



Relatório de Resultados 1T26




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




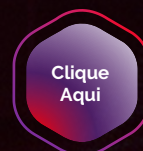
Videoconferência de Resultados 1T26

 **14 de maio de 2026** (quinta-feira)

 **11:00** a.m. (BRT)

 **10:00** a.m. (EST)

 **Inscreva-se**



ou



Prezados acionistas,

A Neogrid entrou em 2026 fazendo algo que, em geral, exige escolha. **Estamos consolidando a operação com disciplina de margem e geração de caixa, e ao mesmo tempo construindo uma transformação ambiciosa do nosso modelo de negócios. Vinte e sete anos de construção tornam essa escolha mais fácil de fazer e de sustentar.**

A receita voltou a crescer no trimestre. R\$65,9 milhões, alta de 1,3% sobre o 4T25, com o efeito completo da saída dos contratos internacionais já absorvido, o que significa que não há mais esse *headwind* à frente. **O crescimento sequencial é resultado direto das ações de retomada comercial implementadas no segundo semestre do ano passado.**

O EBITDA ajustado ficou próximo do zero, refletindo dois efeitos pontuais: migração de cloud (R\$1,8M) e reforço de provisão de crédito (R\$1,4M) que, excluídos, levariam o EBITDA normalizado a aproximadamente R\$2,9 milhões. A tese de eficiência está intacta. **Choques previsíveis pararam de virar pressão sobre o resultado e viraram linha de orçamento. Geramos R\$1,9 milhão de fluxo de caixa livre e fechamos com caixa líquido de R\$121,7 milhões, 8,8% acima de março de 2025.**

Quando olho para o que a Neogrid tem, vejo algo que não estava no mapa quando esta empresa foi fundada, décadas de dados reais da cadeia de abastecimento, processados todos os dias, em operações no Brasil, nos Estados Unidos e na Europa. Não é um produto. Não é uma funcionalidade. É o substrato de uma empresa diferente construído por pessoas, ao longo de anos, sem que o mercado tivesse um nome para o que estava sendo feito. Agora tem.

A cadeia de abastecimento autônoma não é ficção científica. É o que acontece quando décadas de dados encontram a tecnologia certa e as pessoas certas. A Neogrid tem os três, **o que vem a seguir vai mudar o que essa empresa significa para cada cliente que confiar nessa visão e vai mudar a categoria em**

que ela é avaliada. Dentro da empresa, a adoção de IA saiu de pilotos e virou prática diária. A fábrica de agentes opera com governança formalizada. **Uma empresa que muda dessa forma por dentro, muda rapidamente por fora também.**

No campo societário, estamos acompanhando o processo de oferta pública de aquisição de ações. **Acionistas representando aproximadamente 21% das ações em circulação formalizaram seu compromisso de venda no leilão que, após anuência da CVM, está agendado para o dia 27 de maio de 2026.** A Neogrid cumpriu seu papel em cada etapa com rigor e transparência, não porque a regulação determina, mas porque é o único jeito que faz sentido tratar quem confiou em nós. Qualquer que seja o desfecho deste processo, a companhia que o atravessa é mais forte do que a que o iniciou.

Navegar uma transformação como essa exige mais do que capital e tecnologia, exige pessoas que acreditam no que estão construindo antes de ver o resultado. O fato de termos isso é o que mais me orgulha.

Obrigado a cada pessoa que construiu a Neogrid de dentro e fora desta empresa. Aos clientes que apostaram na visão antes de ela estar pronta. E a vocês, acionistas, pelo acompanhamento exigente, especialmente nos momentos em que o trabalho era mais invisível do que o resultado.

"A Neogrid agêntica não é um produto. É uma empresa."

Convido todos a participar do nosso **call de resultados no dia 14 de maio, às 11h** (horário de Brasília), quando apresentaremos com mais detalhes o desempenho do trimestre.

Atenciosamente,



Nicolás Simone
CEO

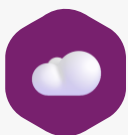
Destaques Operacionais do 1T26



Estratégia: pronta para a fase de execução da Transformação Bimodal. A Neogrid avançou além do diagnóstico no período e identificou as oportunidades estruturais na cadeia de abastecimento, desenhou o roadmap de captura e está pronta para entrar na fase de execução e construção. Esse trabalho se apoia em mais de duas décadas de dados transacionais, integração ativa com indústrias e varejistas e plataforma de decisão diária. Internamente, a adoção de IA pelos times saiu da fase de pilotos, com fábrica de agentes em ritmo crescente e governança formalizada.



Eficiência Operacional: disciplina mantida mesmo com a reoneração da folha. Companhia encerrou março de 2026 com 802 colaboradores, menor patamar desde 2022. O movimento se traduz nas linhas operacionais, com G&A recuando 9,1% e despesas com vendas 26,8% na comparação de ano contra ano, mesmo absorvendo a nova etapa de reoneração da folha já incorporada ao planejamento.



Migração de Cloud: frente estrutural com efeito pontual no trimestre. A migração de produtos para nova infraestrutura em servidores cloud reduzirá custos unitários de armazenamento e processamento e ampliará a escalabilidade da plataforma. A transição entre ambientes gerou custo extraordinário de aproximadamente R\$1,8 milhão no 1T26, refletido na margem bruta, sem recorrência prevista.



Oferta Pública de Aquisição de Ações ("OPA"): a Neogrid segue cumprindo seu papel de transparência, comunicando aos seus acionistas tempestivamente a evolução do processo da OPA. Em abril, foram publicados fatos relevantes informando: (i) o compromisso de venda no leilão da OPA de acionistas representando 21% do free float e atualização no laudo de avaliação, com esclarecimentos adicionais e sem alteração no preço. Em 7 de maio de 2026, foi publicado o edital definitivo da OPA, que será realizada no dia 27 de maio de 2026 as 15h, com liquidação prevista para 29 de maio de 2026.

Casos de Sucesso

Abaixo são apresentados dois casos de clientes publicados durante o 1T26:



BOSCH

Como a **Bosch** transformou a gestão de mais de **600 SKUs** e atingiu mais de **94%** de performance digital com a solução **Lett**. [Clique aqui](#) e saiba mais.

Veja como a **Reckitt** acelerou sua performance comercial e recuperou mais de **R\$ 3 milhões em vendas** com a Solução de Visibilidade do Varejo **Neogrid**. [Clique aqui](#) e saiba mais.



Destaques dos Resultados 1T26

R\$ mil e %	1T26	4T25	1T25	Variação %	
				1T26 x 4T25	1T26 x 1T25
Receita líquida	65.867	65.017	69.324	1,3	(5,0)
Receita líquida recorrente	64.311	63.487	67.828	1,3	(5,2)
Receita líquida de serviços	1.556	1.530	1.496	1,7	4,0
Receita líquida recorrente (%)	97,6%	97,6%	97,8%	(0,0) p.p.	(0,2) p.p.
Resultado líquido do exercício¹	(5.199)	(3.528)	(756)	47,4	587,7
Margem líquida (%)	(7,9)%	(5,4)%	(1,1)%	(2,5) p.p.	(6,8) p.p.
Resultado ajustado²	4.555	6.052	3.824	(24,7)	19,1
Margem líquida ajustada (%)	6,9%	9,3%	5,5%	(2,4) p.p.	1,4 p.p.
EBITDA	(2.560)	4.359	2.877	NM	NM
Margem EBITDA (%)	(3,9)%	6,7%	4,2%	(10,6) p.p.	(8,1) p.p.
EBITDA ajustado³	(279)	4.682	(665)	NM	(58,0)
Margem EBITDA ajustado (%)	(0,4)%	7,2%	(1,0)%	(7,6) p.p.	0,6 p.p.
Fluxo de Caixa Livre	1.926	3.928	2.779	(51,0)	(30,7)

¹Resultado atribuído aos acionistas da empresa controladora;

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

³EBITDA ajustado por efeitos extraordinários;

NM: not meaningful

"O 1T26 marca a retomada do crescimento sequencial de receita. A receita líquida atingiu R\$65,9 milhões, com avanço de 1,3% frente ao 4T25, sustentada pela receita recorrente, que cresce no mesmo ritmo. É um movimento que reforça a leitura de que o trabalho estrutural conduzido em 2025 já apresenta reflexos na linha da receita.

