Apresentação de Resultados 3T25

Neogrid ARKER HORUS LETT predify smarket

Aviso Legal

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.

DESTAQUES OPERACIONAIS 3T25

Nicolás Simone

CEO

Neogrid

Evoluções Significativas no 3T25

🌎 **Retomada de foco no mercado Internacional**: novos contratos relevantes na América Latina

🐾 **Expansão do ICP para além do CPG e Eletro no Brasil**: novos negócios no segmento Pet.

📈 **Execução do Plano de Eficiência Superando iniciativas iniciais:** com EBITDA Ajustado positivo em R$9,4M

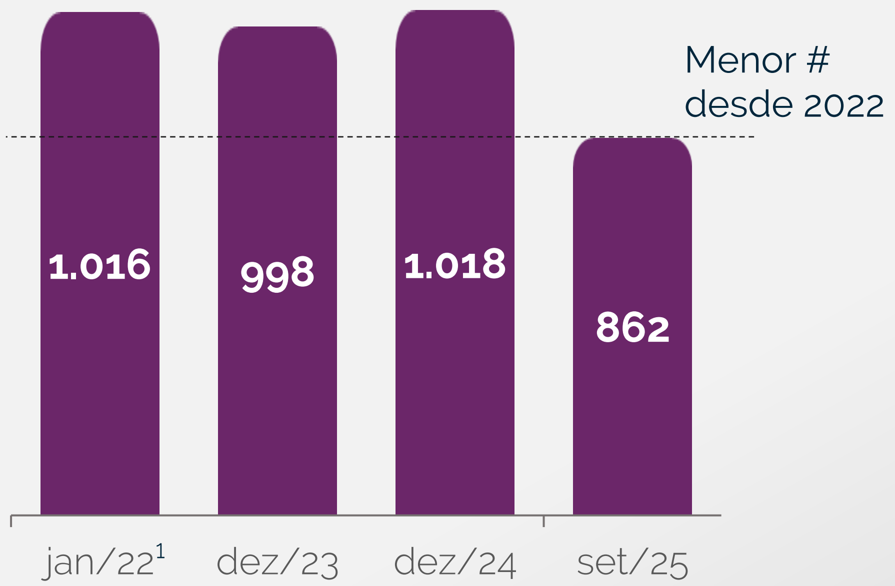
🔄 **Aceleração de contratos de earn-out com adquiridas**: integração e eficiência

🔗 **Novos modelos comerciais** que incentivam percepção de valor e utilização (Exemplo EDI)

🖥️ **Renovação antecipada de contrato de cloud computing**: antecipando eficiência financeira e evolução tecnológica

Agilidade e Eficiência

Total de Colaboradores:



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

Evolução da Estrutura Corporativa

Neogrid

CEO

#5 BUs:

- Inteligência Comercial
- Supply Chain
- Integração
- Parcerias
- Execução do Varejo

💼 **Comercial**

🏢 **Áreas de Cross e Backoffice**

- Marketing e Performance
- Pessoas
- Financeiro & Jurídico

Onda 1
Junho, 2025

CEO

#3 BUs:

💡 BU: Inteligência Colaborativa

🚚 **BU: Supply Chain**

🛒 BU: Execução do Varejo

🌎 **Internacional**

🏢 **Áreas de Cross e Backoffice**

- **Engenharia e Produto**
- **Tecnologia**
- Marketing e **Performance**
- Pessoas
- Financeiro & Jurídico

Onda 2
Outubro, 2025

CEO

#2 BUs:

💡 BU: Inteligência Colaborativa

🚚 **BU: Supply Chain**

🌎 **Internacional**

🏢 **Áreas de Cross e Backoffice**

- Engenharia e Produto
- Tecnologia
- **Marketing**
- Pessoas
- **Governança, Performance & Finanças**

Atuação bimodal, nos preparando para o FUTURO

Posição única para criar a
Primeira solução de
SUPPLY CHAIN AUTÔNOMO

Temos a **maior malha de dados e ecossistema** da cadeia de consumo no Brasil.

+8.000
Indústrias

+5.000
Distribuidores

+8.000
Sites monitorados

+260
Redes de Varejo

+200.000
Lojas conectadas

+660.000
Pontos de Venda

+10 bilhões
de cupons processados/ano

Portfolio amplo e expertise sobre toda a jornada da indústria, varejo e distribuidores

NIA

Posicionar a Neogrid como uma:

EMPRESA AGÊNTICA*

*Criação de uma fábrica de agentes de inteligência artificial para a cadeia de consumo e abastecimento

DESTAQUES FINANCEIROS 3T25

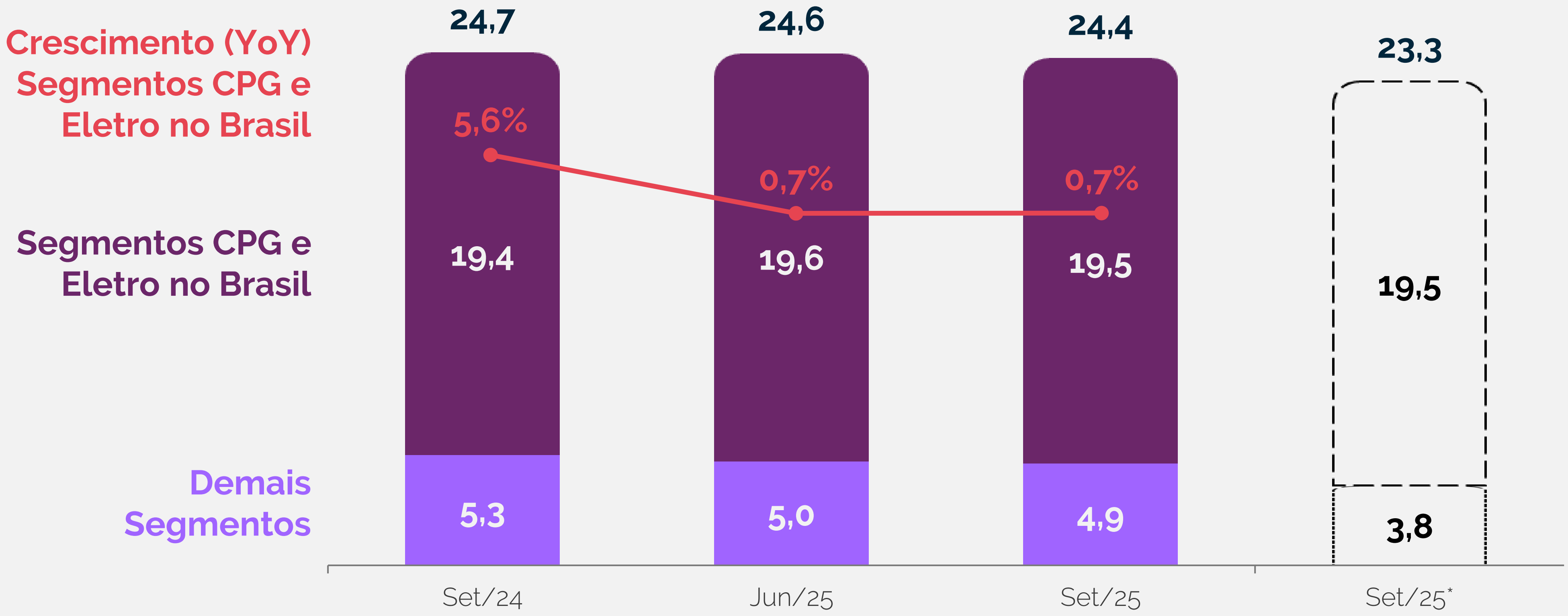
Augusto Vilela

CFO & RI

#NGRD3

Receita Recorrente Mensal (MRR)

