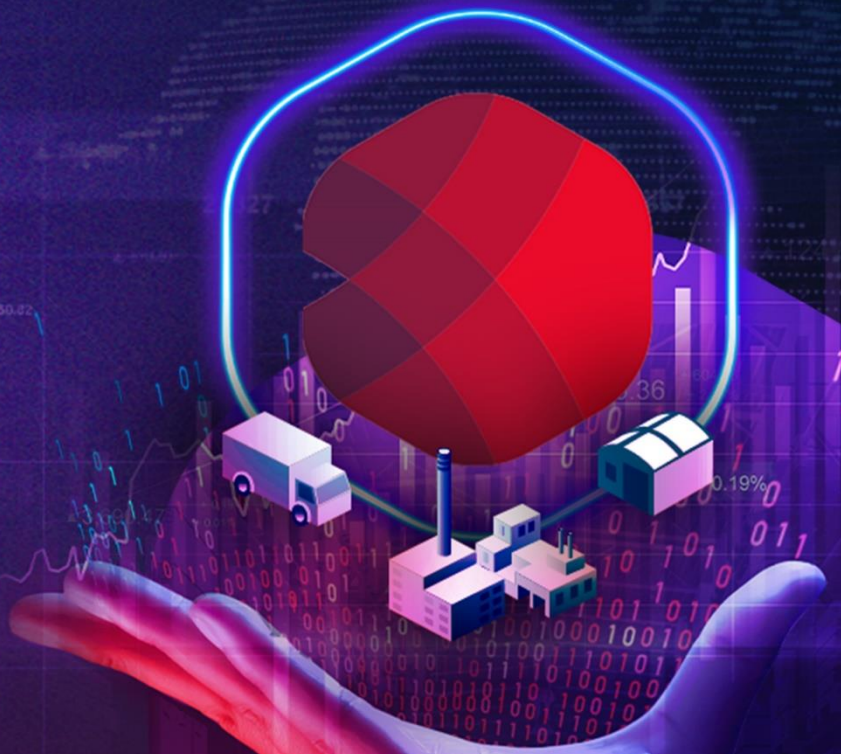
Neogrid

Relatório de Resultados 2T25



Relações com Investidores (RI)

Augusto Vilela (CFO/DRI)
Raphael Santos (Analista)

ri@neogrid.com

ri.neogrid.com

Junte-se à Comunidade de RI da Neogrid no Whatsapp

Videoconferência de Resultados 2T25

7 de agosto de 2025 (quinta-feira)

11:00 a.m. (BRT)

10:00 a.m. (EST)

Inscreva-se

Clique Aqui

ou

Prezados acionistas,

É um prazer me dirigir a vocês pela primeira vez como CEO da Neogrid. Eu e Augusto Vilela, nosso novo CFO, concluímos em junho a transição da liderança executiva com muito **otimismo e confiança no potencial transformador da Neogrid**. Junto ao time, estabelecemos uma **agenda pragmática e orientada para a geração recorrente de caixa, buscando combinar uma boa performance na receita com uma gestão eficiente de custos.**

Nesse mesmo movimento, anunciamos mudanças na alta liderança: **Helder Mendes assume como Diretor de Produto (CPO)**, **Diogo Ribeiro de Souza como Diretor de Tecnologia (CTO) e Marcello Napolitano como líder da nossa operação internacional**. Todos, assim como Augusto e eu, já integravam o time e carregam conhecimento profundo do nosso ecossistema e de suas áreas de atuação. Revisamos, também, a forma como estamos organizados e conferimos **mais autonomia para as nossas unidades de negócio**. Com isso, reforçamos um ambiente de abertura, colaboração e responsabilidade compartilhada.

Continuamos a observar uma postura de cautela por parte dos nossos clientes na contratação de produtos de tecnologia. Nesse contexto, nossa receita líquida atingiu R$68,6 milhões no 2T25, um crescimento de 1,2% em relação ao 2T24. Em função da despriorização da operação internacional nos últimos anos, temos a perspectiva de não renovação de contratos no exterior no valor de R$1,1 milhão em receita mensal durante o 4T25. Estamos trabalhando para compensar esse efeito e **ajustamos nossa atuação para retomar o foco comercial no exterior, alavancando produtos que estão prontos para internacionalização**.

Para direcionarmos a organização para um patamar de crescimento de receita mais robusto, tornamos as **unidades de negócio responsáveis por todo o ciclo do cliente**. **Também criamos uma célula dedicada a contratos-chave, assegurando atendimento diferenciado** com foco em retenção e expansão de receita. Em paralelo, estamos implementando um novo modelo de precificação para o produto de integração e estamos **ampliando o perfil do nosso cliente alvo para além do segmento CPG**, sempre que houver aplicação clara dos nossos produtos.

Nesse curto espaço de tempo, com apoio fundamental do nosso conselho de administração, tomamos decisões relevantes para, dentre outros, **revisar prioridades de negócio e investimentos, reduzir reportes matriciais e acelerar a tomada de decisão.**

Com o objetivo de atingir um patamar de geração de caixa recorrente, identificamos e atuamos rapidamente sobre **oportunidades de ganho de eficiência adicionais para o segundo semestre deste ano**, como redução do nosso custo de servir, revisão de despesas com eventos e fornecedores em geral, iniciativas para maior eficiência em gastos com tecnologia, dentre outros.

Queremos ser uma empresa "AI first", tanto para dentro quanto para fora. Um exemplo importante dessa estratégia está na nossa disciplina de qualidade de dados, tema fundamental para o nosso negócio. **Com IA estamos melhorando significativamente indicadores de qualidade dos dados** que entregamos para nossos clientes e, ao mesmo tempo, aumentando de forma relevante a eficiência dos nossos processos.

No segundo trimestre **já começamos a capturar os primeiros sinais desses esforços,** pois reduzimos as despesas operacionais em 14,2 % versus 2T24, para R$39,2 milhões, o que representa 56,9 % da receita líquida do trimestre frente a 58,9% no 2T24.

Ainda no contexto da agenda de eficiência e, tendo em vista o nível de maturidade da companhia, estamos **antecipando contratos de earn-out com empresas adquiridas,** uma vez que estamos preparados para absorver definitivamente suas operações, capturando **ganhos de sinergia e, ao mesmo tempo, gerando mais valor para os nossos clientes pela maior integração dos produtos.**

No acumulado do primeiro semestre, **geramos caixa operacional de R$5,0 milhões, frente a R$2,0 milhões no mesmo período de 2024**. Esses avanços demonstram a capacidade e potencial da companhia de transformar disciplina financeira em alavanca estratégica.

O formato do nosso Summit também foi revisado e, em 2025, será mais executivo. Esperamos, com isso, **otimizar o retorno sobre o investimento comercial.**

Seguimos empenhados em continuar gerando valor para nossos clientes, colaboradores e acionistas, buscando combinar crescimento sustentável e geração de caixa. **Acreditamos que temos tomado ações concretas para tornar a empresa mais ágil, eficiente e próxima dos nossos clientes, pavimentando o caminho para uma trajetória sustentável de crescimento e rentabilidade**.

Convido todos a participar do nosso **webcast de resultados, no dia 7 de agosto às 11h** (horário de Brasília), quando detalharemos o desempenho do trimestre e responderemos a perguntas.

Agradeço a confiança de cada acionista, cliente e colaborador nesta nova etapa da Neogrid. Contem com nossa dedicação inabalável à inovação, eficiência e geração consistente de valor.

Atenciosamente,



Nicolás Simone
CEO

Destaques Operacionais do 2T25

Alterações na Diretoria: anunciamos uma nova composição da alta liderança da Neogrid. Nicolás Simone (antes CPTO) assumiu como CEO e Augusto Vilela (antes head de RI e tesouraria) passou a CFO após concluir a transição em 30/06. Fortalecendo ainda mais nosso time, Diogo Ribeiro de Souza tornou-se Chief Technology Officer (CTO), Helder Mendes assumiu como Chief Product Officer (CPO) e Marcello Napolitano assumiu a liderança da nossa operação internacional.

Estamos na reta final para a realização do nosso **Neogrid Executive Summit** em agosto de 2025, onde ocorrerá a premiação do **Neogrid Awards 2025**, iniciativa que reconhece as melhore s práticas e projetos de nossos clientes em eficiência da cadeia de consumo. Mais detalhes em hub.neogrid.com/awards2025.

Realizamos nossa **AGO** (Assembleia Geral Ordinária) que aprovou as demonstrações financeiras do exercício 2024, acompanhadas do parecer, sem qualquer ressalva, emitido pelos auditores independentes. O resultado reforça nosso compromisso com transparência e governança.

Estamos atuando para **melhorar os processos e a experiência de suporte para os nossos clientes**, implementando uma abordagem omnichannel e aplicações de inteligência artificial para melhorar atendimento no Brasil e no exterior.

Recompra de Ações para Tesouraria: Durante o segundo trimestre de 2025, não houve recompra de ações. Assim, até 11 de julho de 2025, data de encerramento do programa, a Neogrid recomprou 321,7 mil ações ao valor total de R$8,6 milhões, ao preço médio de R$26,73 por ação. Esse montante representou a 79,2% do programa encerrado.



Casos de Clientes

Abaixo são apresentados **dois casos de clientes publicados durante o 2T25:**

Nosso cliente **Jacobs Douwe Egberts** ("JDE"), empresa global especializada em cafés e chás, tendo em seu portfólio marcas como L'OR, Pilão e Senseo cresceu **+45%** em vendas no ano contra ano, utilizando dados da **Neogrid** como base para tomada de decisões entre suas regionais no Brasil. Clique aqui e saiba mais.

Com as nossas soluções de ***Supply Chain***, o **Grupo Casas Bahia** automatizou sua cadeia de abastecimento e atingiu **+90%** de aderência e reposição entres Centro de Distribuição e lojas. Clique aqui e saiba mais.

Destaques dos Resultados 2T25

R$ mil e %	2T25	1T25	2T24	6M25	6M24	Variação % 2T25 x 1T25	Variação % 2T25 x 2T24	Variação % 6M25 x 6M24
Receita líquida	**68.634**	**69.324**	**67.814**	**137.958**	**135.794**	**(1,0)**	**1,2**	**1,6**
Receita líquida recorrente	67.271	67.828	66.113	135.098	132.893	(0,8)	1,8	1,7
Receita líquida de serviços	1.363	1.496	1.702	2.860	2.901	(8,9)	(19,9)	(1,4)
Receita líquida recorrente (%)	98,0%	97,8%	97,5%	97,9%	97,9%	0,2 p.p.	0,5 p.p.	(0,0) p.p.
Resultado líquido do exercício[1]	**(4.514)**	**(756)**	**(4.993)**	**(5.270)**	**(8.403)**	**497,1**	**(9,6)**	**(37,3)**
Margem líquida (%)	(6,6)%	(1,1)%	(7,4)%	(3,8)%	(6,2)%	(5,5) p.p.	0,8 p.p.	2,4 p.p.
Resultado ajustado[2]	**3.546**	**3.824**	**1.162**	**7.370**	**7.930**	**(7,3)**	**205,2**	**(7,1)**
Margem líquida ajustada (%)	5,2%	5,5%	1,7%	5,3%	5,8%	(0,3) p.p.	3,5 p.p.	(0,5) p.p.
EBITDA	**(190)**	**2.877**	**(758)**	**2.687**	**1.916**	**NM**	**(74,9)**	**40,2**
Margem EBITDA (%)	(0,3)%	4,2%	(1,1)%	1,9%	1,4%	(4,5) p.p.	0,8 p.p.	0,5 p.p.
EBITDA ajustado[3]	**538**	**(665)**	**(866)**	**(127)**	**2.581**	**NM**	**NM**	**NM**
Margem EBITDA ajustado (%)	0,8%	(1,0)%	(1,3)%	(0,1)%	1,9%	1,8 p.p.	2,1 p.p.	(2,0) p.p.
Fluxo de Caixa Livre	**(2.940)**	**2.779**	**(1.480)**	**(161)**	**(8.418)**	**NM**	**98,6**	**(98,1)**

[1]Resultado atribuído aos acionistas da empresa controladora;

[2]Resultado ajustado por depreciação, amortização, AVP, outorgas de ações e efeitos extraordinários;

[3]EBITDA ajustado por efeitos extraordinários na ordem de R$ 1 milhão no 2T25 com despesas de reestruturação.

NM: not meaningful

"No 2T25, mantivemos um cenário de estabilidade na receita, que avançou 1,2% em relação ao 2T24, refletindo a prudência na contratação de produtos de tecnologia ainda presente no nosso mercado de atuação. Por outro lado, já estamos observando resultados concretos de nossa agenda de eficiência: as despesas operacionais recuaram 14,2%, e registramos EBITDA ajustado positivo de R$ 538 mil, revertendo resultados negativos em 1T25 e 2T24, mesmo considerando do impacto negativo da reoneração da folha de pagamentos iniciada em janeiro deste ano.

Seguimos atuando em busca de fortalecer nosso equilíbrio operacional, focados em combinar crescimento sustentável da receita líquida com um balanceamento adequado de despesas. O objetivo é sustentar a expansão das nossas margens e converter os ganhos de produtividade em geração de caixa contínua, preservando nossa capacidade de investir nas iniciativas de crescimento que ofereçam o maior retorno para nossos clientes e acionistas."