O EBITDA ajustado do trimestre foi negativo em R\$0,3 milhão, pressionado por um custo extraordinário de migração de cloud que afetou a margem bruta no período. Trata-se de um movimento pontual, com benefício esperado nos próximos trimestres pela diluição dos custos de conectividade. A tese de eficiência segue intacta nas linhas operacionais, com G&A recuando 9,1% e despesas com vendas 26,8% no comparativo anual, mesmo absorvendo a continuidade da reoneração da folha já incorporada ao planejamento.

A melhor evidência da qualidade do nosso modelo neste trimestre está na geração de caixa. Mesmo com a receita ainda 5,0% abaixo do 1T25 e com o efeito pontual que pressionou a margem bruta, encerramos o período com fluxo de caixa livre positivo de R\$1,9 milhão e caixa líquido de R\$121,7 milhões, estável frente a dezembro e 8,8% acima de março de 2025. É a confirmação de que a disciplina financeira construída ao longo de 2025 continua entregando resultado mesmo em um trimestre de transição. Mantemos posição financeira sólida, sem dependência de novos endividamentos, e capacidade preservada para sustentar a agenda de transformação que a companhia vem comunicando ao mercado.

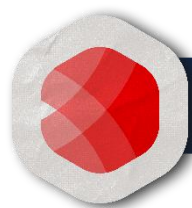
Para os próximos trimestres, o compromisso permanece o mesmo: disciplina de custos, conversão consistente de eficiência operacional em geração de caixa, e priorização de investimentos nos vetores de maior potencial de recorrência e escala.



Augusto Vilela
CFO & DRI



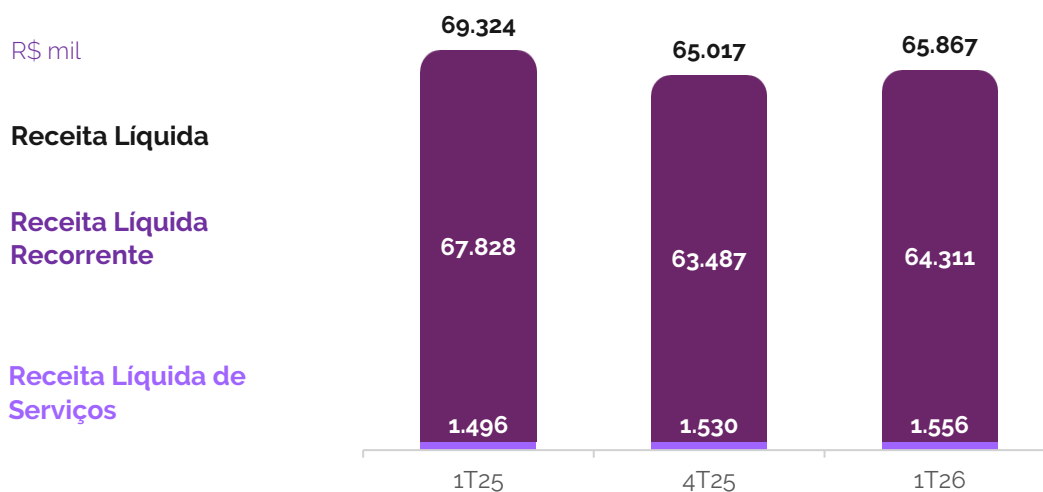
Indicadores Financeiros



Receita



R\$ mil e %	1T26	4T25	1T25	Variação %	
				1T26 x 4T25	1T26 x 1T25
Receita líquida	65.867	65.017	69.324	1,3	(5,0)
Receita líquida recorrente	64.311	63.487	67.828	1,3	(5,2)
Receita líquida de serviços	1.556	1.530	1.496	1,7	4,0
Receita líquida recorrente (%)	97,6%	97,6%	97,8%	(0,0) p.p.	(0,2) p.p.



Variação YoY (%)

Receita líquida	(1,9)	(6,7)	(5,0)
Receita líquida Recorrente	(1,5)	(6,1)	(5,2)
Receita líquida de Serviços	(19,8)	(24,7)	4,0

A Receita Líquida totalizou **R\$ 65,9 milhões no 1T26**, com avanço de **+1,3% vs. 4T25** e retração de 5,0% na comparação anual. O crescimento sequencial marca o primeiro movimento positivo de receita após a sequência de trimestres em que a companhia absorveu, de forma planejada, a redução das operações internacionais e o reposicionamento do modelo comercial.

A Receita Líquida Recorrente atingiu R\$ 64,3 milhões, também com crescimento de **+1,3% vs. 4T25** e queda de 5,2% YoY. A representatividade da receita recorrente sobre o total se manteve em **97,6%**, em linha com trimestres anteriores e consistente com o modelo de negócio da companhia.

A Receita Líquida de Serviços encerrou o trimestre em R\$ 1,6 milhão, com crescimento de **+1,7% vs. 4T25 e +4,0% vs. 1T25**, refletindo o avanço de novos projetos sob o modelo comercial atual, com maior ênfase em contratos recorrentes.

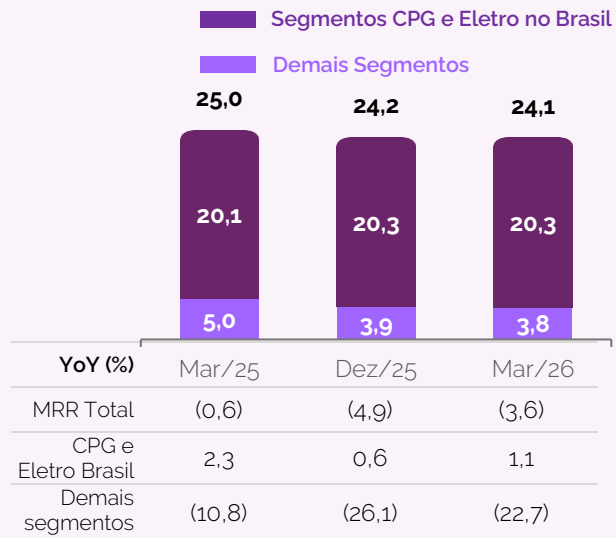


Receita Recorrente Mensal (MRR)

A Neogrid encerrou o 1T26 com MRR de **R\$ 24,1 milhões**. No Brasil, os segmentos de maior maturidade, CPG e Eletro, registraram MRR de **R\$ 20,3 milhões, com crescimento de +1,1% YoY**, sustentando a base sobre a qual a companhia constrói a expansão para novas verticais e mercados.