Iniciativas para acelerar crescimento sustentável

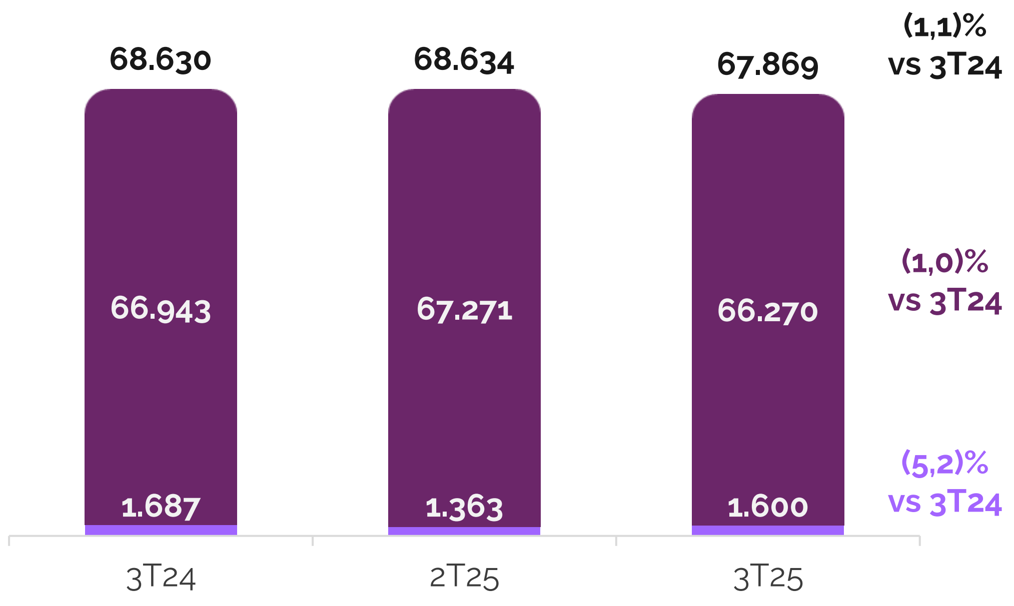


*Simulação do MRR em set/25 com a perspectiva de não renovação de contratos no mercado internacional, devido a sua despriorização nos últimos anos. Esse efeito é esperado para ocorrer no 4T25

Receita líquida

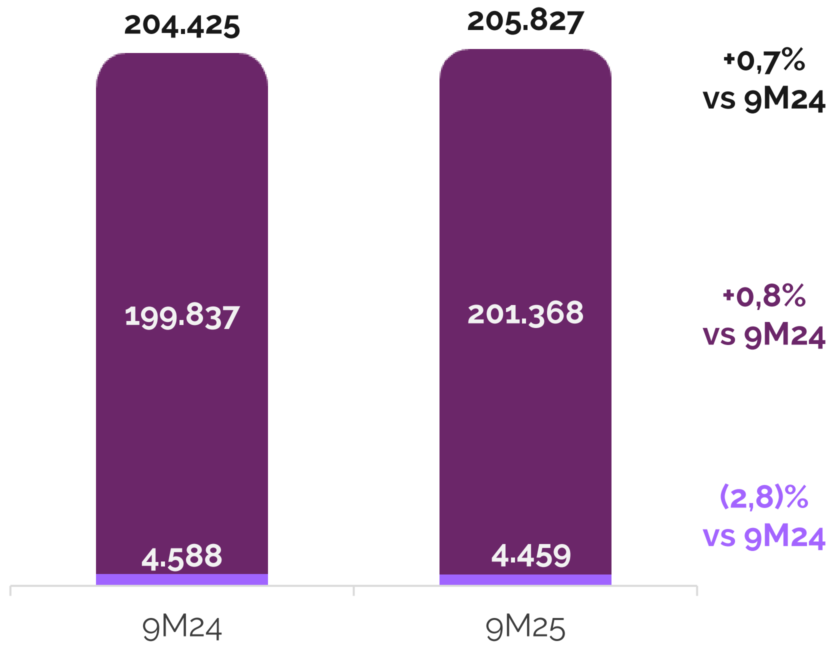
(em milhares de R$ e %)

Visão Trimestral



% Receita Líquida Recorrente	3T24	2T25	3T25
	97,5	98,0	97,6

Visão Acumulada

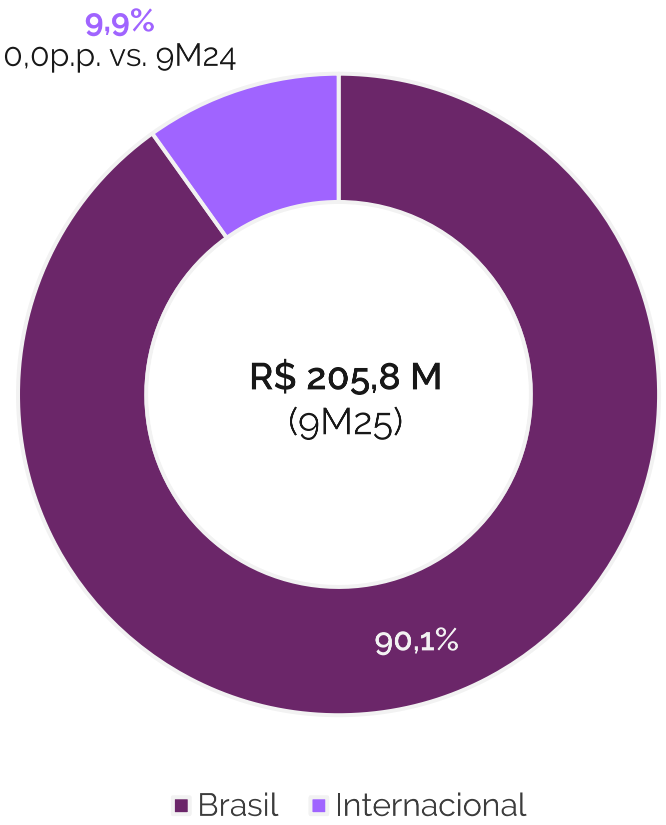


% Receita Líquida Recorrente	9M24	9M25
	97,8	97,8

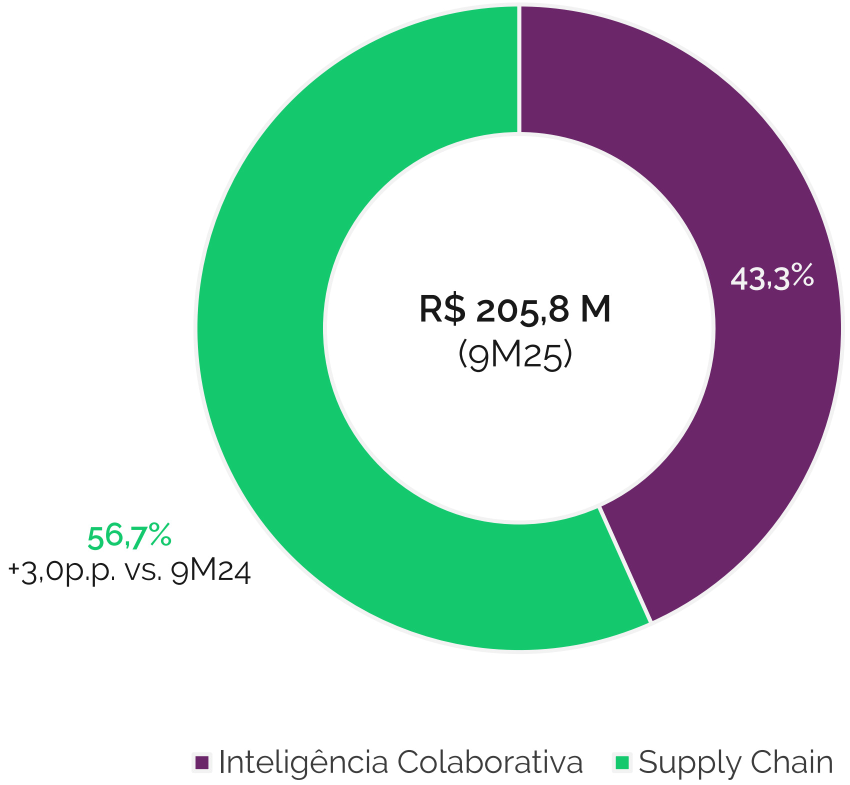
■ Receita líquida recorrente ■ Receita líquida de serviços

