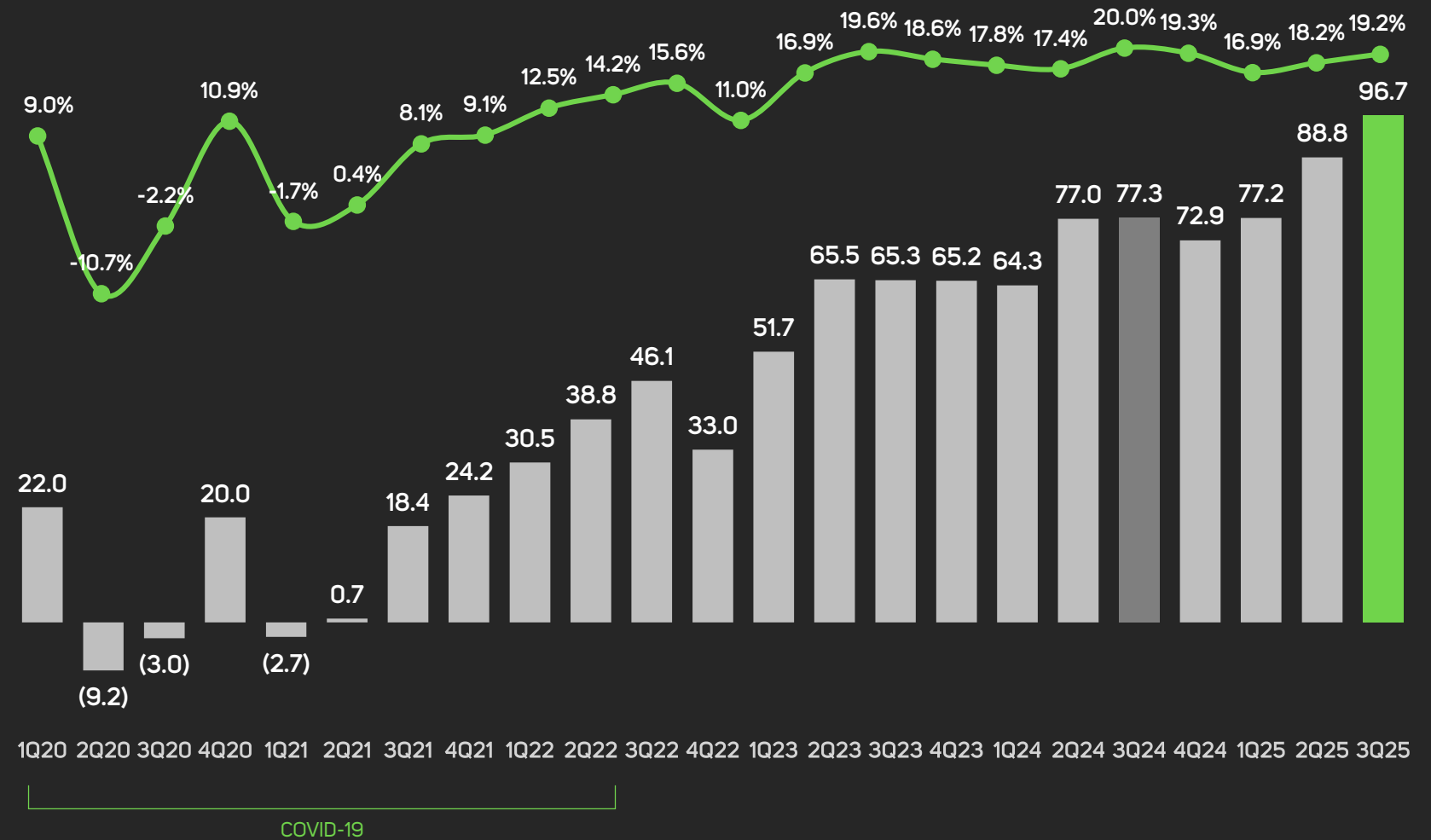
Net Revenue

Net Revenue
(R\$ million)



