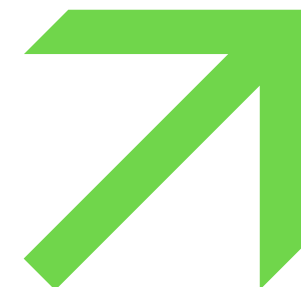


Apresentação Institucional

ESTAPAR



01 Visão Geral e Histórico →

02 Resultados →

03 Modelo de Negócios →

04 Considerações Finais →

01

Visão Geral e Histórico



Estapar em números

A maior empresa de estacionamento do Brasil⁽¹⁾ e a única listada na B3



840
Operações



550,9 mil
Vagas



+7 mil
colaboradores



25,3%
Da receita líquida
vem das Plataformas
Digitais

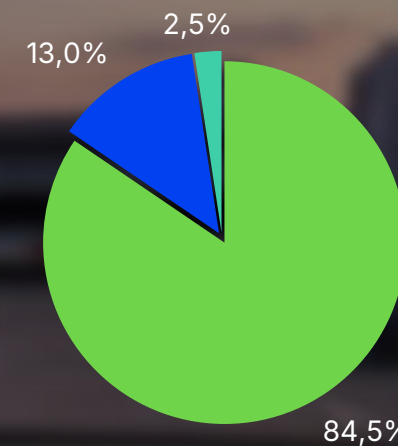


+18,9%
CAGR receita 2023-25

115 cidades
21 Estados



Distribuição da receita
entre os modelos **Off**
Street, **On Street** e
Beyond Parking



(1) A Companhia é líder em quantidade de vagas, operações e faturamento.

Presença Multissetorial

Portfólio diversificado em mais de 20 setores da economia focado em resiliência operacional



97 Shoppings

Center Norte, Aricanduva, Novo Shopping Ribeirão Preto, Bourbon, Interlagos



224 Edifícios Comerciais

Rochavera, SP Corporate Tower, Cidade Jardim Corporate Center, CE Berrini



146 Hospitais

Aliança Salvador, Hospital das Americas, São Camilo, Clínicas



23 Aeroportos

Galeão, Viracopos, Brasília, Salgado Filho, Recife, Congonhas, Maceió, Fortaleza



9 Arenas

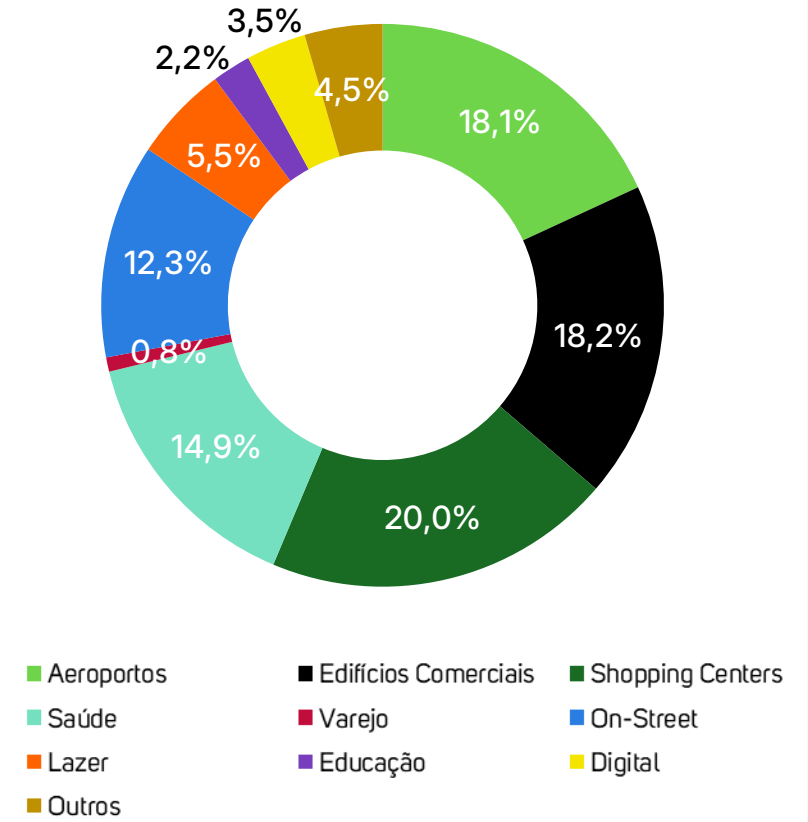
Allianz Parque, Beira Rio, Brasília, Fonte Nova, MRV, Pacaembu



20 Operações Zona Azul

São Paulo, São Bernardo, Santo André e Juiz de Fora

Receita Líquida por Setor (1T26)



Presença Nacional e Capilaridade

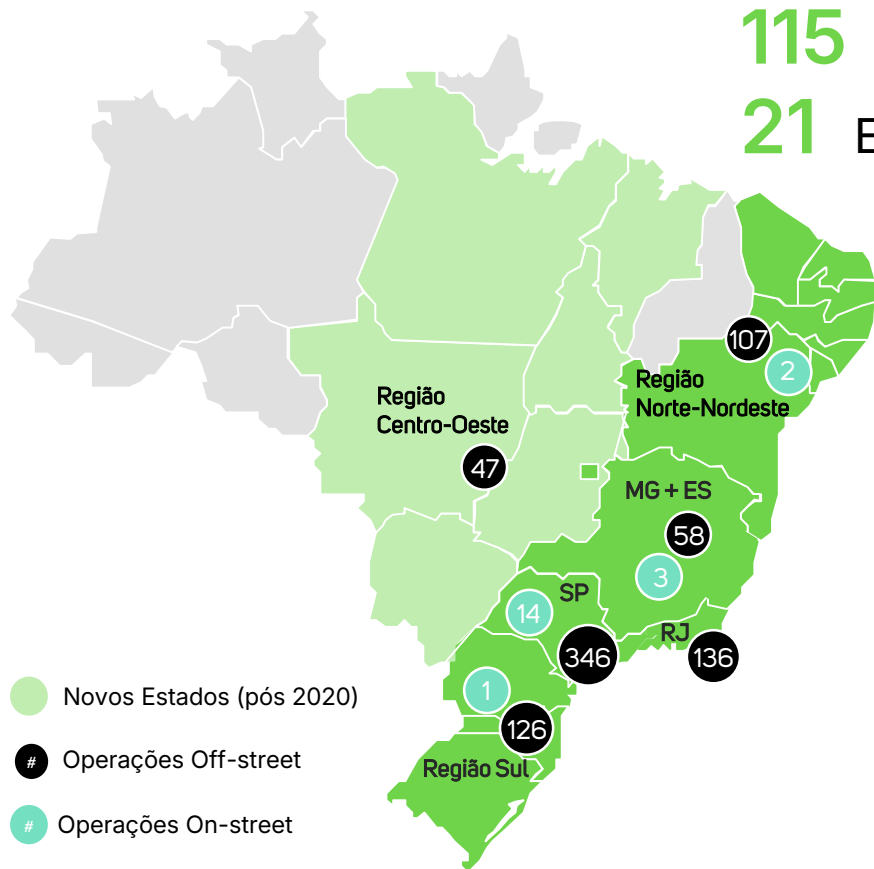
Aumento de escala e capilaridade nacional desde o IPO

Presença Geográfica²⁰²⁶

840 Operações

115 Cidades

21 Estados



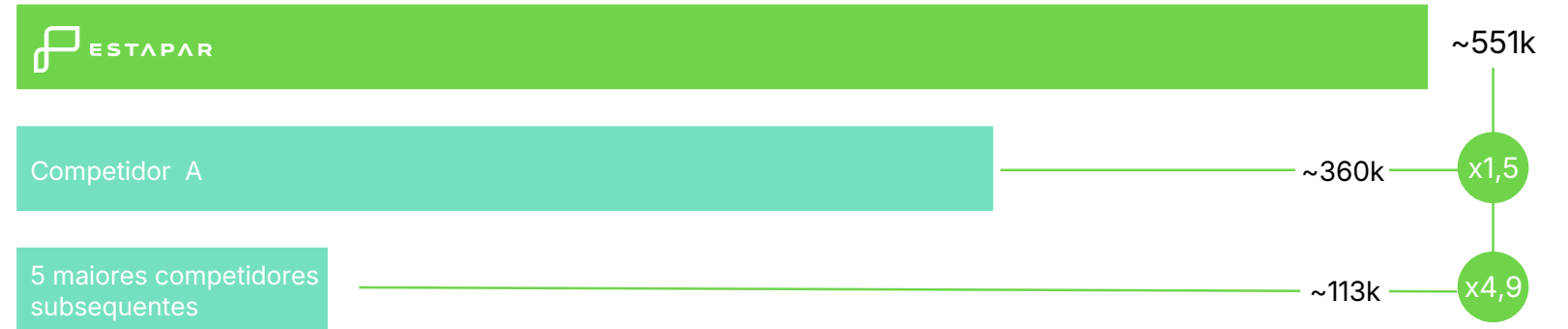
EVOLUÇÃO OPERAÇÕES E VAGAS	IPO	Atual	#Var
	mai/20	mar/26	
OPERAÇÕES	680	840	+160
Norte + Nordeste	73	109	+36
Centro-Oeste	14	47	+33
Sudeste	506	557	+51
Sul	87	127	+40

Liderança em um mercado fragmentado

Oportunidade de consolidação em um mercado pulverizado

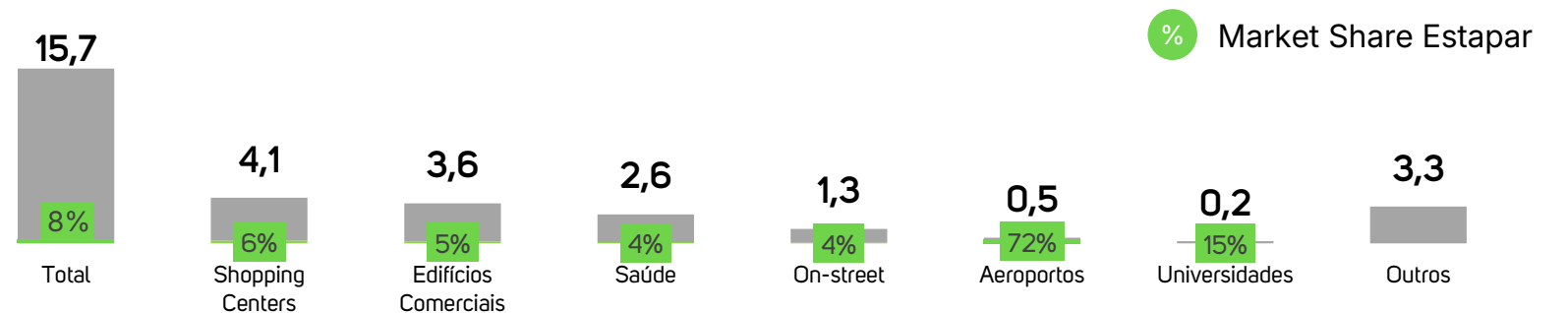


Liderança de Mercado (vagas)



Fonte: Informações públicas e estimativas da Companhia.