A partir do 2T25, a estratégia comercial foi reorientada para acelerar a entrada em novas verticais no mercado doméstico, como *Pharma*, C&C e Pet, para reposicionar a atuação internacional. Os efeitos dessa reorientação tendem a se materializar nos resultados à medida que as operações madurem, respeitando os ciclos naturais de venda e implantação dos produtos.

Pela metodologia adotada pela Neogrid, o MRR é apurado em moeda constante.

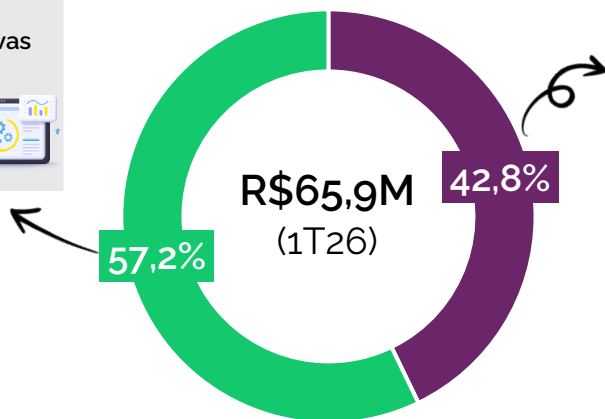


Receita líquida: distribuição por Unidade de Negócio

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

Supply Chain

Houve captura de novas oportunidades com avanços de EDI Mercantil, além de outras soluções como Smarket e VMI. **Essas iniciativas reforçam nossa proposta de valor aos clientes, impulsionando performance, produtividade e crescimento sustentável.**



Inteligência Colaborativa

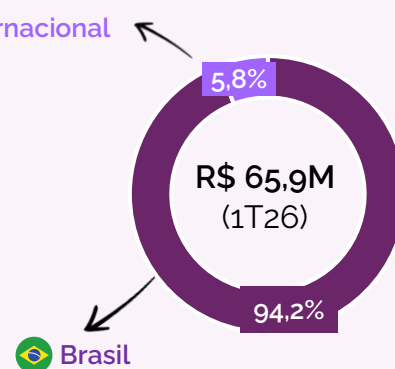
Melhorias na experiência de usuário demonstrando os avanços de entregas em produtos e **mais qualidade dos dados** com inteligência.

Receita líquida: distribuição geográfica

Internacional

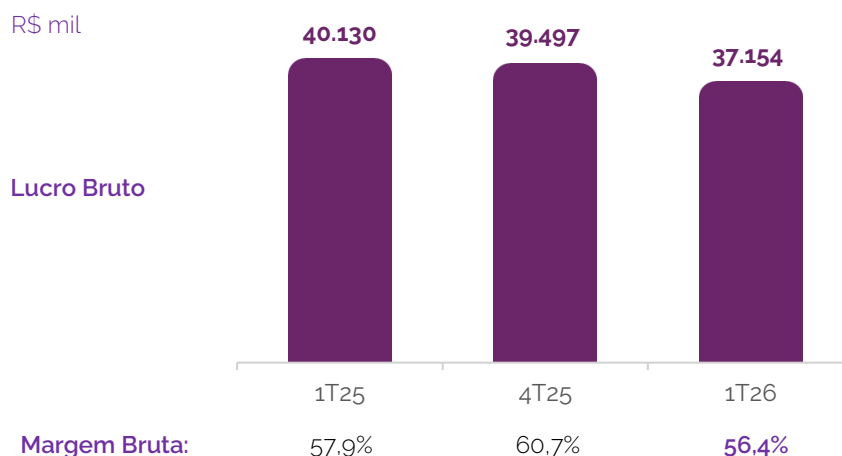
A Neogrid possui subsidiárias nos Estados Unidos e na Europa. Com isso, houve contribuição internacional de **5,8%** na composição da receita líquida da companhia, representando uma retração de **1,9p.p.** em relação ao apresentando no 4T25. Influenciado por não renovações de cliente internacional, conforme já mencionado em trimestres anteriores.

Além disso, houve durante o trimestre, um efeito cambial negativo na contabilização dos resultados no exterior acumulando queda de **4,5%** na comparação com 4T25.



Lucro Bruto

R\$ mil e %	1T26	4T25	1T25	Variação %	
				1T26 x 4T25	1T26 x 1T25
(+) Receita líquida	65.867	65.017	69.324	1,3	(5,0)
(-) Custo dos serviços prestados	(28.713)	(25.520)	(29.194)	12,5	(1,6)
(-) Lucro bruto	37.154	39.497	40.130	(5,9)	(7,4)
Margem Bruta (%)	56,4%	60,7%	57,9%	(4,3) p.p.	(1,5) p.p.



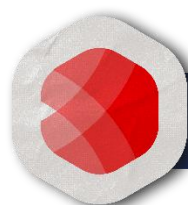
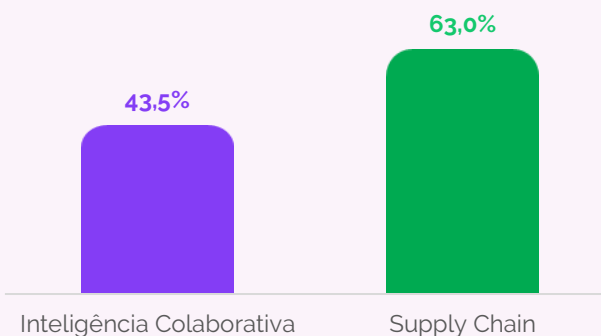
No 1T26, o lucro bruto atingiu R\$ 37,1 milhões (-7,4% vs. 1T25; -5,9% vs. 4T25), com margem bruta de 56,4% (-1,5 p.p. vs. 1T25; -4,3 p.p. vs. 4T25). A retração no trimestre concentra-se na comparação sequencial e reflete um efeito pontual no custo de conectividade, decorrente do processo de migração da nossa infraestrutura em nuvem em curso. O movimento adiciona aproximadamente R\$ 1,8 milhão sobre o curso normal de operação no período, com impacto direto na margem do trimestre. Esse é um custo de transição: o novo arranjo de infraestrutura tem custo unitário inferior e os ganhos devem ser absorvidos ao longo de 2026, à medida que a migração avança.

Ressaltamos que esse efeito não foi tratado como evento extraordinário na reconciliação do EBITDA Ajustado (Anexo V), por entendermos que custos de infraestrutura são parte integrante da operação. Ainda assim, fica registrado para fins de leitura analítica do trimestre.

Margem Bruta por Unidade de Negócio – 1T26

Com a evolução da estrutura organizacional, trazemos uma nova visão sobre as margens dos negócios da Neogrid.

As unidades de **Inteligência Colaborativa** e **Supply Chain**, tiveram margem bruta de **43,5%** e **63,0%**, respectivamente, em relação a receita durante o 1T26, o que representa um avanço de **+6,1 p.p.** vs. 1T25, na unidade de **Supply Chain**.