Receita líquida

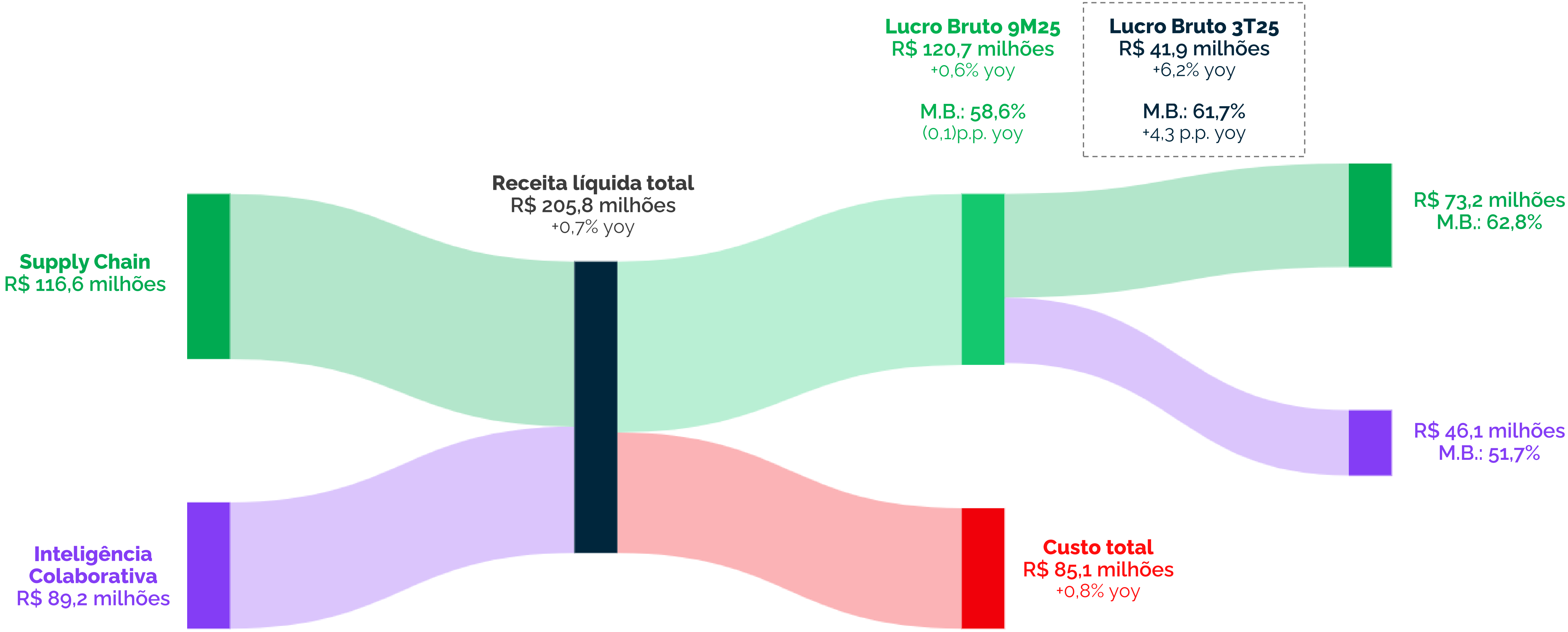
Receita Líquida por região



Receita Líquida por Unidade de Negócio



Resultado por Unidade de Negócio 9M25

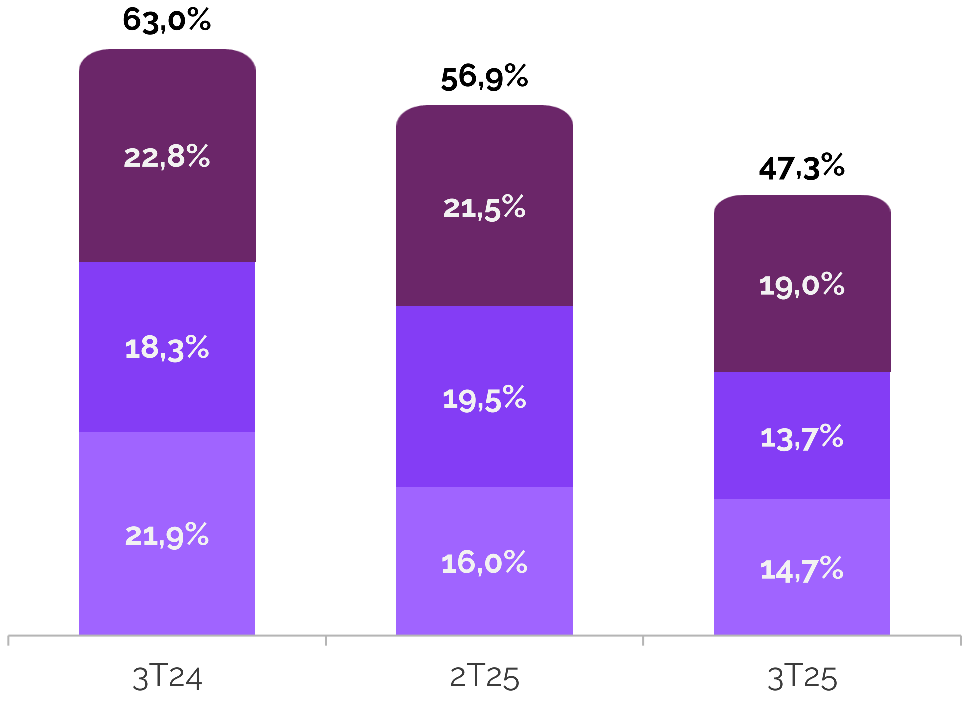


M.B.: Margem Bruta

Despesas Operacionais

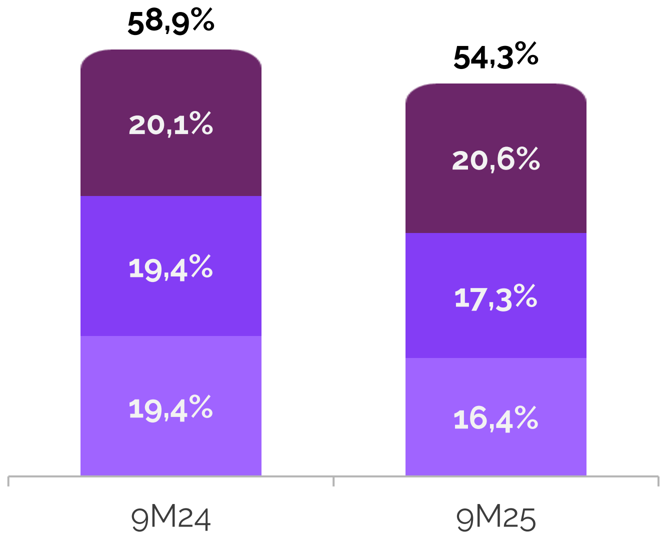
(não considera depreciação e amortização)

