

Apresentação de Resultados 2T25



ARKER

HORUS



predify

smarket

Aviso Legal



ARKER

HORUS

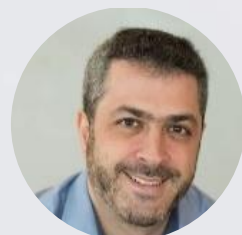
 predify smarket

As informações contidas nesta apresentação e eventuais declarações que possam ser feitas durante a conferência, relativas às perspectivas de negócios, projeções e metas operacionais e financeiras da Neogrid, constituem-se em crenças e premissas da Administração da Companhia, bem como se baseiam em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições de mercado e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Neogrid e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

NGRD
B3 LISTED NM**IGCB3****IGC-NMB3****ITAGB3**

Destques Operacionais

2T25



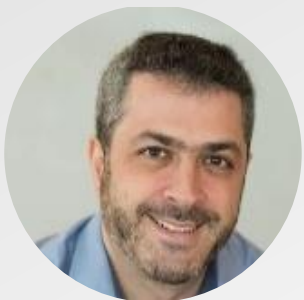
Nicolás Simone
CEO



Alterações na Administração



Executivos promovidos internamente: transição acelerada



Nicolás Simone
CEO

(anteriormente CPTO)



Augusto Vilela
CFO & DRI

*(anteriormente head de
RI e Tesouraria)*



Cliente no centro



Geração de Caixa Recorrente



Crescimento Sustentável



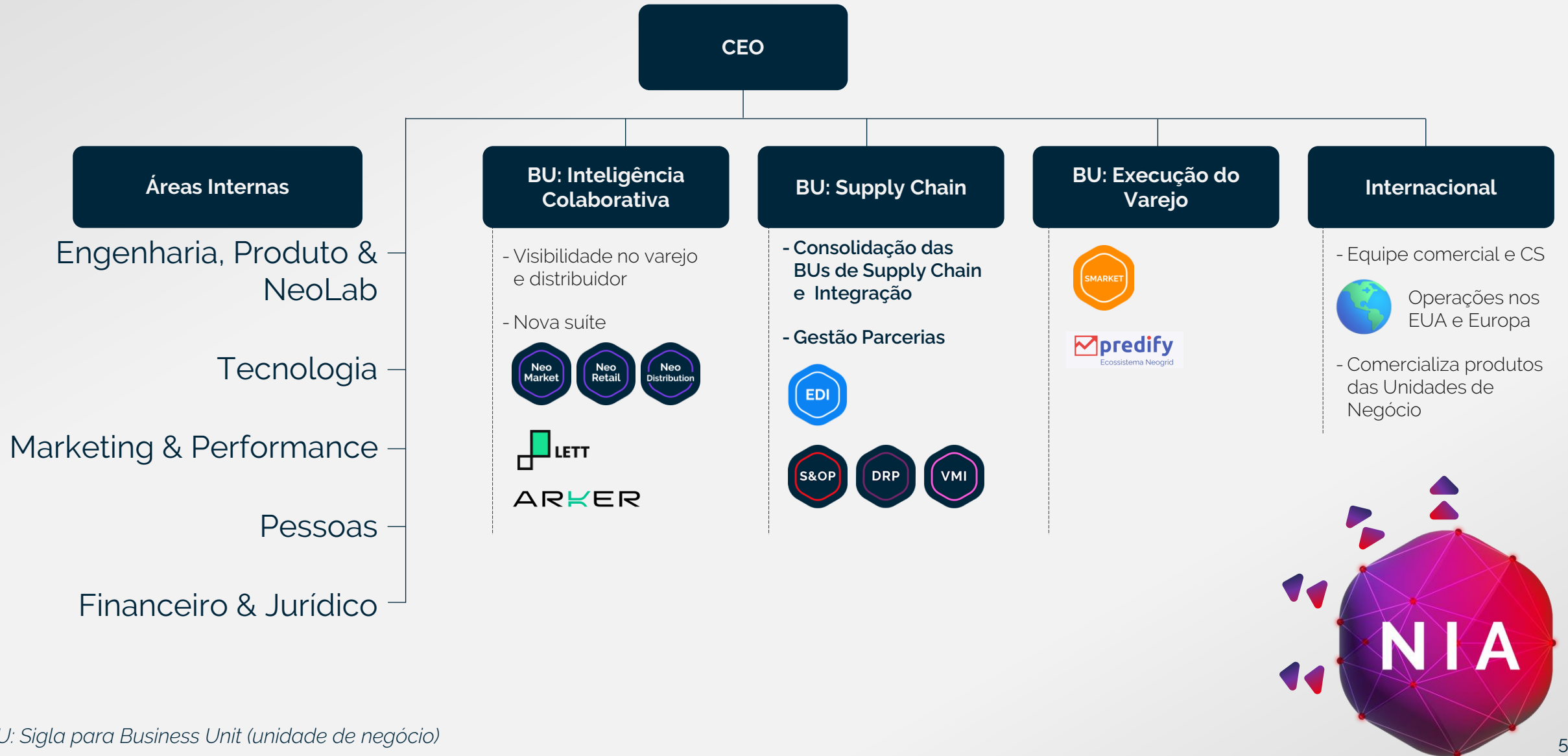
Inteligência Artificial (AI First)



Integração de Produtos para Jornada Unificada



Revisão e Simplificação da Estrutura



Mais autonomia e accountability para as Unidades de Negócio



Nova Configuração para as Unidades de Negócio (BUs)



Mais agilidade e autonomia

Verticalização das estruturas de Vendas e Customer Sucess (CS)



Responsabilidade sobre a operação

BU responde integralmente por receitas, custos e margens



Proximidade com o Cliente

Gestão completa do relacionamento



Integração dos produtos para jornada integrada dos clientes

Portfolio completo como diferencial competitivo

Antecipações de Earn-out de empresas adquiridas

Ganhos de sinergia com incorporação total da operação e geração de valor para o cliente com oferta mais integrada

ARKER

 **predify**
Ecossistema Neogrid

Ampliação do perfil dos clientes (ICP)

Diversificação e adesão do perfil ideal cliente

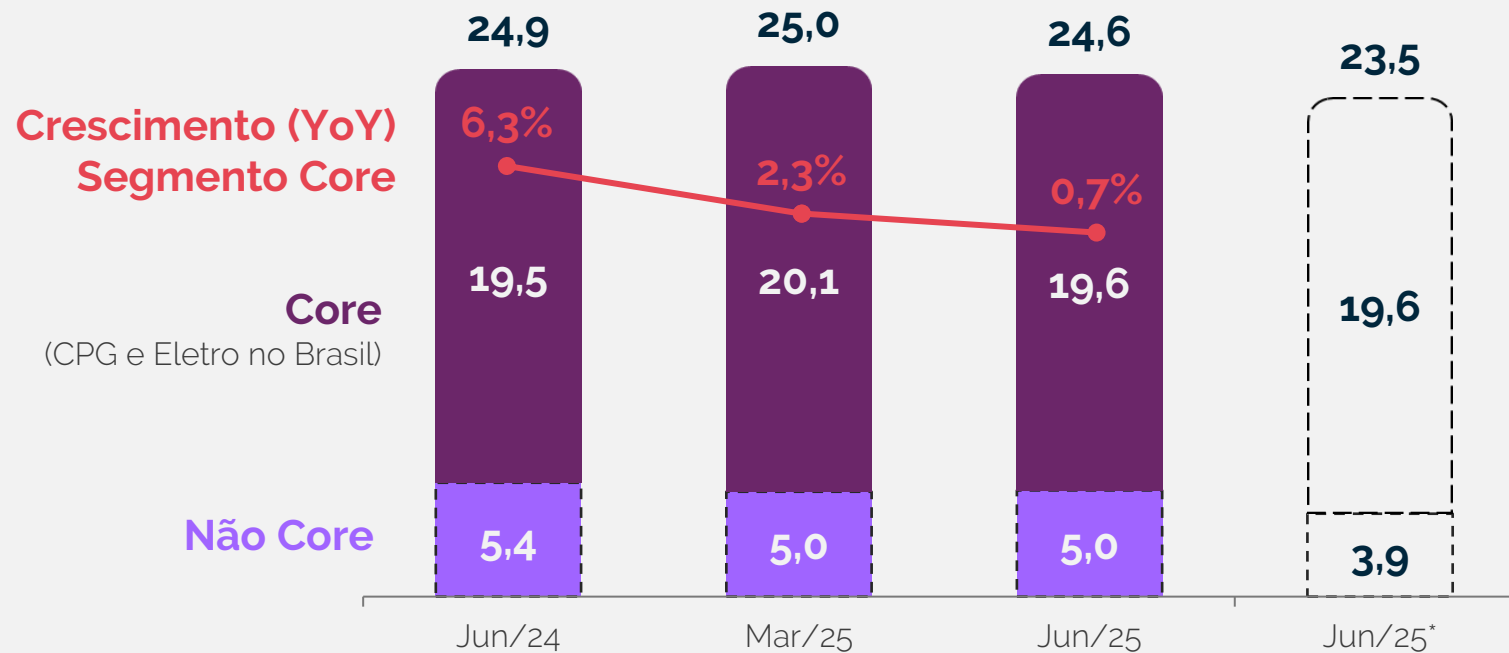
Busca por retomada de crescimento no mercado internacional

Com produtos já prontos para internacionalização



Receita Recorrente Mensal (MRR)

Iniciativas para acelerar crescimento sustentável



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

Prioridades da atuação comercial

- 👉 Atuação mais próxima ao cliente
- 💎 Reforço do papel do Customer Success
- 🎯 Expansão do perfil de clientes-alvo (ICP)
- 🌍 Crescimento internacional
- 🚀 Reforço da cultura comercial vencedora