Augusto Vilela
CFO & DRI

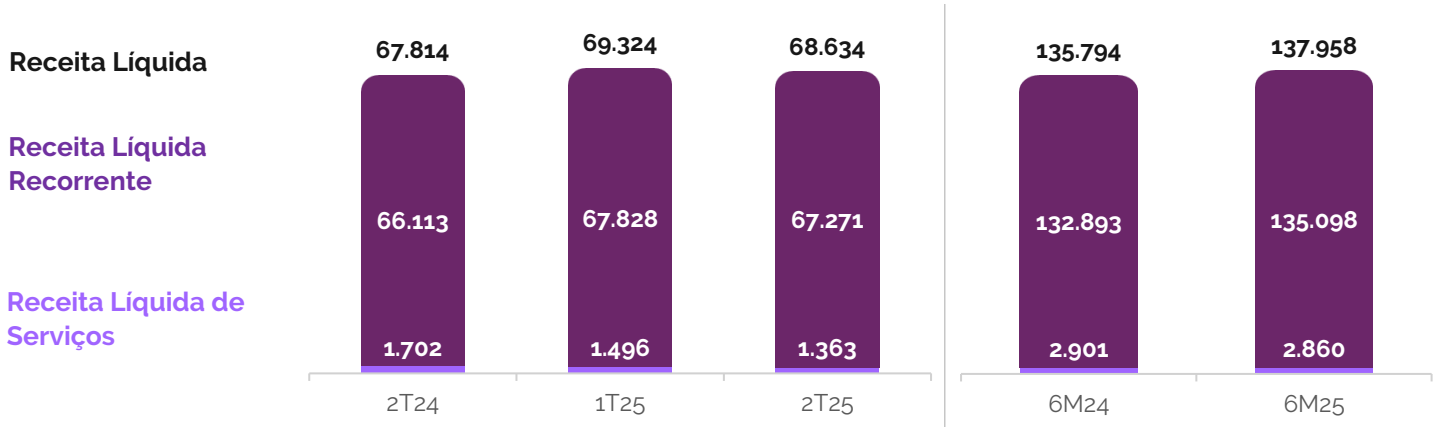
Indicadores Financeiros

Receita



R$ mil e %	2T25	1T25	2T24	6M25	6M24	Variação % 2T25 x 1T25	Variação % 2T25 x 2T24	Variação % 6M25 x 6M24
Receita líquida	**68.634**	**69.324**	**67.814**	**137.958**	**135.794**	**(1,0)**	**1,2**	**1,6**
Receita líquida recorrente	67.271	67.828	66.113	135.098	132.893	(0,8)	1,8	1,7
Receita líquida de serviços	1.363	1.496	1.702	2.860	2.901	(8,9)	(19,9)	(1,4)
Receita líquida recorrente (%)	98,0%	97,8%	97,5%	97,9%	97,9%	0,2 p.p.	0,5 p.p.	(0,0) p.p.

R$ mil



Variação YoY (%)	2T24	1T25	2T25	6M24	6M25
Receita líquida	3,2	2,0	**1,2**	0,2	**1,6**
Receita líquida Recorrente	3,0	1,6	**1,8**	0,5	**1,7**
Receita líquida de Serviços	14,3	24,8	**(19,9)**	(13,7)	**(1,4)**

A Receita Líquida totalizou R$68,6 milhões no 2T25 (+1,2% vs. 2T24). Já na visão acumulada a receita líquida registrou R$138,0 milhões no 6M25 (+1,6% vs. 6M24).

A Receita Líquida Recorrente teve um acréscimo de 1,8% vs. 2T25 e, na comparação semestral, houve crescimento de 1,7% em relação a 6M24. Todavia, a Receita Líquida de Serviços sofreu retração em relação a 2024, tanto na comparação com 2T24 quanto com 6M24.

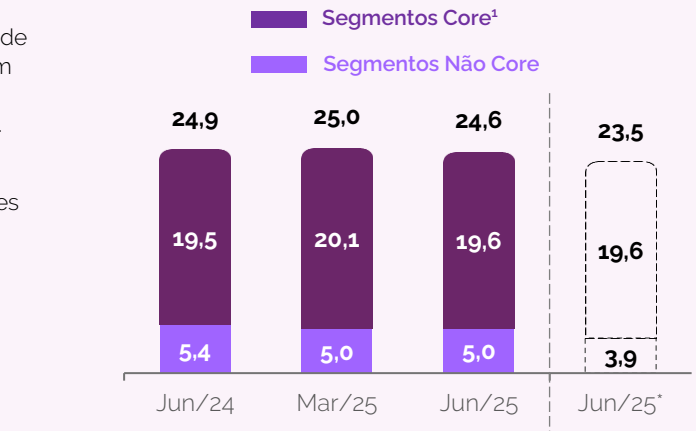
Receita Recorrente Mensal (MRR)

A Neogrid encerrou o 2º trimestre de 2025 com MRR de **R$24,6** milhões. A receita recorrente nos contratos em segmentos Core (CPG e Eletro no Brasil) apresentou expansão média de **0,7%** em relação a junho de 2024.

A performance do 2T25 em relação ao 2T24 reflete, principalmente, o crescimento das receitas recorrentes dos negócios de Integração e Supply Chain.

Cabe destacar que, pela metodologia utilizada na Neogrid, o MRR é apurado em moeda constante.

É importante considerar a perspectiva de não renovação de contratos no mercado internacional no valor de aproximadamente R$1,1M no 4T25, devido à despriorização da operação no exterior nos últimos anos. Estamos ajustando nossa operação para retomar o foco em crescimento internacional, considerando que temos produtos prontos para outros mercados.



YoY (%)			
MRR Total	2,6	(0,6)	(0,9)
Core¹	6,3	2,3	0,7
Não Core	(8,8)	(10,8)	(6,7)

¹Segmentos Core: mercados de CPG e Eletro no Brasil.

*Efeito simulado do MRR em jun/25 com a perspectiva de não renovação de contratos no mercado internacional, devido a sua despriorização. Esse efeito é esperado para ocorrer no 4T25.



Receita líquida: distribuição por Unidade de Negócio

Apresentamos a seguir a contribuição de cada unidade de negócio para a composição da receita líquida e **destaques operacionais recentes:**

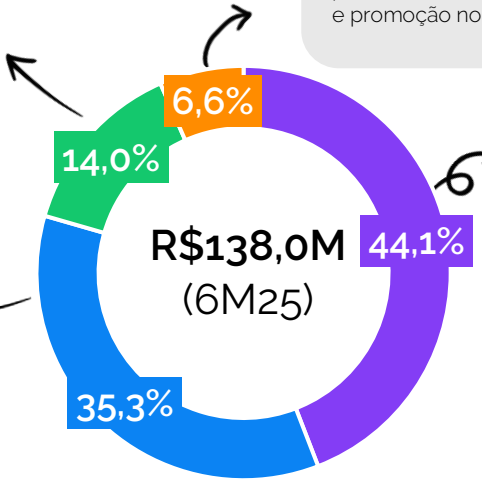
Supply Chain

Neste trimestre, expandimos a aplicação da NIA para atuar com agentes com o objetivo de apoiar a eficiência de nossos usuários e conferir maior agilidade na reposição de itens de alta rotatividade.



Execução do Varejo

Avanços significativos na integração das nossas soluções e ampliação das sinergias com o portfólio Neogrid, especialmente com a Predify, reforçando nosso posicionamento como uma plataforma única para soluções de preço e promoção no varejo.



Integração

Enquanto tornamos o EDI cada vez mais inteligente e capaz de gerar eficiência para nossos clientes, implantamos um novo modelo de precificação que impulsiona o volume de transmissão de dados e amplia nossa capacidade de entregar inteligência, elevando a percepção de valor pelo cliente.

EDI

Inteligência Comercial

Crescimento relevante em nossa malha de dados disponibilizada para as indústrias.

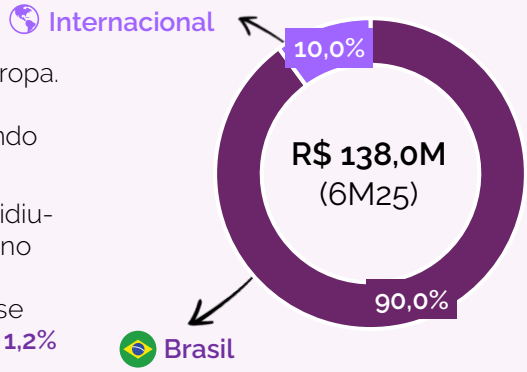
NIA · Neo Market · Neo Retail · Neo Distribution



Receita líquida: distribuição geográfica

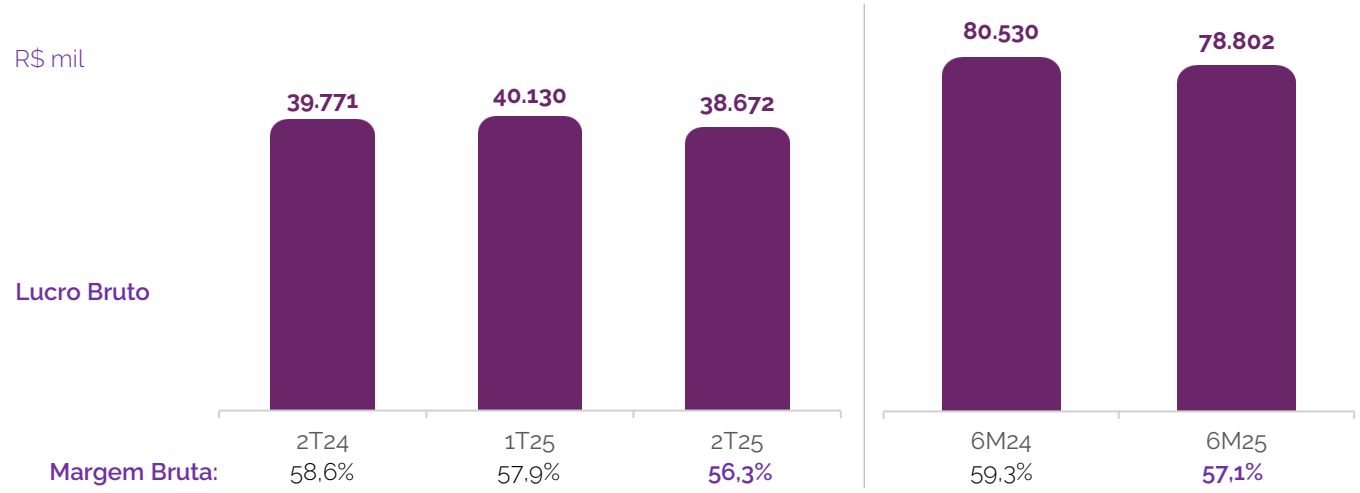
A Neogrid possui subsidiárias nos Estados Unidos e na Europa. Com isso, houve contribuição internacional de **10,0%** na composição da receita líquida da Companhia, representando um **crescimento de 0,5 p.p.** em relação à 6M24.

Após elaboração do novo plano estratégico em 2023, decidiu-se focar nas operações no Brasil. Mesmo nesse contexto, no 6M25 houve um crescimento de **2,9%** das receitas internacionais em moeda original em relação ao 6M24. Esse efeito foi potencializado pela variação cambial positiva de **1,2%** entre trimestres e de **27,6%** na visão semestral.



Lucro Bruto

R$ mil e %	2T25	1T25	2T24	6M25	6M24	Variação % 2T25 x 1T25	Variação % 2T25 x 2T24	Variação % 6M25 x 6M24
(+) Receita líquida	68.634	69.324	67.814	137.958	135.794	(1,0)	1,2	1,6
(-) Custo dos serviços prestados	(29.962)	(29.194)	(28.043)	(59.156)	(55.264)	2,6	6,8	7,0
(=) Lucro bruto	**38.672**	**40.130**	**39.771**	**78.802**	**80.530**	**(3,6)**	**(2,8)**	**(2,1)**



No 2T25 foi apurado lucro bruto de R$38,7 milhões (-2,8% vs. 2T24) e na visão 6M25 o Lucro Bruto foi de R$78,8 milhões (-2,1% vs. 6M24). Nas margens brutas, contabilizou-se redução no 2T25 para 56,3% (-2,3p.p. vs 2T24) e na visão acumulada houve retração para 57,1% (-2,2 p.p. vs. 6M24).

A dinâmica de rentabilidade bruta do 2T25 em comparação ao 2T24 é resultante do aumento nos custos com pessoas, principalmente devido aos maiores encargos trabalhistas em função da reoneração da folha de pagamentos. Observou-se, também um aumento no repasse a terceiros, derivado da decisão de buscar parceiros de mercado para acomodar produtos não priorizados no plano estratégico, transformando custos fixos em variáveis.

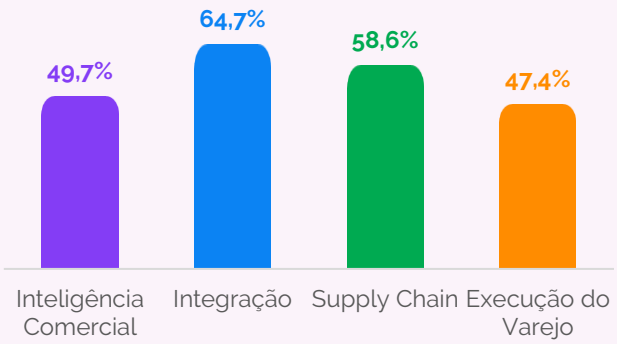
O aumento de 2,6% no custo dos serviços prestados no 2T25 em comparação com o 1T25 está relacionado, principalmente, a maiores despesas com o time de Customer Success, que teve seu papel reforçado em linha com nossa estratégia de estarmos cada vez mais próximos dos clientes.

Margem Bruta por Unidade de Negócio – 6M25

As receitas da Neogrid são compostas por negócios em diferentes níveis de maturidade e dinâmicas de custos variáveis.

A unidade de Integração, além de responder por **35,3%** da receita, possui a principal margem bruta da operação, que chegou a **64,7%** no 6M25.

Por outro lado, a unidade de Execução do Varejo apresenta o menor índice de margem bruta, refletindo seu estágio de maturação e mercado ainda em desenvolvimento.