Visão Trimestral



Ex-Capex	3T24	2T25	3T25
% P&D	31,5	24,8	20,5
% Despesas Op.	71,7	60,3	48,9

Visão Acumulada



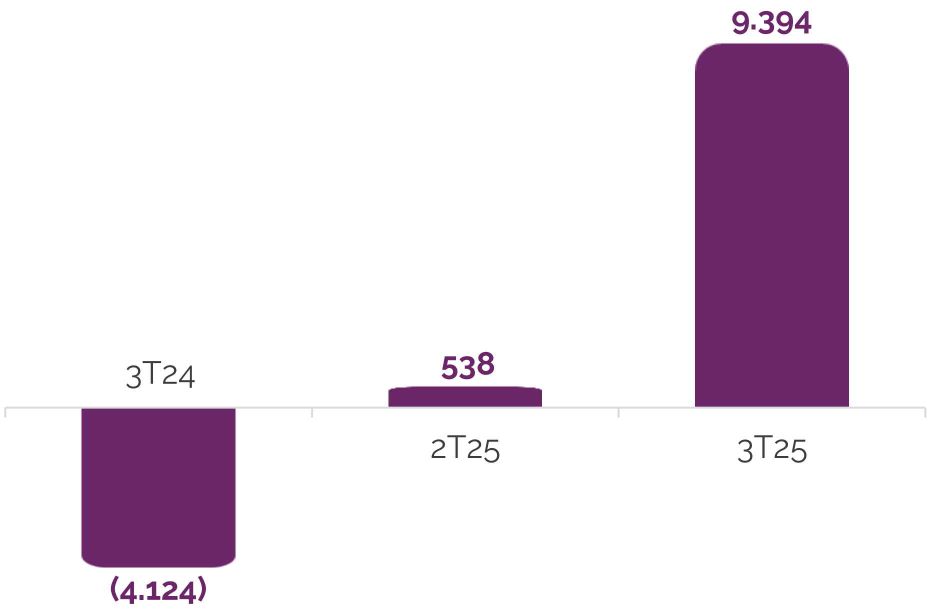
Ex-Capex	9M24	9M25
% P&D	28,1	23,6
% Despesas Op.	66,9	57,2

P&D G&A Despesas com Vendas

EBITDA e Margem Ajustadas

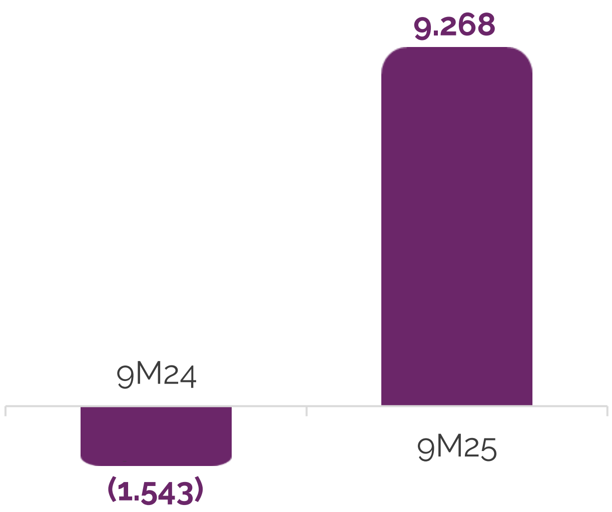
(em milhares de R$ e %)

Visão Trimestral



Margem EBITDA Ajustada: (% Receita Líquida)	(6,0)	0,8	13,8

Visão Acumulada

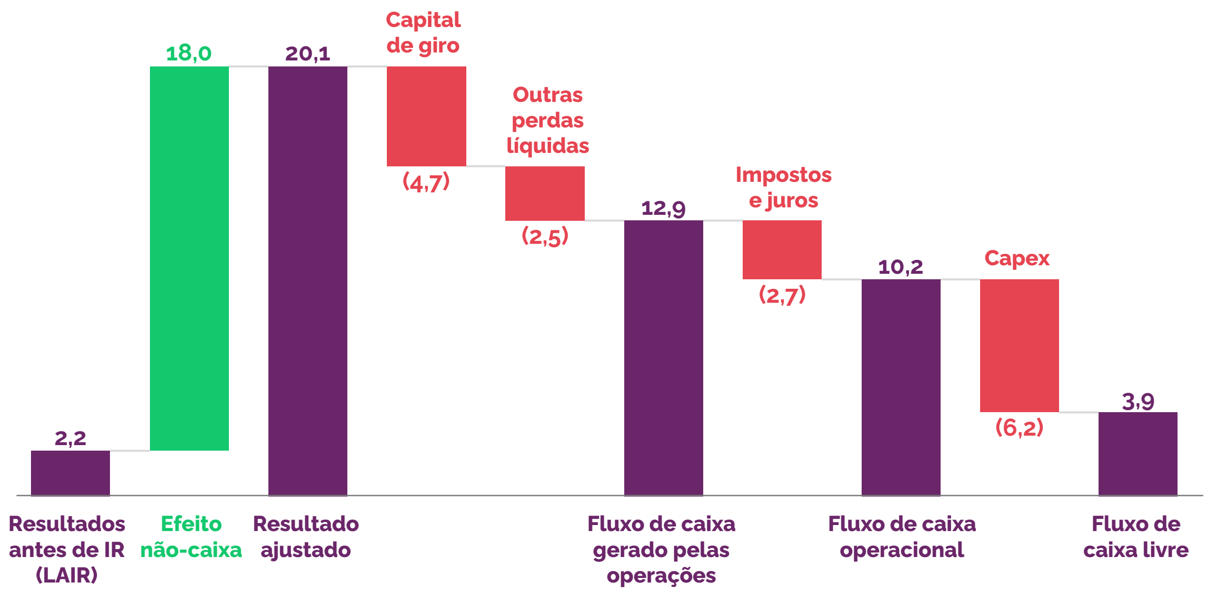


Margem EBITDA Ajustada: (% Receita Líquida)	(0,8)	4,5

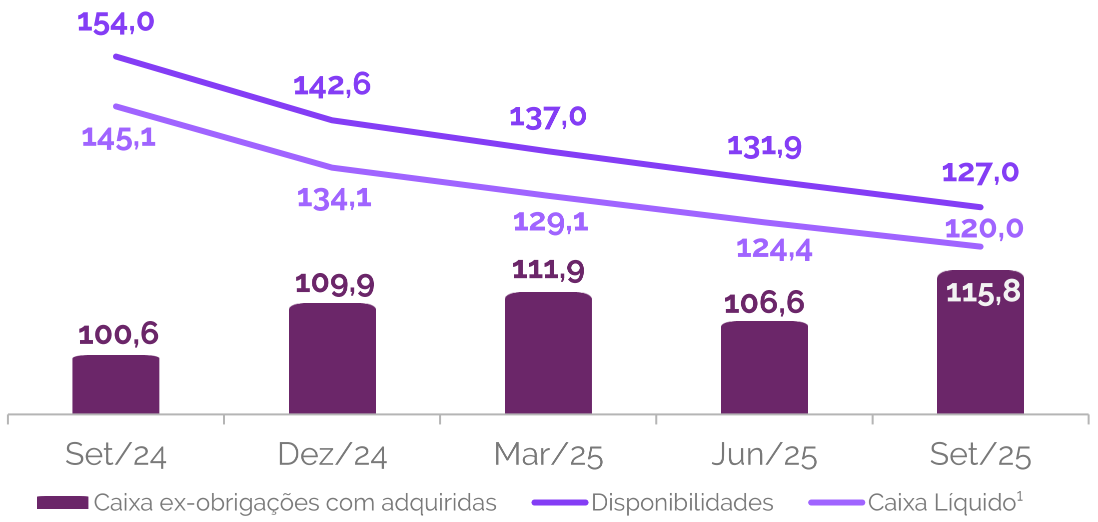
Fluxo e Posição de Caixa

(em milhões de R$)

Fluxo de Caixa Livre 9M25:



Posição de Caixa ao final do período:



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

Q&A

Nicolás
Simone

CEO

Augusto
Vilela

CFO & DRI

Earnings Presentation 3Q25

Neogrid

ARKER HORUS LETT predify smarket

Legal Notice

Neogrid

ARKER HORUS LETT 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 IGC B3 IGC-NM B3 ITAG B3 Great Place To Work®

OPERATIONAL HIGHLIGHTS 3Q25

Nicolás Simone

CEO

Neogrid

Significant Developments in 3Q25

🌎 **Resumption of focus on the international market**: new relevant contracts in Latin America

🐾 **Expansion of ICP beyond CPG and Electro in Brazil**: new business in the Pet segment.