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



Data-base: 2019

Fonte: McKinsey Mobilidade Urbana evolução do setor de estacionamento. Tamanho estimado do mercado de operações de estacionamento em 2019

Histórico da Companhia

Quatro décadas de expansão, maturidade institucional e inovação contínua



Desenvolvimento do Mercado
1981 - 2009

Negócio Familiar

Pioneirismo



Marca reconhecida e know-how operacional



Ciclo de capital intensivo
2009 - 2020

Aporte de Capital e Expansão

Entrada do BTG Pactual, Franklin Templeton, Crescera e Equity International



Profissionalização da gestão

Consolidação de mercado

28 M&A's realizados
+R\$ 1,0Bi alocados em ativos de longo prazo

Concessão ZAD-SP
(15 anos)

IPO (Mai/20) [B]³



Pandemia COVID-19
2020 - 2022

Preservação do Caixa

Readequação estrutural de custos e processos

M&As estratégicos



Novo ciclo de crescimento
2022 - 2025

Retomada do fluxo de veículos

incluindo ramp-up dos ativos investidos

Crescimento orgânico "asset-light"

Recordes sucessivos de Receita, EBITDA, Margens e Retorno

Liability management



Ponto de Inflexão
2026+

Caminho para crescimento

Geração de caixa operacional permite potencial crescimento inorgânico

Expansão das plataformas digitais (Zul+) e da eletromobilidade (Zletric)



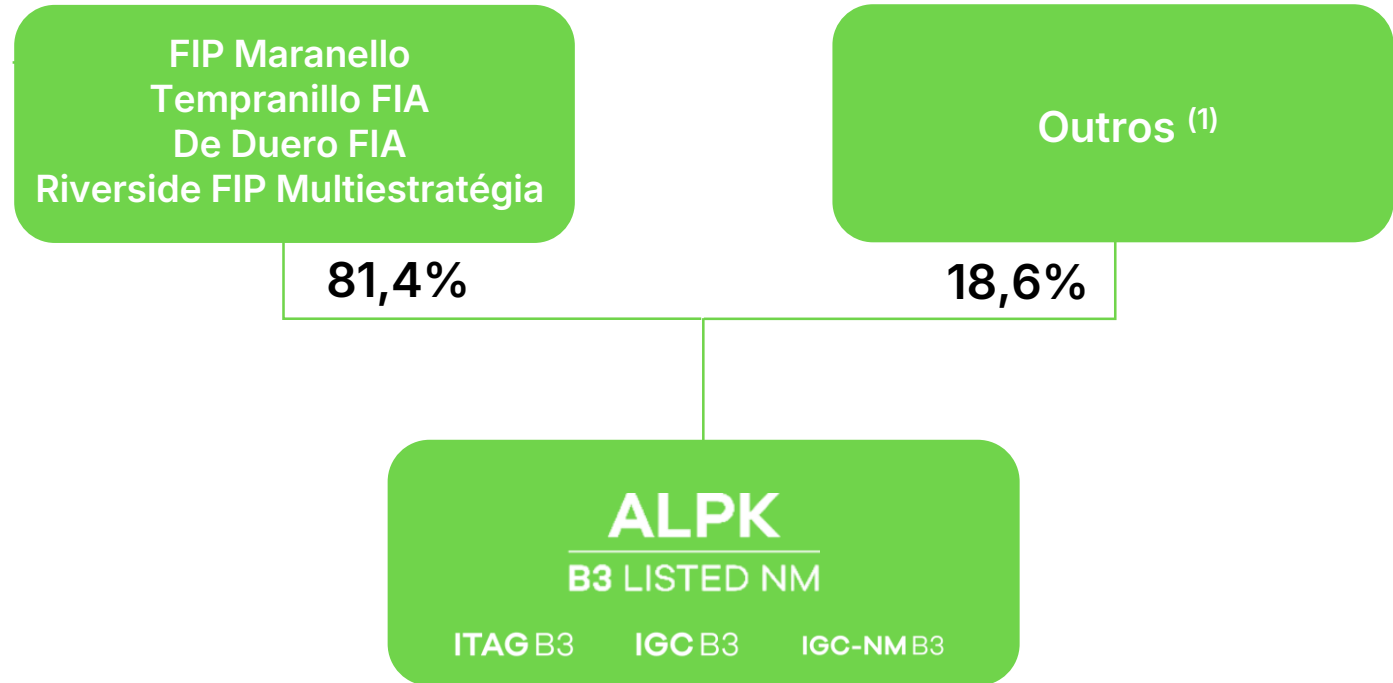
Estrutura de capital equilibrada

Pagamento de dividendos
Sinal de robustez financeira



Estrutura Acionária

Bloco de controle de longo prazo e alinhamento com as melhores práticas de governança



(1) Inclui ações em tesouraria e participação dos administradores da Companhia.
Posição Acionária em 31/mai/26.

Governança Corporativa

Estabilidade na liderança executiva e alinhamento com as regras de governança do Novo Mercado



Diretoria



Emílio Sanches

Presidente

15+

Anos de experiência na Estapar



Daniel Soraggi

Diretor Financeiro e de Relações com Investidores

8+

Anos de experiência na Estapar



Murillo Cerqueira

Vice-Presidente Comercial e de Operações

29+

Anos de experiência na Estapar



Beto Costa

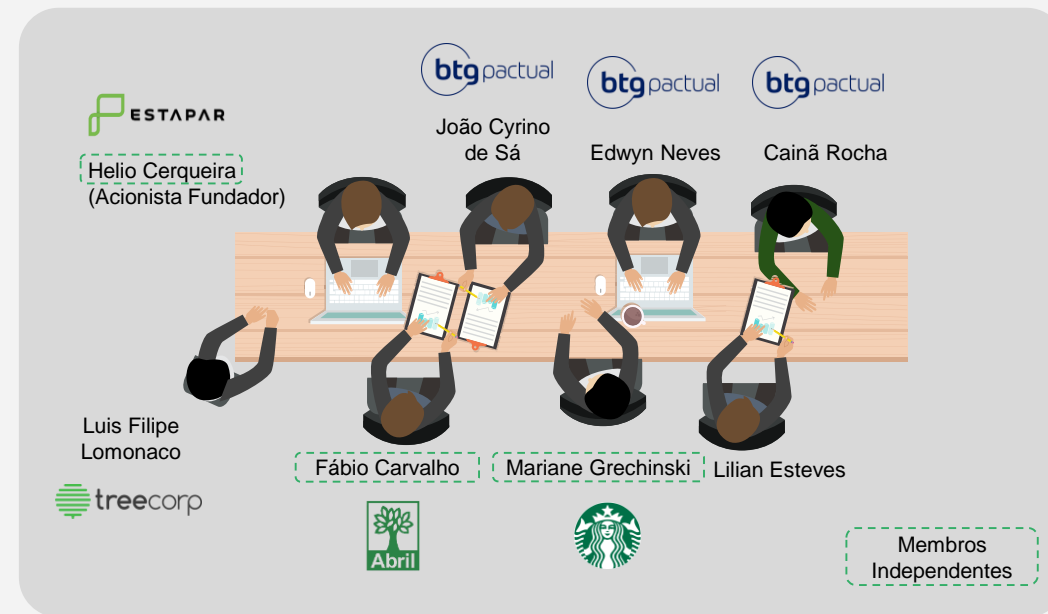
Diretor de Concessões

9+

Anos de Experiência na Estapar



Conselho



Comitês

Comitê Financeiro e de Investimentos

Comitê de Auditoria

Comitê de Inovação

02 Resultados

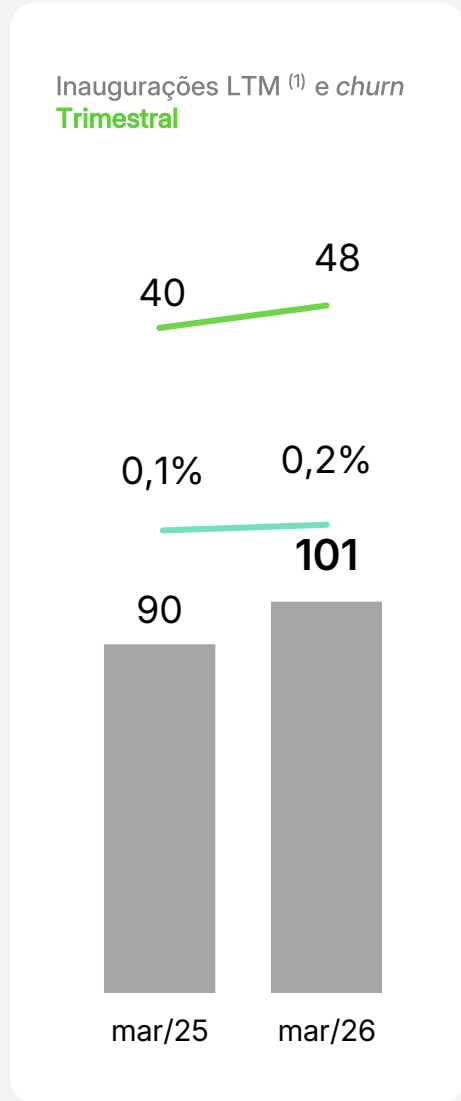
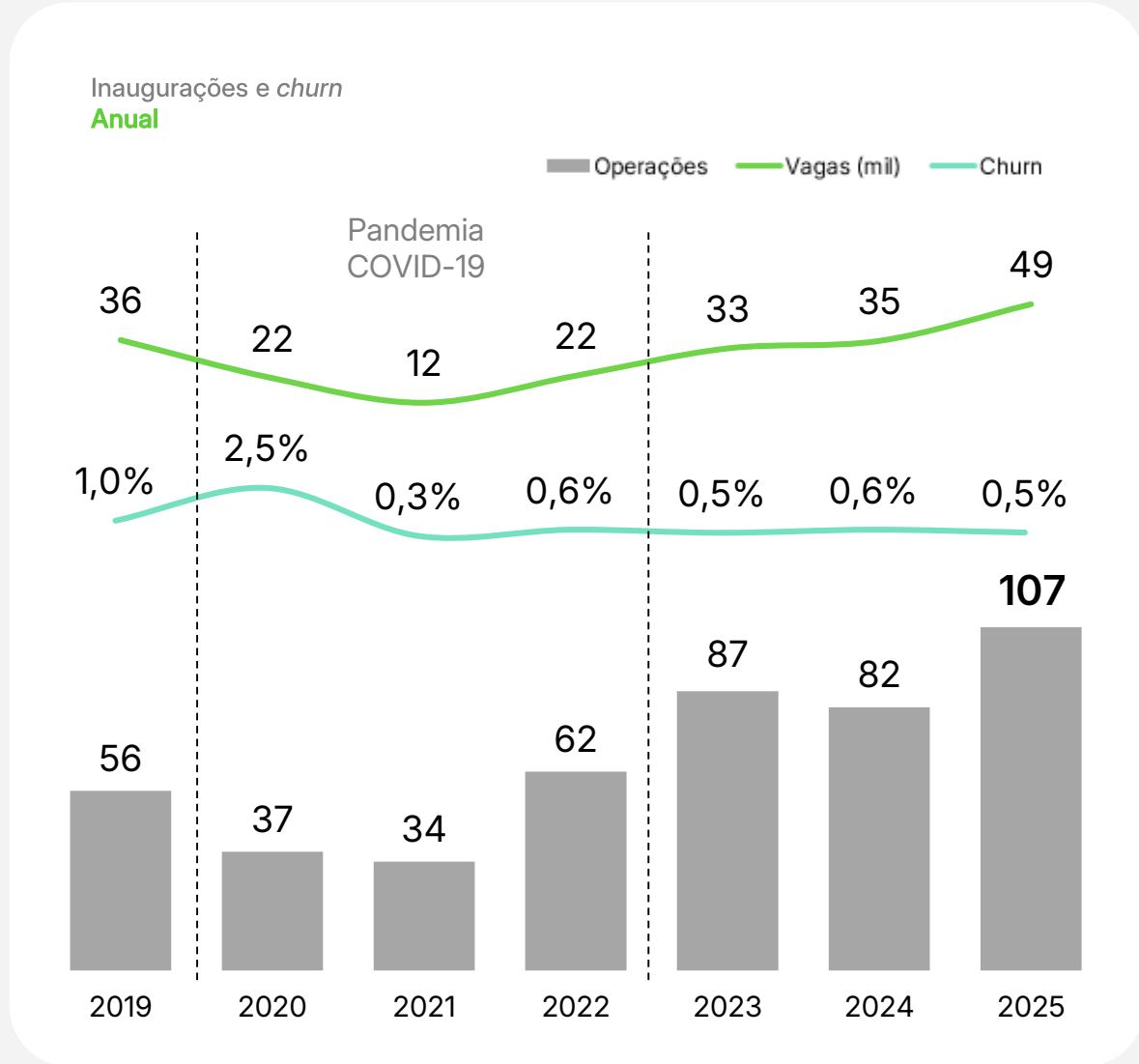