EBITDA Ramp-up

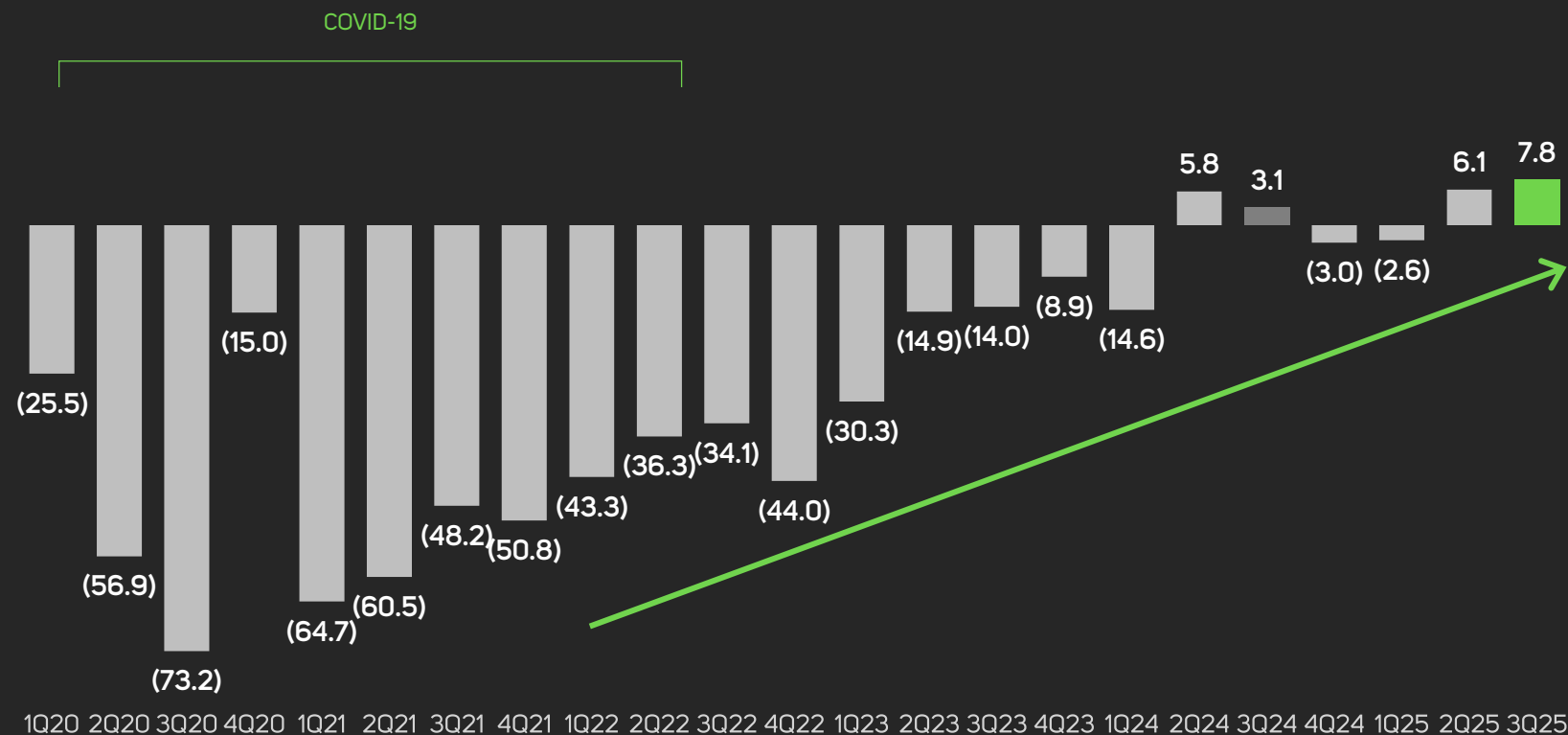
Adjusted EBITDA¹ and Managerial EBITDA Margin
(in R\$ million and % of Net Revenue)



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

Seeking and maintaining profitability

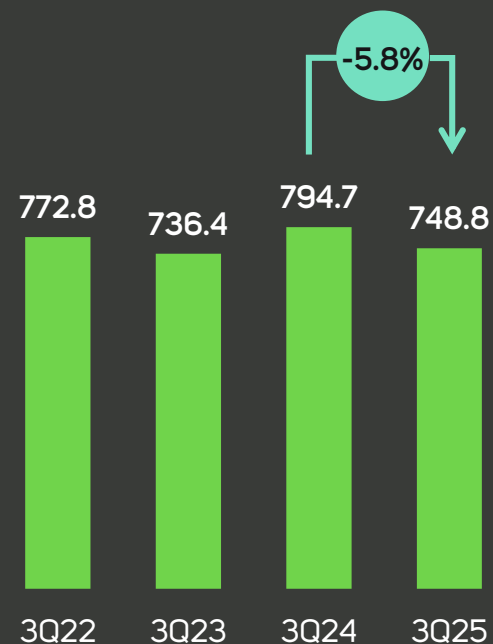
Net Profit (Loss)
(R\$ million)