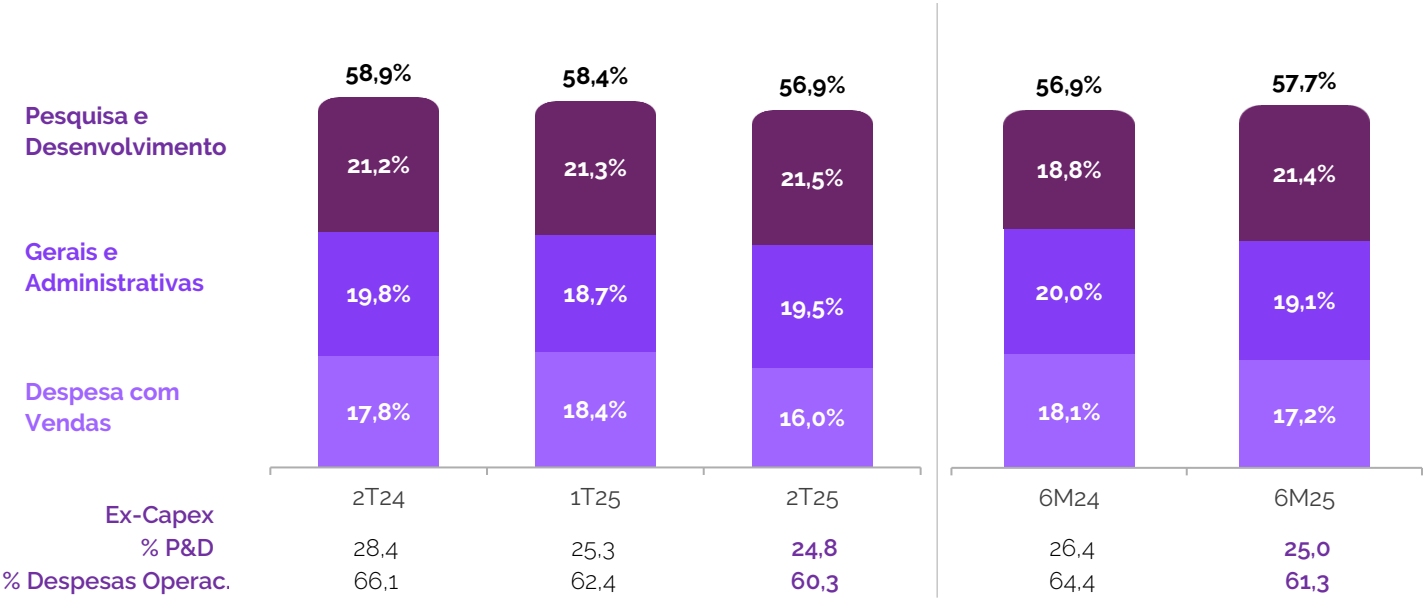
Resultado Operacional

R$ mil e %	2T25	1T25	2T24	6M25	6M24	Variação % 2T25 x 1T25	Variação % 2T25 x 2T24	Variação % 6M25 x 6M24
Receitas/(despesas) operacionais	**(39.269)**	**(37.808)**	**(40.541)**	**(77.078)**	**(79.332)**	**3,9**	**(3,1)**	**(2,8)**
Despesas com vendas	(10.958)	(12.771)	(12.102)	(23.730)	(24.618)	(14,2)	(9,4)	(3,6)
Despesas gerais e administrativas[1]	(13.366)	(12.952)	(13.436)	(26.319)	(27.094)	3,2	(0,5)	(2,9)
Pesquisa e Desenvolvimento	(14.744)	(14.743)	(14.381)	(29.486)	(25.545)	0,0	2,5	15,4
Opções outorgadas reconhecidas	269	71	150	340	(543)	278,9	79,3	NM
Outras receitas/(despesas) líquidas	(470)	2.587	(772)	2.117	(1.532)	NM	(39,1)	NM
Depreciação	(2.647)	(2.315)	(1.364)	(4.962)	(2.705)	14,3	94,1	83,4
Amortização de mais-valia	(4.857)	(4.857)	(4.857)	(9.714)	(9.714)	0,0	0,0	0,0
EBIT	**(8.101)**	**(4.850)**	**(6.990)**	**(12.951)**	**(11.221)**	**67,0**	**15,9**	**15,4**
EBITDA	**(190)**	**2.877**	**(758)**	**2.687**	**1.916**	**NM**	**(74,9)**	**40,2**
Margem EBITDA (%)	(0,3)%	4,2%	(1,1)%	1,9%	1,4%	(4,5) p.p.	0,8 p.p.	0,5 p.p.
(+) Eventos Extraordinários	997	(3.471)	42	(2.474)	122	NM	2248,9	NM
(+/-) Opções outorgadas reconhecidas	(269)	(71)	(150)	(340)	543	278,9	79,3	NM
(=) EBITDA Ajustado	**538**	**(665)**	**(866)**	**(127)**	**2.581**	**NM**	**NM**	**NM**
Margem EBITDA Ajustado	0,8%	(1,0)%	(1,3)%	(0,1)%	1,9%	1,8 p.p.	2,1 p.p.	(2,0) p.p.

[1]Os valores referentes a provisão para crédito de liquidação duvidosa foram reclassificados de despesas gerais e administrativas para outras/receitas (despesas) líquidas.

Comparativo das Despesas Operacionais em relação à Receita Líquida

Porcentagem (%)



Ex-Capex	2T24	1T25	2T25	6M24	6M25
% P&D	28,4	25,3	**24,8**	26,4	**25,0**
% Despesas Operac.	66,1	62,4	**60,3**	64,4	**61,3**

Despesas com Pesquisa e Desenvolvimento (P&D)

As despesas de P&D totalizaram R$14,7 milhões no 2T25 (+2,5% vs. 2T24; 0,0% vs. 1T25), representando 21,5% da receita líquida (+0,3 p.p. vs. 2T24; +0,2 p.p. vs. 1T25). No acumulado, foram R$29,5 milhões (+15,4% vs. 6M24), correspondendo a 21,4% das receitas consolidadas (+2,6 p.p. vs. 6M24). O principal efeito crescimento na comparação com o 2T24 decorre da menor parcela de gastos capitalizados para o ativo intangível durante o 2T25.



Foram capitalizadas para o ativo intangível despesas totalizando R$2,3 milhões no 2T25 e R$5,1 milhões no 6M25. Sem tal capitalização, o bloco de P&D representaria 24,8% e 25,0%, respectivamente, da receita líquida no 2T25 e 6M25 (-3,6 p.p. vs. 2T24; -1,3 p.p. vs. 6M24). Essa redução ocorreu principalmente pelos menores gastos com fornecedores e assessorias externas para o desenvolvimento de software, apesar das despesas adicionais referentes à reoneração da folha de pagamentos.

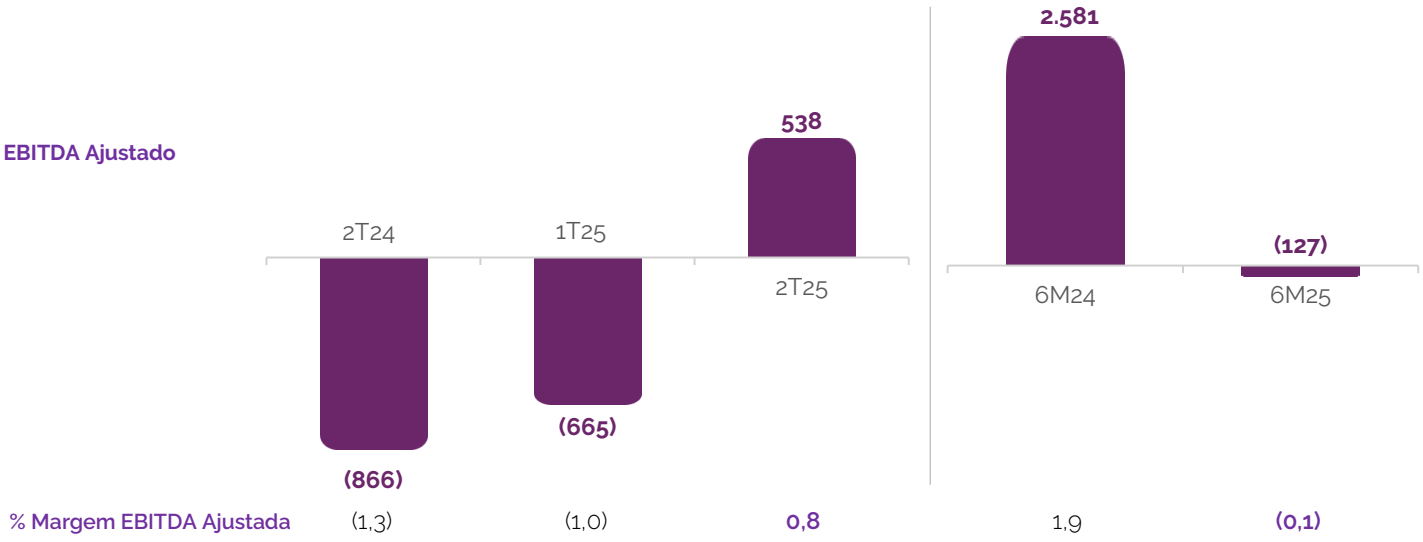
Despesas Gerais e Administrativas (G&A)

As despesas de G&A somaram R$13,4 milhões no 2T25 (-0,5% vs. 2T24; +3,2% vs. 1T25), representando 19,5% da receita líquida do período (-0,3 p.p. vs. 2T24; +0,8 p.p. vs. 1T25). Na visão acumulada atingiu R$26,3 milhões (-2,9% vs. 6M24) equivalente a 19,1% das receitas acumuladas (-0,9 p.p. vs. 6M24). A melhora do percentual de despesas em relação à receita no 2T24 decorre, sobretudo, da redução de gastos com aluguéis de software e menores despesas com pessoal, relacionado à redução contínua no número de colaboradores dedicados a atividades de back office. Esses fatores foram compensados, parcialmente, pelas despesas geradas com a reoneração da folha de pagamentos. O pequeno incremento do G&A no 2T25 em relação ao 1T25 ocorreu, principalmente, devido a maiores despesas de pessoal com lideranças alocadas no G&A.

Despesas com Vendas

As despesas com vendas da Companhia totalizaram R$11,0 milhões no 2T25 (-9,4% vs. 2T24; -14,2% vs. 1T25), o que representa 16,0% da receita líquida (-1,9 p.p. vs. 2T24; -2,5 p.p. vs. 1T25). Na visão semestral, contabilizou-se despesas na ordem de R$23,7 milhões (-3,6% vs. 6M24), representando 17,2% das receitas acumuladas (-0,9 p.p. vs. 6M24). A menor despesa no 2T25 em relação tanto a 2T24 quanto a 1T25 está relacionada à revisão do Neogrid Summit e ao consequente estorno de valores provisionados no 1º semestre de 2025.

EBITDA e Margem ajustados
R$ mil



No 2T25, a Neogrid registrou um EBITDA Ajustado positivo de R$0,5 milhão, com margem ajustada de 0,8% (+2,1 p.p. vs. 2T24; +1,8 p.p. vs. 1T25). Na visão acumulada, registrou contribuição negativa do EBITDA Ajustado de R$0,1 milhão e margem ajustada em menos 0,1% (-2,0 p.p. vs. 6M24).

Os efeitos extraordinários ajustados no EBITDA se referem principalmente a despesas com reestruturação, notadamente rescisões trabalhistas, durante o mês de junho. Esse movimento está relacionado às iniciativas da Neogrid de busca por maior eficiência operacional.

Resultado Financeiro e Caixa

Resultado Financeiro

						Variação %		
R$ mil	**2T25**	1T25	2T24	**6M25**	6M24	**2T25 x 1T25**	**2T25 x 2T24**	**6M25 x 6M24**
Receitas financeiras	3.770	3.419	3.906	7.189	8.621	10,3	(3,5)	(16,6)
Despesas financeiras	(1.003)	(893)	(1.258)	(1.896)	(2.924)	12,3	(20,3)	(35,2)
Variação cambial líquida	768	1.079	(1.350)	1.847	(1.758)	(28,8)	NM	NM
AVP das adquiridas	(537)	(508)	(922)	(1.045)	(1.927)	5,7	(41,8)	(45,8)
Resultado Financeiro	**2.998**	**3.097**	**376**	**6.095**	**2.012**	**(3,2)**	**697,3**	**202,9**

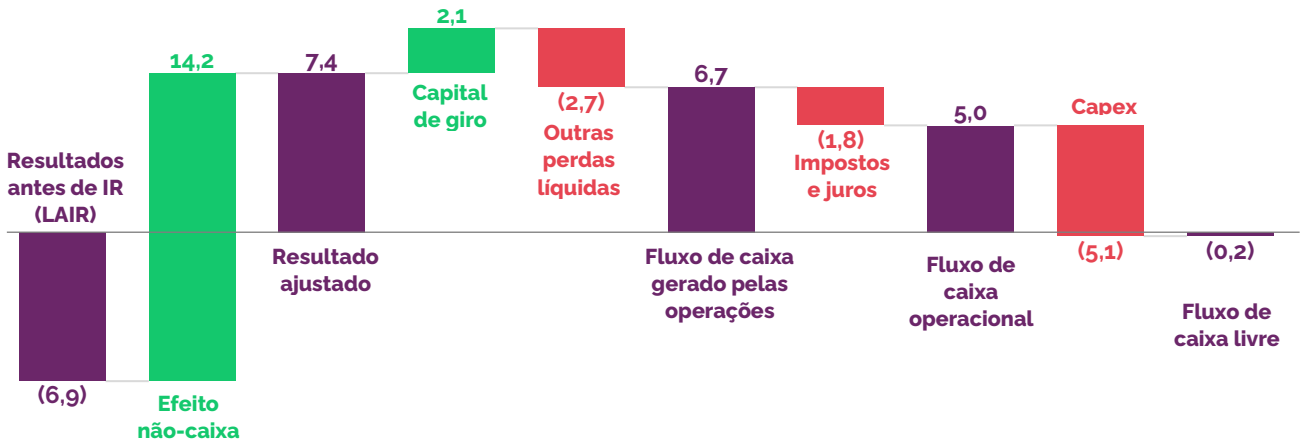
O resultado financeiro gerado no 2T25 foi de R$3,0 milhões (+697,3% vs. 2T24), já na visão acumulada, contabilizou-se R$6,1 milhões (+202,9% vs. 6M24). O resultado foi impactado por um efeito não caixa de variação cambial sobre mútuo realizado entre companhias do grupo. Se desconsiderado esse efeito, o resultado financeiro seria de R$ 2,2 milhões no 2T25 e R$1,6 milhão no 2T24, um crescimento de 39,3%. A melhor performance é fruto da elevação da taxa Selic no período, que mais do que compensou a redução das disponibilidades.