Destques Financeiros

2T25



Augusto Vilela
CFO & DRI

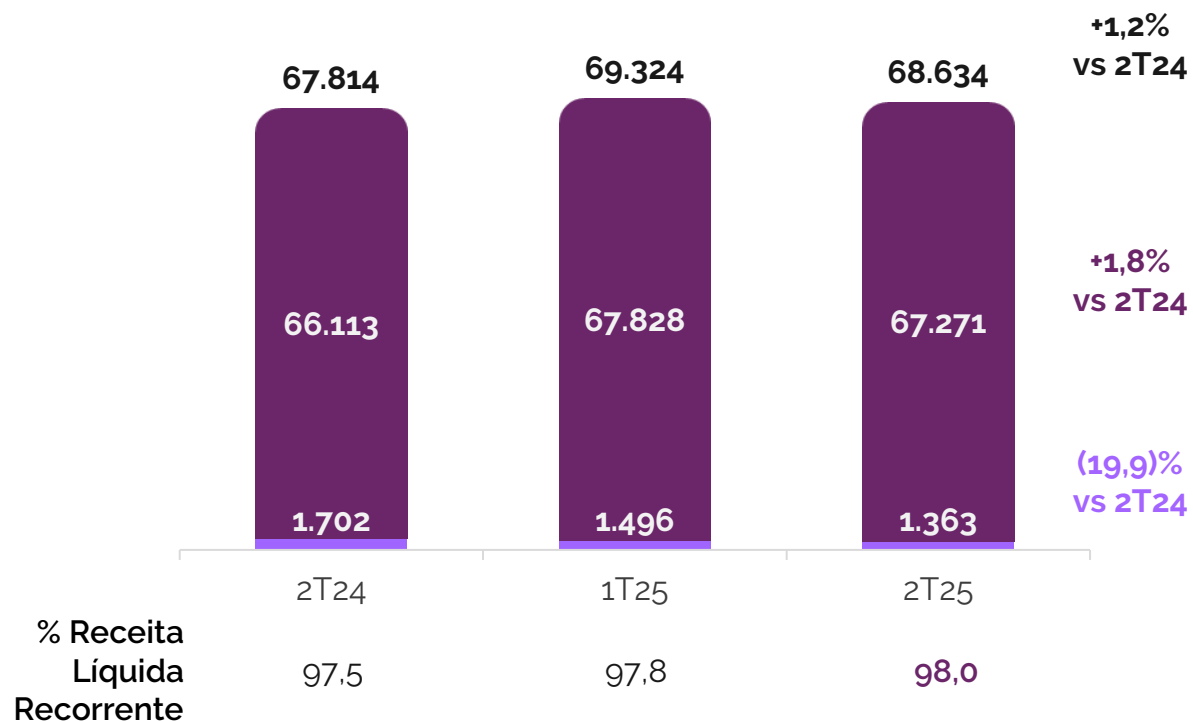


Receita líquida

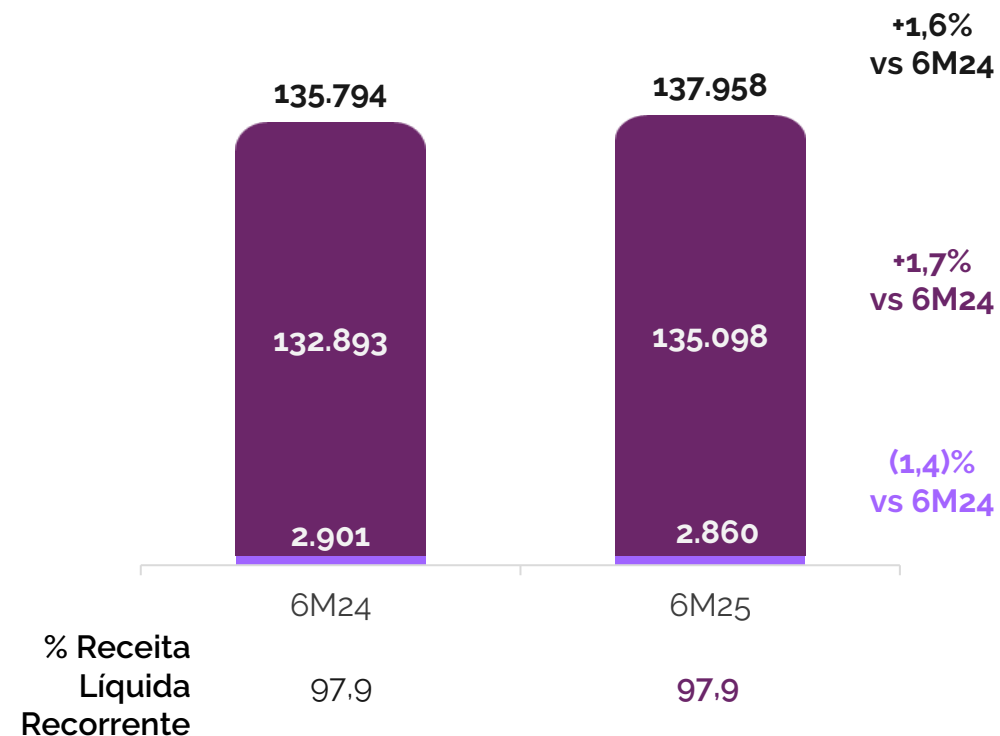
(em milhares de R\$ e %)



Visão Trimestral



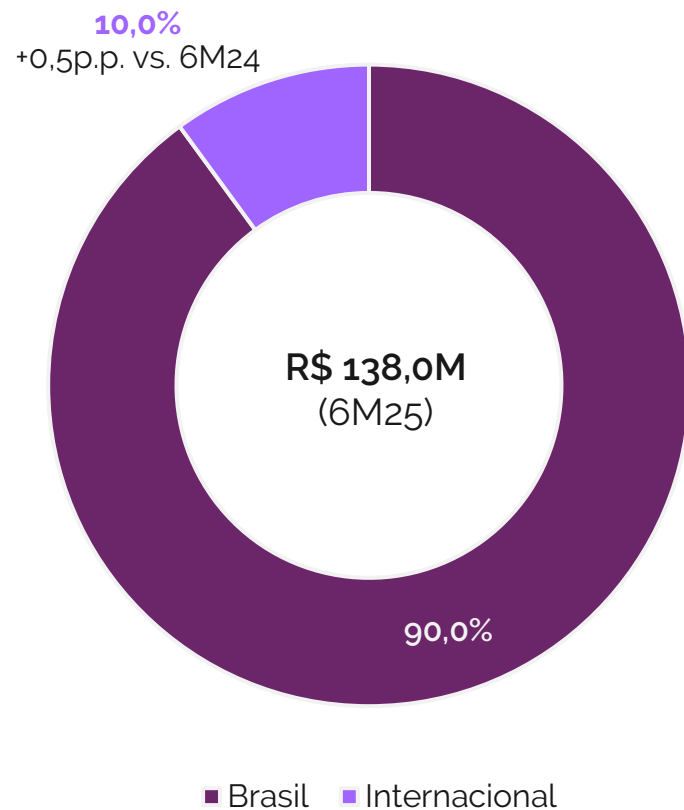
Visão Acumulada



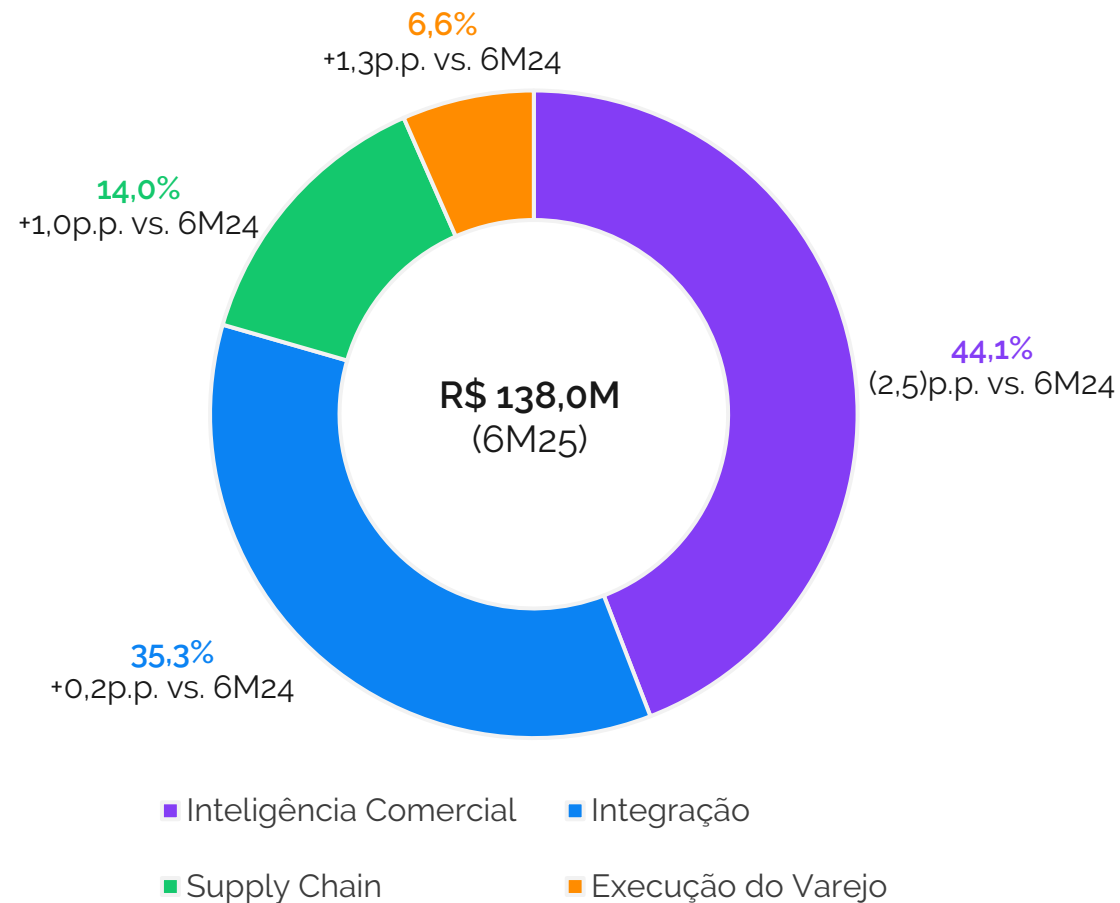
■ Receita líquida recorrente ■ Receita líquida de serviços