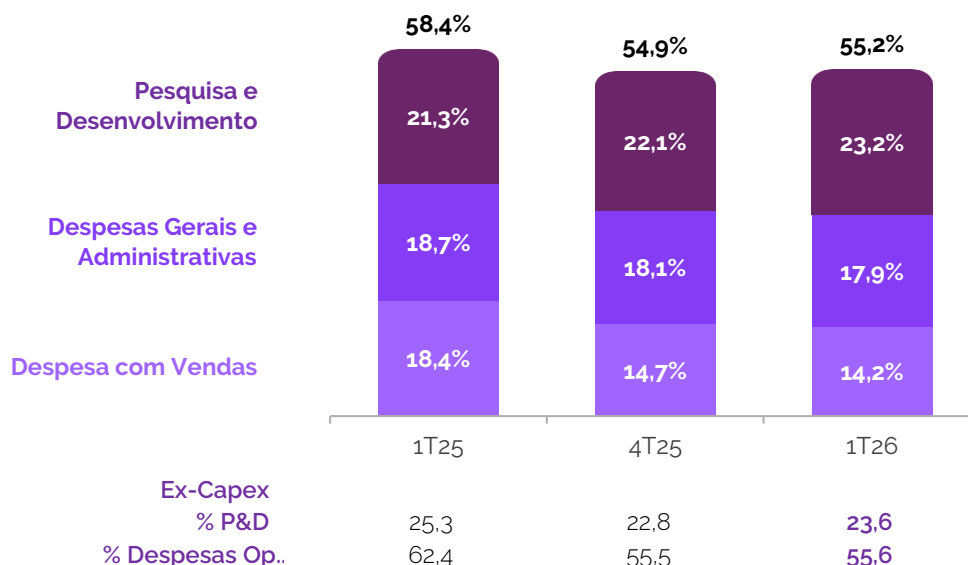
Resultado Operacional

R\$ mil e %	1T26	4T25	1T25	Variação %	
				1T26 x 4T25	1T26 x 1T25
Receitas/(despesas) operacionais	(40.066)	(35.491)	(37.808)	12,9	6,0
Despesas com vendas	(9.347)	(9.536)	(12.771)	(2,0)	(26,8)
Despesas gerais e administrativas ¹	(11.773)	(11.755)	(12.952)	0,2	(9,1)
Pesquisa e Desenvolvimento	(15.257)	(14.379)	(14.743)	6,1	3,5
Opções outorgadas reconhecidas	(562)	(427)	71	31,6	NM
Outras receitas/(despesas) líquidas	(3.127)	606	2.587	NM	NM
Depreciação	(3.211)	(3.253)	(2.315)	(1,3)	38,7
Amortização de mais-valia	(4.857)	(4.857)	(4.857)	0,0	0,0
EBIT	(10.980)	(4.103)	(4.850)	167,6	126,4
EBITDA	(2.560)	4.359	2.877	NM	NM
Margem EBITDA (%)	(3,9)%	6,7%	4,2%	(10,6) p.p.	(8,1) p.p.
(+) Eventos Extraordinários ²	1.719	(104)	(3.471)	NM	NM
(+/-) Opções outorgadas reconhecidas	562	427	(71)	31,6	NM
(-) EBITDA Ajustado	(279)	4.682	(665)	NM	NM
Margem EBITDA Ajustado	(0,4)%	7,2%	(1,0)%	(7,6) p.p.	0,6 p.p.

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

²Eventos extraordinários por despesas conforme oferta pública de ações.

Comparativo das Despesas Operacionais em relação à Receita Líquida
Porcentagem (%)



Despesas com Pesquisa e Desenvolvimento (P&D)

As despesas de P&D totalizaram R\$ 15,3 milhões no 1T26 (+3,5% vs. 1T25; +6,1% vs. 4T25), representando 23,2% da receita líquida (+1,9 p.p. vs. 1T25; +1,0 p.p. vs. 4T25).

Boa parte do aumento aparente em base reportada decorre da menor capitalização de despesas no ativo intangível: foram capitalizados R\$ 0,3 milhão no 1T26, frente a R\$ 2,8 milhões no 1T25. Em base ex-capex, o bloco de P&D representaria 23,6% da receita no 1T26, com redução de 1,7 p.p. vs. 1T25, leitura que evidência mais claramente os ganhos de eficiência capturados na operação. As variações remanescentes em base reportada refletem despesas pontuais com consultorias de desenvolvimento de software e a continuidade da reoneração progressiva da folha sobre salários e benefícios da estrutura técnica.



Despesas Gerais e Administrativas (G&A)

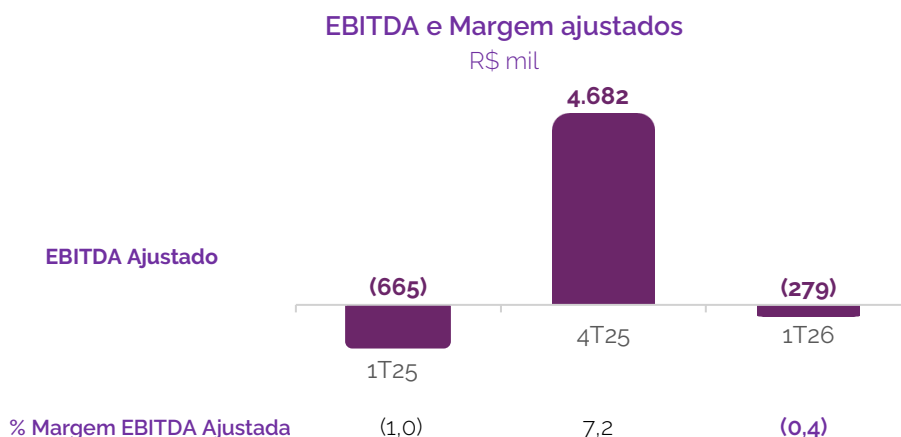
As despesas de G&A somaram R\$ 11,8 milhões no 1T26 (-9,1% vs. 1T25; +0,2% vs. 4T25), representando 17,9% da receita líquida do período (-0,8 p.p. vs. 1T25).

A redução ano contra ano reflete os ganhos de eficiência com pessoal capturados em trimestres anteriores, parcialmente compensados pela continuidade da reoneração progressiva da folha de pagamentos já incorporada ao planejamento. No trimestre, houve aumento pontual em consultorias e honorários advocatícios relacionados ao avanço do processo de oferta pública de aquisição de ações, efeito que está tratado como evento extraordinário na reconciliação do EBITDA Ajustado (Anexo V) e, portanto, não distorce a leitura da tendência estrutural.

Despesas com Vendas

As despesas com vendas totalizaram R\$ 9,3 milhões no 1T26 (-26,8% vs. 1T25; -2,0% vs. 4T25), representando 14,2% da receita líquida (-4,1 p.p. vs. 1T25; -0,5 p.p. vs. 4T25).

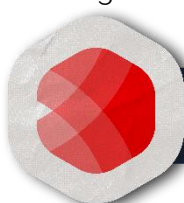
A redução reflete principalmente os ganhos estruturais de eficiência com pessoal capturados ao longo dos anos de 2024 e 2025, que agora se consolidam em retrospecto. Despesas comerciais com eventos e viagens mantêm trajetória controlada e contribuem secundariamente. O nível atual de despesas reforça a leitura de que a estrutura comercial opera em patamar mais enxuto sem perda de cobertura, com o redimensionamento já incorporado à base de custos.



No 1T26, o EBITDA Ajustado totalizou R\$ -0,3 milhão, com margem ajustada de -0,4% (+0,6 p.p. vs. 1T25; -7,6 p.p. vs. 4T25). Em base anual, o resultado representa melhora frente ao 1T25, refletindo os ganhos estruturais de eficiência capturados ao longo do último ano. Em base sequencial, a margem reflete movimentações pontuais que serão detalhadas a seguir.