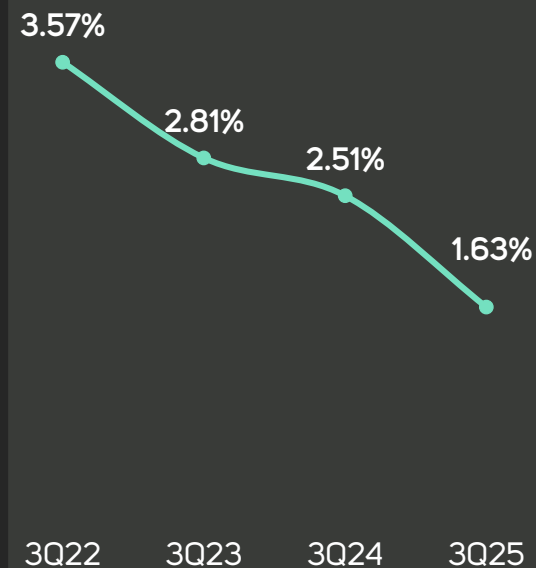
Debt Management

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

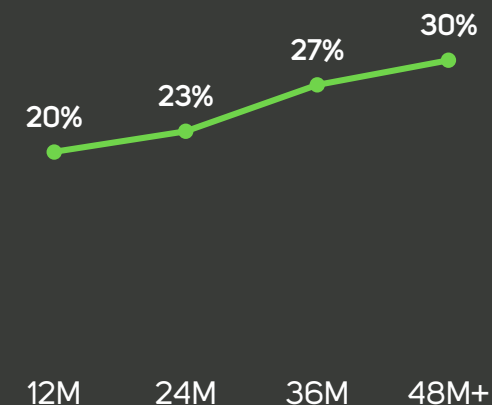
Net Debt⁽¹⁾
In R\$ MM



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.



ESG

05

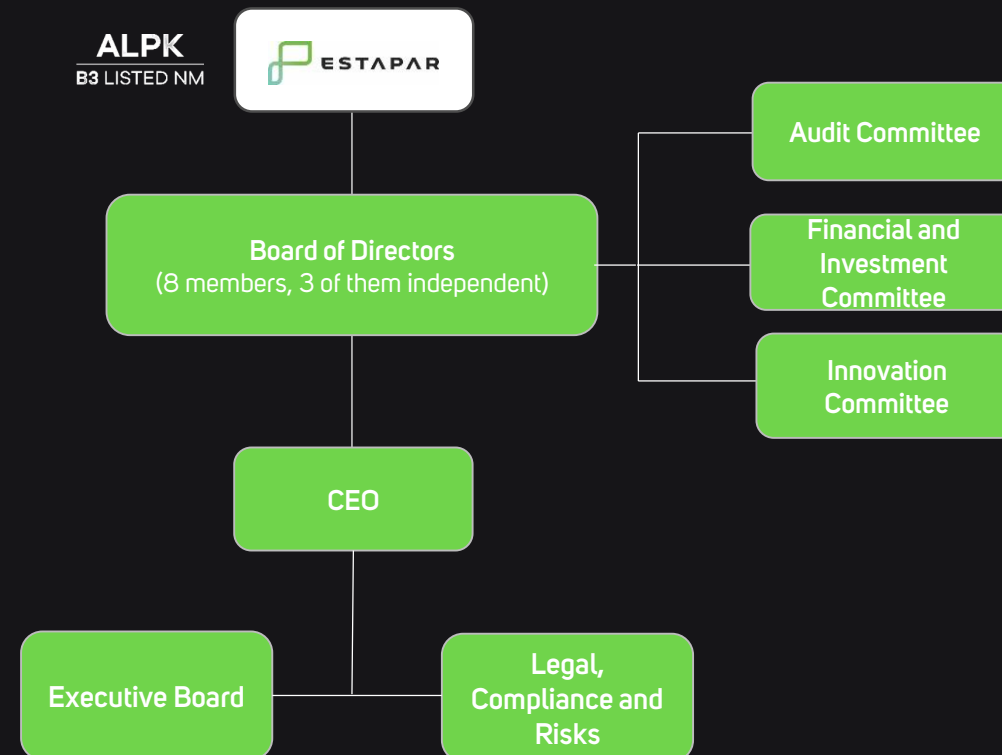


Corporate Governance

Executive Board

	Emílio Sanches <i>CEO</i>	14+ years of experience at Estapar	
	Daniel Soraggi <i>Chief Financial and Investor Relations Officer</i>	7+ years of experience at Estapar	
	Murillo Cerqueira <i>Commercial and Operations Vice President</i>	24+ years of experience at Estapar	
	Beto Costa <i>Chief Concessions Officer</i>	9+ years of experience at Estapar	
	André Brunetta <i>Chief Innovation and Digital Officer</i>	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.



Capital Markets



Evolution ALPK3

(IPO – today in R\$)



Shareholder basis

Shareholders
in October-25

+6.5 k

ADTV

YTD October-25
(R\$ 000')

+382.9



THANK YOU!

Investor Relations

Emilio Sanches *CEO*

Daniel Soraggi *CFO and IRO*

Thomás Porto *IR Manager*

Victor Caruzzo *IR Analyst*

ri.estapar.com.br

ri@estapar.com.br

+55 (11) 2161-8099

Social Media