Expansão e Evolução do Portfólio de Operações

Histórico de inaugurações e *churn* nos últimos exercícios



(1) Últimos doze meses (Last Twelve Months)

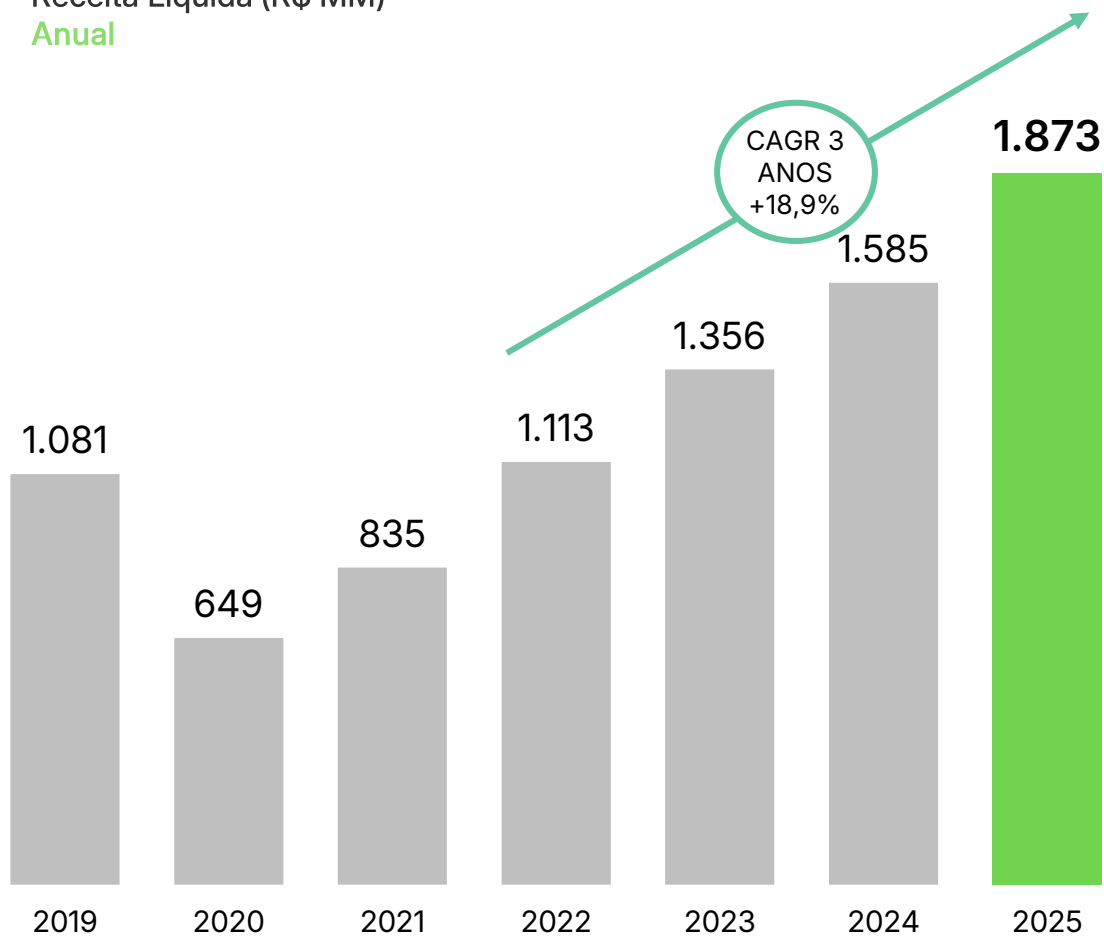


Receita Líquida (R\$ MM)

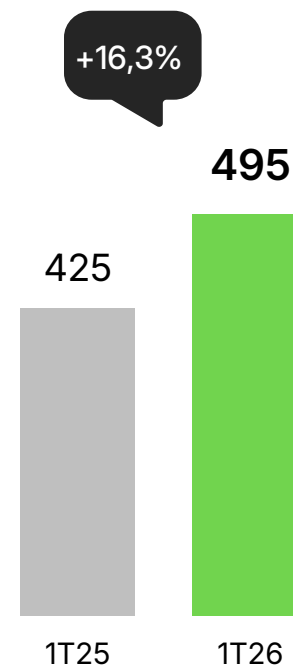
Desempenho operacional anual e trimestral consolidado



Receita Líquida (R\$ MM)
Anual



Receita Líquida (R\$ MM)
Trimestral



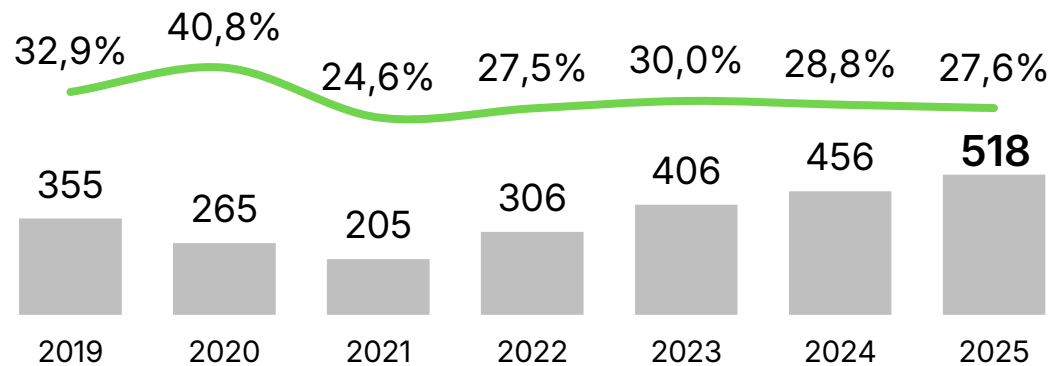
EBITDA e Margem (R\$ MM)

Métricas contábeis e ajustadas anuais e trimestrais



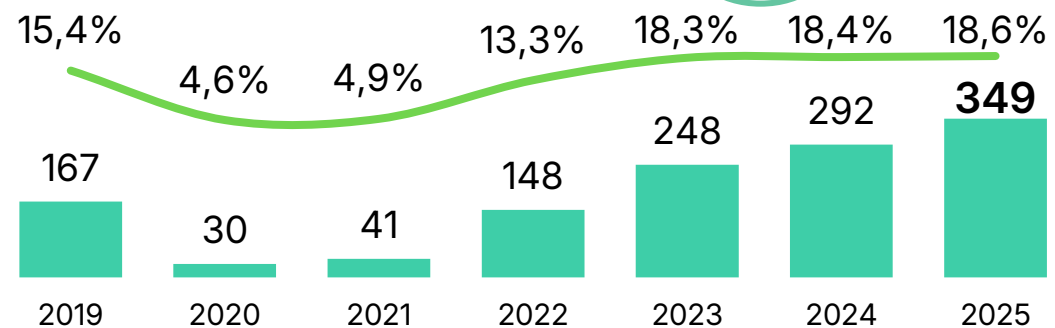
EBITDA Contábil (R\$ MM)

Anual



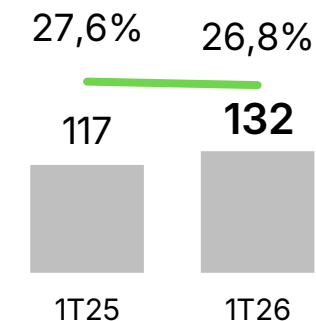
EBITDA Ajustado⁽¹⁾ (R\$ MM)

Anual



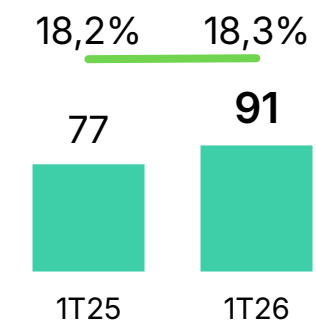
EBITDA Contábil (R\$ MM)

Trimestral



EBITDA Ajustado⁽¹⁾ (R\$ MM)