Os ajustes para o EBITDA Ajustado, detalhados no Anexo V, compreendem despesas extraordinárias relacionadas ao processo de oferta pública de aquisição de ações em curso e ao reconhecimento de planos de remuneração baseada em ações. Não estão tratados como eventos extraordinários, e portanto permanecem no resultado do trimestre, dois efeitos relevantes na comparação sequencial: (i) o custo pontual de migração de infraestrutura em nuvem, da ordem de R\$ 1,8 milhão, refletido no custo dos serviços prestados; (ii) e o reforço de provisões para créditos de liquidação duvidosa, da ordem de R\$ 1,4 milhão, decorrente de revisão da carteira no período.

Isolando apenas o efeito da migração de cloud, o EBITDA Ajustado teria se aproximado de R\$ 1,5 milhão no trimestre. Isolando também o reforço de PCLD, o resultado se aproximaria de R\$ 2,9 milhões. A leitura analítica do trimestre, portanto, mantém íntegra a tese de eficiência operacional comunicada ao mercado, com convivência pontual de fatores que não recompõem o patamar do 4T25 mas sustentam a trajetória de geração de margem ao longo de 2026.



Resultado Financeiro e Caixa

Resultado Financeiro

R\$ mil	1T26	4T25	1T25	Variação %	
				1T26 x 4T25	1T26 x 1T25
Receitas financeiras	3.505	3.427	3.419	2,3	2,5
Despesas financeiras	(868)	(1.008)	(893)	(13,9)	(2,8)
Variação cambial líquida	789	(547)	1.079	NM	(26,9)
AVP das adquiridas	-	-	(508)	NM	NM
Resultado Financeiro	3.426	1.872	3.097	83,0	10,6

O resultado financeiro totalizou R\$ 3,4 milhões no 1T26 (+10,6% vs. 1T25; +83,0% vs. 4T25), com leituras anual e sequencial dirigidas por fatores distintos.

Na comparação anual, a melhora reflete principalmente a eliminação das despesas de ajuste a valor presente (AVP) sobre obrigações com empresas adquiridas, integralmente liquidadas em agosto de 2025. As receitas de aplicações financeiras se mantiveram estáveis no patamar de R\$ 3,5 milhões, sustentadas pela posição de caixa preservada da Companhia, parcialmente compensadas por uma variação cambial líquida menor frente ao 1T25.

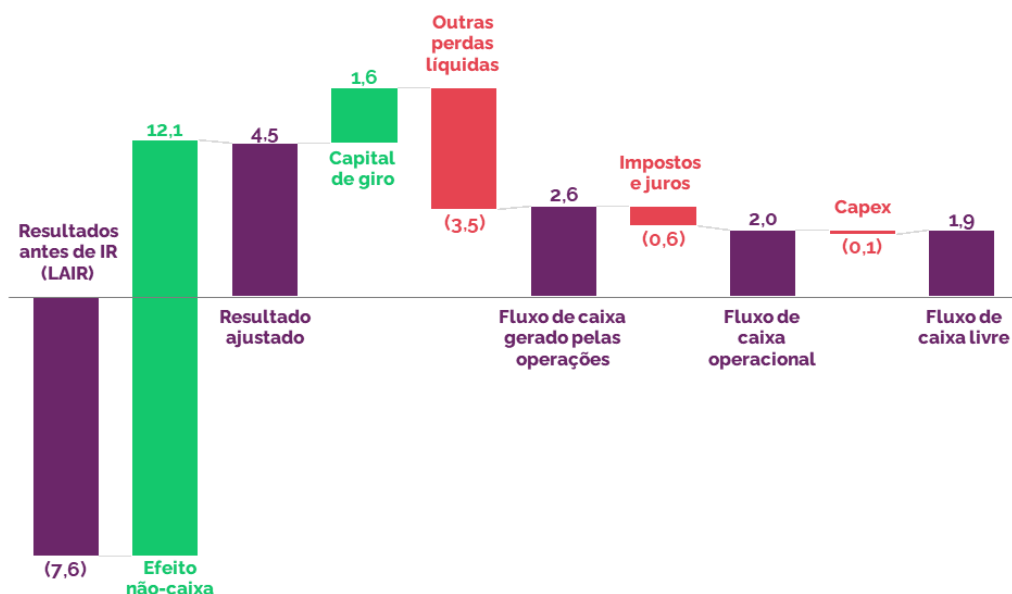
Na comparação sequencial, o avanço decorre da reversão da variação cambial, que retornou à contribuição positiva no trimestre após apresentar resultado negativo no 4T25. As demais linhas permaneceram estáveis em relação ao trimestre anterior.

Fluxo de Caixa

R\$ mil e %	1T26	4T25	1T25	Variação %	
				1T26 x 4T25	1T26 x 1T25
Resultados antes de impostos (LAIR)	(7.554)	(2.231)	(1.753)	238,6	330,9
(+/-) Depreciação e amortização	8.420	8.462	7.727	(0,5)	9,0
(+/-) AVP das adquiridas	-	-	508	NM	NM
(+/-) Opções outorgadas reconhecidas	562	427	(71)	31,6	NM
(+/-) Outros ganhos/(perdas) líquidos	3.127	(606)	(2.587)	NM	NM
(-) Resultado ajustado	4.555	6.052	3.824	(24,7)	19,1
(+/-) Variações no capital de giro	1.622	(2.410)	4.238	NM	(61,7)
(+/-) Outros ganhos/(perdas) líquidos	(3.540)	371	(988)	NM	258,3
(-) Fluxo de caixa gerado pelas operações	2.637	4.013	7.074	(34,3)	(62,7)
(+/-) IR e contribuição social pagos	(192)	765	(1.076)	NM	(82,2)
(+/-) Pagamento de juros líquido	(392)	(411)	(443)	(4,6)	(11,5)
(-) Fluxo de caixa operacional	2.053	4.367	5.555	(53,0)	(63,0)
(+/-) Capex	(127)	(439)	(2.776)	(71,1)	(95,4)
(-) Fluxo de Caixa Livre	1.926	3.928	2.779	(51,0)	(30,7)

Fluxo de Caixa Livre 1T26

R\$ mm

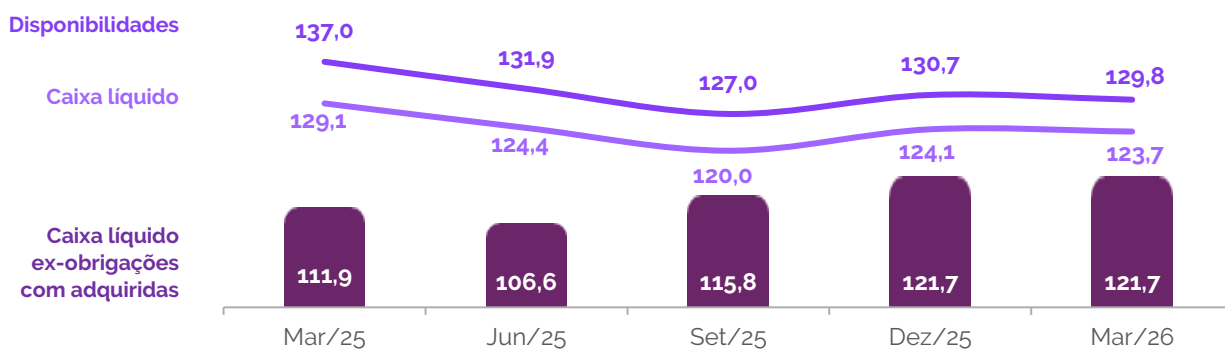


O resultado ajustado por efeitos não-caixa atingiu R\$ 4,6 milhões no 1T26, com avanço de 19,1% vs. 1T25, refletindo a melhora consistente da geração operacional ao longo do último ano. Os principais efeitos não-caixa do período compreendem depreciação e amortização, opções outorgadas reconhecidas e provisões registradas em outros ganhos e perdas líquidos.