Fluxo de Caixa

R$ mil e %	2T25	1T25	2T24	6M25	6M24	Variação % 2T25 x 1T25	Variação % 2T25 x 2T24	Variação % 6M25 x 6M24
Resultados antes de impostos (LAIR)	**(5.103)**	**(1.753)**	**(6.614)**	**(6.856)**	**(9.209)**	**191,1**	**(22,8)**	**(25,6)**
(+/-) Depreciação e amortização	7.911	7.727	6.232	15.638	13.137	2,4	26,9	19,0
(+/-) AVP das adquiridas	537	508	922	1.045	1.927	5,7	(41,8)	(45,8)
(+/-) Opções outorgadas reconhecidas	(269)	(71)	(150)	(340)	543	278,9	79,3	NM
(+/-) Outros ganhos/(perdas) líquidos	470	(2.587)	772	(2.117)	1.532	NM	(39,1)	NM
(=) Resultado ajustado	**3.546**	**3.824**	**1.162**	**7.370**	**7.930**	**(7,3)**	**205,2**	**(7,1)**
(+/-) Variações no capital de giro	(2.163)	4.238	5.083	2.075	554	NM	NM	274,5
(+/-) Outros ganhos/(perdas) líquidos	(1.735)	(988)	(1.028)	(2.723)	(3.429)	75,6	68,8	(20,6)
(=) Fluxo de caixa gerado pelas operações	**(352)**	**7.074**	**5.217**	**6.722**	**5.055**	**NM**	**NM**	**33,0**
(+/-) IR e contribuição social pagos	201	(1.076)	(1.083)	(875)	(2.041)	NM	NM	(57,1)
(+/-) Pagamento de juros líquido e contigências	(442)	(443)	(593)	(885)	(1.035)	(0,2)	(25,5)	(14,5)
(=) Fluxo de caixa operacional	**(593)**	**5.555**	**3.541**	**4.962**	**1.979**	**NM**	**NM**	**150,7**
(+/-) Capex	(2.347)	(2.776)	(5.021)	(5.123)	(10.397)	(15,5)	(53,3)	(50,7)
(=) Fluxo de Caixa Livre	**(2.940)**	**2.779**	**(1.480)**	**(161)**	**(8.418)**	**NM**	**98,6**	**(98,1)**

Fluxo de Caixa Livre **6M25**

R$ mm

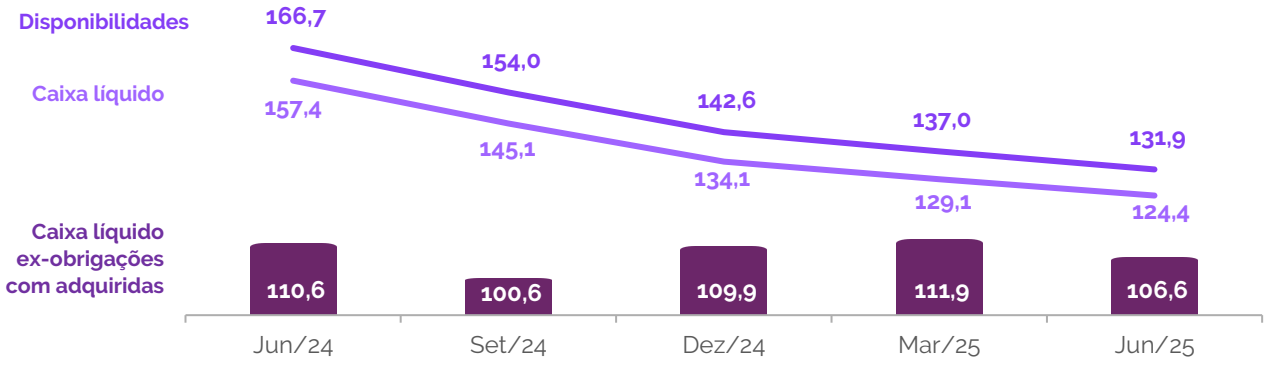


No 2T25, a Companhia apresentou resultado ajustado por efeitos não caixa de R$3,5 milhões (+205,2% vs. 2T24) e R$7,4 milhões no 6M25 (-7,1% vs. 6M24). O resultado foi afetado pela menor capitalização de despesas para o ativo intangível, que resultou, também, na redução significativa do Capex no período.

O Fluxo de Caixa Livre no 2T25 foi negativo em R$2,9 milhões, principalmente devido a efeitos de variação de capital de giro, principalmente relacionado a contas a receber que teve resultado negativo de R$0,4 milhão frente a um ganho de R$3,3 milhões em relação a 2T24.

Endividamento e Disponibilidades

R$ mil	Jun/25	Mar/25	Dez/24	Set/24	Jun/24	Variação % Jun/25 x Mar/25	Variação % Jun/25 x Jun/24
(=) Disponibilidades	**131.862**	**137.029**	**142.568**	**153.979**	**166.749**	**(3,8)**	**(20,9)**
(-) Empréstimos e Financiamentos - Curto Prazo	(2.059)	(2.051)	(2.042)	(2.035)	(2.026)	0,4	1,6
(-) Empréstimos e Financiamentos - Longo Prazo	(5.444)	(5.920)	(6.398)	(6.878)	(7.353)	(8,0)	(26,0)
(=) Caixa (dívida) Líquido	**124.359**	**129.058**	**134.128**	**145.066**	**157.370**	**(3,6)**	**(21,0)**
(-) Obrigações por aquisições de investimentos - CP	(15.814)	(10.774)	(9.154)	(29.620)	(35.291)	46,8	(55,2)
(-) Obrigações por aquisições de investimentos -LP	(1.929)	(6.425)	(15.115)	(14.854)	(11.484)	(70,0)	(83,2)
(=) Caixa Líquido ex-obrigações com adquiridas	**106.616**	**111.859**	**109.859**	**100.592**	**110.595**	**(4,7)**	**(3,6)**



O caixa líquido de empréstimos, financiamentos e obrigações com adquiridas finalizou o trimestre com saldo de R$106,6 milhões (-3,6% vs 2T24). A redução das disponibilidades e caixa líquido em relação a março de 2025 está relacionada principalmente ao efeito do consumo de fluxo de caixa livre, impactado pelo investimento em capital intangível no valor de R$2,3 milhões e consumo de capital de giro de R$2,2 milhões. Além disso, destaca-se o efeito negativo de R$1,5 milhão da variação cambial sobre nossa posição de caixa e equivalentes.



Sobre a Neogrid

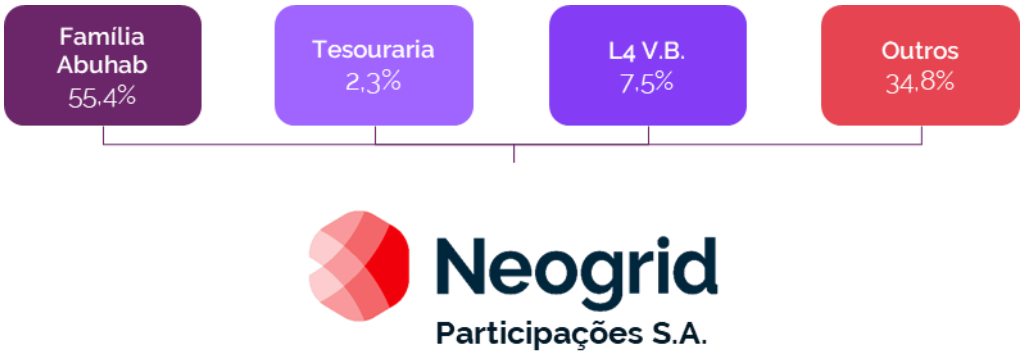


A Neogrid é uma empresa de tecnologia e inteligência de dados brasileira com 26 anos de atuação, especializada em soluções SaaS ("Software as a Service") para a cadeia de consumo no Brasil e no exterior. Seu portfólio atende as maiores indústrias, varejistas e distribuidores, sendo a única empresa que oferece um ecossistema robusto de soluções que conecta - de ponta a ponta - os diversos elos do mercado para otimizar operações e impulsionar resultados.

Com uma oferta abrangente, a Neogrid apoia a indústria com insights de inteligência comercial para a gestão de seus produtos nas redes de varejistas e atacadistas; fornece soluções avançadas para gestão de supply chain, incluindo sistemas para previsão de demanda e otimização de estoques. Também promove a integração entre indústrias e varejistas, automatizando fluxos de pedidos e informações. Para o varejo, disponibiliza tecnologias de ponta, como precificação dinâmica e gestão de verbas comerciais.

Mercado de Ações ($NGRD3)

A seguir, apresentamos a composição acionária da Companhia com data base de referência em **30 de junho de 2025**:



As ações $NGRD3 foram cotadas no fechamento de **30 de junho de 2025** em **R$ 26,00** com média diária de volume negociado de **27,0 mil** ações na visão acumulada.

Anexo I – Balanço Patrimonial

ATIVO	30/06/2025	31/12/2024
CIRCULANTE		
Caixa e equivalentes de caixa	79.334	91.238
Aplicações financeiras de curto prazo	52.528	51.330
Contas a receber de clientes	64.101	64.974
Tributos a recuperar	5.547	7.529
Adiantamentos	2.943	1.044
Despesas antecipadas	8.930	5.789
Outros créditos	36	14
Total do ativo circulante	**213.419**	**221.918**
NÃO CIRCULANTE		
Realizável a longo prazo		
Imposto de renda e contribuição social diferidos	4.330	4.574
Tributos a recuperar	11.083	11.053
Despesas antecipadas	5.625	3.646
Outros créditos	136	133
Ativos de Direito de Uso	11.413	10.087
Imobilizado	2.981	3.410
Intangível	345.147	352.057
Total do ativo não circulante	**380.715**	**384.960**
Total do Ativo	**594.134**	**606.878**

PASSIVO	30/06/2025	31/12/2024
CIRCULANTE		
Fornecedores e outras obrigações	35.644	27.990
Empréstimos e financiamentos	2.059	2.042
Obrigações sociais e trabalhistas	25.367	22.825
Impostos e contribuições a recolher	6.391	6.954
Obrigações por aquisição de investimentos	15.814	9.154
Passivo de arrendamento	5.536	4.476
Receitas diferidas	2.603	4.087
Total do passivo circulante	**93.414**	**77.528**
NÃO CIRCULANTE		
Empréstimos e financiamentos	5.444	6.398
Imposto de renda e contribuição social diferidos	43.227	45.930
Obrigações por aquisição de investimentos	1.929	15.115
Impostos e contribuições a recolher	2.159	2.554
Provisão para contingências	1.234	1.286
Passivo de arrendamento	5.468	5.093
Total do passivo não circulante	**59.461**	**76.376**
PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Capital social	469.908	469.908
Gastos com emissões de ações	(29.799)	(29.799)
Ágio em transações de capital	(25.361)	(25.361)
Ajustes acumulados de conversão	5.732	11.737
Opções outorgadas	-	5.450
Reservas de lucros	26.351	28.225
Ações em Tesouraria	(5.572)	(7.186)
Total do patrimônio líquido	**441.259**	**452.974**
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	**594.134**	**606.878**

Anexo II – Demonstração de Resultado do Exercício

R$ mil	2T25	2T24	6M25	6M24
Receita líquida de vendas	**68.634**	**67.814**	**137.958**	**135.794**
Custo dos serviços prestados	(29.962)	(28.043)	(59.156)	(55.264)
Resultado bruto	**38.672**	**39.771**	**78.802**	**80.530**
Despesas com vendas	(10.962)	(12.108)	(23.740)	(24.628)
Despesas gerais e administrativas	(19.811)	(19.629)	(39.117)	(39.428)
Pesquisa e desenvolvimento	(15.799)	(14.402)	(31.353)	(25.620)
Opções e ações restritas outorgadas reconhecidas	269	150	340	(543)
Outros ganhos/(perdas) líquidos	(470)	(772)	2.117	(1.532)
Resultado operacional	**(8.101)**	**(6.990)**	**(12.951)**	**(11.221)**
Receitas financeiras	3.770	3.906	7.189	8.621
Despesas financeiras	(1.540)	(2.180)	(2.941)	(4.851)
Variação cambial líquida	768	(1.350)	1.847	(1.758)
Receitas (despesas) financeiras, líquidas	**2.998**	**376**	**6.095**	**2.012**
Resultado antes do imposto de renda e da contribuição social	**(5.103)**	**(6.614)**	**(6.856)**	**(9.209)**
Imposto de renda e contribuição social correntes	201	(1.083)	(875)	(2.041)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	388	2.704	2.461	2.847
Resultado líquido do período	**(4.514)**	**(4.993)**	**(5.270)**	**(8.403)**
Resultado atribuível a acionistas da Companhia	**(4.514)**	**(4.993)**	**(5.270)**	**(8.403)**

Anexo III – Demonstração dos Fluxos de Caixa

R$ mil	2T25	2T24	6M25	6M24
Resultado antes do imposto de renda e da contribuição social	**(5.103)**	**(6.614)**	**(6.856)**	**(9.209)**
Ajustes de				
Depreciação	249	280	503	553
Amortização	6.104	5.158	11.975	10.266
Amortização de arrendamento	1.558	794	3.160	2.318
Remensuração earnout obrigação por aquisição de investimentos	-	-	(3.482)	-
Lucro (prejuízo) da alienação de imobilizado	(15)	(9)	(16)	(13)
Outorga de ações	-	-	-	(109)
Plano de outorga de ações restritas	63	(106)	989	477
Rendimento de aplicações financeiras	(1.735)	(2.832)	(3.319)	(5.903)
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	719	792	1.462	1.564
Provisão para contingências	(290)	15	(24)	28
Variação cambial de investidas localizadas no exterior	(765)	1.226	(1.839)	1.516
Ajuste a valor presente de obrigação por aquisição de investimentos	537	922	1.045	1.927
Provisão de juros sobre obrigação por aquisição de investimentos	7	36	116	164
Provisão de juros sobre empréstimos	157	169	315	333
Provisão de juros sobre arrendamentos	325	303	618	589
Variações no capital circulante				
Contas a receber	(398)	3.334	(589)	(6.884)
Tributos a recuperar	1.821	(49)	1.952	(647)
Adiantamentos	(932)	(2.959)	(1.899)	(2.644)
Despesas antecipadas	(4.418)	(4.345)	(5.120)	(2.564)
Outros créditos	(28)	(118)	(25)	(118)
Fornecedores e outras contas a pagar	4.314	4.385	7.656	5.295
Obrigações sociais e trabalhistas	(778)	6.585	2.542	8.683
Impostos e contribuições a recolher	(429)	(1.210)	(958)	(1.430)
Receitas diferidas	(1.315)	(540)	(1.484)	863
Caixa operacional	**(352)**	**5.217**	**6.722**	**5.055**
Pagamento de juros sobre empréstimos e financiamentos	(117)	(146)	(239)	(302)
Pagamento de juros sobre arrendamentos	(325)	(314)	(618)	(600)
Pagamento de contingências	-	(133)	(28)	(133)
Imposto de renda e contribuição social pagos	201	(1.083)	(875)	(2.041)
Caixa líquido das atividades operacionais	**(593)**	**3.541**	**4.962**	**1.979**
Fluxo de caixa das atividades de investimentos				
Aquisição de imobilizado	(60)	(130)	(75)	(153)
Aquisição de intangível	(2.303)	(4.903)	(5.065)	(10.261)
Valor recebido pela venda de imobilizado	16	12	17	17
Resgate de aplicações financeiras de curto prazo	(2.775)	6.024	2.121	14.103
Pagamento de obrigações por aquisição de investimentos	-	(2.787)	(4.205)	(5.053)
Caixa líquido das atividades de investimentos	**(5.122)**	**(1.784)**	**(7.207)**	**(1.347)**
Fluxo de caixa das atividades de financiamento				
Pagamento de empréstimos	(508)	(571)	(1.013)	(1.575)
Pagamento de arrendamentos	(1.954)	(2.158)	(3.051)	(3.007)
Pagamento de dividendos	-	(1.242)	-	(1.242)
Partes relacionadas	-	(262)	-	(1.211)
Compra de ações em tesouraria	-	-	(1.429)	-
Caixa líquido das atividades de financiamento	**(2.462)**	**(4.233)**	**(5.493)**	**(7.035)**
Aumento (redução) de caixa e equivalentes de caixa, líquidos	(8.177)	(2.476)	(7.738)	(6.403)
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	**89.011**	**59.644**	**91.238**	**62.742**
Ganhos (perdas) cambiais sobre caixa e equivalentes de caixa	(1.500)	3.195	(4.166)	4.024
Caixa e equivalentes de caixa no final do exercício	**79.334**	**60.363**	**79.334**	**60.363**