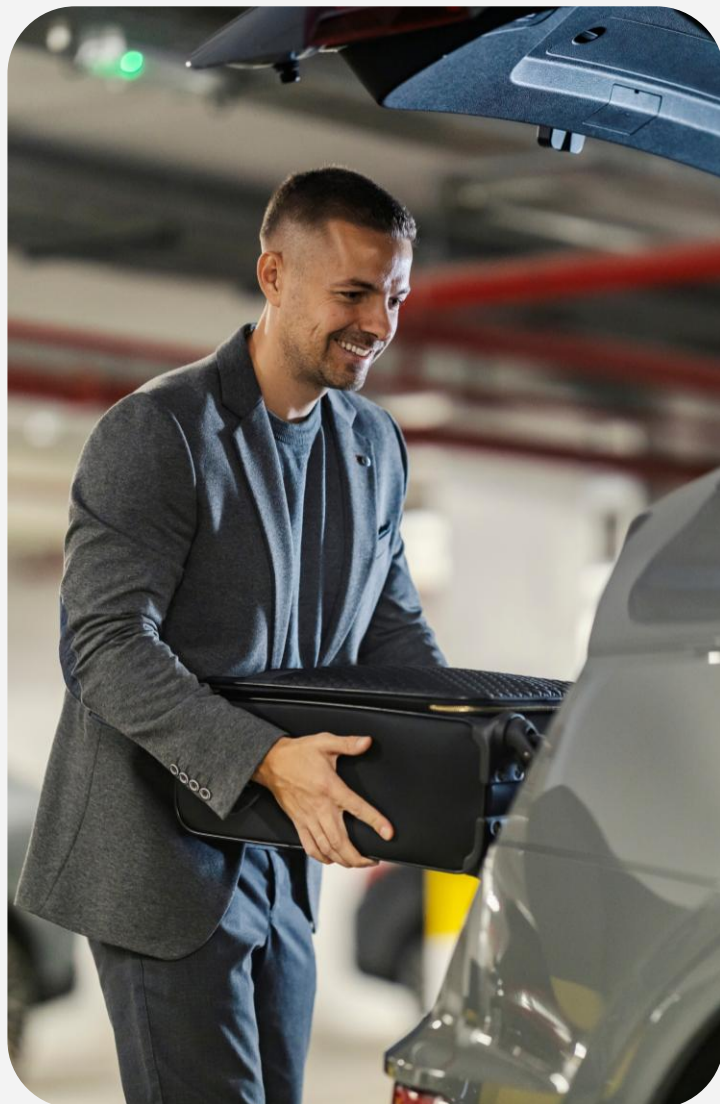
Trimestral



(1) Pré IFRS 16 e IFRIC 12, exclui efeitos não recorrentes

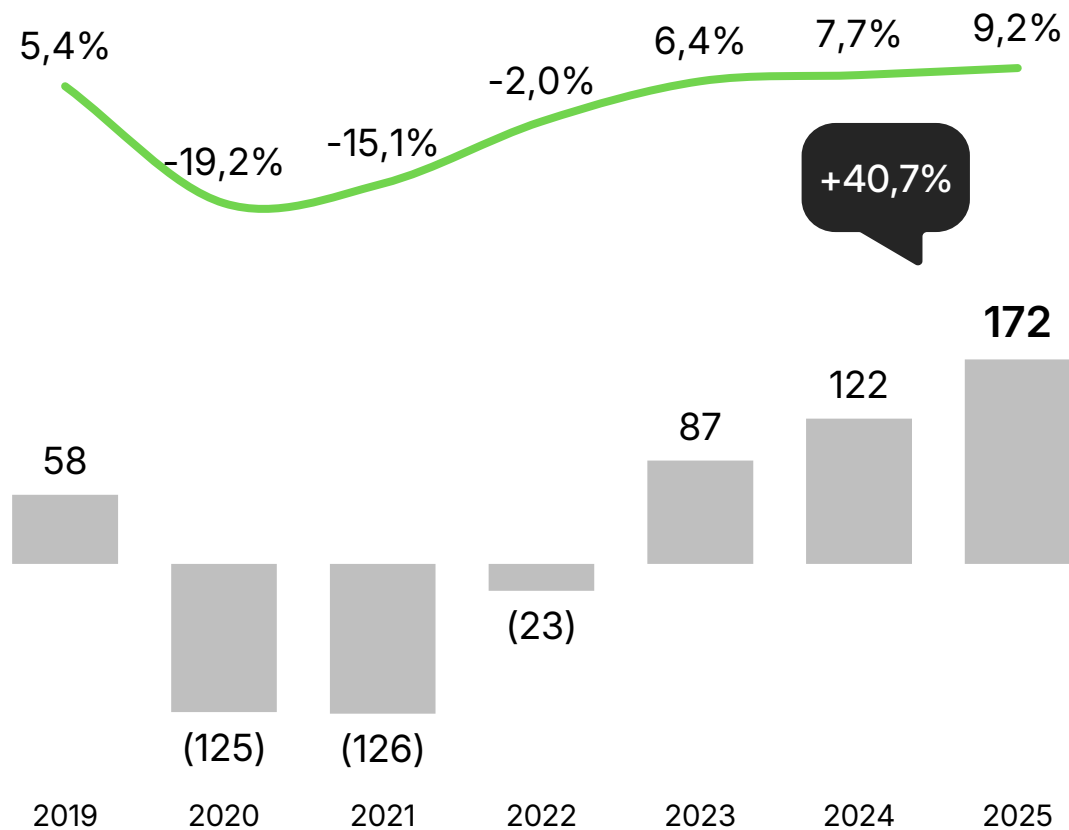
EBIT e Margem (R\$ MM)

Resultados anuais e trimestrais calculados em bases pré-IFRS 16 e IFRIC 12



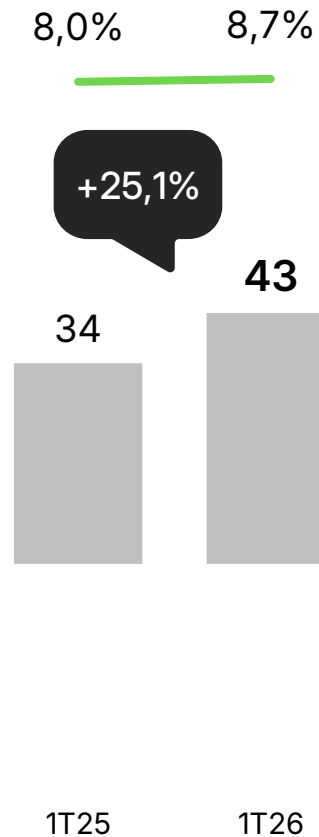
EBIT Ajustado (R\$ MM)

Anual



EBIT Ajustado (R\$ MM)

Trimestral



Lucro Líquido (R\$ MM)

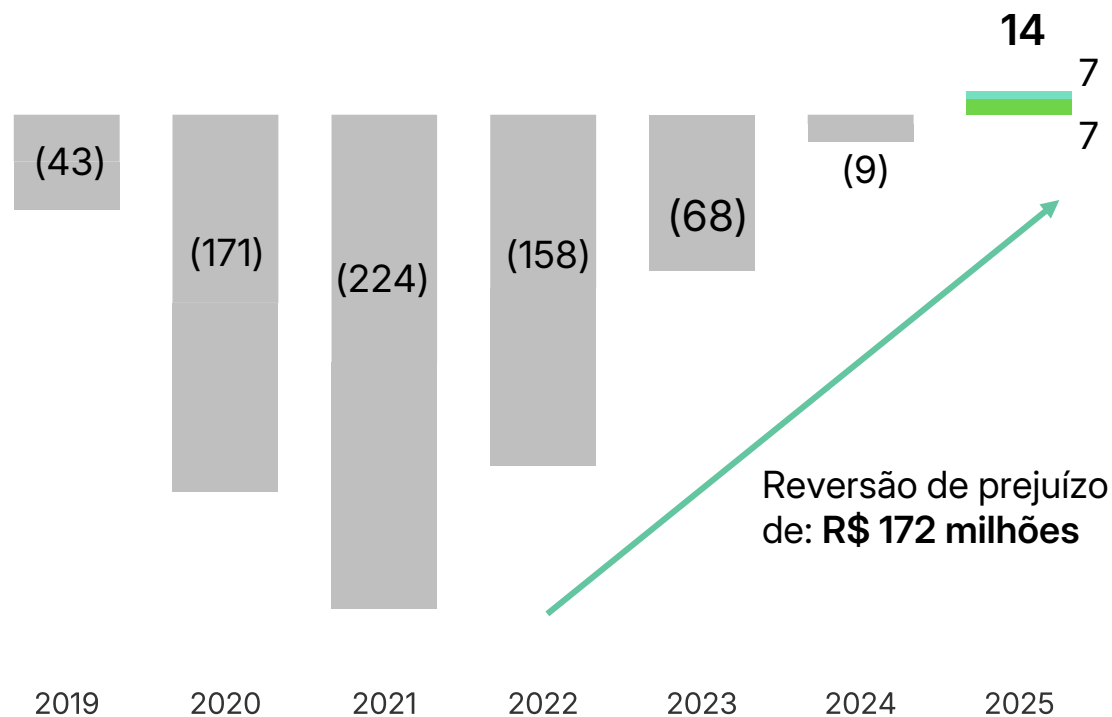
Reversão do resultado líquido negativo observado em períodos anteriores



Lucro Líquido (R\$ MM)

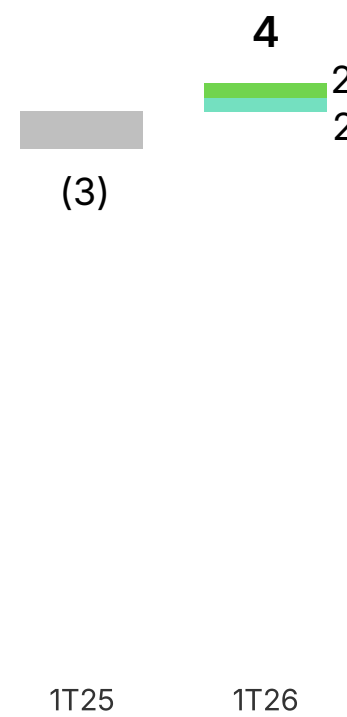
Anual

- Lucro Líquido Controladores
- Lucro Líquido Atribuído Não Controladores



Lucro Líquido (R\$ MM)