O Fluxo de Caixa Livre encerrou o trimestre positivo em R\$ 1,9 milhão, com leitura sequencial influenciada pela contribuição menor do capital de giro frente ao 4T25 e pela deterioração pontual em outras linhas operacionais já abordadas. A companhia mantém o ritmo de investimento em capacidade de pesquisa e desenvolvimento alinhado ao planejado para o período, com a alocação contábil entre Capex e despesa operacional refletindo a maturidade dos projetos em curso.

Endividamento e Disponibilidades

R\$ mil	Mar/26	Dez/25	Set/25	Jun/25	Mar/25	Variação %	
						Mar/26 x Dez/25	Mar/26 x Mar/25
(-) Disponibilidades	129.769	130.680	127.038	131.862	137.029	(0,7)	(5,3)
(-) Empréstimos e Financiamentos - Curto Prazo	(2.105)	(2.091)	(2.076)	(2.059)	(2.051)	0,7	2,6
(-) Empréstimos e Financiamentos - Longo Prazo	(4.000)	(4.489)	(4.969)	(5.444)	(5.920)	(10,9)	(32,4)
(-) Caixa Líquido	123.664	124.100	119.993	124.359	129.058	(0,4)	(4,2)
(-) Obrigações por aquisições de investimentos - CP	(1.987)	(2.446)	(2.879)	(15.814)	(10.774)	(18,8)	(81,6)
(-) Obrigações por aquisições de investimentos -LP	-	-	(1.310)	(1.929)	(6.425)	NM	NM
(-) Caixa Líquido ex-obrigações com adquiridas	121.677	121.654	115.804	106.616	111.859	0,0	8,8



O caixa líquido de empréstimos, financiamentos e obrigações com adquiridas encerrou o 1T26 em R\$ 121,7 milhões, estável vs. dezembro de 2025 (+0,02% 4T25) e 8,8% acima de março de 2025. A trajetória de aproximadamente R\$ 10 milhões de incremento na posição líquida nos últimos doze meses se sustentou mesmo com receita 5,0% inferior na comparação anual, evidenciando a resiliência da estrutura de capital construída ao longo de 2025, com a liquidação antecipada das obrigações de earn-out e disciplina na contratação de novas dívidas. A Companhia mantém posição financeira sólida e capacidade preservada para sustentar a agenda de transformação.



Sobre a Neogrid

A Neogrid é uma empresa de tecnologia e inteligência de dados brasileira com 27 anos de atuação, especializada em soluções para a cadeia de abastecimento 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 **31 de março de 2026**:



As ações \$NGRD3 foram cotadas no fechamento de **31 de março de 2026** em **R\$29,70** com média diária de volume negociado de **13,6 mil** ações.

Em **12 de maio de 2026** o fundo de investimentos **Polo Capital Management** encaminhou uma carta para companhia informando aquisição de participação relevante de **5,12%**, correspondendo a **467.924** do total de ações.

Anexo I – Balanço Patrimonial

ATIVO	31/03/2026	31/12/2025	PASSIVO	31/03/2026	31/12/2025
CIRCULANTE			CIRCULANTE		
Caixa e equivalentes de caixa	81.457	81.318	Fornecedores e outras obrigações	28.883	26.763
Aplicações financeiras de curto prazo	48.312	49.362	Empréstimos e financiamentos	2.105	2.091
Contas a receber de clientes	61.379	61.869	Obrigações sociais e trabalhistas	17.487	15.309
Tributos a recuperar	4.877	5.617	Impostos e contribuições a recolher	5.234	6.617
Adiantamentos	664	1.066	Obrigações por aquisição de investimentos	1.987	2.446
Despesas antecipadas	5.055	4.910	Passivo de arrendamento	4.308	4.966
Outros créditos	75	75	Receitas diferidas	2.842	3.673
Total do ativo circulante	201.819	204.217	Total do passivo circulante	62.846	61.865
NÃO CIRCULANTE			NÃO CIRCULANTE		
Realizável a longo prazo			Empréstimos e financiamentos	4.000	4.489
Imposto de renda e contribuição social diferidos	1.653	1.995	Imposto de renda e contribuição social diferidos	45.542	48.431
Tributos a recuperar	11.540	10.688	Impostos e contribuições a recolher	1.482	1.725
Despesas antecipadas	1.540	2.021	Provisão para contingências	1.302	1.215
Outros créditos	27	133	Passivo de arrendamento	4.253	4.257
Ativos de Direito de Uso	7.953	8.928			
Imobilizado	2.158	2.539			
Intangível	327.292	333.763			
Total do ativo não circulante	352.163	360.067	Total do passivo não circulante	56.579	60.117
			PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
			Capital social	469.908	469.908
			Gastos com emissões de ações	(29.799)	(29.799)
			Ágio em transações de capital	(23.394)	(23.394)
			Ajustes acumulados de conversão	3.303	6.201
			Reservas de lucros	19.512	24.359
			Ações em Tesouraria	(4.973)	(4.973)
			Total do patrimônio líquido	434.557	442.302
Total do Ativo	553.982	564.284	Total do Passivo e Patrimônio Líquido	553.982	564.284

Anexo II – Demonstração de Resultado do Exercício

R\$ mil	1T26	1T25
Receita líquida de vendas	65.867	69.324
Custo dos serviços prestados	(28.713)	(29.194)
Resultado bruto	37.154	40.130
Despesas com vendas	(9.352)	(12.778)
Despesas gerais e administrativas	(18.276)	(19.306)
Pesquisa e desenvolvimento	(16.817)	(15.554)
Opções e ações restritas outorgadas reconhecidas	(562)	71
Outros ganhos/(perdas) líquidos	(3.127)	2.587
Resultado operacional	(10.980)	(4.850)
Receitas financeiras	3.505	3.419
Despesas financeiras	(868)	(1.401)
Variação cambial líquida	789	1.079
Receitas (despesas) financeiras, líquidas	3.426	3.097
Resultado antes do imposto de renda e da contribuição social	(7.554)	(1.753)
Imposto de renda e contribuição social correntes	(192)	(1.076)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	2.547	2.073
Resultado líquido do período	(5.199)	(756)
Resultado atribuível a acionistas da Companhia	(5.199)	(756)