Anexo IV – Demonstração do Valor Adicionado

R$ mil	2T25	2T24
Receitas	**152.837**	**148.604**
Receita de contratos com clientes	150.604	149.918
Outras receitas	3.695	250
Perdas estimadas créditos de liquidação duvidosa - reversão/(constitui	(1.462)	(1.564)
Insumos adquiridos de terceiros	**(45.929)**	**(44.150)**
Custos dos serviços vendidos	(15.665)	(13.364)
Materiais, energia, serviços de terceiros e outros	(30.147)	(30.546)
Outras despesas	(117)	(240)
Valor adicionado bruto	**106.908**	**104.454**
Depreciação, amortização e impairment	(15.638)	(13.137)
Valor adicionado líquido produzido (consumido)	**91.270**	**91.317**
Valor adicionado recebido em transferência	**9.036**	**6.863**
Receitas financeiras	9.036	6.863
Valor adicionado total a distribuir	**100.306**	**98.180**
Distribuição do valor adicionado	**100.306**	**98.180**
Pessoal	**91.091**	**87.914**
Remuneração direta	74.723	72.444
Benefícios	11.334	11.290
FGTS	5.034	4.180
Impostos, taxas e contribuições	**11.060**	**13.318**
Federais	8.208	10.315
Municipais	2.852	3.003
Remuneração de capitais de terceiros	**3.425**	**5.351**
Juros	2.941	4.852
Aluguéis	484	499
Remuneração de capitais próprios	**(5.270)**	**(8.403)**
Resultados retidos do exercício	(5.270)	(8.403)
Valor adicionado distribuído	**100.306**	**98.180**

Anexo V – Reconciliação EBITDA e Ajustado

R$ mil	2T25	1T25	2T24	6M25	6M24
Resultado atribuível a acionistas da Companhia	**(4.514)**	**(756)**	**(4.993)**	**(5.270)**	**(8.403)**
(+) Imposto de renda e contribuição social correntes	(201)	1.076	1.083	875	2.041
(+) Imposto de renda e contribuição social diferidos	(388)	(2.073)	(2.704)	(2.461)	(2.847)
(+) Receitas (despesas) financeiras, líquidas	(2.998)	(3.097)	(376)	(6.095)	(2.012)
(+) Depreciação	249	254	280	503	553
(+) Amortização	7.662	7.473	5.952	15.135	12.584
EBITDA	**(190)**	**2.877**	**(758)**	**2.687**	**1.916**
Receita líquida de vendas	**68.634**	**69.324**	**67.814**	**137.958**	**135.794**
Margem EBITDA	*(0,3)%*	*4,2%*	*(1,1)%*	*1,9%*	*1,4%*
(+) Eventos Extraordinários	997	(3.471)	42	(2.474)	122
(+) Opções outorgadas reconhecidas	(269)	(71)	(150)	(340)	543
EBITDA Ajustado	**538**	**(665)**	**(866)**	**(127)**	**2.581**
Margem EBITDA Ajustada	*0,8%*	*(1,0)%*	*(1,3)%*	*(0,1)%*	*1,9%*

Neogrid

Earnings Release 2Q25



Investor Relations (IR)

Augusto Vilela (CFO/IRO)
Raphael Santos (Analyst)

ri@neogrid.com

ri.neogrid.com

Join the Community Neogrid's IR on WhatsApp

2Q25 Earnings Conference Call

August 7, 2025 (Thursday)

11:00 a.m. (BRT)

10:00 a.m. (EST)

Subscribe

Click here

or

Dear shareholders,

It is a pleasure to address you for the first time as CEO of Neogrid. Augusto Vilela, our new CFO, and I completed the executive leadership transition in June with great **optimism and confidence in Neogrid's transformative potential**. Together with the team, we established a **pragmatic agenda focused on recurring cash generation, seeking to combine good revenue performance with efficient cost management.**

In this same movement, we announced changes in senior leadership: **Helder Mendes takes over as Chief Product Officer (CPO)**, **Diogo Ribeiro de Souza as Chief Technology Officer (CTO) and Marcello Napolitano as leader of our international operations**. Everyone, just like Augusto and I, already were part of the team and have deep knowledge of our ecosystem and its areas of activity. We also reviewed the way we are organized and gave **more autonomy to our business units**. With this, we have reinforced an open environment, collaborative and with shared responsibility.

We continue to observe a cautious attitude from our customers when purchasing technology products. In this context, our net revenue reached R$68.6 million in 2Q25, a 1.2% increase compared to 2Q24. Due to the deprioritization of international operations in recent years, we expect not to renew contracts abroad worth R$1.1 million in monthly revenue during 4Q25. We are working to offset this effect and **we adjusted our operations to resume our commercial focus abroad, leveraging products that are ready for internationalization**.

To direct the organization towards a more robust level of revenue growth, we made the **business units responsible for the entire customer cycle**. **We also created a cell dedicated to contracts-key, ensuring differentiated service** focusing on retention and expansion of revenue. In parallel, we are implementing a new pricing model for the integration product, also we are **expanding our customer profile target beyond the CPG segment**, whenever there is a clear application of our products.

In this short space of time, with fundamental support from our board of directors, we have made relevant decisions to, among others, **review business and investment priorities, reduce matrix reporting, and accelerate decision-making.**

With the aim of reaching a level of recurring cash generation, we identifies and acted quickly on **opportunities for additional efficiency gains for the second half of this year**, such as reducing our service costs, reviewing expenses with events and suppliers in general, initiatives for greater efficiency in technology spending, among others.

We want to be an "AI first" company, both inwards and outwards. An important example of this strategy is our data quality discipline, a fundamental topic for our business. **With AI we are significantly improving data quality indicators** that we deliver to our customers and, at the same time, significantly increasing the efficiency of our processes.

In the second quarter **we have already begun to capture the first signs of these efforts,** then we reduced operating expenses by 14.2% versus 2Q24, to R$39.2 million, which represents 56.9% of net revenue for the quarter compared to 58.9% in 2Q24.

Still in the context of the efficiency agenda and, considering the company's level of maturity, we are **anticipating earn-out contracts with acquired companies,** since we are prepared to definitively absorb their operations, capturing **synergy gains and, at the same time, generating more value for our customers through greater product integration.**

In the first half of the year, **we generated operating cash flow of R$5.0million, compared to R$2.0million in the same period of 2024**. These advances demonstrate the Company's capacity and potential to transform financial discipline into strategic leverage.

The format of our Summit was also revised, and, in 2025, it will be more executive. We aim, with this, to **optimize the return on commercial investment.**

We remain committed to continuing to generate value for our customers, employees and shareholders, seeking to combine sustainable growth and cash generation. **We believe we have taken concrete actions to make the company more agile, efficient and closer to our customers, paving the way for a sustainable trajectory of growth and profitability.**

I invite everyone to join us in our **results webcast, on August 7th at 11 a.m.** (Brasília time), when we will detail the quarter's performance and answer questions.

I appreciate the trust of each shareholder, customer, and employee in this new phase of Neogrid. You can count on our unwavering dedication to innovation, efficiency, and consistent value creation.

Yours sincerely,



Nicolás Simone
CEO

2Q25 Operational Highlights

Changes in the Board of Directors: We announced a new composition of Neogrid's senior leadership. Nicolás Simone (formerly CPTO) took over as CEO and Augusto Vilela (previously head of IR and treasury) became CFO after completing the transition on June 30. Further strengthening our team, Diogo Ribeiro Souza became Chief Technology Officer (CTO), Helder Mendes took over as Chief Product Officer (CPO) and Marcello Napolitano took over leadership of our international operations.

We are in the final stretch towards realizing our **Neogrid Executive Summit** in August 2025, where **Neogrid Awards 2025** will take place, an initiative that recognizes our clients' best practices and projects related to improving efficiency in the consumption chain. More details at hub.neogrid.com/awards2025 (portuguese only).

We carried out our **ASM** (Annual Shareholders Meeting) that approved the financial statements for the year 2024, accompanied by the unqualified opinion issued by the independent auditors. The result reinforces our commitment to transparency and governance.

We are acting to **improve processes and support experience for our customers**, implementing an omnichannel approach and artificial intelligence applications to improve service in Brazil and abroad.

Treasury Share Repurchase: During the second quarter of 2025, there were no share buybacks. Thus, by July 11, 2025, by the end date of the program, Neogrid had repurchased 321,700 shares for a total value of R$8.6 million, at an average price of R$26.73.per share. This amount represented 79.2% of the completed program.



Customer Cases

Below are presented **two customer cases published during 2Q25:**

Our client **Jacobs Douwe Egberts** ("JDE"), a global company that specializes in coffees and teas, with brands such as L'OR, Pilão and Senseo in its portfolio, has grown **+45%** in sales year over year, using data from **Neogrid** as a basis for decision-making between its regional offices in Brazil. Click here (portuguese only) and find out more.

With our ***Supply Chain*** solutions, the **Casas Bahia Group** automated its supply chain and achieved **+90%** of adhesion and replacement between Distribution Centers and stores. Click here (portuguese only) and find out more.

2Q25 Earnings Highlights

R$ thousand and %	2Q25	1Q25	2Q24	1H25	1H24	Variation % 2Q25 x 1Q25	Variation % 2Q25 x 2Q24	Variation % 1H25 x 1H24
Net revenue	**68,634**	**69,324**	**67,814**	**137,958**	**135,794**	**(1.0)**	**1.2**	**1.6**
Recurring net revenue	67,271	67,828	66,113	135,098	132,893	(0.8)	1.8	1.7
Net revenue from services	1,363	1,496	1,702	2,860	2,901	(8.9)	(19.9)	(1.4)
Net Recurring revenue (%)	98.0%	97.8%	97.5%	97.9%	97.9%	0.2 p.p.	0.5 p.p.	(0.0) p.p.
Net result income[1]	**(4,514)**	**(756)**	**(4,993)**	**(5,270)**	**(8,403)**	**497.1**	**(9.6)**	**(37.3)**
Net margin (%)	(6.6)%	(1.1)%	(7.4)%	(3.8)%	(6.2)%	(5.5) p.p.	0.8 p.p.	2.4 p.p.
Adjusted result[2]	**3,546**	**3,824**	**1,162**	**7,370**	**7,930**	**(7.3)**	**205.2**	**(7.1)**
Net Adjusted margin (%)	5.2%	5.5%	1.7%	5.3%	5.8%	(0.3) p.p.	3.5 p.p.	(0.5) p.p.
EBITDA	**(190)**	**2,877**	**(758)**	**2,687**	**1,916**	**NM**	**(74.9)**	**40.2**
EBITDA margin (%)	(0.3)%	4.2%	(1.1)%	1.9%	1.4%	(4.5) p.p.	0.8 p.p.	0.5 p.p.
Adjusted EBITDA[3]	**538**	**(665)**	**(866)**	**(127)**	**2,581**	**NM**	**NM**	**NM**
Adjusted EBTIDA margin (%)	0.8%	(1.0)%	(1.3)%	(0.1)%	1.9%	1.8 p.p.	2.1 p.p.	(2.0) p.p.
Free Cash Flow	**(2,940)**	**2,779**	**(1,480)**	**(161)**	**(8,418)**	**NM**	**98.6**	**(98.1)**

[1]Result attributed to the shareholders of the controlling company;

[2]Result adjusted for depreciation, amortization, AVP, stock options and extraordinary effects

[3]EBITDA adjusted for extraordinary effects in 2Q25 referencing to R$1 million with restructuring expenses.

NM: not meaningful

"In 2Q25, we maintained a scenario of revenue stability, with a 1.2% increase compared to 2Q24, reflecting the continued caution in technology product procurement decision-making within our operating market. On the other hand, we are already seeing concrete results from our efficiency agenda: operating expenses declined by 14.2%, and we recorded a positive adjusted EBITDA of R$538 thousand, reversing the negative results from 1Q25 and 2Q24, even when factoring in the negative impact of the payroll tax reinstatement that began in January this year.

We remain committed to strengthening our operational balance, focusing on combining sustainable net revenue growth with an appropriate cost structure. Our goal is to sustain margin expansion and convert productivity gains into continuous cash generation, while preserving our ability to invest in growth initiatives that offer the highest returns for our clients and shareholders."