Trimestral

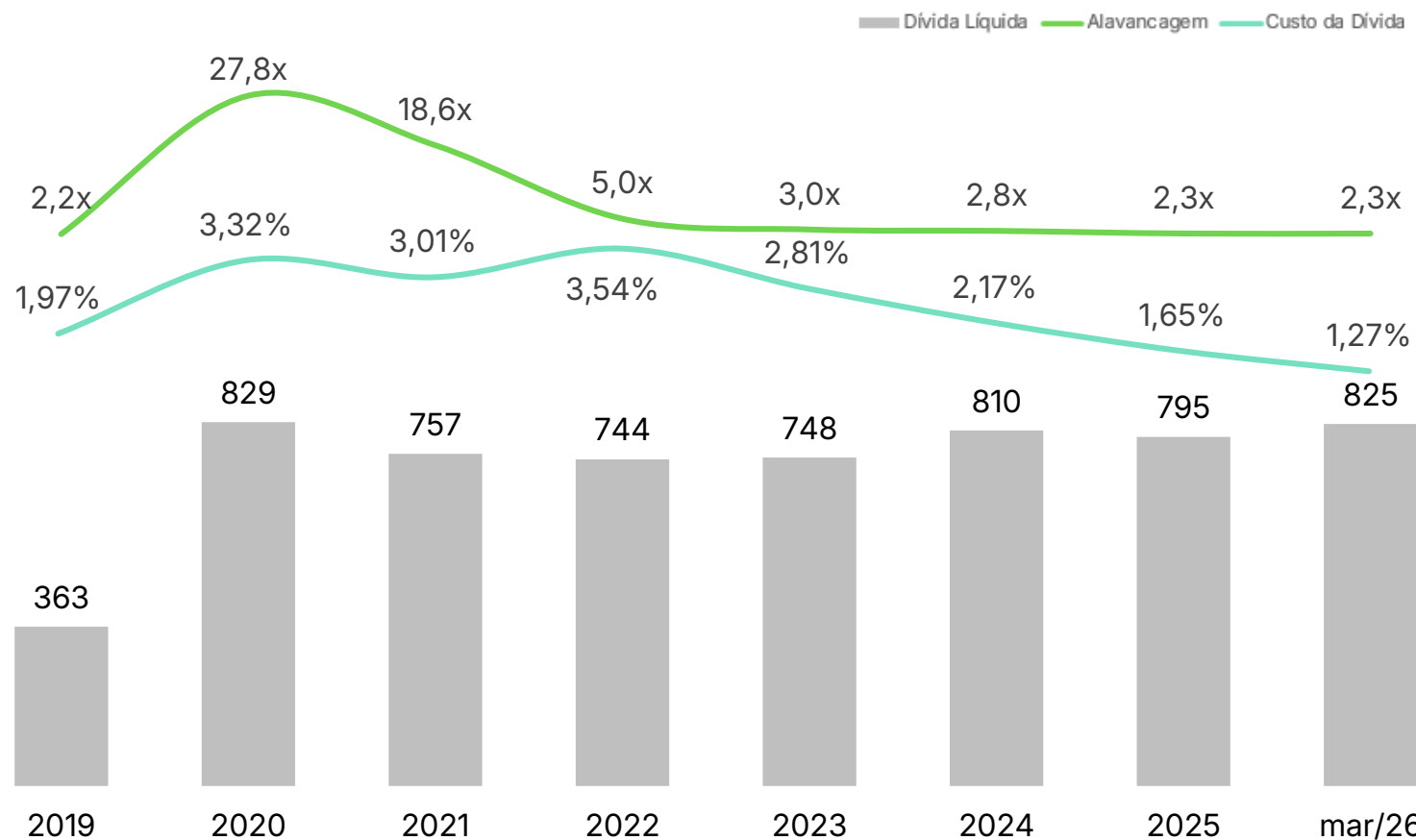


Endividamento

Dívida Líquida estabilizada, com redução da alavancagem e do custo médio da dívida



Dívida Líquida (R\$ MM) ⁽¹⁾, Alavancagem (x) ⁽²⁾, Custo da Dívida (%) ⁽³⁾



(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.
(2) Dívida Líquida / EBITDA Ajustado
(3) Spread CDI + Equivalente %

03

Modelo de Negócios



Off-Street

7 Escritórios regionais

84,5% Off-Street representa do total

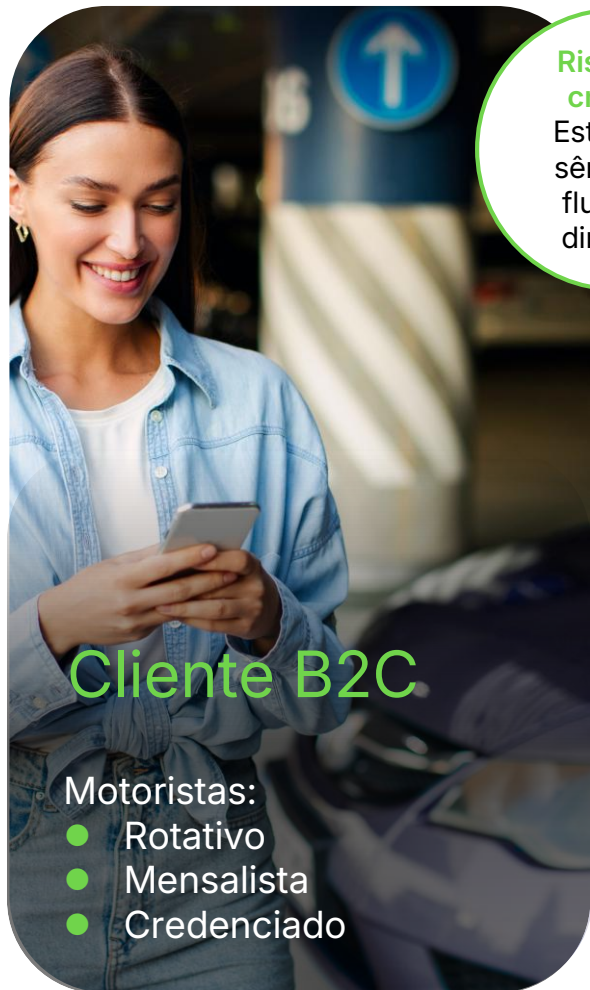
820 Operações Off-street

402k Vagas Off-Street



Gestão Integral do Ecossistema

Gestão de custos e receitas com modelos de aluguel flexíveis e alinhamento de interesses com o cliente



Risco de crédito
Estapar é sênior no fluxo do dinheiro

Cliente B2C

- Motoristas:
- Rotativo
 - Mensalista
 - Credenciado

Pagamento pelo estacionamento



Repasse de aluguel

Alinhamento de interesses
Modelos de "revenue sharing" com clientes



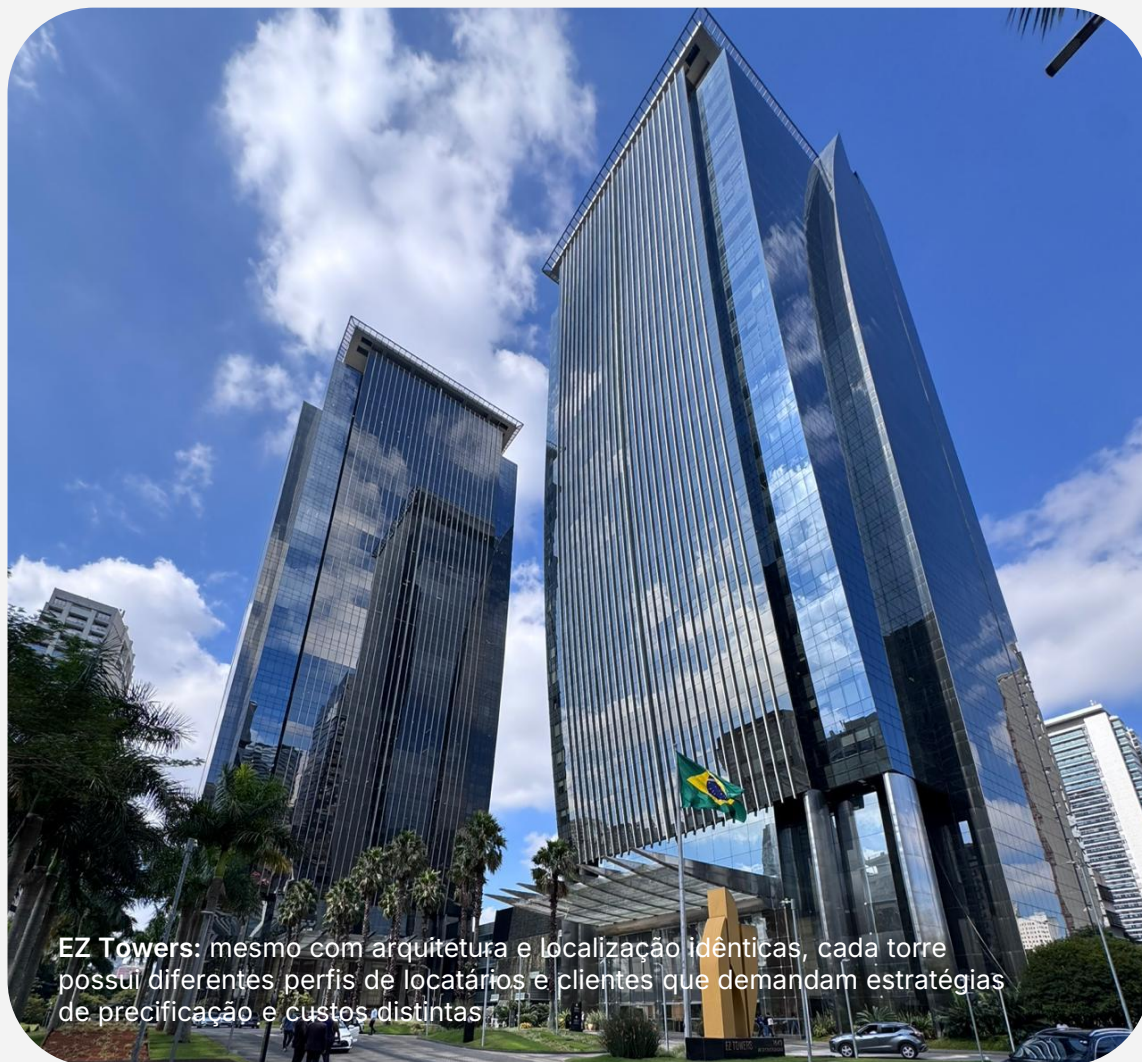
Cliente B2B

- Remuneração:
- Aluguel fixo
 - Aluguel variável
 - Luvas/Outorgas

- Faturamento e Prestação de Contas
- Gestão mão de obra
- Infraestrutura e Tecnologia
- Governança e Compliance

Soluções Sob Medida para cada Ativo

Planejamento único que considera as particularidades de cada operação



Pilares da Personalização



Região

Localização e entorno



Setor

Dinâmica específica do setor



Público-alvo

Perfil e comportamento do usuário



Proprietário

Objetivos e diretrizes do contratante



Vallet

Necessidade de serviço e manobra



Projeto

Configuração física e fluxo de veículos

Modelagem Estratégica de Contratos

Estruturas flexíveis de investimento e prazos adaptadas ao perfil de risco e retorno de cada negócio

01/

Inteligência de Mercado



02/

Consultoria técnica



03/

Histórico & Benchmarking Interno



04/

Proposta/ Contratos "tailor-made"



05/

Engenharia Financeira



Intensidade de CAPEX



	Alugadas e Administradas	Contratos de Longo Prazo	Concessões	Propriedades
Margem Bruta Caixa 1T26	20,4%	48,4%	30,3%	54,9%
Média de Duração	< 5 anos Renovável	5-30 anos	10-30 anos	Perpétuo