Anexo III – Demonstração dos Fluxos de Caixa

R\$ mil	1T26	1T25
Resultado antes do imposto de renda e da contribuição social	(7.554)	(1.753)
Ajustes de		
Depreciação	240	254
Amortização	6.739	5.871
Amortização de arrendamento	1.441	1.602
Remensuração earnout obrigação por aquisição de investimentos	-	(3.482)
Lucro (prejuízo) da alienação de imobilizado	-	(1)
Plano de outorga de ações restritas	352	926
Rendimento de aplicações financeiras	(1.539)	(1.584)
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	1.441	743
Provisão para contingências	87	266
Variação cambial de investidas localizadas no exterior	(664)	(1.074)
Ajuste a valor presente de obrigação por aquisição de investimentos	-	508
Provisão de juros sobre obrigação por aquisição de investimentos	37	109
Provisão de juros sobre empréstimos	140	158
Provisão de juros sobre arrendamentos	295	293
Variações no capital circulante		
Contas a receber	(951)	(191)
Tributos a recuperar	(112)	131
Adiantamentos	402	(967)
Despesas antecipadas	336	(702)
Outros créditos	106	3
Fornecedores e outras contas a pagar	2.120	3.342
Obrigações sociais e trabalhistas	2.178	3.320
Impostos e contribuições a recolher	(1.626)	(529)
Receitas diferidas	(831)	(169)
Caixa operacional	2.637	7.074
Pagamento de juros sobre empréstimos e financiamentos	(97)	(122)
Pagamento de juros sobre arrendamentos	(295)	(293)
Pagamento de contingências	-	(28)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(192)	(1.076)
Caixa líquido das atividades operacionais	2.053	5.555
Fluxo de caixa das atividades de investimentos		
Aquisição de imobilizado	(25)	(15)
Aquisição de intangível	(268)	(2.762)
Valor recebido pela venda de imobilizado	166	1
Resgate de aplicações financeiras de curto prazo	2.589	4.896
Pagamento de obrigações por aquisição de investimentos	(496)	(4.205)
Caixa líquido das atividades de investimentos	1.966	(2.085)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento		
Pagamento de empréstimos	(518)	(505)
Pagamento de arrendamentos	(1.128)	(1.097)
Compra de ações em tesouraria	-	(1.429)
Caixa líquido das atividades de financiamento	(1.646)	(3.031)
Aumento (redução) de caixa e equivalentes de caixa, líquidos	2.373	439
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	81.318	91.238
Ganhos (perdas) cambiais sobre caixa e equivalentes de caixa	(2.234)	(2.666)
Caixa e equivalentes de caixa no final do exercício	81.457	89.011

Anexo IV – Demonstração do Valor Adicionado

R\$ mil	1T26	1T25
Receitas	70.246	78.591
Receita de contratos com clientes	71.431	75.688
Outras receitas	256	3.646
Perdas estimadas créditos de liquidação duvidosa - reversão/(constitui	(1.441)	(743)
Insumos adquiridos de terceiros	(27.263)	(23.289)
Custos dos serviços vendidos	(8.403)	(7.745)
Materiais, energia, serviços de terceiros e outros	(16.917)	(15.223)
Outras despesas	(1.943)	(321)
Valor adicionado bruto	42.983	55.302
Depreciação, amortização e impairment	(8.420)	(7.727)
Valor adicionado líquido produzido (consumido)	34.563	47.575
Valor adicionado recebido em transferência	4.294	4.498
Receitas financeiras	4.294	4.498
Valor adicionado total a distribuir	38.857	52.073
Distribuição do valor adicionado	38.857	52.073
Pessoal	39.706	45.848
Remuneração direta	33.147	37.590
Benefícios	4.501	5.921
FGTS	2.058	2.337
Impostos, taxas e contribuições	3.209	5.367
Federais	1.896	3.931
Municipais	1.313	1.436
Remuneração de capitais de terceiros	1.141	1.614
Juros	868	1.401
Aluguéis	273	213
Remuneração de capitais próprios	(5.199)	(756)
Resultados retidos do exercício	(5.199)	(756)
Valor adicionado distribuído	38.857	52.073


Anexo V – Reconciliação EBITDA e Ajustado


R\$ mil	1T26	1T25
Resultado atribuível a acionistas da Companhia	(5.199)	(756)
(+) Imposto de renda e contribuição social correntes	192	1.076
(+) Imposto de renda e contribuição social diferidos	(2.547)	(2.073)
(+) Receitas (despesas) financeiras, líquidas	(3.426)	(3.097)
(+) Depreciação	240	254
(+) Amortização	8.180	7.473
EBITDA	(2.560)	2.877
Receita líquida de vendas	65.867	69.324
<i>Margem EBITDA</i>	<i>(3,9)%</i>	<i>4,2%</i>
(+) Eventos Extraordinários	1.719	(3.471)
(+) Opções outorgadas reconhecidas	562	(71)
EBITDA Ajustado	(279)	(665)
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>(0,4)%</i>	<i>(1,0)%</i>

Earnings Release 1Q26




Investor Relations (IR)

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

 ri@neogrid.com


 ri.neogrid.com


 Join the Community
Neogrid's IR
on Whatsapp



1Q26 Earnings Conference Call

 **May 14, 2026 (Thursday)**

 **11:00** a.m. (BRT)

 **10:00** a.m. (EST)

 **Sign up**



or



Dear Shareholders,

Neogrid entered 2026 doing something that, in general, requires choice. **We are consolidating the operation with margin discipline and cash generation, while building an ambitious transformation of our business model. Twenty-seven years of construction make this choice easier to make and to sustain.**

Revenue grew again in the quarter. R\$65.9 million, up 1.3% over 4Q25, with the full effect of the exit from international contracts already absorbed, which means that there is no longer this *headwind* ahead. **The sequential growth is a direct result of the commercial resumption actions implemented in the second half of last year.**

Adjusted EBITDA was close to zero, reflecting two one-off effects: cloud migration (R\$1.8M) and reinforcement of credit provision (R\$1.4M) which, excluded, would bring normalized EBITDA to approximately R\$2.9 million. The efficiency thesis is intact. **Predictable shocks stopped turning into pressure on the result and became a budget line. We generated R\$1.9 million in free cash flow and closed with net cash of R\$121.7 million, 8.8% above March 2025.**

When I look at what Neogrid has, I see something that was not on the map when this company was founded, decades of real data from the supply chain, processed every day, in operations in Brazil, the United States and Europe. It is not a product. It's not a feature. It is the substrate of a different company built by people, over the years, without the market having a name for what was being done. Now there is.

The autonomous supply chain is not science fiction. It's what happens when decades of data meets the right technology and the right people. Neogrid has all three, **what comes next will change what this company means to every customer who trusts this vision and will**

change the category in which it is evaluated. Within the company, the adoption of AI has left pilots and has become a daily practice. The agent factory operates with formalized governance. **A company that changes this way on the inside, changes quickly on the outside as well.**

In the corporate field, we are following the process of public offering for the acquisition of shares. **Shareholders representing approximately 21% of the outstanding shares formalized their commitment to sell in the auction which, after CVM's consent, is scheduled for May 27, 2026.** Neogrid fulfilled its role at each stage with rigor and transparency, not because regulation determines it, but because it is the only way it makes sense to treat those who trusted us. Whatever the outcome of this process, the company that goes through it is stronger than the one that started it.

Navigating a transformation like this requires more than capital and technology, it requires people who believe in what they're building before they see the outcome. The fact that we have this is what I'm most proud of.

Thank you to every single person who built Neogrid from inside and outside this company. To customers who bet on the vision before it was ready. And to you, shareholders, for the demanding follow-up, especially at times when the work was more invisible than the result.

"The agency Neogrid is not a product. It's a company."

I invite everyone to participate in our **earnings call on May 14th, at 11 a.m.** (Brasilia time), when we will present the quarter's performance in more detail.