📈 **Execution of the Efficiency Plan Surpassing Initial Initiatives:** with positive Adjusted EBITDA of R$9.4M

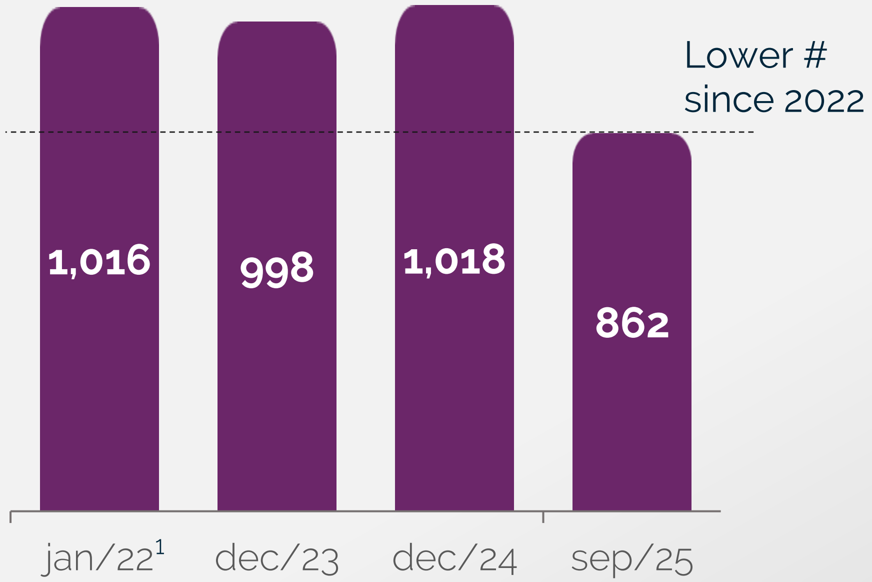
🔄 **Acceleration of earn-out contracts with acquired companies**: Integration and efficiency

🔗 **New business models** that encourage value perception and utilization (EDI example)

🖥️ **Early renewal of cloud computing contract**: Anticipating financial efficiency and technological evolution

Agility and Efficiency

Total Employees:



[1]Considers employees from acquired companies, who were fully integrated in 2024.

Evolution of the Corporate Structure

Neogrid

CEO

#5 BUs:

- Business Intelligence
- Supply Chain
- Integration
- Partnerships
- Retail Execution

💼 **Commercial**

🏢 **Cross and Backoffice Areas**

- Marketing and Performance
- People
- Finance & Legal

1st Wave
June, 2025

CEO

#3 BUs:

💡 BU: Collaborative Intelligence

🚚 **BU: Supply Chain**

🛒 BU: Retail Execution

🌎 **International**

🏢 **Cross and Backoffice Areas**

- **Engineering & Product**
- **Technology**
- Marketing and **Performance**
- People
- Finance & Legal

2nd Wave
October, 2025

CEO

#2 BUs:

💡 BU: Collaborative Intelligence

🚚 **BU: Supply Chain**

🌎 **International**

🏢 **Cross and Backoffice Areas**

- Engineering & Product
- Technology
- **Marketing**
- People
- **Governance, Performance & Finance**

Bimodal performance, preparing us for the FUTURE

Unique position to create the First Solution of AUTONOMOUS SUPPLY CHAIN

We have the **Largest data mesh and ecosystem** of the consumption chain in Brazil.

+8,000 Industries

+5,000 Distributors

+8,000 Monitored websites

+260 Retail Chains

+200,000 Connected tiles

+660,000 Points of Sale

+10 BN of coupons processed/year

Large portfolio and expertise about the entire journey of industry, retail and distributors

NIA

Position the Neogrid as a:

AGENTIC COMPANY*

*Creation of an artificial intelligence agent factory for the consumption and supply chain

FINANCIAL HIGHLIGHTS 3Q25

Augusto Vilela

CFO & IRO

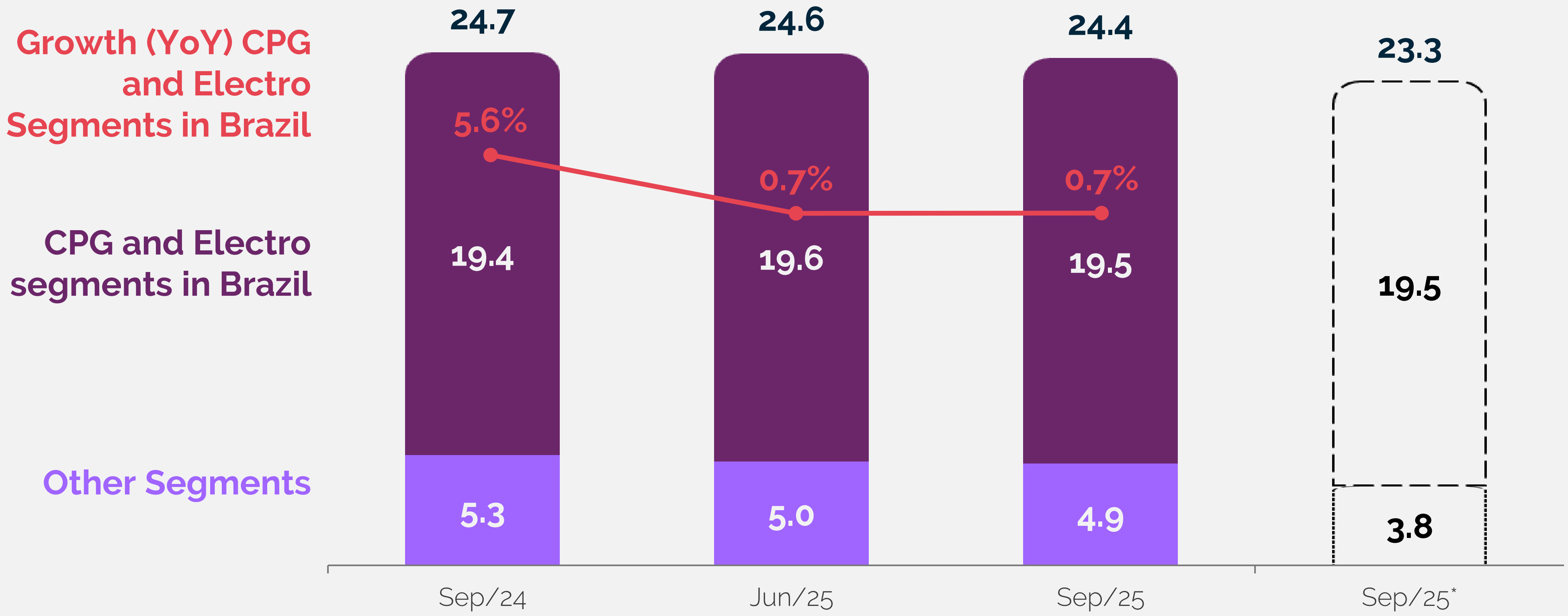
Neogrid

#NGRD3 [B]³

Monthly Recurring Revenue (MRR)