53%

20%

8%

2%



% sobre receita total

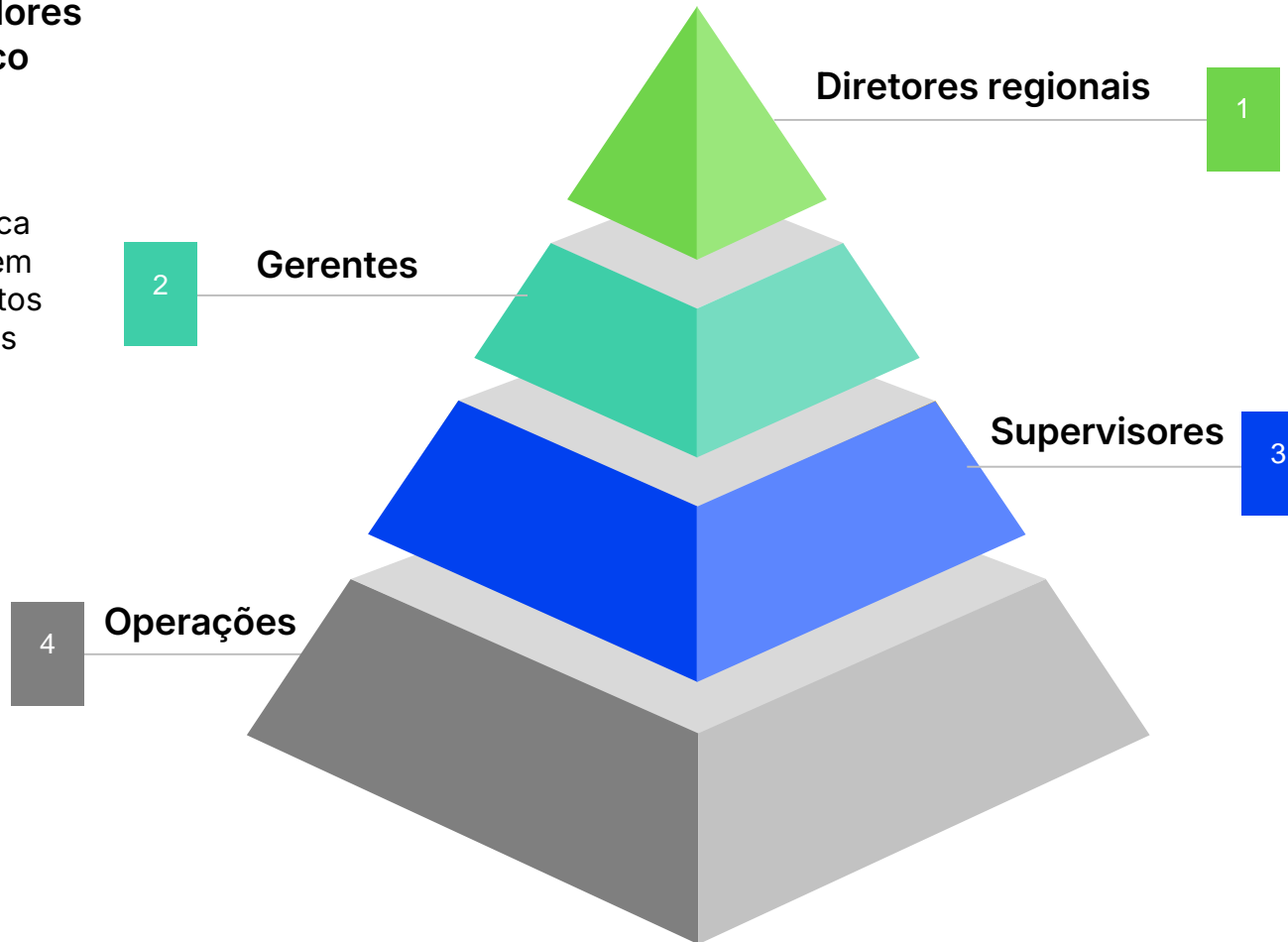
Estrutura Operacional e Capital Humano

Presença nacional com gestão local buscando proximidade e excelência no atendimento

Quantidade colaboradores por nível hierárquico

- Gestão tática
- P&L garagem
- Investimentos
- Renovações

- Manobrista
- Atendentes
- Líderes de garagem



- Atuação operacional / comercial
- +15 anos de experiência
- SP, RJ, Sul, Nordeste, MG/ES

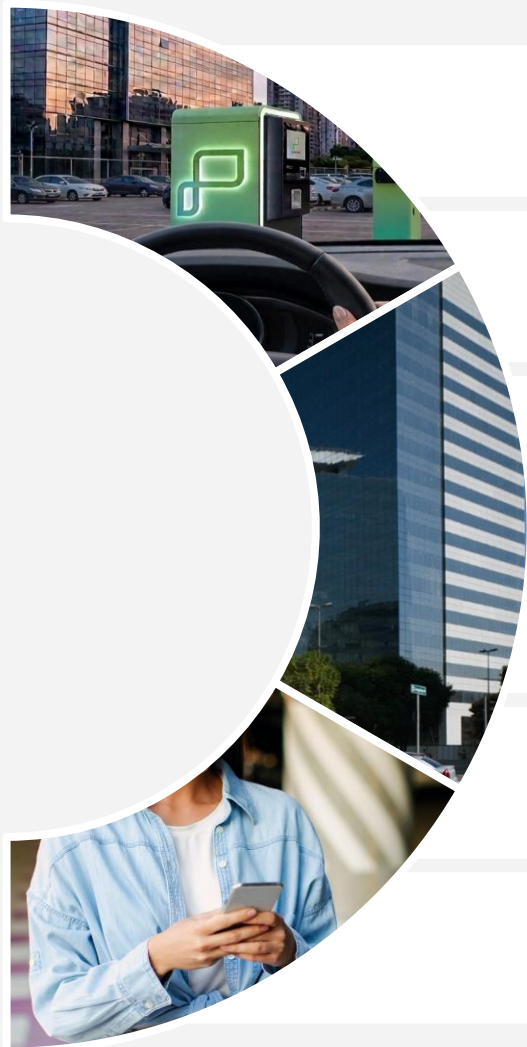
- Gestão dia-a-dia
- Prestação de contas diária
- Gestão da base



- Comunicação fluída e eficiente
- Aumento do engajamento
- Padronização do canal de comunicação

Diferenciais Competitivos

Liderança de mercado sustentada por eficiência operacional, inovação digital e capacidade de investimento



Marca

Reconhecimento de mercado como alavanca de atração de novos contratos e fidelização de usuários



Credibilidade

Empresa de capital aberto, auditada, e com governança de referência



Escala

Maior rede do Brasil, gerando eficiência operacional e ganhos de escala



Receitas Acessórias

Novas fontes de renda que agregam ao *core business* e permitem maior competitividade em propostas



Tecnologia

Transformação digital que converte o físico em inteligência de dados e conveniência



Capital

Estrutura de capital equilibrada com capacidade de investimento em novos ativos e tecnologias



On-Street

20 Cidades

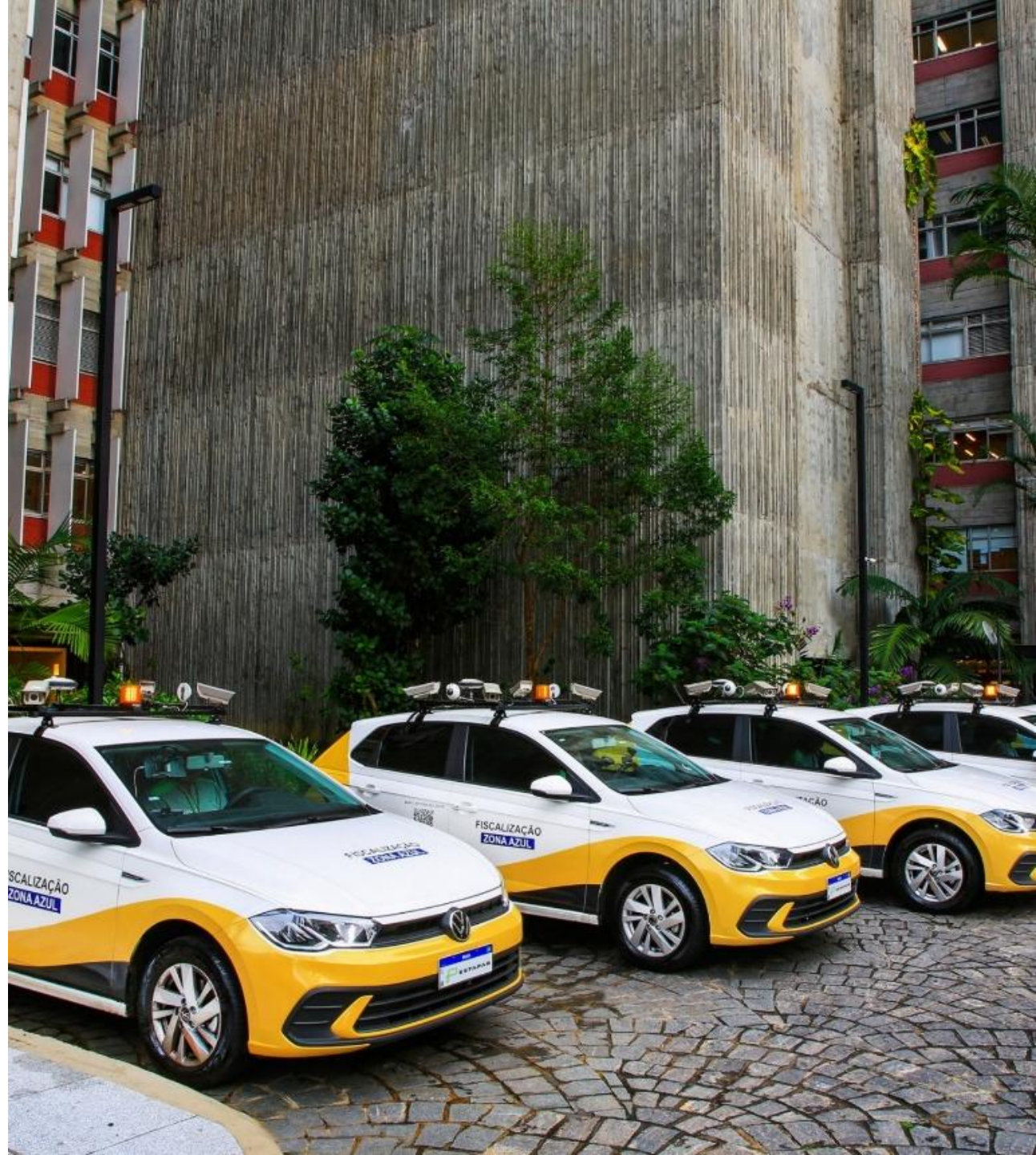
13,0%

On-Street representa do total

5 Estados

149k

Vagas On-Street



On-Street

Ciclo de valor para stakeholders através de um modelo digital e escalável

Município

Estapar oferece tecnologia e maior fonte de recursos para o município por meio de concessões.

Iniciativa Privada

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



Mobilidade Urbana

Aumento da rotatividade das vagas e tecnologia preparada para gestão de *smart cities*.

Desenvolvimento local

Promove o desenvolvimento do comércio e serviços locais urbanos.