Augusto Vilela
CFO & IRO

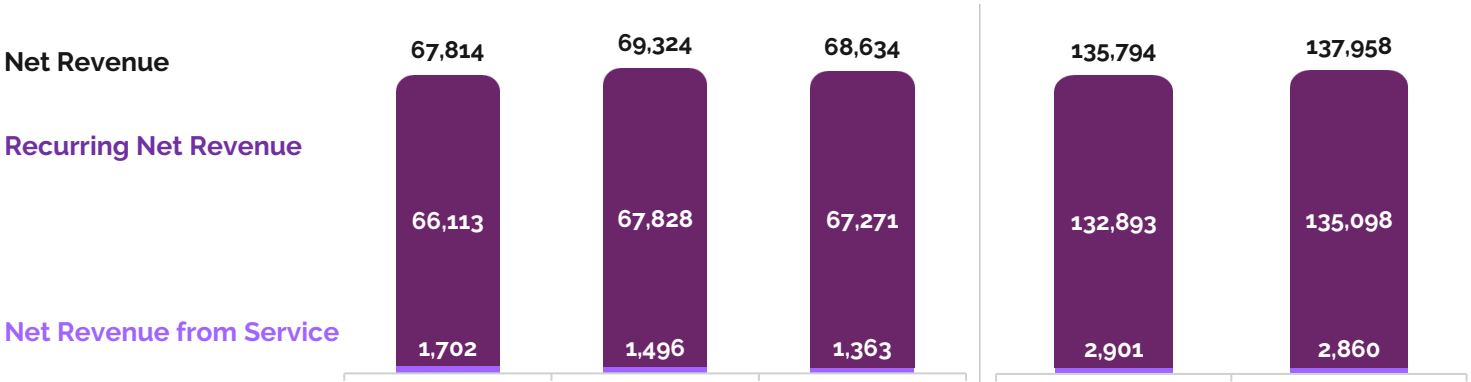
Financial Indicators

Revenue



R$ thousand and %	2Q25	1Q25	2Q24	1H25	1H24	Variation % 2Q25 x 1Q25	Variation % 2Q25 x 2Q24	Variation % 1H25 x 1H24
Net revenue	**68,634**	**69,324**	**67,814**	**137,958**	**135,794**	**(1.0)**	**1.2**	**1.6**
Recurring net revenue	67,271	67,828	66,113	135,098	132,893	(0.8)	1.8	1.7
Net revenue from services	1,363	1,496	1,702	2,860	2,901	(8.9)	(19.9)	(1.4)
Net Recurring revenue (%)	98.0%	97.8%	97.5%	97.9%	97.9%	0.2 p.p.	0.5 p.p.	(0.0) p.p.

R$



YoY variation (%)	2Q24	1Q25	2Q25	1H24	1H25
Net revenue	3.2	2.0	**1,2**	0.2	**1.6**
Recurring Net Revenue	3.0	1.6	**1.8**	0.5	**1.7**
Net Revenue from Service	14.3	24.8	**(19.9)**	(13.7)	**(1.4)**

Net Revenue totaled R$68.6 million in 2Q25 (+1.2% vs. 2Q24). In the accumulated view, net revenue registered R$138.0 million in 1H25 (+1.6% vs. 1H24).

Recurring Net Revenue increased by 1.8% compared to 2Q25 and, in the half-year comparison, there was growth of 1.7% compared to 1H24. However, Net Revenue from Service decreased compared to 2024, both compared to 2Q24 and 1H24.

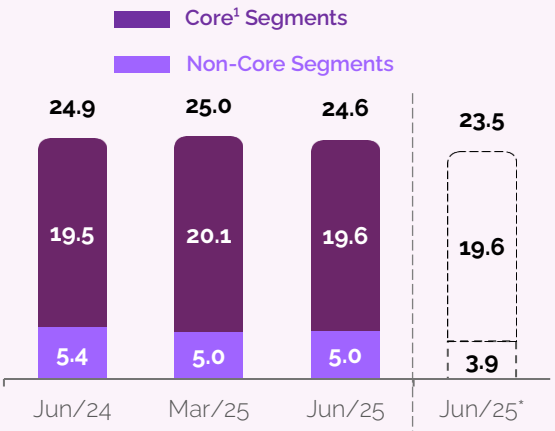
Monthly Recurring Revenue (MRR)

Neogrid ended the 2nd quarter of 2025 with MRR of **R$24.6** million. Recurring revenue from contracts in Core segments (CPG and Electro in Brazil) showed an average expansion of **0.7%** in relation to June 2024.

The performance of 2Q25 compared to 2Q24 mainly reflects the growth in recurring revenues from the Integration and Supply Chain businesses units.

It is worth noting that, according to the methodology used at Neogrid, MRR is calculated in constant currency.

It's important to consider the prospect of non-renewal of contracts in the international market worth approximately R$1.1 million in 4Q25, due to the deprioritization of overseas operations in recent years. We are adjusting our operations to refocus on international growth, considering that we have products ready for other markets.



YoY (%)	Jun/24	Mar/25	Jun/25
Total MRR	2.6	(0.6)	(0.9)
Core[1]	6.3	2.3	0.7
Non-Core	(8.8)	(10.8)	(6,7)

[1]Core Segments: CPG and Electronics markets in Brazil.

*Simulated effect of MRR in June 2025 with the prospect of non-renewal of contracts in the international market due to their deprioritization. This effect is expected to occur in 4Q25.



Net revenue: distribution by Business Unit

Below we present the contribution of each business unit to the composition of net revenue and **recent operational highlights:**

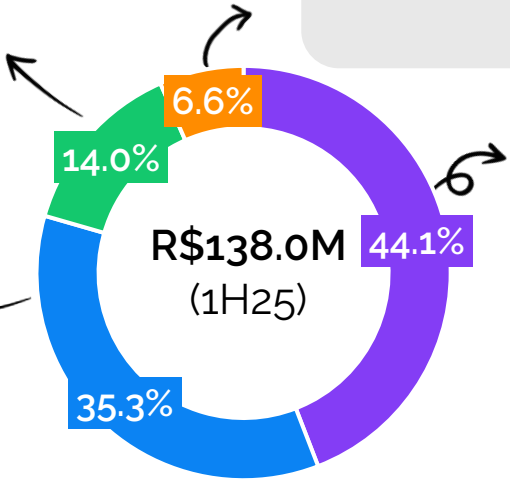
Supply Chain

This quarter, we expanded the NIA application to work with agents to improve our users operational efficiency and provide greater agility in replenishing high-turnover items.



Retail Execution

Significant progress in integrating our solutions and expanding synergies with the Neogrid portfolio, especially with Predify, reinforcing our positioning as a single platform for pricing and promotion solutions in retail.



Integration

As we make EDI increasingly intelligent and capable of generating efficiencies for our customers, we have implemented a new pricing model that drives data transmission volume and expands our ability to deliver intelligence, raising the customer's perception of value.

EDI

Business Intelligence

Significant growth in our data network made available to industries.

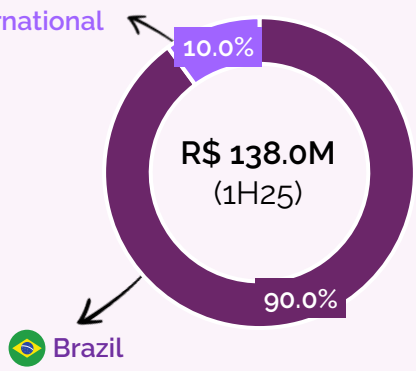
NIA · Neo Market · Neo Retail · Neo Distribution



Net revenue: geographic distribution

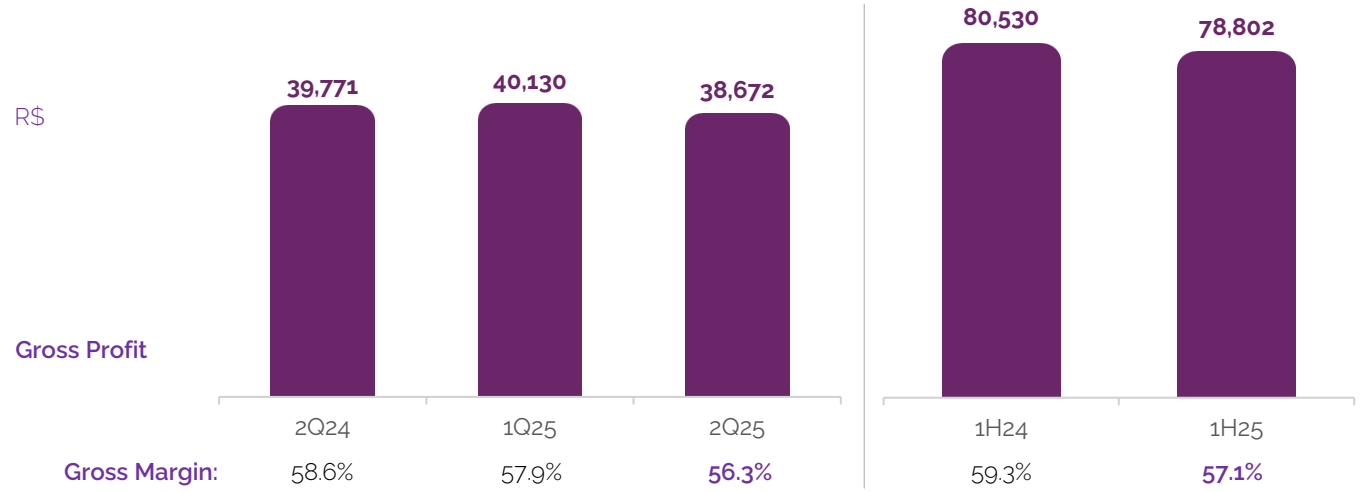
Neogrid has subsidiaries in the United States and Europe. This resulted in international contributions from **10.0%** in the composition of the Company's net revenue, representing a **growth of 0.5 pp** compared to 1H24.

After developing the new strategic plan in 2023, it was decided to focus on operations in Brazil. Even in this context, in 1H25 there was growth of **2.9%** of international revenues in original currency compared to 1H24. This effect was boosted by the positive exchange rate variation of **1.2%** between quarters and **27.6%** in the first half view.



Gross Profit

R$ thousand and %	2Q25	1Q25	2Q24	1H25	1H24	% Variation 2Q25 x 1Q25	% Variation 2Q25 x 2Q24	% Variation 1H25 x 1H24
(+) Net revenue	68,634	69,324	67,814	137,958	135,794	(1.0)	1.2	1.6
(-) Cost of revenue	(29,962)	(29,194)	(28,043)	(59,156)	(55,264)	2.6	6.8	7.0
(=) Gross profit	**38,672**	**40,130**	**39,771**	**78,802**	**80,530**	**(3.6)**	**(2.8)**	**(2.1)**



In 2Q25, gross profit was R$38.7 million (-2.8% vs. 2Q24) and in the 1H25 view, Gross Profit was R$78.8 million (-2.1% vs. 1H24). Gross margins decreased in 2Q25 to 56.3% (-2.3 p.p. vs. 2Q24) and in the accumulated view, there was a decrease to 57.1% (-2.2 pp vs. 1H24).

The gross profitability dynamics in 2Q25 compared to 2Q24 are a result of the increase in personnel costs, primarily due to higher labor costs due to the increased payroll tax. There was also an increase in third-party transfers, stemming from the decision to seek market partners to accommodate products not prioritized in the strategic plan, transforming fixed costs into variable costs.

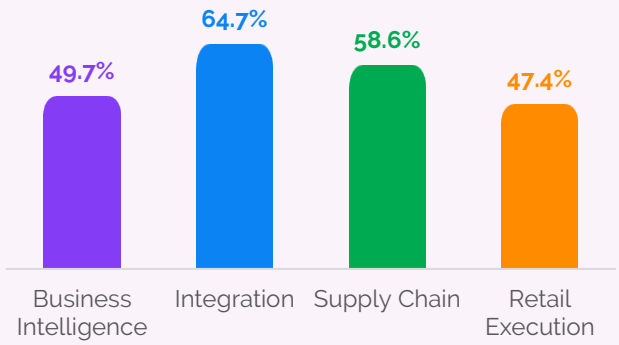
The 2.6% increase in the cost of services provided in 2Q25 compared to 1Q25 is mainly related to higher expenses with the Customer Success team, whose role was strengthened in line with our strategy of being increasingly closer to our customers.

Gross Margin by Business Unit – 1H25

Neogrid's revenues are composed of businesses at different levels of maturity and variable cost dynamics.

The Integration unit, in addition to being responsible for **35.3%** of revenue, has the main gross margin of the operation, which reached **64.7%** in 1H25.

On the other hand, the Retail Execution unit has the lowest gross margin index, reflecting its stage of maturity and still developing market.



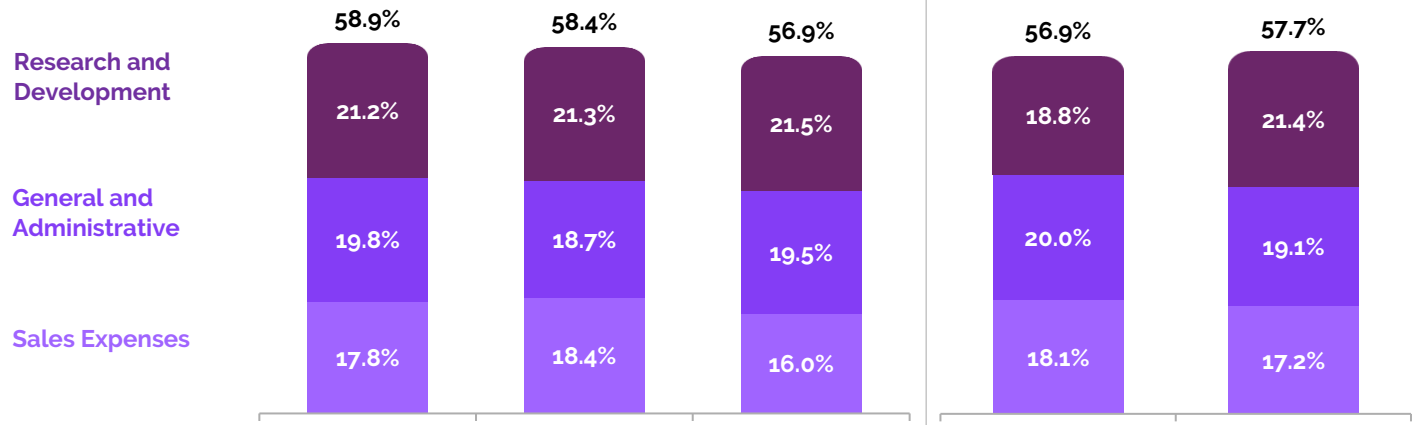
Operating Result

R$ thousand and %	2Q25	1Q25	2Q24	1H25	1H24	% Variation 2Q25 x 1Q25	% Variation 2Q25 x 2Q24	% Variation 1H25 x 1H24
Operating income/(expenses)	**(39,269)**	**(37,808)**	**(40,541)**	**(77,078)**	**(79,332)**	**3.9**	**(3.1)**	**(2.8)**
Sales expenses	(10,958)	(12,771)	(12,102)	(23,730)	(24,618)	(14.2)	(9.4)	(3.6)
G&A[1]	(13,366)	(12,952)	(13,436)	(26,319)	(27,094)	3.2	(0.5)	(2.9)
R&D	(14,744)	(14,743)	(14,381)	(29,486)	(25,545)	0.0	2.5	15.4
Stock Options	269	71	150	340	(543)	278.9	79.3	NM
Other operating net income/(expenses)	(470)	2,587	(772)	2,117	(1,532)	NM	(39.1)	NM
Depreciation	(2,647)	(2,315)	(1,364)	(4,962)	(2,705)	14.3	94.1	83.4
Amortization of added value	(4,857)	(4,857)	(4,857)	(9,714)	(9,714)	0.0	0.0	0.0
EBIT	**(8,101)**	**(4,850)**	**(6,990)**	**(12,951)**	**(11,221)**	**67.0**	**15.9**	**15.4**
EBITDA	**(190)**	**2,877**	**(758)**	**2,687**	**1,916**	**NM**	**(74.9)**	**40.2**
EBITDA margin (%)	(0.3)%	4.2%	(1.1)%	1.9%	1.4%	(4.5) p.p.	0.8 p.p.	0.5 p.p.
(+) Extraordinary Events	997	(3,471)	42	(2,474)	122	NM	2248.9	NM
(+/-) Stock Options	(269)	(71)	(150)	(340)	543	278.9	79.3	NM
(=) Adjusted EBITDA	**538**	**(665)**	**(866)**	**(127)**	**2,581**	**NM**	**NM**	**NM**
Adjusted EBITDA margin	0.8%	(1.0)%	(1.3)%	(0.1)%	1.9%	1.8 p.p.	2.1 p.p.	(2.0) p.p.