Receita líquida

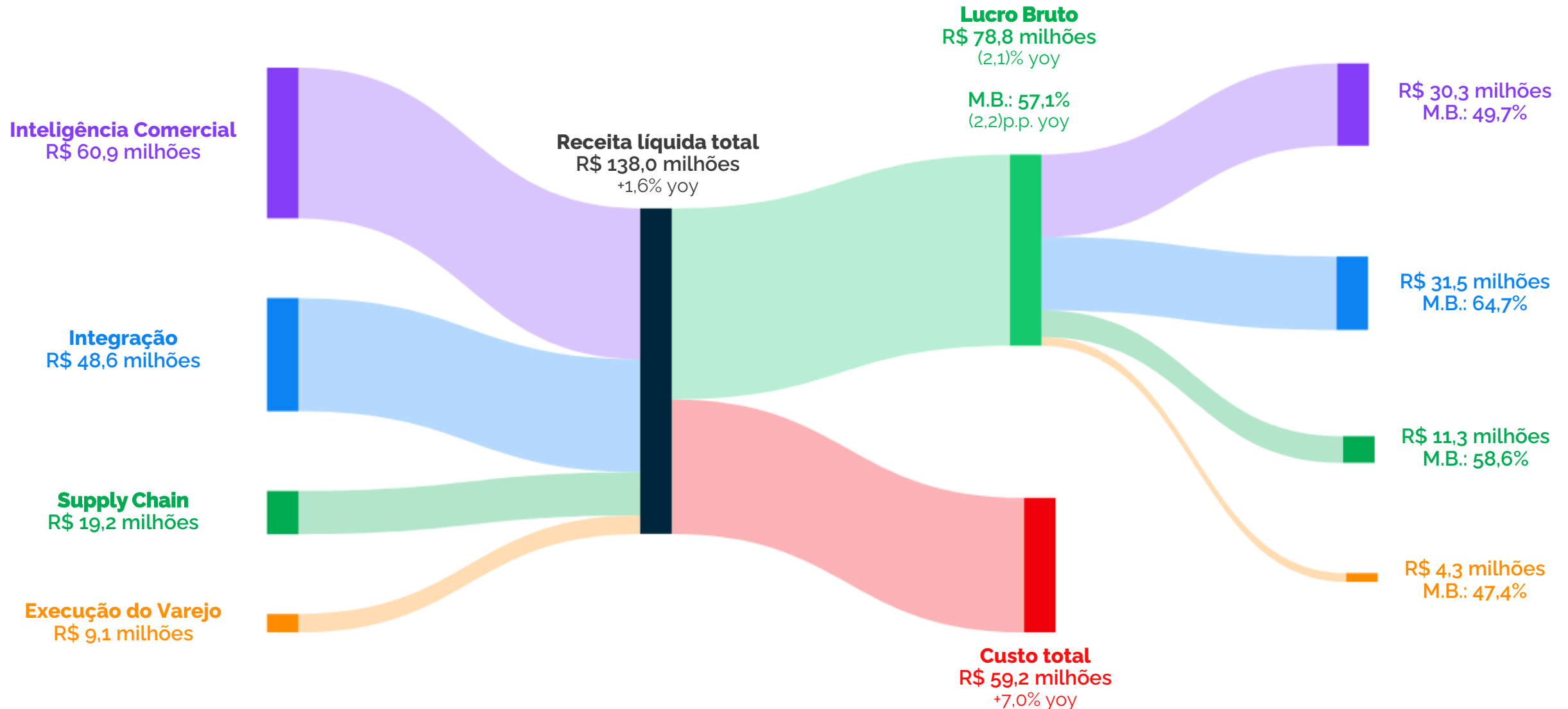
Receita Líquida por região



Receita Líquida por Unidade de Negócio



Resultado por Unidade de Negócio 6M25

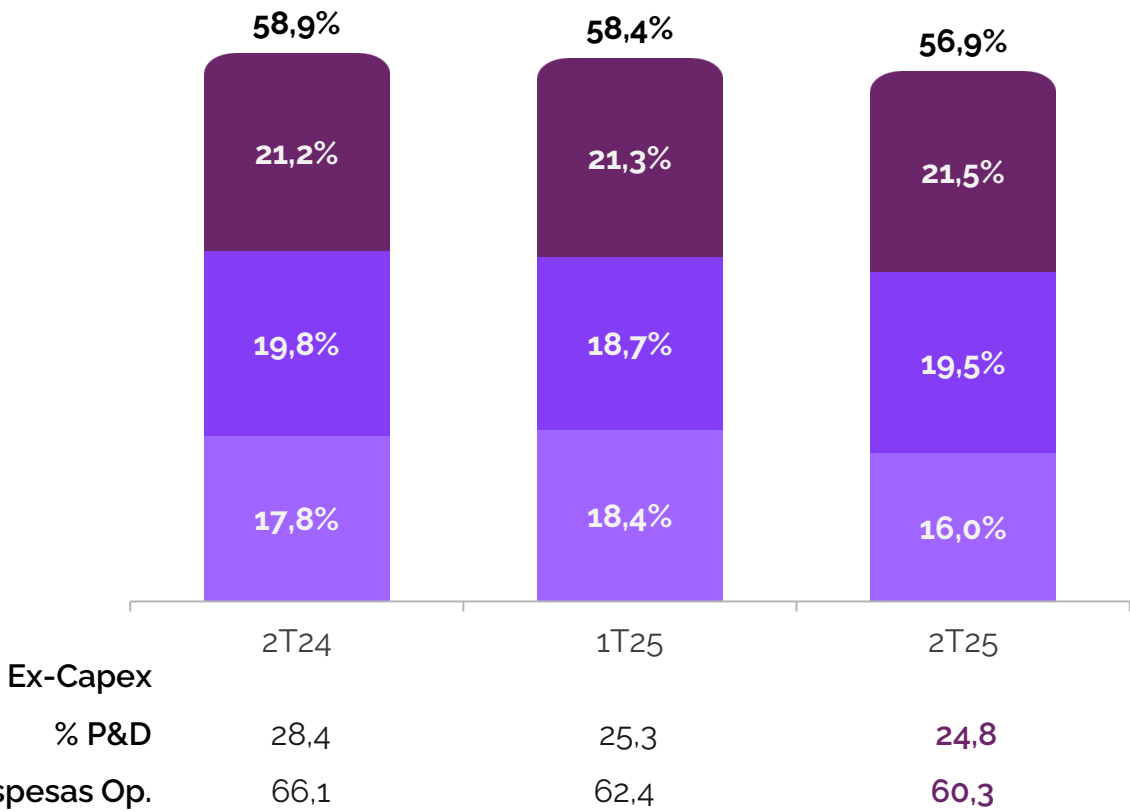


Despesas Operacionais

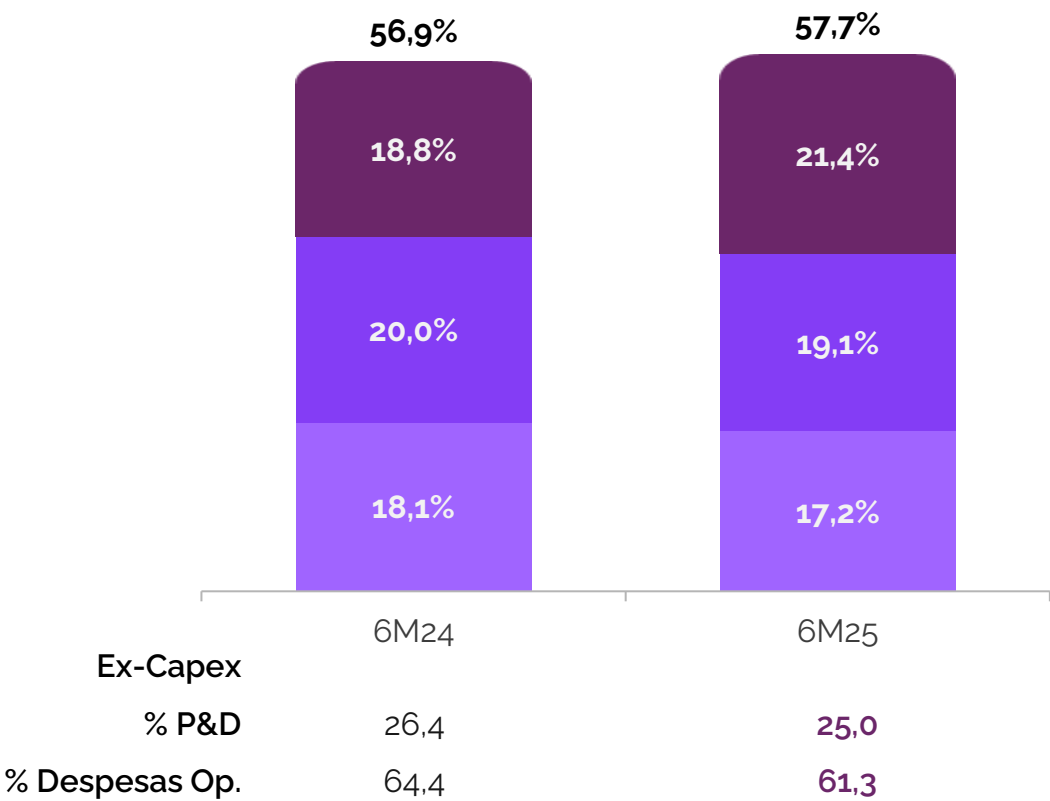


(não considera depreciação e amortização)