Neogrid

Initiatives to accelerate sustainable growth

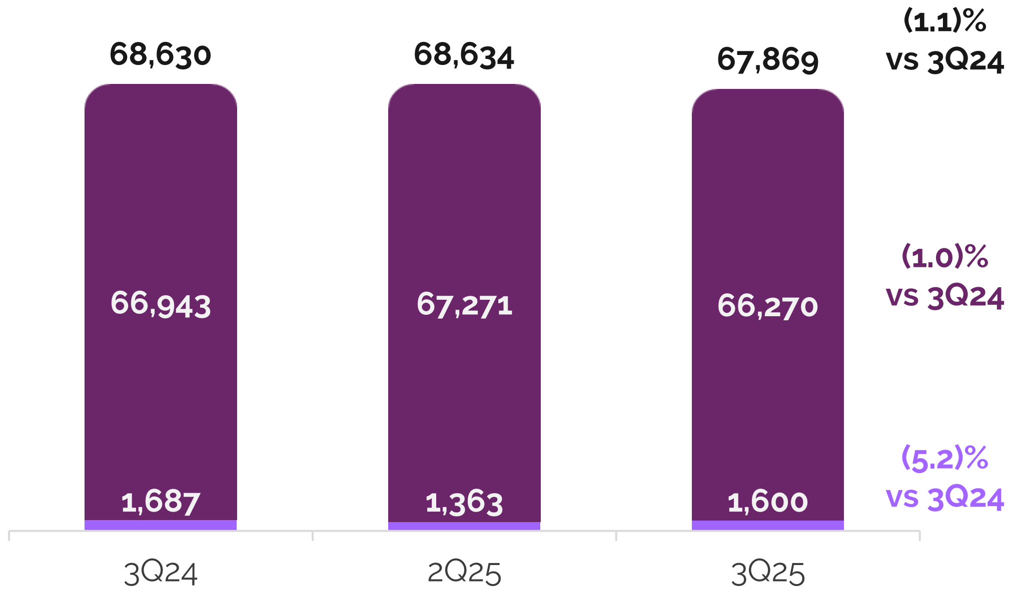


*Simulation of the MRR in Sep/25 with the perspective of non-renewal of contracts in the international market, due to its deprioritization in recent years. This effect is expected to occur in 4Q25

Net revenue

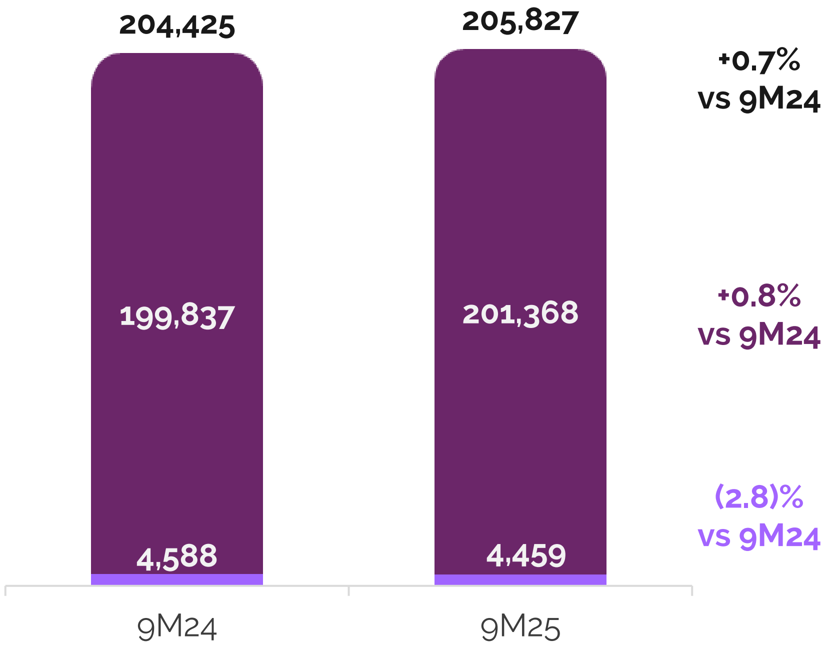
(in thousands of R$ and %)

Quarterly View



	3Q24	2Q25	3Q25
% Net Recurring Revenue	97,5	98,0	97,6

Accumulated View

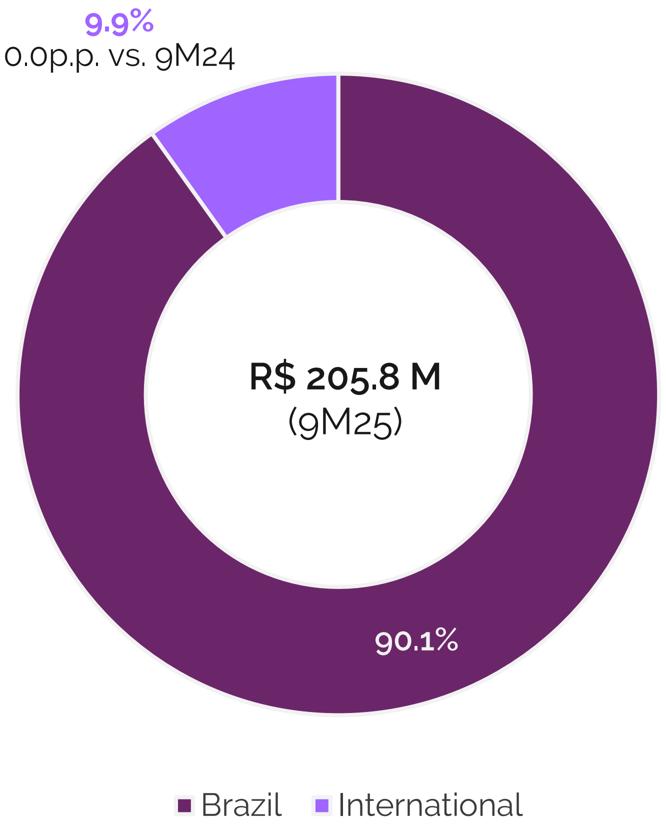


	9M24	9M25
% Net Recurring Revenue	97,8	97,8

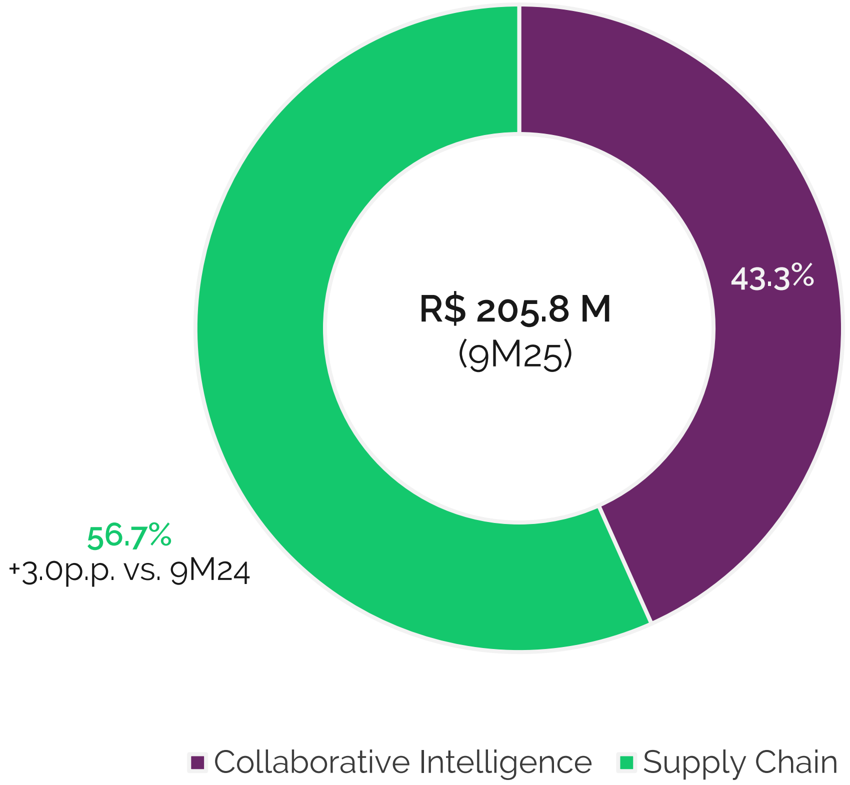
■ Net Recurring Revenue ■ Net Revenue from Service