[1]The amounts relating to the provision for doubtful accounts were reclassified from general and administrative expenses to other/net income (expenses).

Comparison ratio of Operating Expenses to Net Revenue

Percentage (%)



Ex-Capex	2Q24	1Q25	2Q25	1H24	1H25
% R&D	28.4	25.3	**24.8**	26.4	**25.0**
% Operating Expenses	66.1	62.4	**60.3**	64.4	**61.3**

Research and Development (R&D) Expenses

R&D expenses totaled R$14.7 million in 2Q25 (+2.5% vs. 2Q24; 0.0% vs. 1Q25), representing 21.5% of net revenue (+0.3 p.p. vs. 2Q24; +0.2 p.p. vs. 1Q25). Year-to-date, they totaled R$29.5 million (+15.4% vs. 6M24), corresponding to 21.4% of consolidated revenue (+2.6 p.p. vs. 6M24). The main increase compared to 2Q24 is due to the lower portion of expenses capitalized for intangible assets in 2Q25.

Expenses totaling R$2.3 million were capitalized for intangible assets in 2Q25 and R$5.1 million in 6M25. Without such capitalization, R&D would have represented 24.8% and 25.0%, respectively, of net revenue in 2Q25 and 6M25 (-3.6 p.p. vs. 2Q24; -1.3 p.p. vs. 6M24). This reduction was mainly due to lower spending on suppliers and external consultants for software development, despite the additional expenses related to the payroll tax increase.

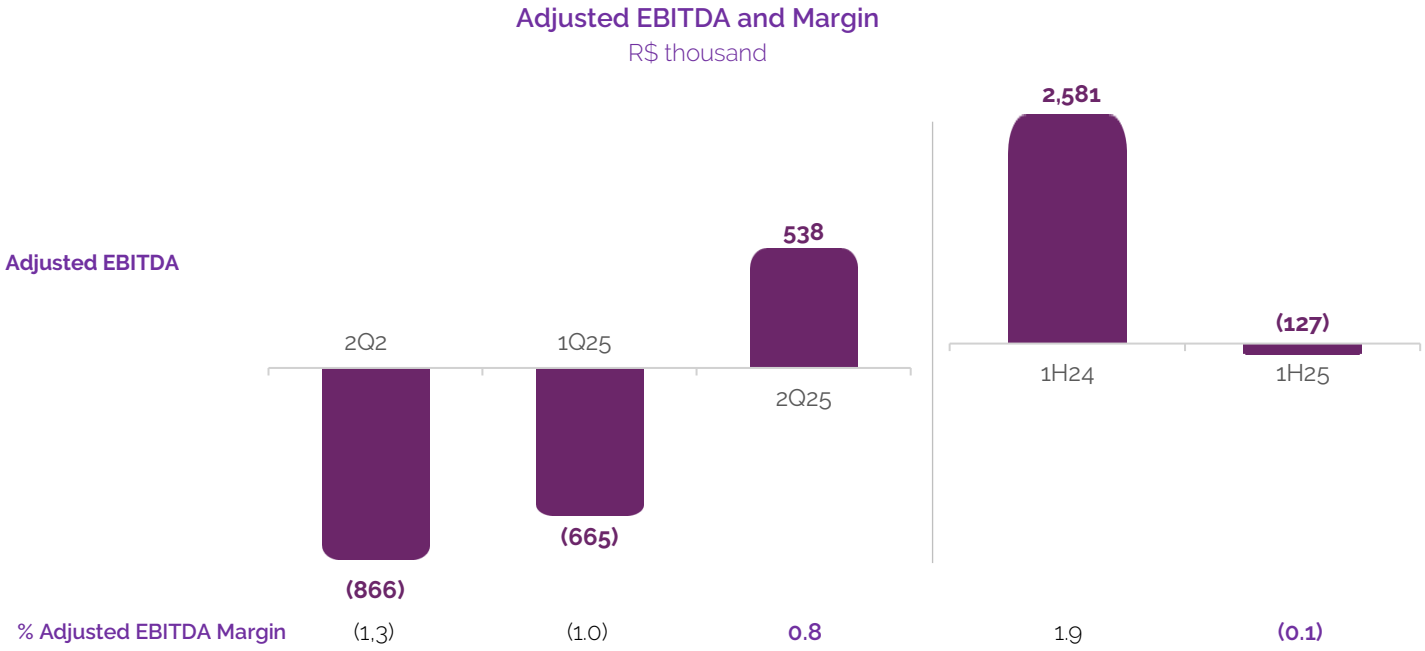


General and Administrative Expenses (G&A)

G&A expenses totaled R$13.4 million in 2Q25 (-0.5% vs. 2Q24; +3.2% vs. 1Q25), representing 19.5% of net revenue in the period (-0.3 pp vs. 2Q24; +0.8 pp vs. 1Q25). In the accumulated view, they reached R$26.3 million (-2.9% vs. 1H24), equivalent to 19.1% of accumulated revenue (-0.9 pp vs. 1H24). The improvement in the percentage of expenses in relation to revenue in 2Q24 is mainly due to the reduction in software rental expenses and lower personnel expenses, related to the continuous reduction in the number of employees dedicated to back-office activities. These factors were partially offset by expenses generated by the re-taxation of payroll taxes. The small increase in G&A in 2Q25 compared to 1Q25 was mainly due to higher personnel expenses with leaders allocated to G&A.

Sales Expenses

The Company's selling expenses totaled R$11.0 million in 2Q25 (-9.4% vs. 2Q24; -14.2% vs. 1Q25), representing 16.0% of net revenue (-1.9 pp vs. 2Q24; -2.5 pp vs. 1Q25). In the half-year view, expenses of R$23.7 million were recorded (-3.6% vs. 1H24), representing 17.2% of accumulated revenue (-0.9 pp vs. 1H24). The lower expense in 2Q25 compared to both 2Q24 and 1Q25 is related to the review of Neogrid Summit and the consequent reversal of amounts provisioned in the first half of 2025.



In 2Q25, Neogrid recorded a positive Adjusted EBITDA of R$0.5 million, with an adjusted margin of 0.8% (+2.1 p.p. vs. 2Q24; +1.8 p.p. vs. 1Q25). In the accumulated view, it recorded a negative Adjusted EBITDA contribution of R$0.1 million and an adjusted margin of minus 0.1% (-2.0 p.p. vs. 1H24).

The extraordinary effects adjusted in EBITDA refer mainly to restructuring expenses, notably labor terminations, during the month of June. This movement is related to Neogrid's initiatives to achieve greater operational efficiency.

Financial Result and Cash

Financial Result

R$ thousand	2Q25	1Q25	2Q24	1H25	1H24	% Variation 2Q25 x 1Q25	% Variation 2Q25 x 2Q24	% Variation 1H25 x 1H24
Financial Income	3,770	3,419	3,906	7,189	8,621	10.3	(3.5)	(16.6)
Financial expenses	(1,003)	(893)	(1,258)	(1,896)	(2,924)	12.3	(20.3)	(35.2)
Net exchange variation	768	1,079	(1,350)	1,847	(1,758)	(28.8)	NM	NM
APV of investment	(537)	(508)	(922)	(1,045)	(1,927)	5.7	(41.8)	(45.8)
Financial Results	**2,998**	**3,097**	**376**	**6,095**	**2,012**	**(3.2)**	**697.3**	**202.9**

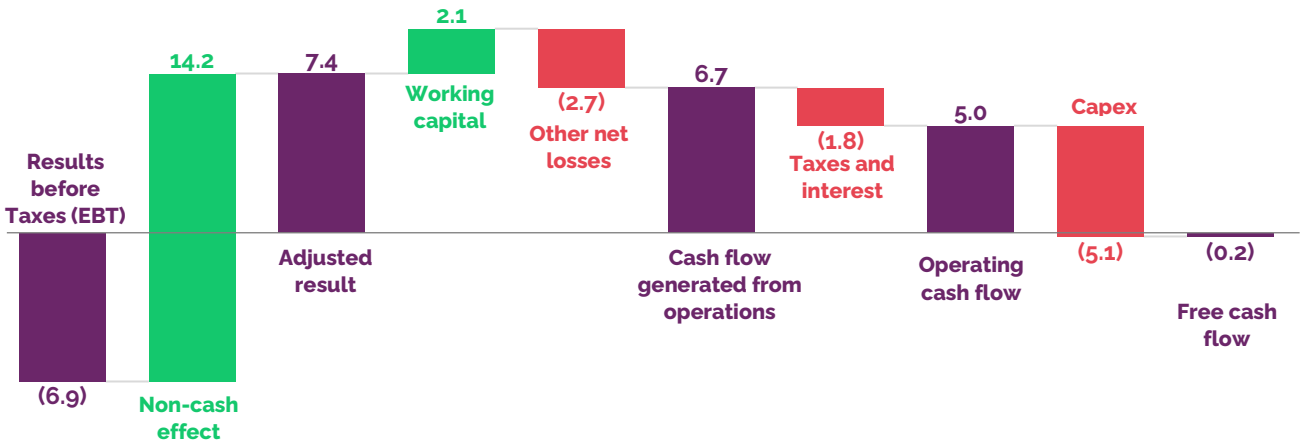
The financial result generated in 2Q25 was R$3.0 million (+697.3% vs. 2Q24), while the accumulated result was R$6.1 million (+202.9% vs. 1H24). The result was impacted by a non-cash effect of exchange rate variation on a loan between group companies. If this effect were disregarded, the financial result would have been R$2.2 million in 2Q25 and R$1.6 million in 2Q24, an increase of 39.3%. The better performance is due to the increase in the Selic rate in the period, which more than offset the reduction in cash and cash equivalents.

Cash flow

R$ thousand e %	2Q25	1Q25	2Q24	1H25	1H24	% Variation 2Q25 x 1Q25	% Variation 2Q25 x 2Q24	% Variation 1H25 x 1H24
Results before taxes (EBT)	**(5,103)**	**(1,753)**	**(6,614)**	**(6,856)**	**(9,209)**	**191.1**	**(22.8)**	**(25.6)**
(+/-) Depreciation and amortization	7,911	7,727	6,232	15,638	13,137	2.4	26.9	19.0
(+/-) APV of investment	537	508	922	1,045	1,927	5.7	(41.8)	(45.8)
(+/-) Stock options	(269)	(71)	(150)	(340)	543	278.9	79.3	NM
(+/-) Other operating net income/(expenses)	470	(2,587)	772	(2,117)	1,532	NM	(39.1)	NM
(=) Adjusted result	**3,546**	**3,824**	**1,162**	**7,370**	**7,930**	**(7.3)**	**205.2**	**(7.1)**
(+/-) Changes in working capital	(2,163)	4,238	5,083	2,075	554	NM	NM	274.5
(+/-) Other operating net income/(expenses)	(1,735)	(988)	(1,028)	(2,723)	(3,429)	75.6	68.8	(20.6)
(=) Cash flow generated by operations	**(352)**	**7,074**	**5,217**	**6,722**	**5,055**	**NM**	**NM**	**33.0**
(+/-) Income tax and social contribution paid	201	(1,076)	(1,083)	(875)	(2,041)	NM	NM	(57.1)
(+/-) Net interest payment & contingencies	(442)	(443)	(593)	(885)	(1,035)	(0.2)	(25.5)	(14.5)
(=) Operating cash flow	**(593)**	**5,555**	**3,541**	**4,962**	**1,979**	**NM**	**NM**	**150.7**
(+/-) Capex	(2,347)	(2,776)	(5,021)	(5,123)	(10,397)	(15.5)	(53.3)	(50.7)
(=) Free Cash Flow	**(2,940)**	**2,779**	**(1,480)**	**(161)**	**(8,418)**	**NM**	**98.6**	**(98.1)**

Free Cash Flow **1H25**

R$ mm

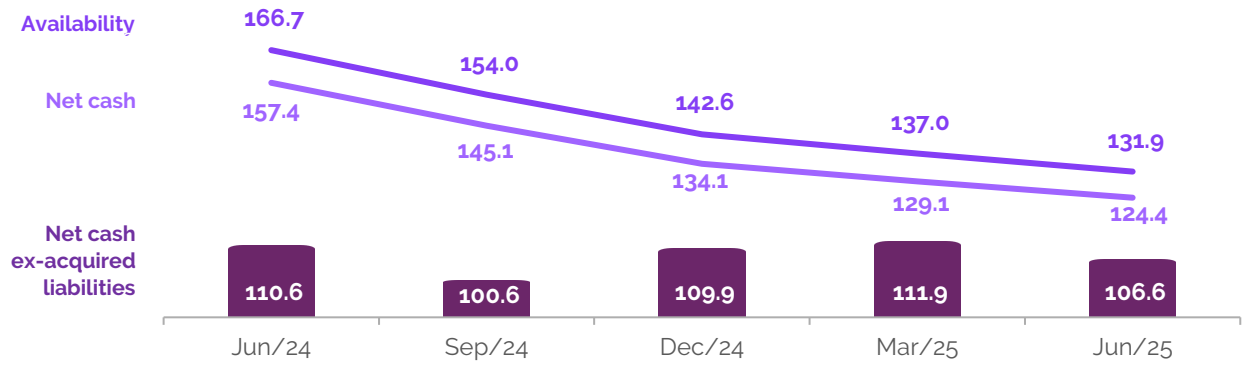


In 2Q25, the Company reported a result adjusted for non-cash effects of R$3.5 million (+205.2% vs. 2Q24) and R$7.4 million in 1H25 (-7.1% vs. 1H24). The result was affected by the lower capitalization of expenses for intangible assets, which also resulted in a significant reduction in Capex in the period.