Visão Trimestral



Visão Acumulada

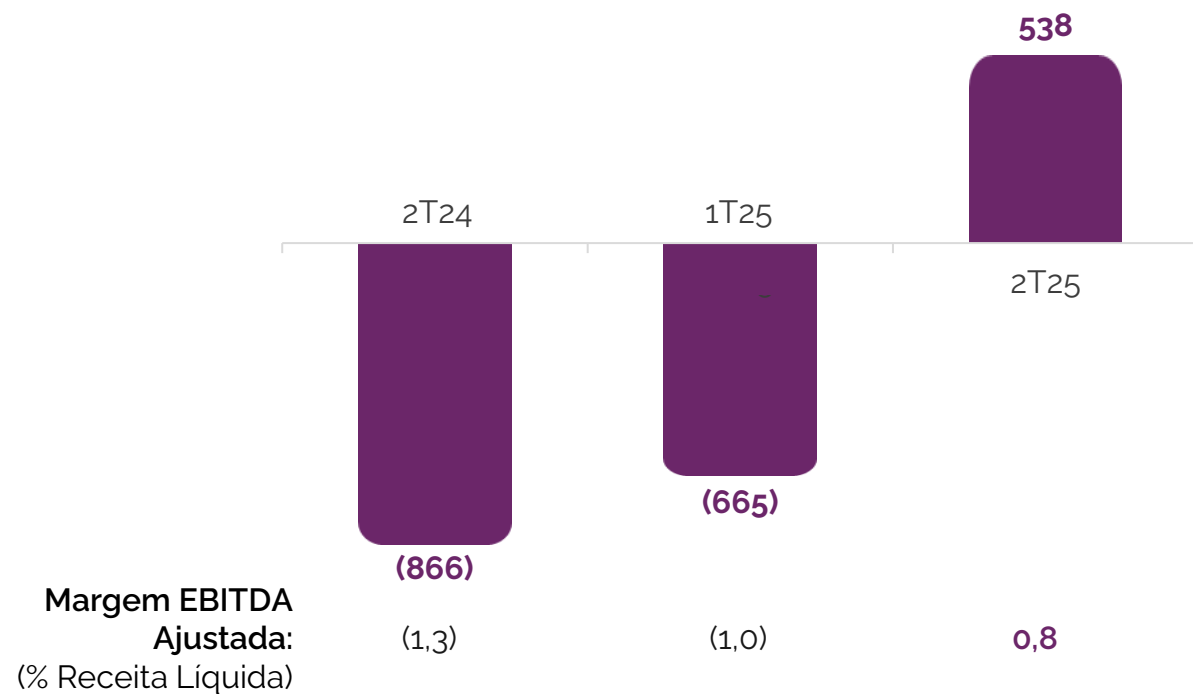


■ P&D ■ G&A ■ Despesas com Vendas

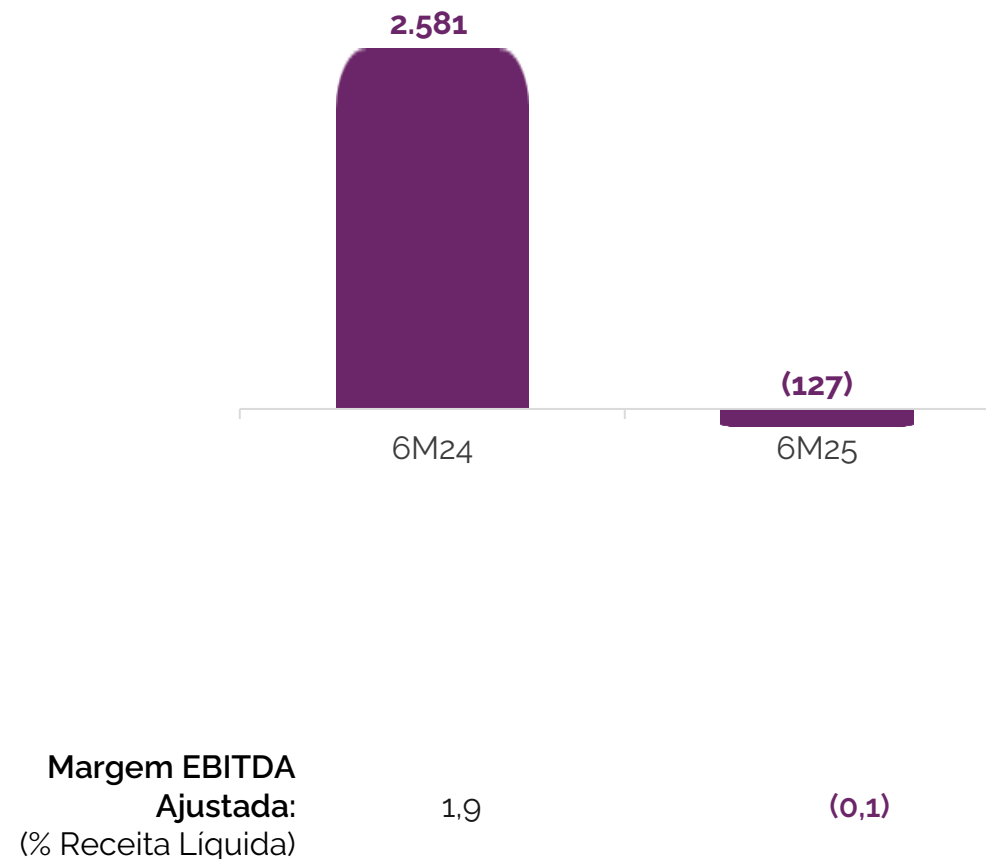
EBITDA e Margem Ajustadas

(em milhares de R\$ e %)

Visão Trimestral



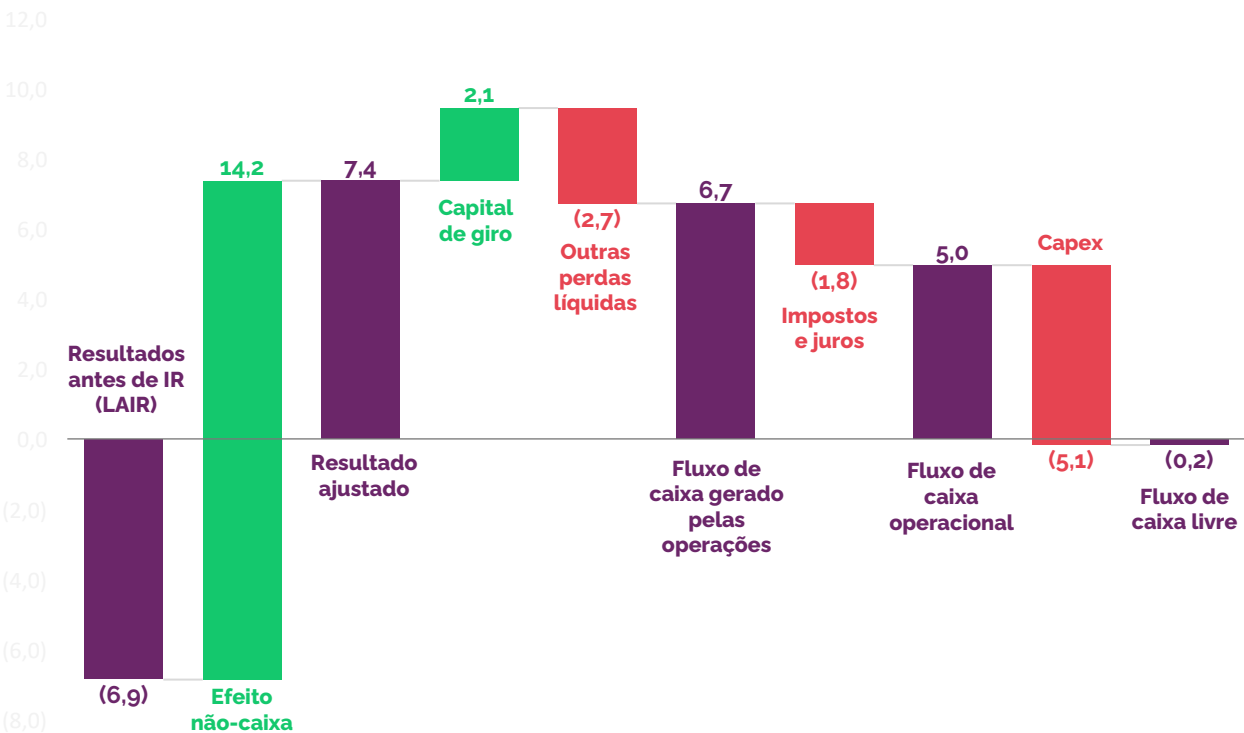
Visão Acumulada



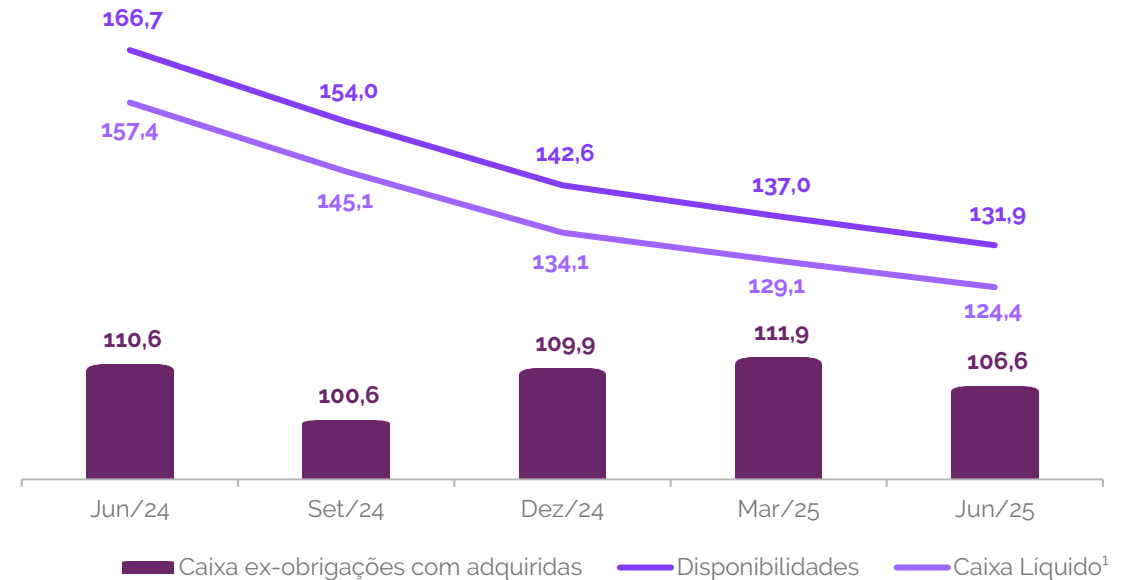
Fluxo e Posição de Caixa

(em milhões de R\$)

Fluxo de Caixa Livre 6M25:



Posição de Caixa ao final do período:



¹Caixa líquido corresponde as disponibilidades, subtraídas das obrigações de empréstimo de curto e longo prazo

Iniciativas de Eficiência



💡 Eficiência

🔍 Revisão de despesas em geral

Redução de gastos, consultorias, patrocínios viagens, etc.

⚙️ Ações estruturantes para redução de gastos com fornecedores de tecnologia

Revisões de arquitetura, migrações, etc.

🔄 Ganhos de sinergia com antecipação de contratos com adquiridas

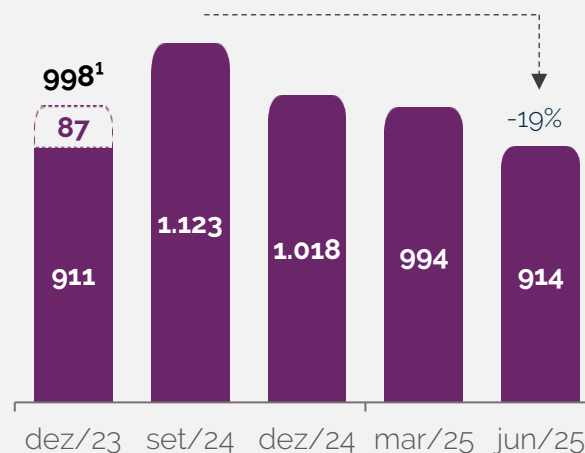


mais de 80% dos custos do Summit cobertos por patrocinadores

⚡ Automação e IA

Controle de despesas com melhorias de processo

Total de Colaboradores:



¹Considera colaboradores de empresas adquiridas, que foram integrados em 2024.