Net revenue

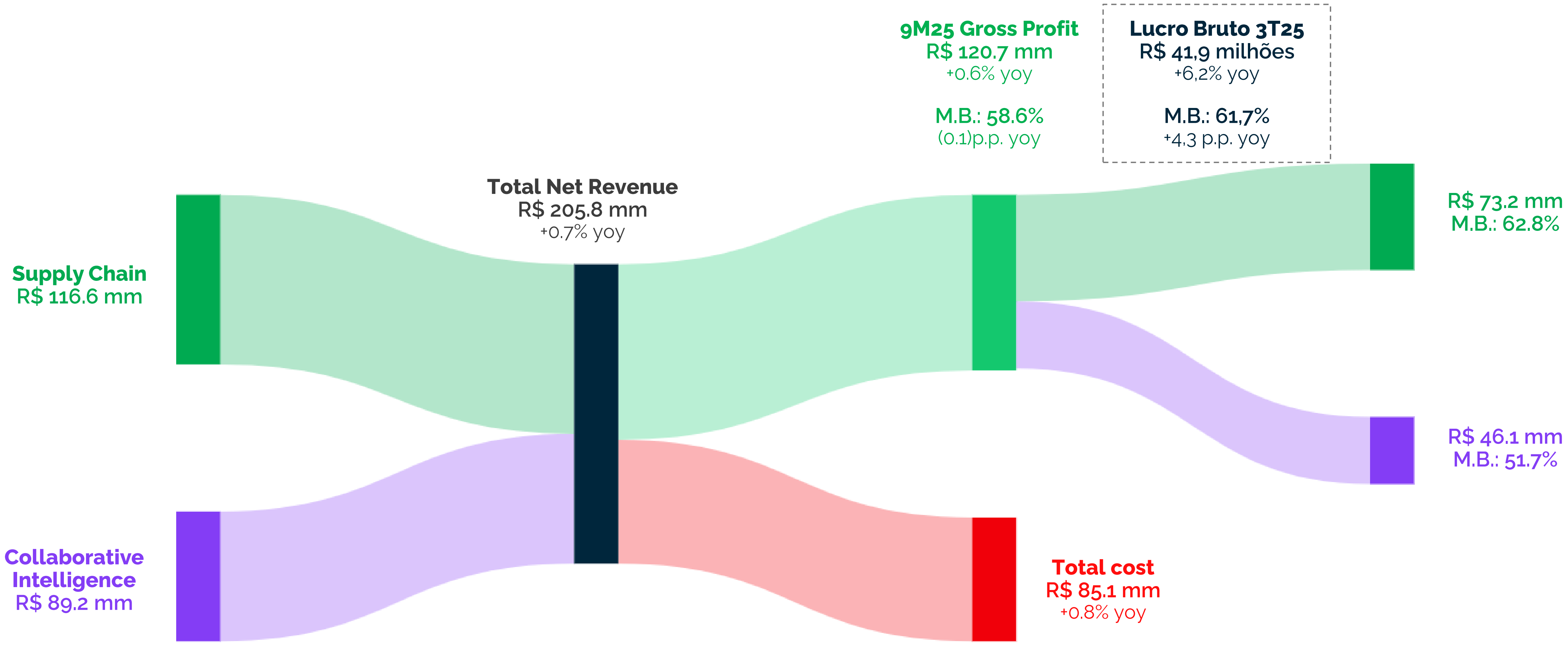
Net Revenue by region



Net Revenue by Business Unit



Results per Business Unit 9M25

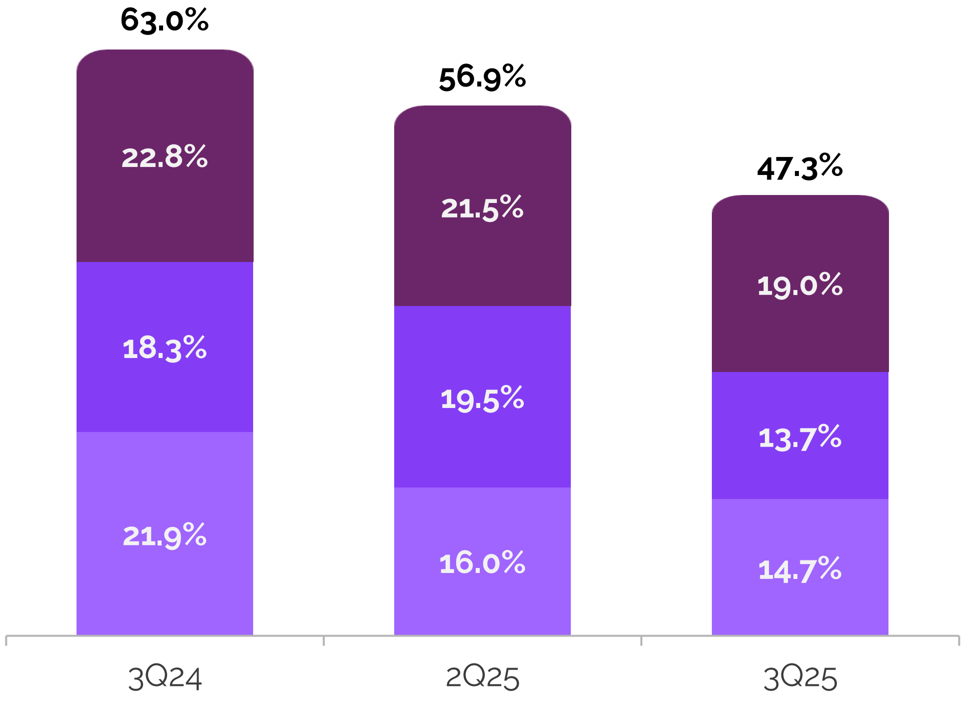


M.B.: Margem Bruta

Operating Expenses

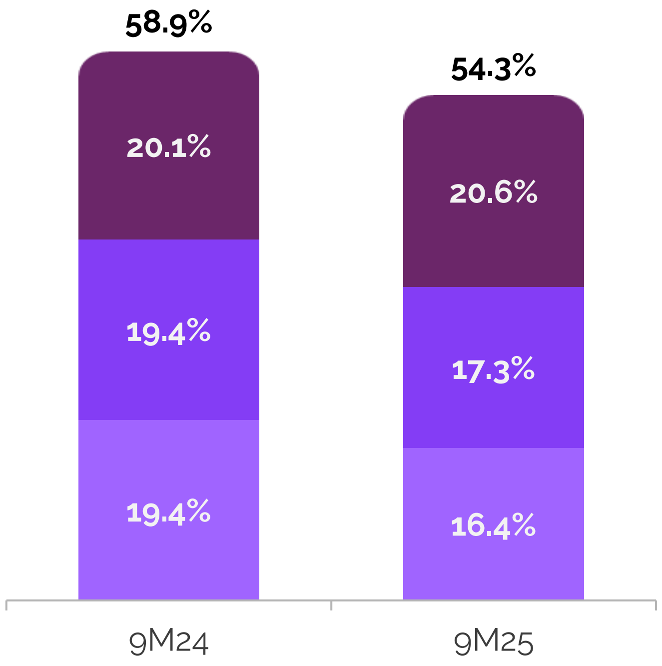
(does not consider depreciation and amortization)