Free Cash Flow in 2Q25 was negative by R$2.9 million, mainly due to the effects of changes in working capital, mainly related to accounts receivable, which had a negative result of R$0.4 million compared to a gain of R$3.3 million in relation to 2Q24.

Debt and Cash Availability

R$ thousand	Jun/25	Mar/25	Dec/24	Sep/24	Jun/24	% Variation Jun/25 x Mar/25	% Variation Jun/25 x Jun/24
(=) Cash and equivalents	**131,862**	**137,029**	**142,568**	**153,979**	**166,749**	**(3.8)**	**(20.9)**
(-) Liabilities - Short Term	(2,059)	(2,051)	(2,042)	(2,035)	(2,026)	0.4	1.6
(-) Liabilities - Long Term	(5,444)	(5,920)	(6,398)	(6,878)	(7,353)	(8.0)	(26.0)
(=) Net Cash (debt)	**124,359**	**129,058**	**134,128**	**145,066**	**157,370**	**(3.6)**	**(21.0)**
(-) Payables for acquisition of investments - ST	(15,814)	(10,774)	(9,154)	(29,620)	(35,291)	46.8	(55.2)
(-) Payables for acquisition of investments - LT	(1,929)	(6,425)	(15,115)	(14,854)	(11,484)	(70.0)	(83.2)
(=) Net Cash ex-obligations with acquired companies	**106,616**	**111,859**	**109,859**	**100,592**	**110,595**	**(4.7)**	**(3.6)**



Net cash from loans, financing, and obligations with acquired companies ended the quarter with a balance of R$106.6 million (-3.6% vs. 2Q24). The decrease in cash and cash equivalents compared to March 2025 is mainly due to the effect of free cash flow consumption, impacted by the R$2.3 million investment in intangible capital and the R$2.2 million consumption of working capital. Furthermore, we highlight the negative impact of R$1.5 million from exchange rate variation on our cash and cash equivalents position.



About Neogrid

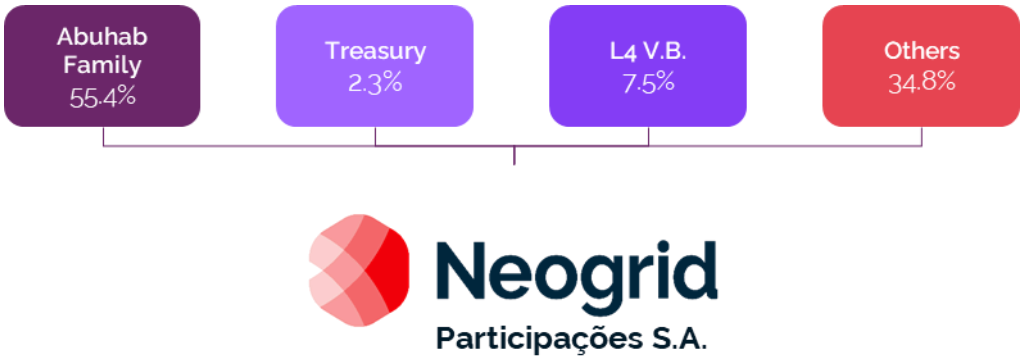


Neogrid is a Brazilian technology and data intelligence company with 26 years of experience, specializing in SaaS (Software as a Service) solutions for the consumer chain in Brazil and abroad. Its portfolio serves the largest industries, retailers, and distributors, making it the only company offering a robust ecosystem of solutions that connects, end-to-end, the various market segments to optimize operations and drive results.

With a comprehensive offering, Neogrid supports manufacturers with business intelligence insights for managing their products across retail and wholesale networks. It provides advanced supply chain management solutions, including systems for demand forecasting and inventory optimization. It also promotes integration between manufacturers and retailers, automating order and information flows. For retailers, it offers cutting-edge technologies such as dynamic pricing and trade budget management.

Stock Market ($NGRD3)

Below, we present the Company's shareholding structure with reference base date in **June 30, 2025**:



$NGRD3 shares were quoted at the close of **June 30, 2025** in **R$ 26.00** with an average daily trading volume of **27.0k** shares in the accumulated view.

Annex I – Balance Sheet

ASSETS	06/30/2025	12/31/2024
CURRENT ASSETS		
Cash and cash equivalents	79,334	91,238
Short-term financial investments	52,528	51,330
Clients Trade receivables	64,101	64,974
Taxes recoverable	5,547	7,529
Advances	2,943	1,044
Prepaid expenses	8,930	5,789
Other receivables	36	14
Total current assets	**213,419**	**221,918**
NON-CURRENT ASSETS		
Long-term receivables		
Deferred income tax and social contribution	4,330	4,574
Recoverable taxes	11,083	11,053
Prepaid expenses	5,625	3,646
Other receivables	136	133
Right-of-use assets	11,413	10,087
Property and equipment	2,981	3,410
Intangible assets	345,147	352,057
Total non-current assets	**380,715**	**384,960**
Total Assets	**594,134**	**606,878**

LIABILITIES	06/30/2025	12/31/2024
CURRENT LIABILITIES		
Trade and other payables	35,644	27,990
Loans	2,059	2,042
Social and labor obligations	25,367	22,825
Taxes and contributions payable	6,391	6,954
Investment acquisition obligations	15,814	9,154
Lease liabilities	5,536	4,476
Deferred revenues	2,603	4,087
Total current liabilities	**93,414**	**77,528**
NON-CURRENT LIABILITIES		
Non-Current Liabilities	5,444	6,398
Deferred income tax and social contribution	43,227	45,930
Obligations for the acquisition of investments	1,929	15,115
Taxes and contributions to collect	2,159	2,554
Provision for contingencies	1,234	1,286
Lease liabilities	5,468	5,093
Total non-current liabilities	**59,461**	**76,376**
EQUITY		
Share capital	469,908	469,908
Expenses with share issued	(29,799)	(29,799)
Goodwill on capital transactions	(25,361)	(25,361)
Carrying value adjustments	5,732	11,737
Stock options	-	5,450
Revenue reserves	26,351	28,225
Treasury shares	(5,572)	(7,186)
Total equity	**441,259**	**452,974**
Total Liabilities and Equity	**594,134**	**606,878**

Annex II – Income Statement

R$ thousand	2Q25	2Q24	1H25	1H24
Net revenue	**68,634**	**67,814**	**137,958**	**135,794**
Cost of revenue	(29,962)	(28,043)	(59,156)	(55,264)
Gross result	**38,672**	**39,771**	**78,802**	**80,530**
Sales expenses	(10,962)	(12,108)	(23,740)	(24,628)
G&A	(19,811)	(19,629)	(39,117)	(39,428)
R&D	(15,799)	(14,402)	(31,353)	(25,620)
Stock Options	269	150	340	(543)
Other operating net income/(expenses)	(470)	(772)	2,117	(1,532)
Operating result	**(8,101)**	**(6,990)**	**(12,951)**	**(11,221)**
Finance income	3,770	3,906	7,189	8,621
Finance costs	(1,540)	(2,180)	(2,941)	(4,851)
Net exchange variation	768	(1,350)	1,847	(1,758)
Net (loss) financial result	**2,998**	**376**	**6,095**	**2,012**
Result before income tax and social contribution	**(5,103)**	**(6,614)**	**(6,856)**	**(9,209)**
Current income tax and social contribution	201	(1,083)	(875)	(2,041)
Deferred income tax and social contribution	388	2,704	2,461	2,847
Net result of the period	**(4,514)**	**(4,993)**	**(5,270)**	**(8,403)**
Result attributable to the Company's shareholders	**(4,514)**	**(4,993)**	**(5,270)**	**(8,403)**

Annex III – Cash Flow Statement

R$ thousand	2Q25	2Q24	1H25	1H24
Result before income tax and social contribution	**(5,103)**	**(6,614)**	**(6,856)**	**(9,209)**
Adjustments for				
Depreciation	249	280	503	553
Amortization	6,104	5,158	11,975	10,266
Amortization of right-of-use assets	1,558	794	3,160	2,318
Remeasurement earnout obligation for acquisition of investments	-	-	(3,482)	-
Profit (loss) on disposal of property, plant and equipment	(15)	(9)	(16)	(13)
Stock Options	-	-	-	(109)
Restricted Stock Units Plan	63	(106)	989	477
Income financial investments	(1,735)	(2,832)	(3,319)	(5,903)
Provision for impairment of trade receivables	719	792	1,462	1,564
Provision for contingencies	(290)	15	(24)	28
Foreign exchange gains/(losses) of investees located abroad	(765)	1,226	(1,839)	1,516
Adjustment to present value of obligation for acquisition of investments	537	922	1,045	1,927
Provision of interest on obligations for the acquisition of investments	7	36	116	164
Provision of interest on loans	157	169	315	333
Provision for interest on right-of-use assets	325	303	618	589
Changes in working capital				
Trade receivables	(398)	3,334	(589)	(6,884)
Taxes recoverable	1,821	(49)	1,952	(647)
Advances	(932)	(2,959)	(1,899)	(2,644)
Prepaid expenses	(4,418)	(4,345)	(5,120)	(2,564)
Other receivables	(28)	(118)	(25)	(118)
Trade and other payables	4,314	4,385	7,656	5,295
Social and labor obligations	(778)	6,585	2,542	8,683
Taxes and contributions payable	(429)	(1,210)	(958)	(1,430)
Deferred revenues	(1,315)	(540)	(1,484)	863
Operating cash	**(352)**	**5,217**	**6,722**	**5,055**
Payment of interest on loans	(117)	(146)	(239)	(302)
Payment of interest on leases	(325)	(314)	(618)	(600)
Payment of contingencies	-	(133)	(28)	(133)
Income tax and social contribution paid	201	(1,083)	(875)	(2,041)
Net cash from operating activities	**(593)**	**3,541**	**4,962**	**1,979**
Cash flow from investment activities				
Acquisition of fixed assets	(60)	(130)	(75)	(153)
Acquisition of intangible assets	(2,303)	(4,903)	(5,065)	(10,261)
Amount received for the sale of property, plant and equipment	16	12	17	17
Redemption of short-term financial investments	(2,775)	6,024	2,121	14,103
Payment of obligations for acquisition of investments	-	(2,787)	(4,205)	(5,053)
Net cash from investing activities	**(5,122)**	**(1,784)**	**(7,207)**	**(1,347)**
Cash flow from financing activities				
Payment of loans	(508)	(571)	(1,013)	(1,575)
Payment of leases	(1,954)	(2,158)	(3,051)	(3,007)
Payment of dividends	-	(1,242)	-	(1,242)
Related parts	-	(262)	-	(1,211)
Purchase of shares	-	-	(1,429)	-
Net cash from financing activities	**(2,462)**	**(4,233)**	**(5,493)**	**(7,035)**
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	(8,177)	(2,476)	(7,738)	(6,403)
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	**89,011**	**59,644**	**91,238**	**62,742**
Exchange gains (losses) on cash and cash equivalents	(1,500)	3,195	(4,166)	4,024
Cash and cash equivalents at end of the period	**79,334**	**60,363**	**79,334**	**60,363**

Annex IV – Demonstration of Added Value

R$ thousand	2Q25	2Q24
Revenues	**152,837**	**148,604**
Revenue from contracts with customers	150,604	149,918
Other recipes	3,695	250
Estimated losses on doubtful debts - reversal/(constitution)	(1,462)	(1,564)
Supplies purchased from third parties	**(45,929)**	**(44,150)**
Cost of services sold	(15,665)	(13,364)
Materials, energy, third party services and others	(30,147)	(30,546)
Other expenses	(117)	(240)
Gross value added	**106,908**	**104,454**
Depreciation, amortization and impairment	(15,638)	(13,137)
Net value added produced (consumed)	**91,270**	**91,317**
Added value received in transfer	**9,036**	**6,863**
Financial income	9,036	6,863
Total added value to be distributed	**100,306**	**98,180**
Distribution of added value	**100,306**	**98,180**
People	**91,091**	**87,914**
Direct remuneration	74,723	72,444
Benefits	11,334	11,290
FGTS	5,034	4,180
Taxes, fees and contributions	**11,060**	**13,318**
Federal	8,208	10,315
Municipal	2,852	3,003
Remuneration of third-party capital	**3,425**	**5,351**
Interests	2,941	4,852
Rents	484	499
Equity remuneration	**(5,270)**	**(8,403)**
Retained earnings for the year	(5,270)	(8,403)
Distributed added value	**100,306**	**98,180**

Annex V – EBITDA & Adjusted Reconciliation

R$ thousand	2Q25	1Q25	2Q24	1H25	1H24
Result attributable to the Company's shareholders	**(4,514)**	**(756)**	**(4,993)**	**(5,270)**	**(8,403)**
(+) Current income tax and social contribution	(201)	1,076	1,083	875	2,041
(+) Deferred income tax and social contribution	(388)	(2,073)	(2,704)	(2,461)	(2,847)
(+) Net (loss) financial result	(2,998)	(3,097)	(376)	(6,095)	(2,012)
(+) Depreciation	249	254	280	503	553
(+) Amortization	7,662	7,473	5,952	15,135	12,584
EBITDA	**(190)**	**2,877**	**(758)**	**2,687**	**1,916**
Net revenue	**68,634**	**69,324**	**67,814**	**137,958**	**135,794**
EBITDA Margin	*(0.3)%*	*4.2%*	*(1.1)%*	*1.9%*	*1.4%*
(+) Extraordinary Events	997	(3,471)	42	(2,474)	122
(+) Stock Options	(269)	(71)	(150)	(340)	543
Adjusted EBITDA	**538**	**(665)**	**(866)**	**(127)**	**2,581**
Adjusted EBITDA Margin	*0.8%*	*(1.0)%*	*(1.3)%*	*(0.1)%*	*1.9%*