Ganho de eficiência (recorrente) estimado:

de R\$2,0 a R\$2,5 milhões/mês

*A ser apropriado ao longo do segundo semestre de 2025





Encerramento do Programa Recompra de Ações em Julho/25

Recompra de 79,2% do limite aprovado

- Foram adquiridas 321,7 mil ações*, um investimento total de R\$ 8,6 milhões
- Preço médio*: R\$26,73

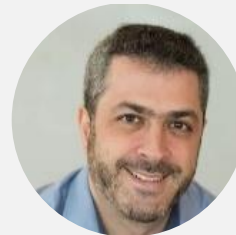
* Quantidades e cotações ajustadas pelo grupamento e desdobramento simultâneos realizados em outubro/24.



Q&A

Nicolas
Simone

CEO



Augusto
Vilela

CFO & DRI



Earnings Presentation 2Q25



ARKER

HORUS



predify

smarket

Legal Notice



ARKER

HORUS

 predify smarket

The information contained in this presentation and any statements that may be made during the conference call regarding Neogrid's business prospects, projections and operational and financial goals constitute beliefs and assumptions of the Company's Management, as well as are based on information currently available. Future considerations are not guarantees of performance. They involve risks, uncertainties, and assumptions, as they refer to future events and, therefore, depend on circumstances that may or may not occur. Investors should understand that general economic conditions, market conditions and other operational factors may affect Neogrid's future performance and may lead to results that differ materially from those expressed in such forward-looking considerations.

NGRD
B3 LISTED NM

IGCB3

IGC-NMB3

ITAGB3



Operational Highlights

2Q25



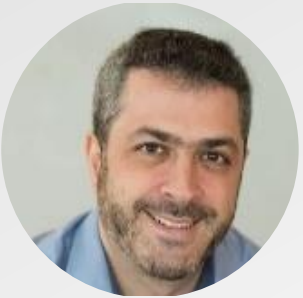
Nicolás Simone
CEO



Changes in Administration



Internally promoted executives: accelerated transition



Nicolás Simone
CEO
(formerly CPTO)



Augusto Vilela
CFO & IRO
(formerly head of IR and Treasury)



Customer In the center



Recurring Cash Generation



Sustainable Growth



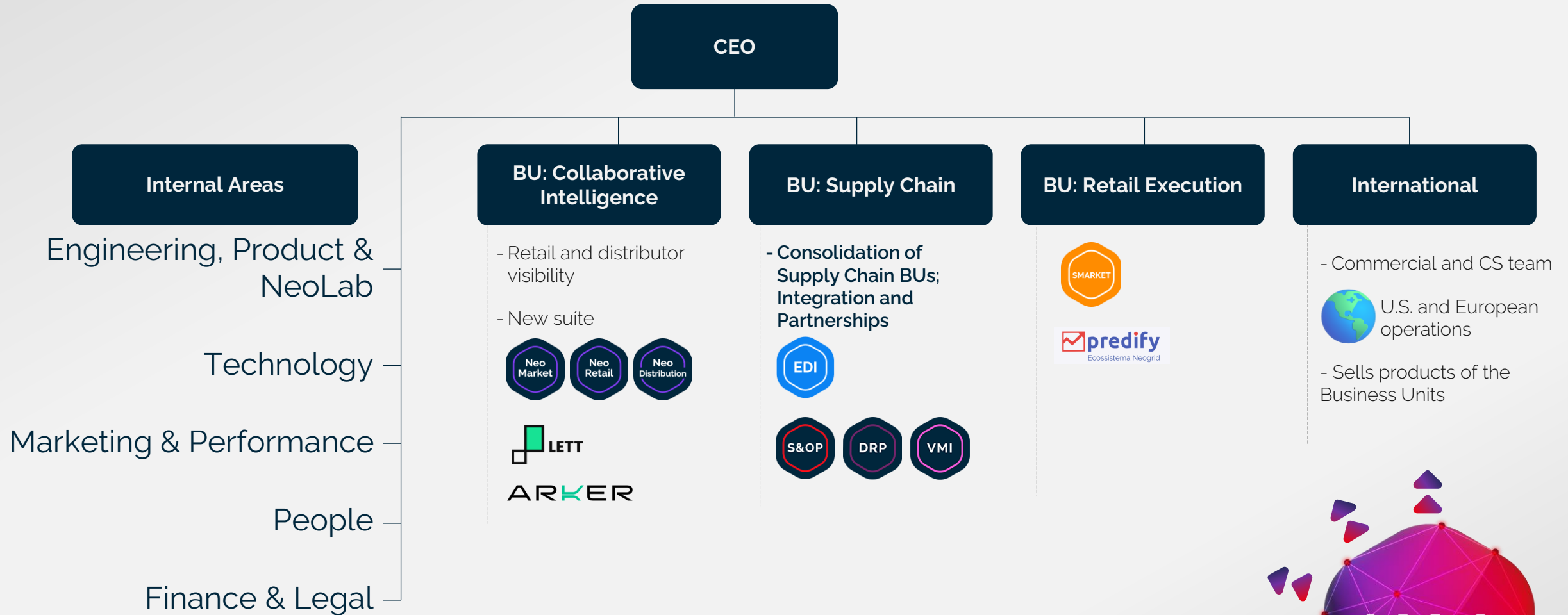
Artificial intelligence (AI First)



Product Integration for Unified Journey

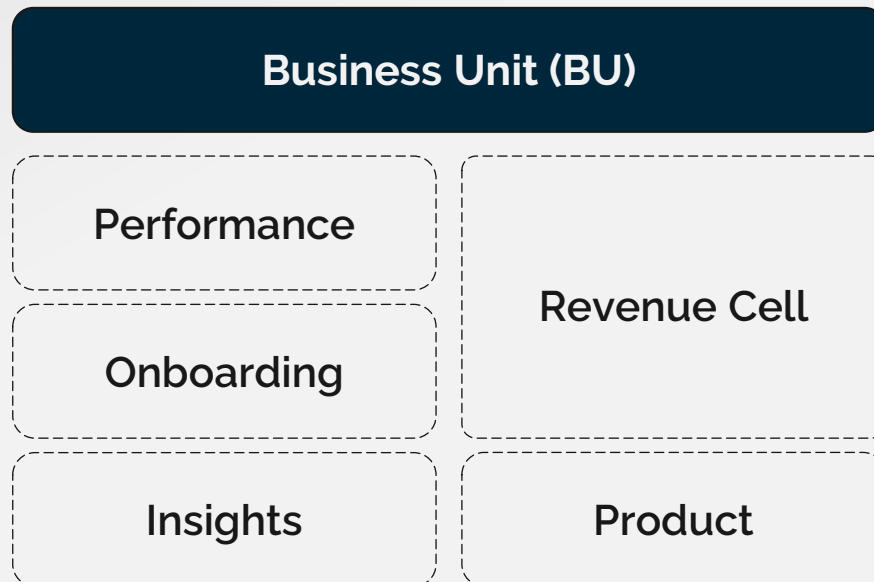


Revision and Simplification of the Structure



More autonomy and accountability for the Business Units

New Configuration for Business Units (BUs)



More agility and autonomy

Verticalization of Sales and Customer Success structures

Responsibility for the operation

BU is fully responsible for revenues, costs and margins

Customer Proximity

Complete relationship management



Reprioritization & Investment Focus



Product integration for integrated customer journey

Complete portfolio as a competitive differential

Earn-out anticipations of acquired companies

Synergy gains with full incorporation of the operation and generation of value for the customer with a more integrated offer

ARKER



Ideal Customer Profile (ICP)

Diversification and adherence to the ideal customer profile

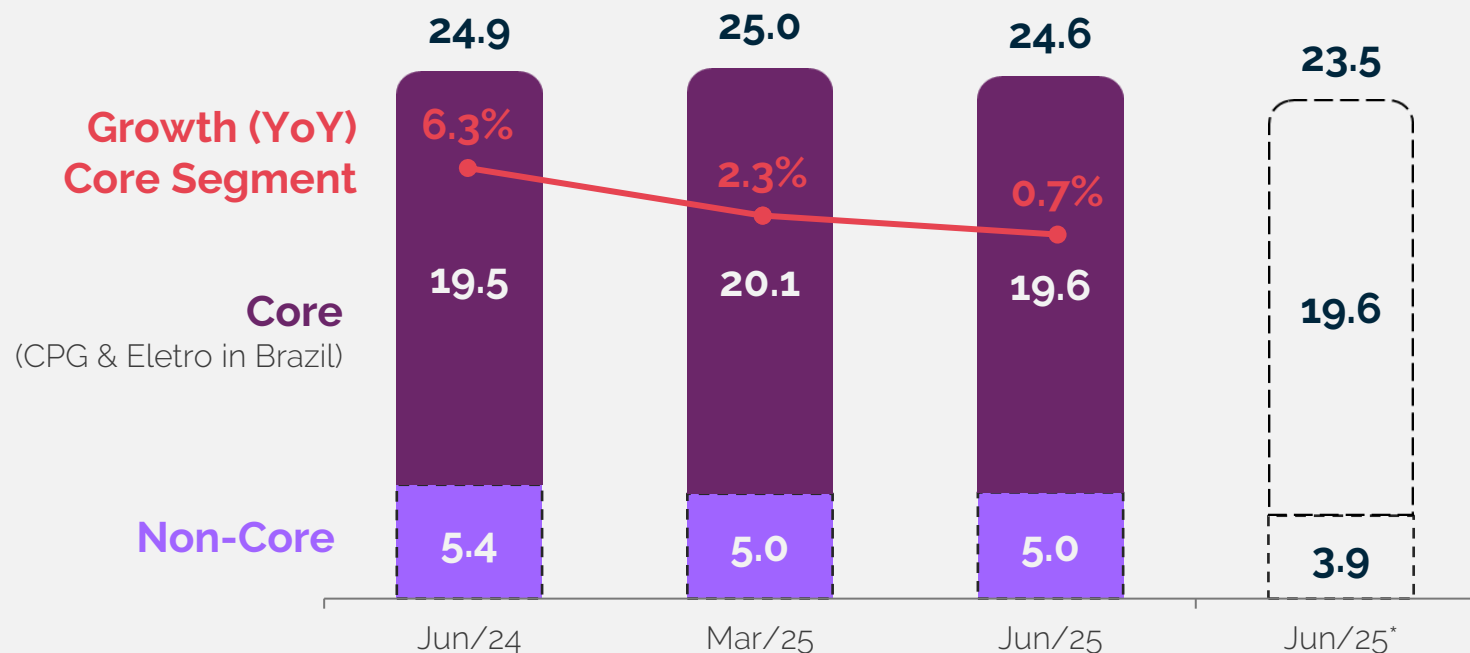
Search for resumption of growth in the international market

With products ready for internationalization



Monthly Recurring Revenue (MRR)

Initiatives to accelerate sustainable growth



*Simulation of the MRR in Jun/25 with the perspective of non-renewal of contracts in the international market, due to its deprioritization in recent years. This effect is expected to occur in 4Q25.