Estudo de Caso: Zona Azul de São Paulo

Maior concessão de vagas do Brasil



+54 mil
vagas
administradas



+100
veículos de
apoio à
fiscalização



App
Exclusivo



15 anos
Concessão



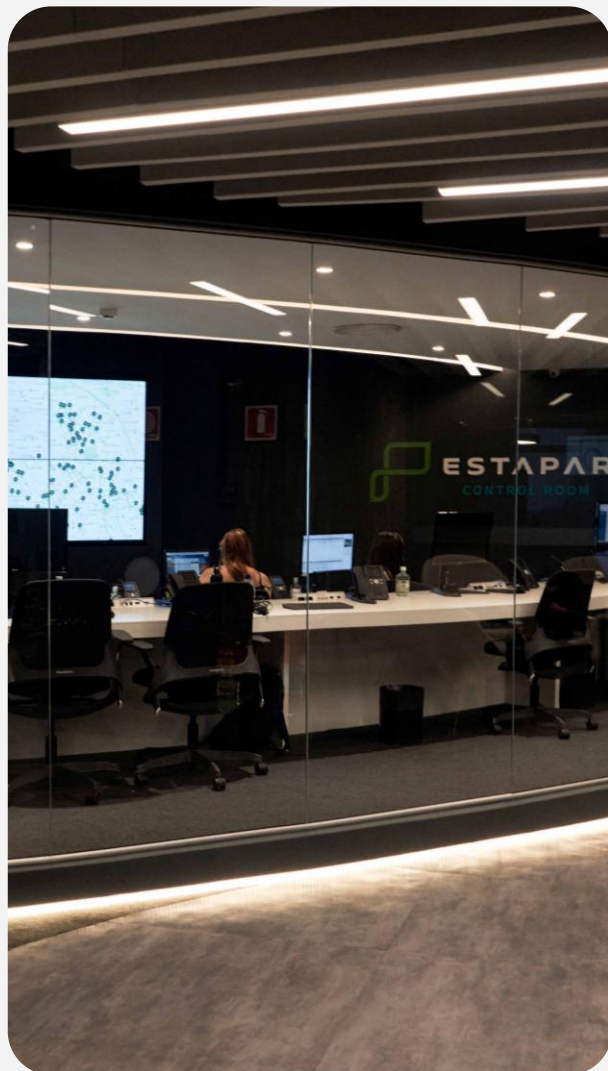
R\$ 595
Milhões
Outorga



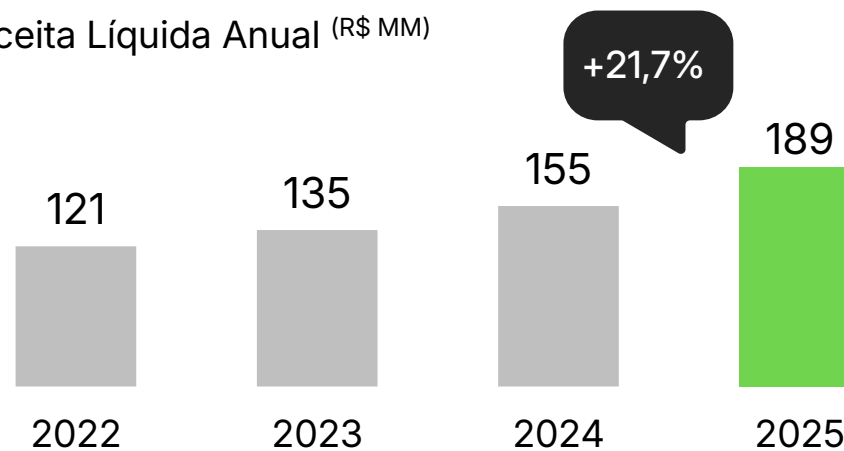
Central
de Controle

Resultados Zona Azul de São Paulo

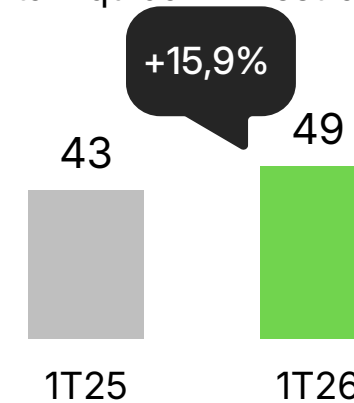
Evolução anual e trimestral da Receita Líquida e do Lucro Bruto Caixa



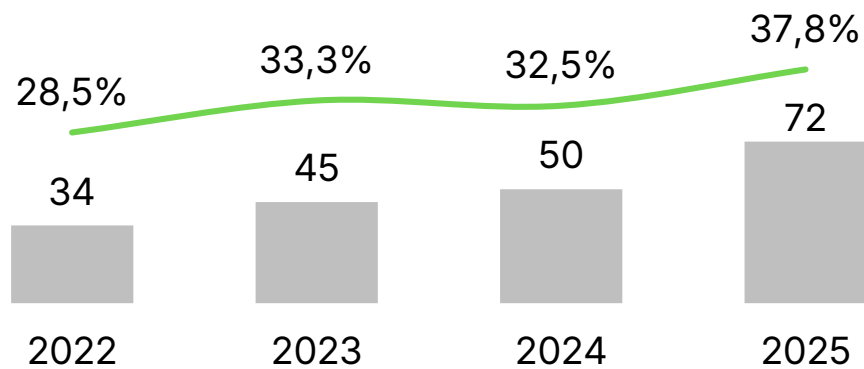
Receita Líquida Anual (R\$ MM)



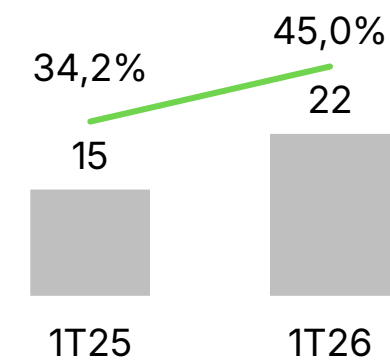
Receita Líquida Trimestral (R\$ MM)



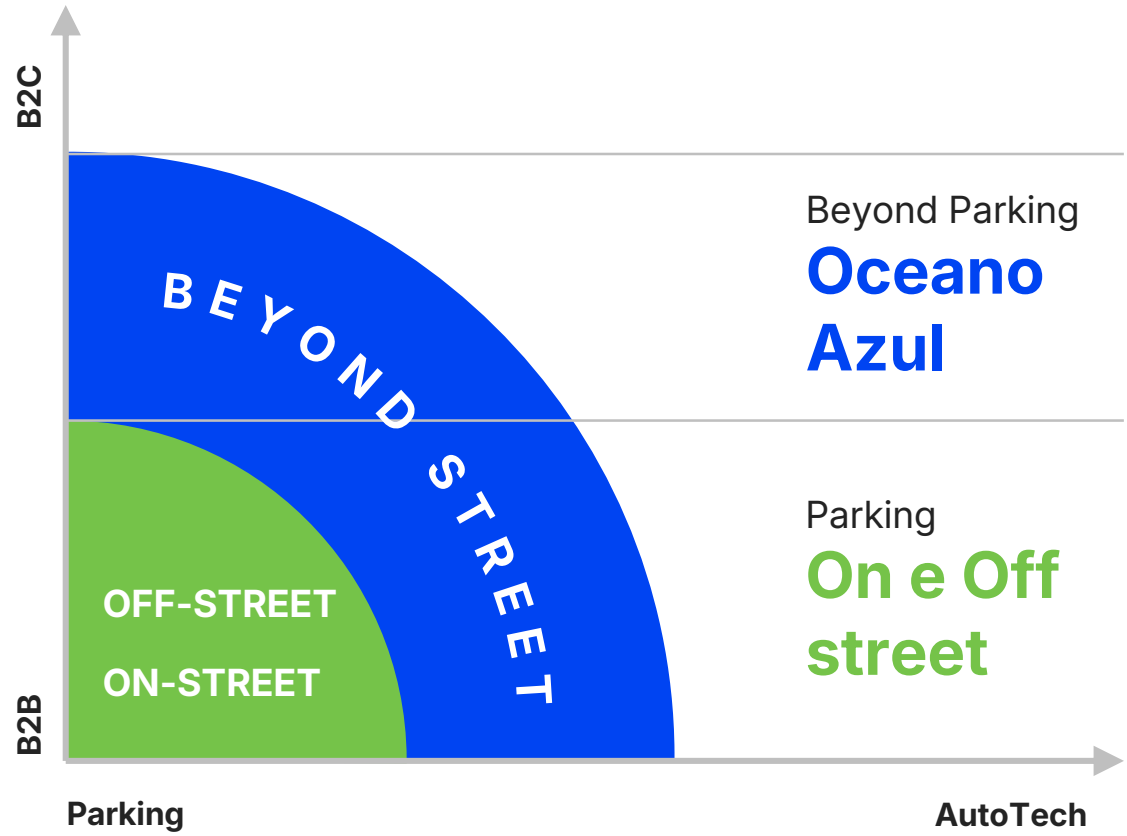
Lucro Bruto Caixa Anual e Margem Bruta (R\$ MM e %)



Lucro Bruto Caixa e Margem Bruta Trimestral (R\$ MM e %)



Beyond Parking



Zul+ Marketplace Autotech

Alavancagem da base de usuários para venda de serviços e produtos automotivos



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

Crédito com garantia de veículo

Vetores de crescimento da fusão Estapar e Zul+



Indicadores Zul+

Evolução anual e trimestral do volume de transações, base de usuários e representatividade na receita



Tudo para quem dirige em um só App

Google Play

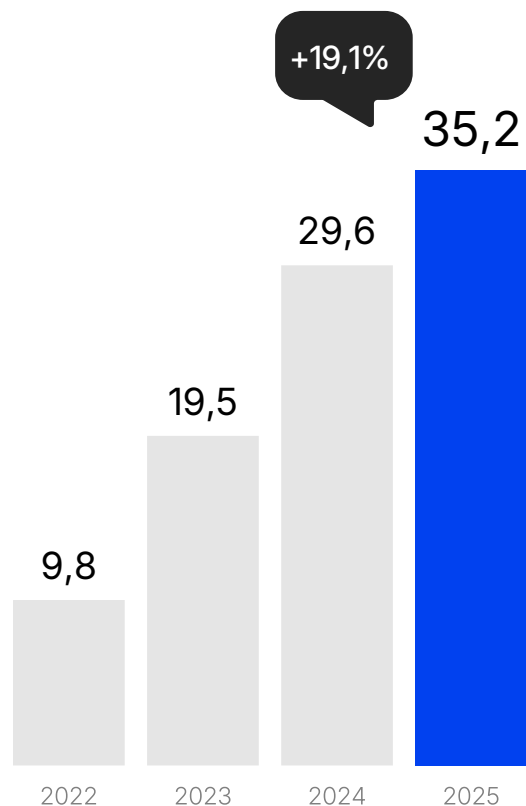
App Store

USUÁRIOS Data base Dez-25

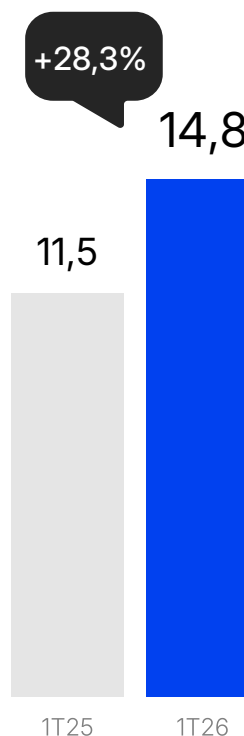


+9,3MM

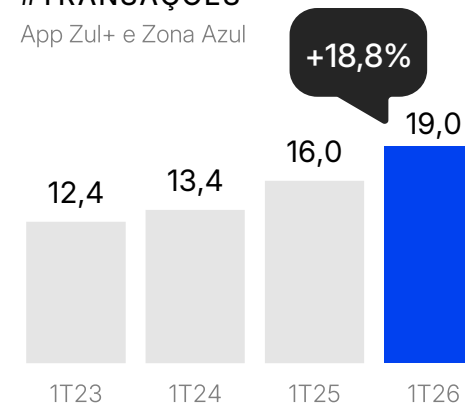
RECEITA LÍQUIDA ANUAL ZUL+(¹)
em R\$ milhões