Quarterly View



Ex-Capex	3Q24	2Q25	3Q25
% R&D	31.5	24.8	20.5
% Op. Expenses	71.7	60.3	48.9

Accumulated View



Ex-Capex	9M24	9M25
% R&D	28.1	23.6
% Op. Expenses	66.9	57.2

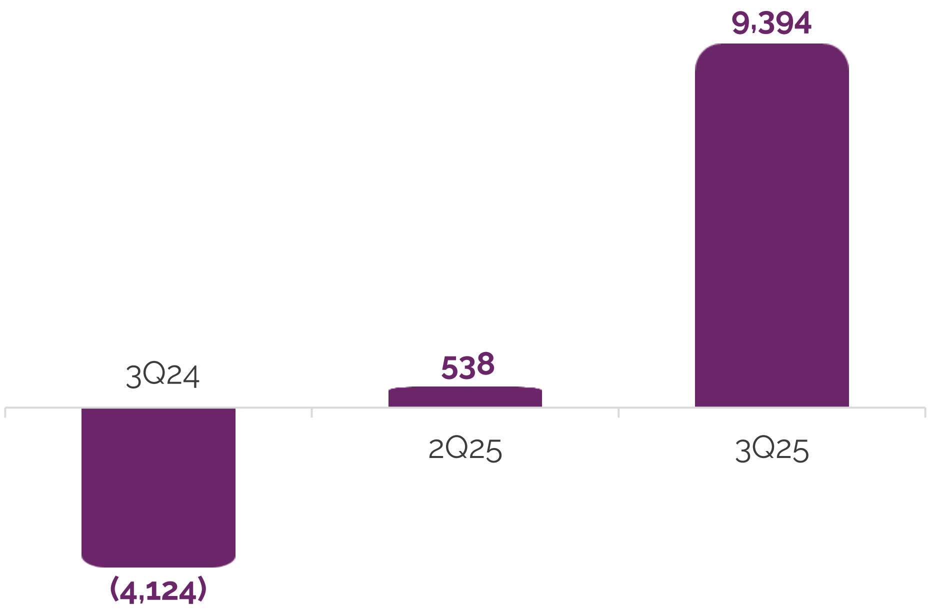
■ R&D ■ G&A ■ Sales Expenses

Adjusted EBITDA and Margin

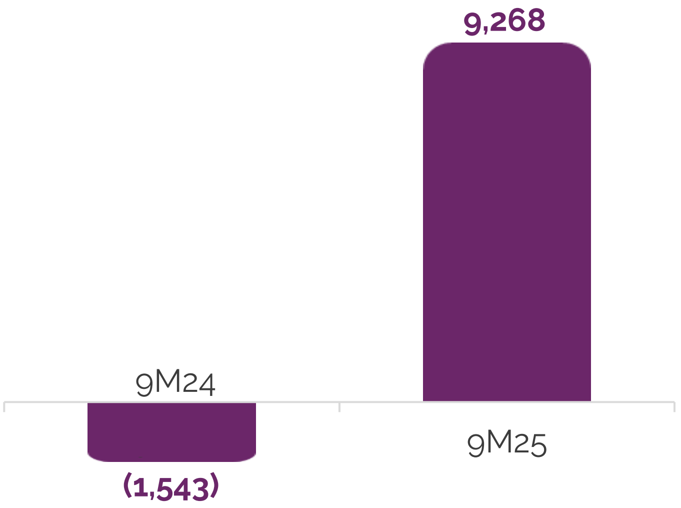
Neogrid

(in thousands of R$ and %)

Quarterly View



Accumulated View



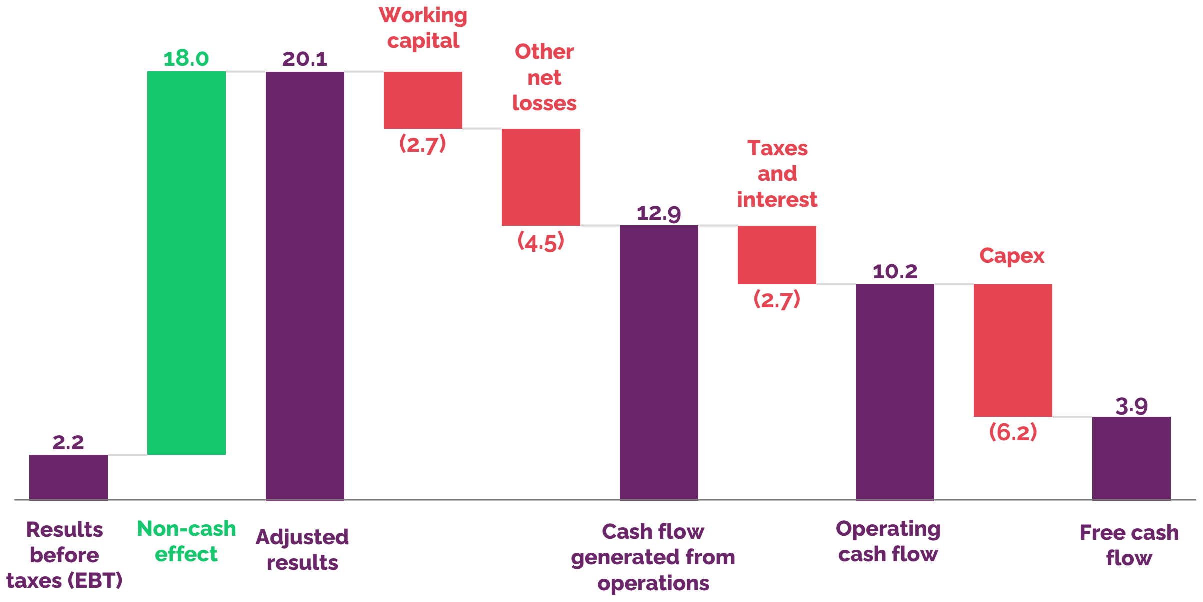
Adjusted EBITDA Margin: (% Net Revenue)	(6.0)	0.8	13.8

Adjusted EBITDA Margin: (% Net Revenue)	(0.8)	4.5

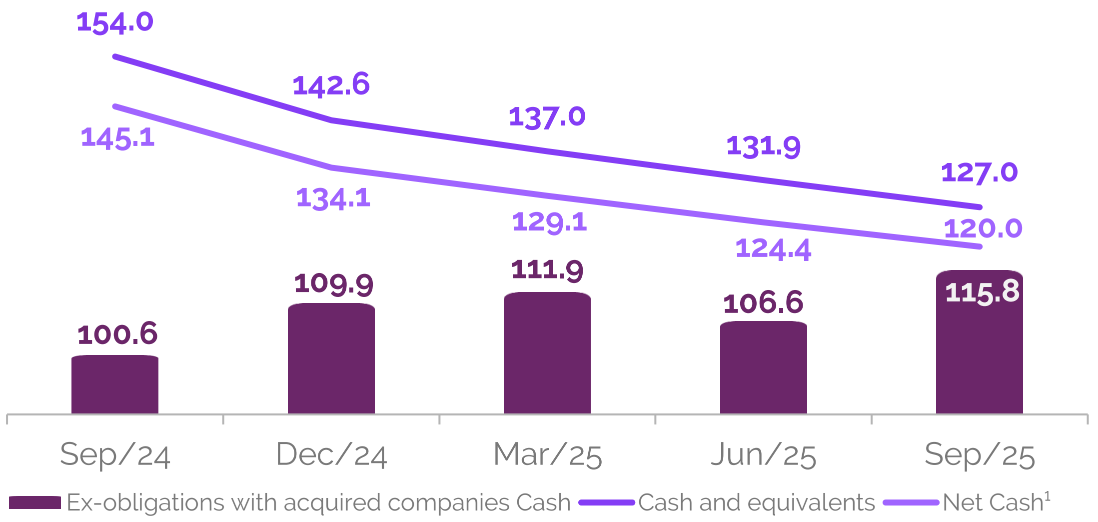
Cash Flow and Position

(in millions of R$)

9M25 Free Cash Flow:



Cash Position at the end of the period:



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

Q&A

Nicolás Simone

CEO

Augusto Vilela

CFO & IRO