Priorities of commercial performance

- 👉 Acting closer to the customer
- 💎 Strengthening the role of Customer Success
- 🎯 Expanding the profile of target customers (ICP)
- 🌍 International growth
- 🚀 Strengthening the winning business culture



Financial Highlights

2Q25



Augusto Vilela
CFO & IRO

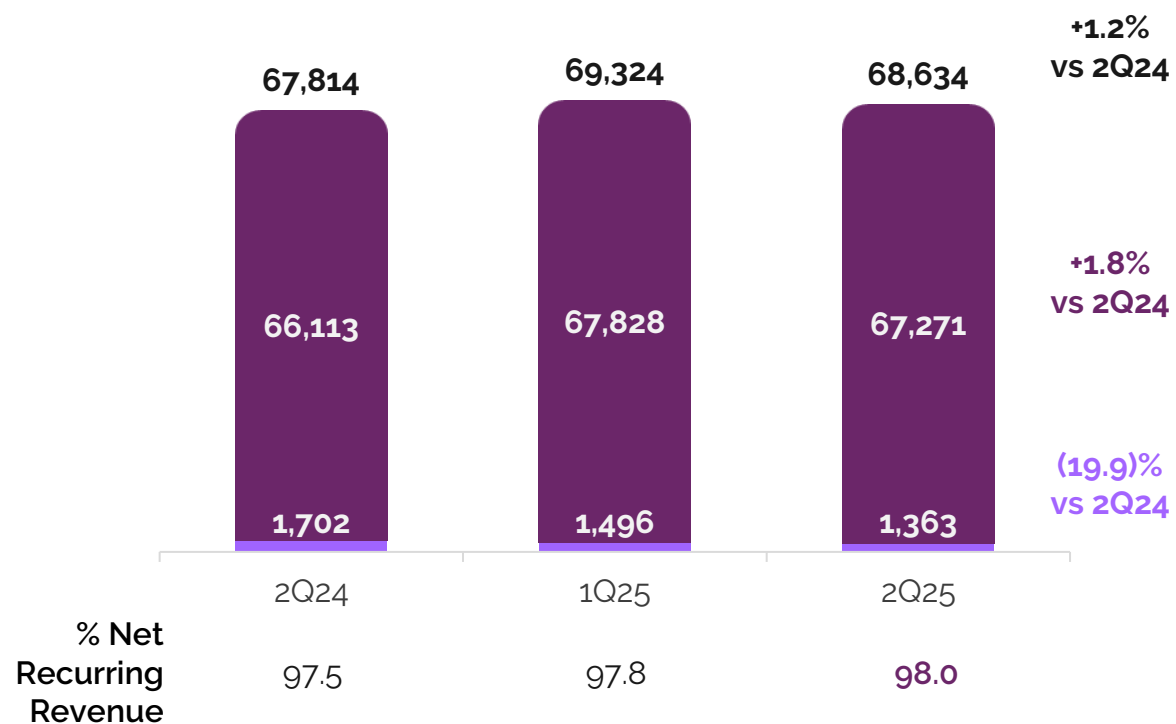


Net revenue

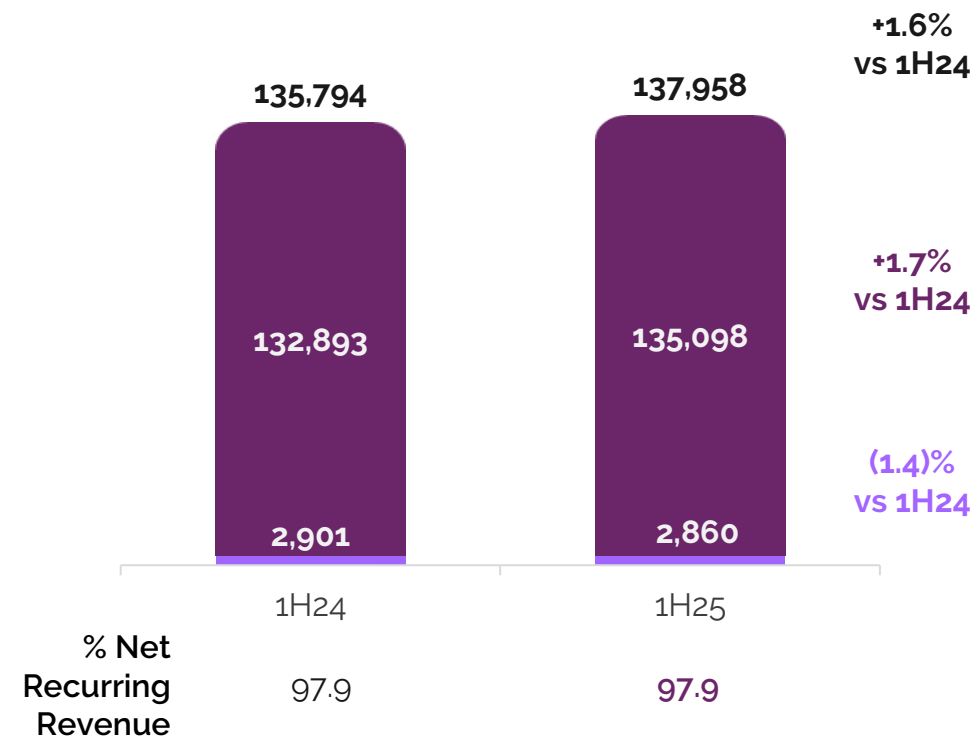
(in thousands of R\$ and %)



Quarterly View



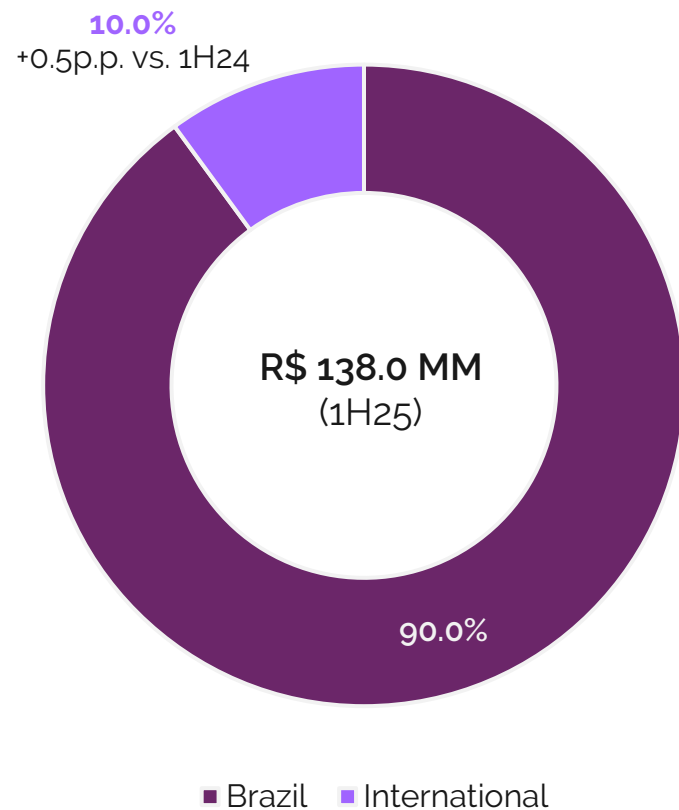
Accumulated View



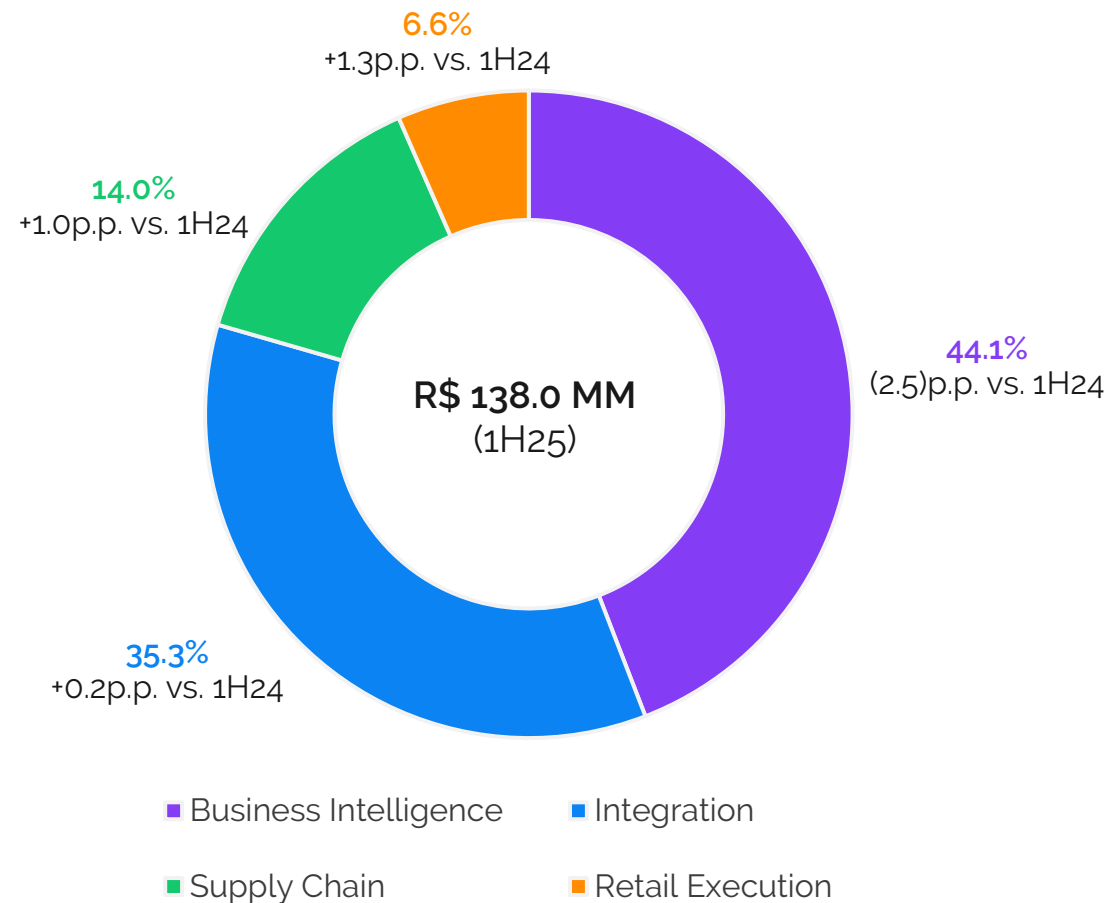
■ Net Recurring Revenue ■ Net Revenue from Service