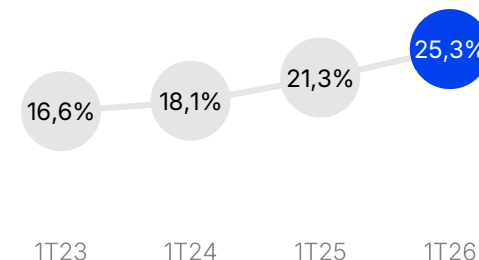
RECEITA LÍQUIDA TRIMESTRAL ZUL+(¹)
em R\$ milhões



#TRANSAÇÕES(²)
App Zul+ e Zona Azul



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



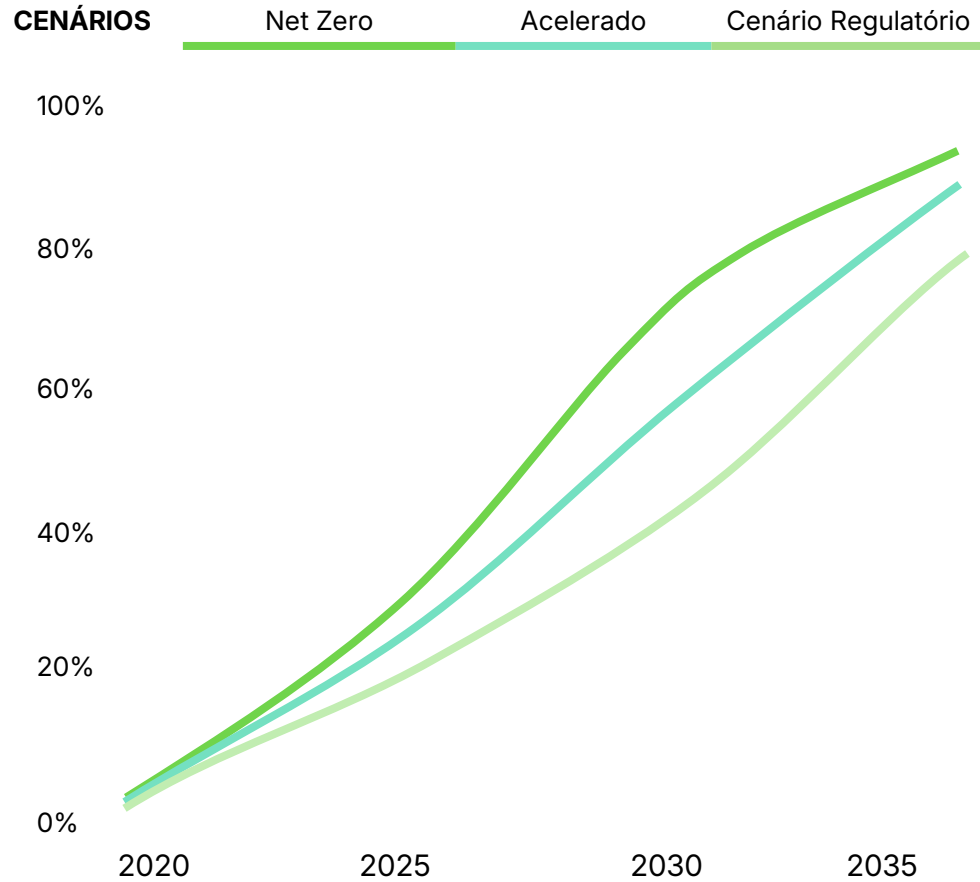
(1) Receita Líquida App Zul+.

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

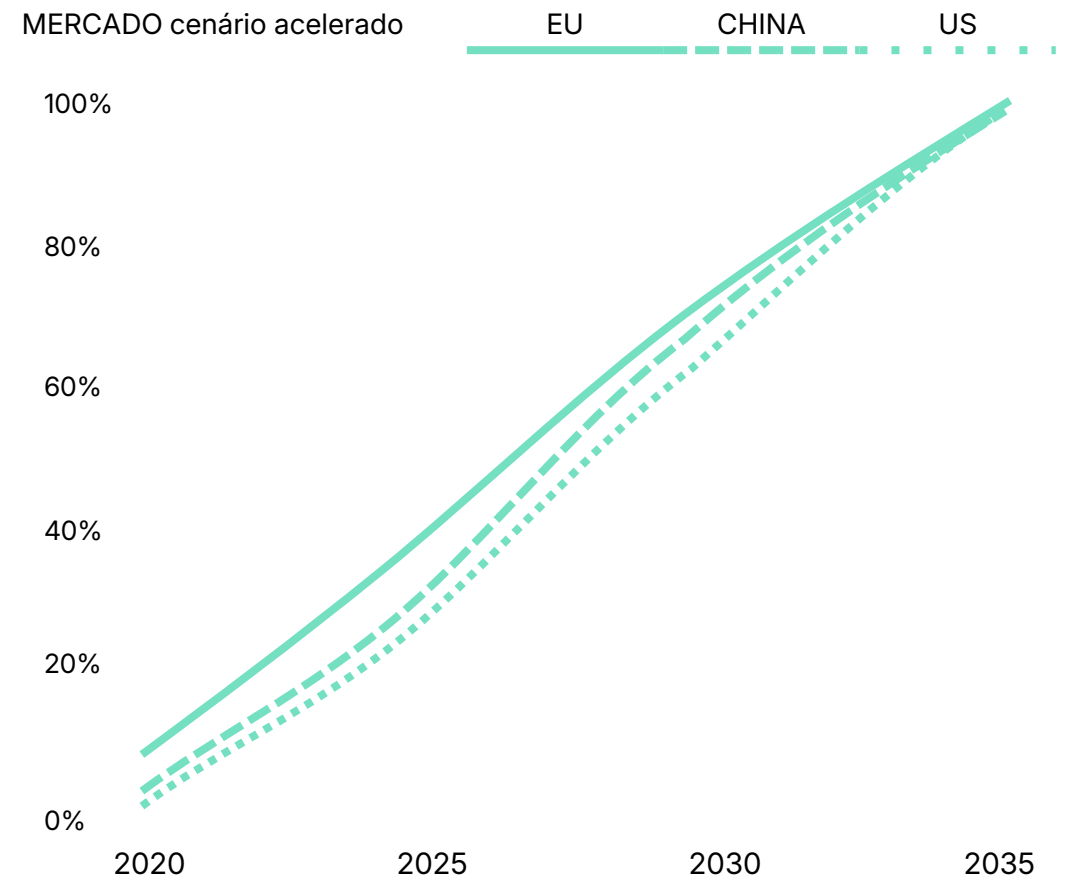
Eletrromobilidade

Projeções de mercado para veículos elétricos novos

Oportunidades de Expansão



Evolução do percentual de vendas de veículos elétricos novos



Indicadores Zletric

Evolução da cobertura nacional e avanço em receita

59%

INVESTIDA
ESTAPAR

Expansão
contínua
da cobertura
de Eletropostos

Google Play

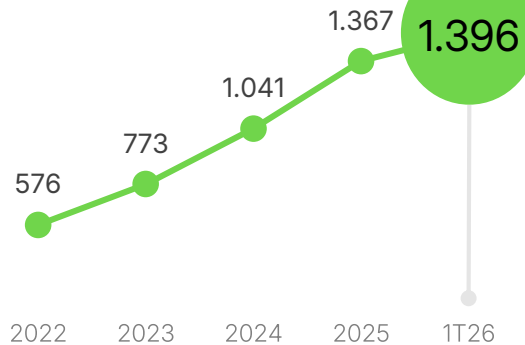
App Store

RECEITA LÍQUIDA LTM 1T26



R\$9,2MM ^{+17,5% vs. LTM 1T25}

EVOLUÇÃO Estações de Recarga



PARCEIROS ZLETRIC



STELLANTIS



movida

99

HDI
SEGUROS



ESTADOS

14

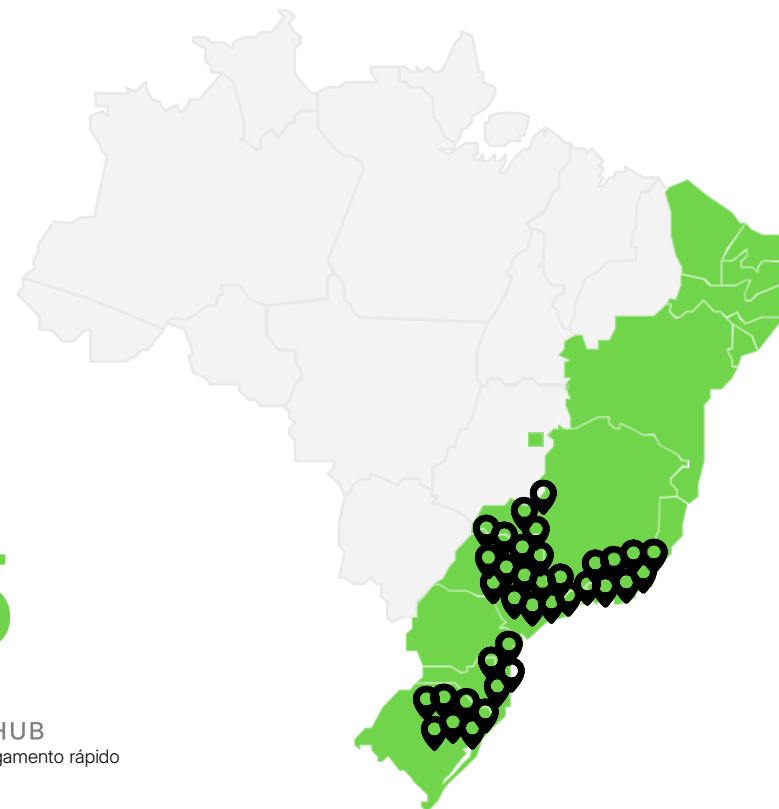
CIDADES

85

ZLETRIC HUB

Postos de carregamento rápido

41



ITAG B3

IGC-NM B3

IGC B3

ALPK
B3 LISTED NM

OBRIGADO!

Relações com Investidores

Emilio Sanches	CEO
Daniel Soraggi	CFO e DRI
Thomás Porto	Gerente de RI
Victor Caruzzo	Analista de RI

ri.estapar.com.br
ri@estapar.com.br

Redes Sociais