Net revenue

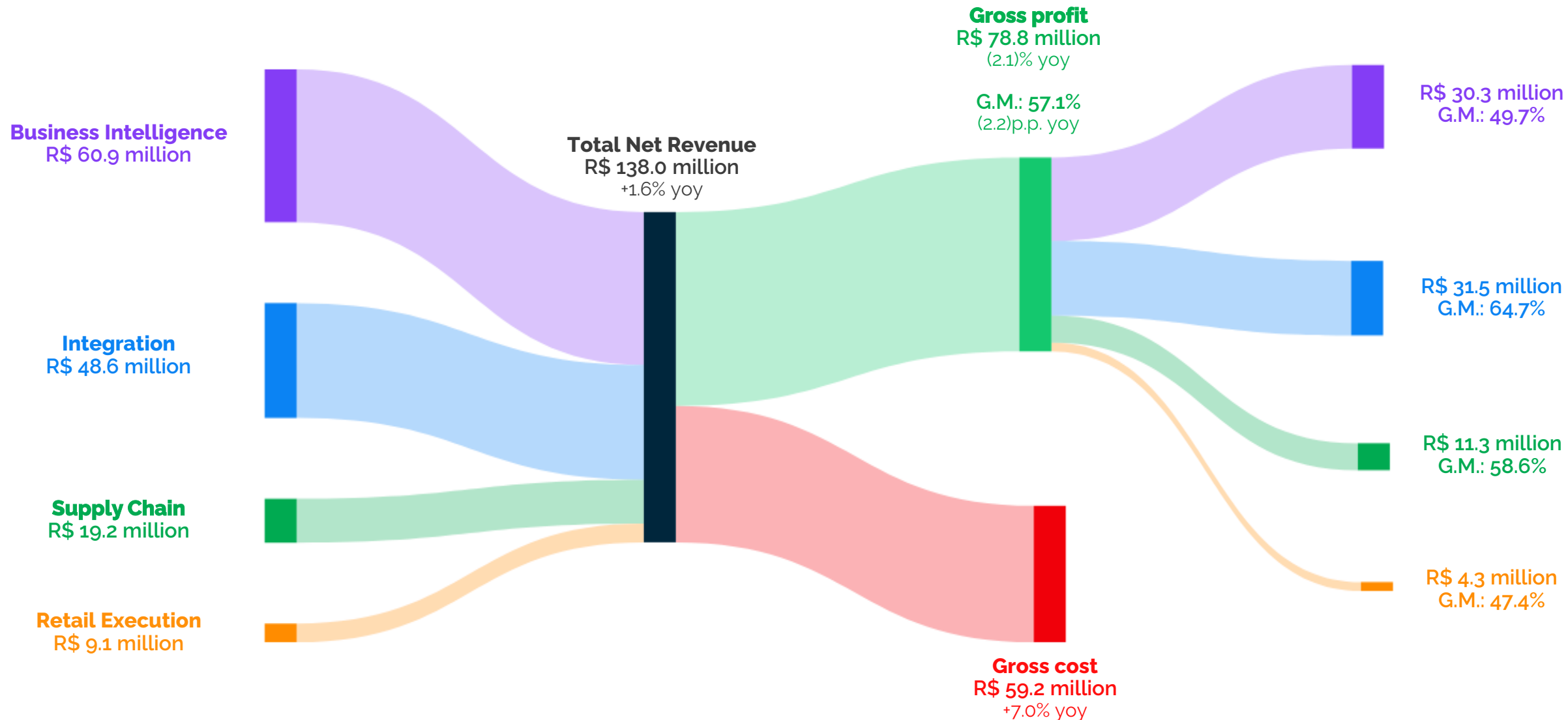
Net Revenue by region



Net Revenue by Business Unit



Income per Business Unit 1H25

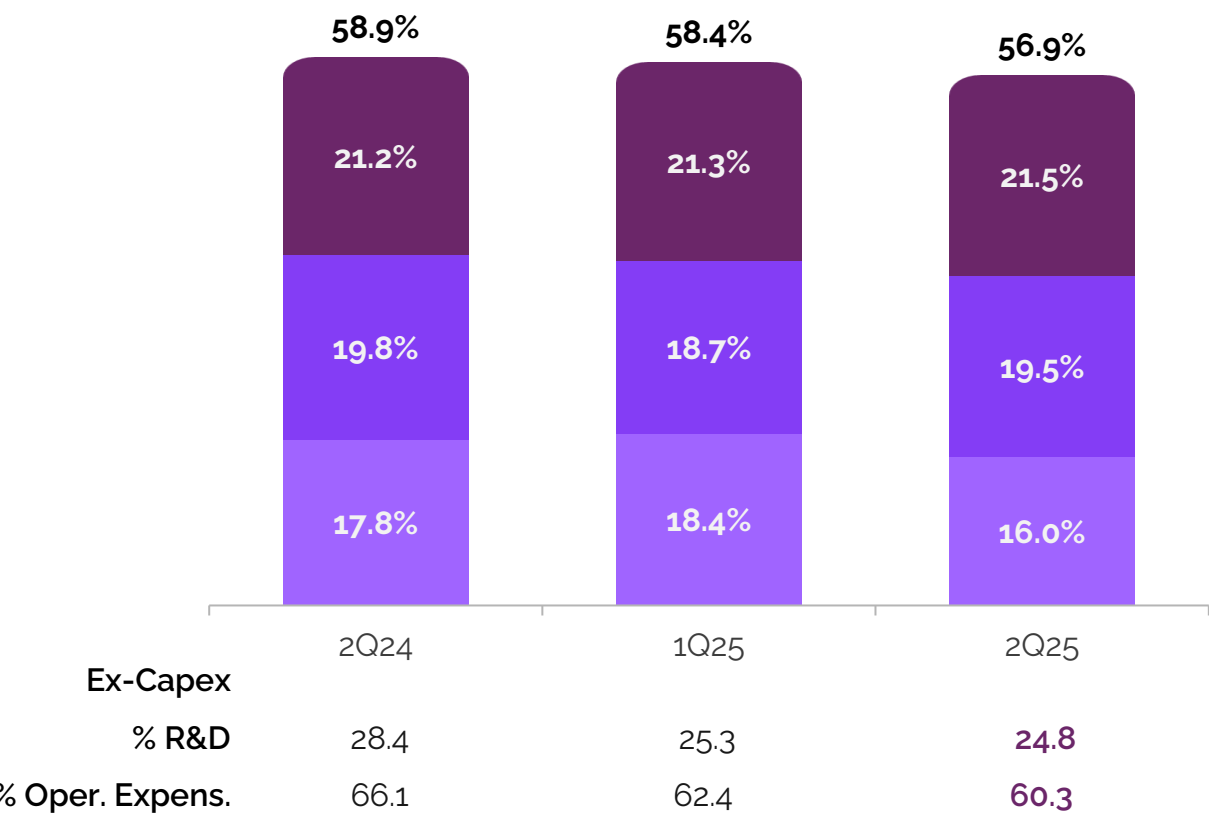


Operating Expenses

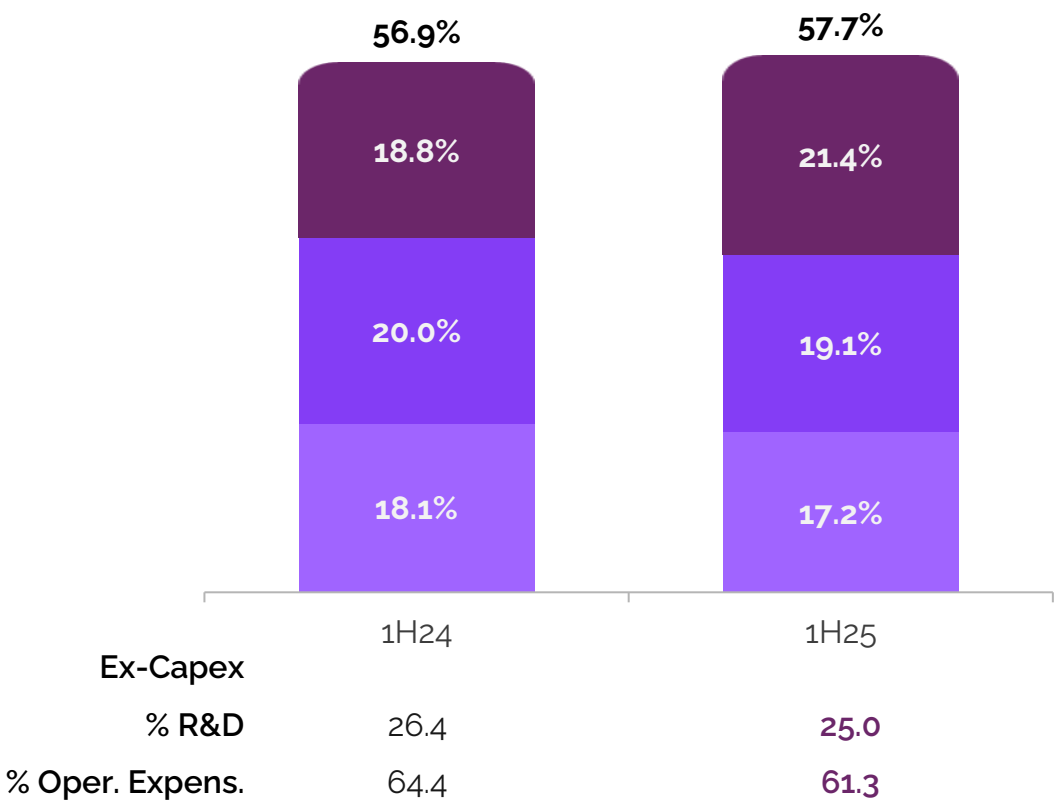
(does not consider depreciation and amortization)



Quarterly View



Accumulated View



■ R&D ■ G&A ■ Selling Expenses

Adjusted EBITDA and Margin

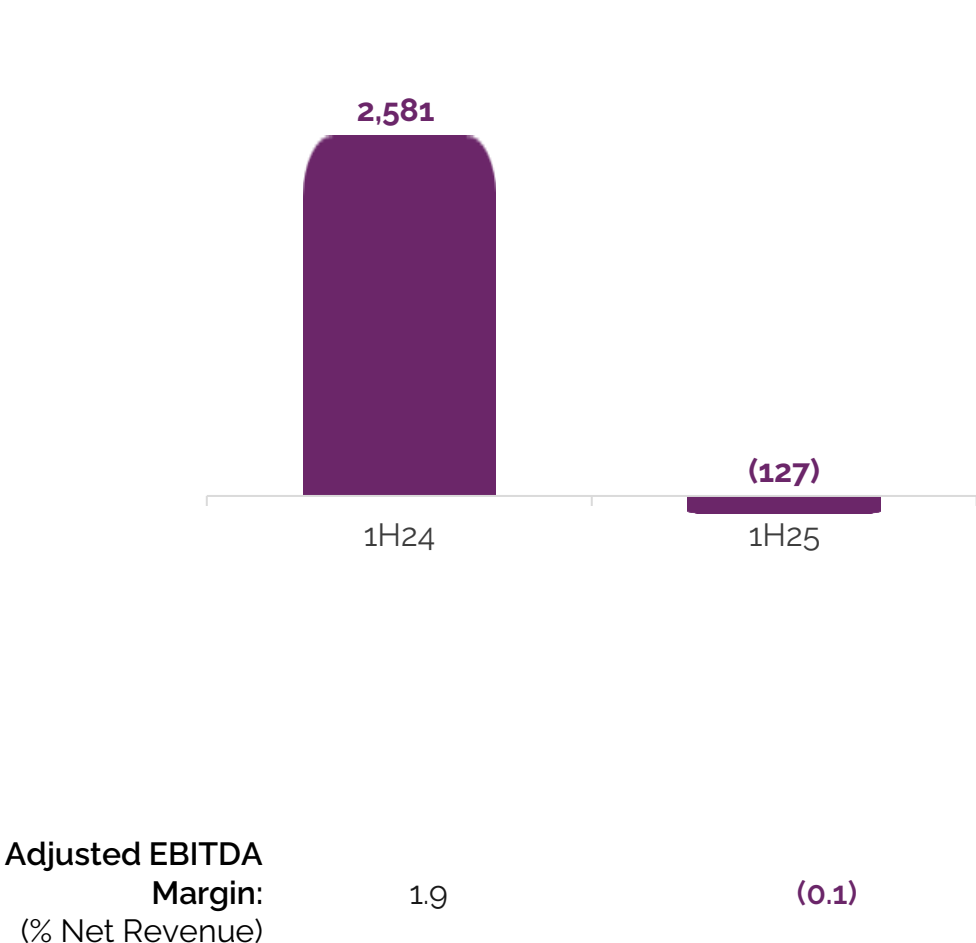


(in thousands of R\$ and %)

Quarterly View



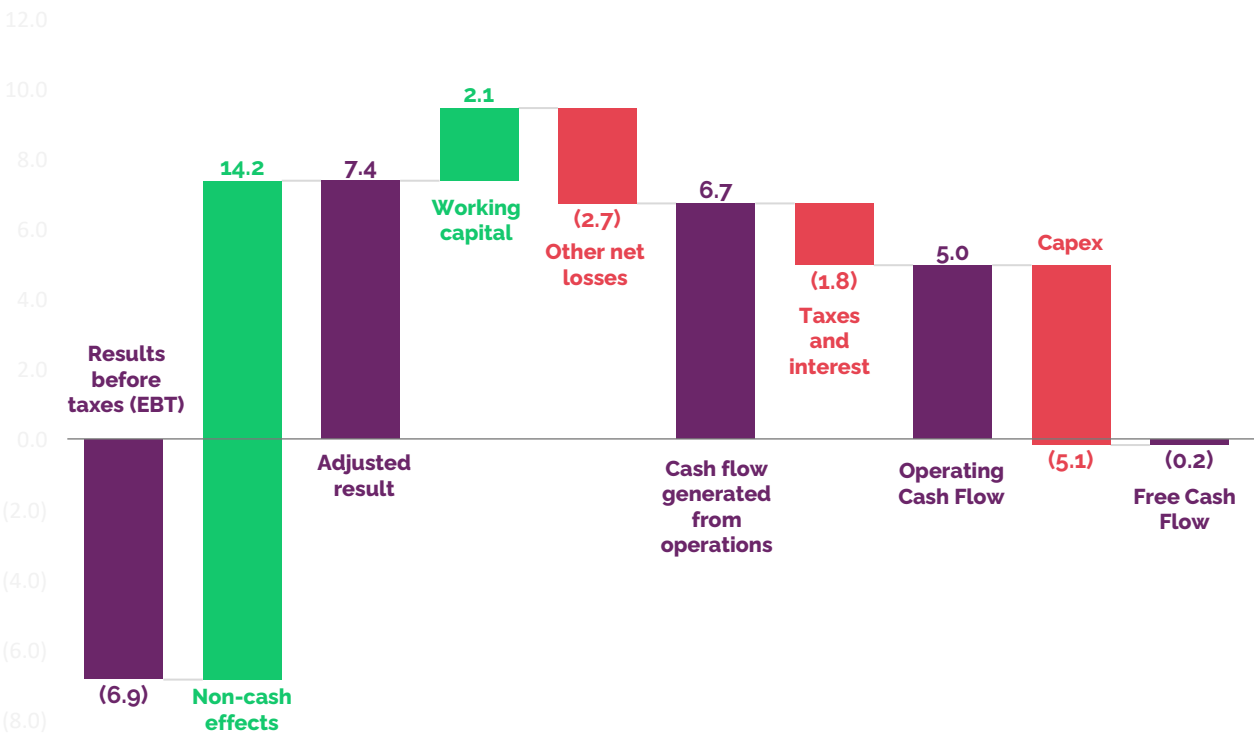
Accumulated View



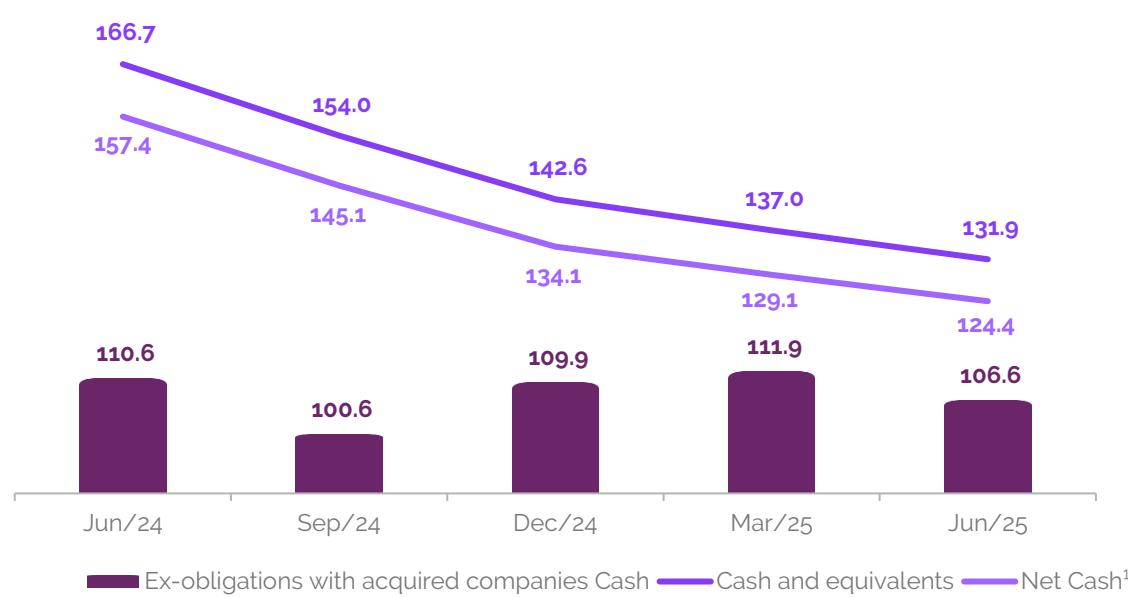
Cash Flow and Position

(in millions of R\$)

1H25 Free Cash Flow:



Cash Position at the end of the period:



¹Net cash corresponds to cash equivalents, less short- and long-term loan obligations

Efficiency Initiatives



💡 Efficiency

🔍 Review of expenses in general

Reduction of expenses with consultancies, travel, etc.

⚙️ Structuring actions to reduce expenses with technology suppliers

Architecture reviews, migrations, etc.

🔄 Synergy gains with anticipation of contracts with acquired companies

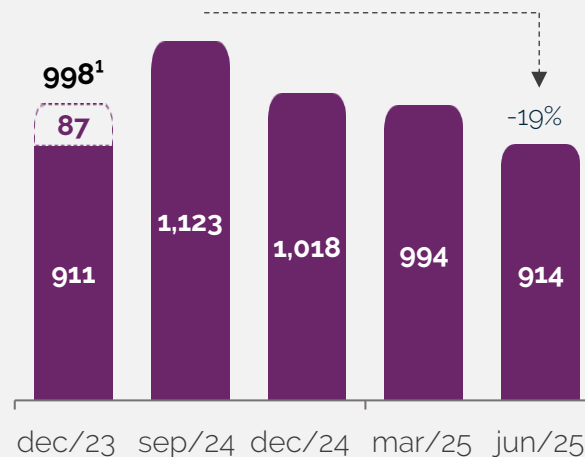


more than 80% of the Summit's costs were covered by sponsors

⚡ AI Automation

Expense control with process improvements

Total Employees:



¹Considers employees of acquired companies, who were integrated in 2024.

**Efficiency gain
(recurring) estimated:**

**from R\$2,0 to
R\$2.5 million/month**

*To be appropriated throughout the second half of 2025





Closing of the Share Buyback Program in July, 2025

Buyback of 79.2% of the approved limit

- 321.7 thousand shares* were acquired*, a total investment of R\$ 8.6 million
- Average price*: R\$26.73

* Quantities and quotations adjusted by the simultaneous reverse split and split carried out in October, 2024.

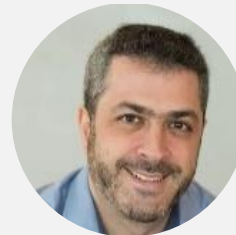


Q&A



Nicolás
Simone

CEO



Augusto
Vilela

CFO & IRO