Yours sincerely,



Nicolás Simone
CEO

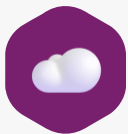
1Q26 Operational Highlights



Strategy: ready for the execution phase of the Bimodal Transformation. Neogrid has advanced beyond the diagnosis in the period and identified the structural opportunities in the supply chain, designed the capture roadmap and is ready to enter the execution and construction phase. This work is supported by more than two decades of transactional data, active integration with industries and retailers, and a daily decision platform. Internally, the adoption of AI by teams has left the pilot phase, with an agent factory at an increasing pace and formalized governance.



Operational Efficiency: discipline maintained even with the payroll tax exemption. The company ended March 2026 with 802 employees, the lowest level since 2022. The movement translates into operating lines, with G&A falling 9.1% and selling expenses 26.8% year-on-year, even absorbing the new stage of payroll tax relief already incorporated into the planning.



Cloud migration: structural front with a one-off effect in the quarter. The migration of products to new infrastructure on cloud servers will reduce unit storage and processing costs and increase the scalability of the platform. The transition between environments generated an extraordinary cost of approximately R\$1.8 million in 1Q26, reflected in the gross margin, with no expected recurrence.



Public Tender Offer ("OPA"): Neogrid continues to fulfill its role of transparency, communicating to its shareholders in a timely manner the evolution of the tender offer process. In April, material facts were published informing: (i) the commitment to sell in the auction of the tender offer of shareholders representing 21% of the free float and an update in the appraisal report, with additional clarifications and no change in the price. On May 7, 2026, the definitive notice of the tender offer was published, which will be held on May 27, 2026 at 3 pm, with settlement scheduled for May 29, 2026.

Customer Cases

Below are **two customer cases** published during 1Q26:



BOSCH

How **Bosch** transformed the management of more than **600 SKUs** and achieved more than **94%** digital performance with the **Lett solution**. [Click here \(portuguese only\)](#) and learn more.

See how **Reckitt** accelerated its commercial performance and recovered more than **R\$ 3 million in sales** with the Neogrid **Retail Visibility Solution**. [Click here \(portuguese only\)](#) and learn more.



1Q26 Results Highlights

R\$ thousand and %	1Q26	4Q25	1Q25	Variation %	
				1Q26 x 4Q25	1Q26 x 1Q25
Net revenue	65,867	65,017	69,324	1.3	(5.0)
Recurring net revenue	64,311	63,487	67,828	1.3	(5.2)
Net revenue from services	1,556	1,530	1,496	1.7	4.0
Net Recurring revenue (%)	97.6%	97.6%	97.8%	(0.0) p.p.	(0.2) p.p.
Net result income¹	(5,199)	(3,528)	(756)	47.4	587.7
Net margin (%)	(7.9)%	(5.4)%	(1.1)%	(2.5) p.p.	(6.8) p.p.
Adjusted result²	4,555	6,052	3,824	(24.7)	19.1
Net Adjusted margin (%)	6.9%	9.3%	5.5%	(2.4) p.p.	1.4 p.p.
EBITDA	(2,560)	4,359	2,877	NM	NM
EBITDA margin (%)	(3.9)%	6.7%	4.2%	(10.6) p.p.	(8.1) p.p.
Adjusted EBITDA³	(279)	4,682	(665)	NM	(58.0)
Adjusted EBITDA margin (%)	(0.4)%	7.2%	(1.0)%	(7.6) p.p.	0.6 p.p.
Free Cash Flow	1,926	3,928	2,779	(51.0)	(30.7)

¹Result attributed to the shareholders of the controlling company;

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

³EBITDA adjusted for extraordinary effects;

NM: not meaningful

**1Q26 marks the resumption of sequential revenue growth. Net revenue reached R\$65.9 million, an increase of 1.3% compared to 4Q25, supported by recurring revenue, which grew at the same pace. It is a movement that reinforces the reading that the structural work conducted in 2025 is already reflected in the revenue line.*

Adjusted EBITDA for the quarter was negative at R\$0.3 million, pressured by an extraordinary cloud migration cost that affected gross margin in the period. This is a one-off movement, with an expected benefit in the coming quarters due to the dilution of connectivity costs. The efficiency thesis remains intact in the operating lines, with G&A falling 9.1% and selling expenses 26.8% year-on-year, even absorbing the continuity of payroll tax relief already incorporated into the planning.

The best evidence of the quality of our model this quarter is in cash generation. Even with revenue still 5.0% below 1Q25 and with the one-off effect that pressured gross margin, we ended the period with positive free cash flow of R\$1.9 million and net cash of R\$121.7 million, stable compared to December and 8.8% above March 2025. It is confirmation that the financial discipline built throughout 2025 continues to deliver results even in a transition quarter. We maintain a solid financial position, without dependence on new debt, and preserved capacity to sustain the transformation agenda that the company has been communicating to the market.

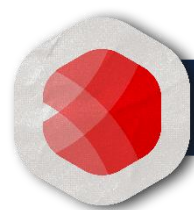
For the coming quarters, the commitment remains the same: cost discipline, consistent conversion of operational efficiency into cash generation, and prioritization of investments in the vectors with the greatest potential for recurrence and scale.



Augusto Vilela
CFO & IRO



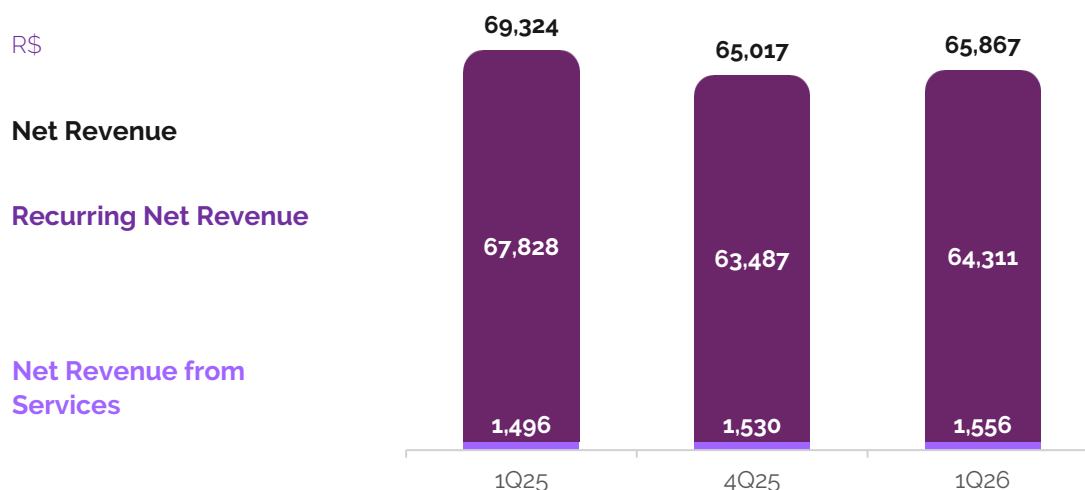
Financial Indicators



Revenue



R\$ thousand and %	1Q26	4Q25	1Q25	Variation %	
				1Q26 x 4Q25	1Q26 x 1Q25
Net revenue	65,867	65,017	69,324	1.3	(5.0)
Recurring net revenue	64,311	63,487	67,828	1.3	(5.2)
Net revenue from services	1,556	1,530	1,496	1.7	4.0
Net Recurring revenue (%)	97.6%	97.6%	97.8%	(0.0) p.p.	(0.2) p.p.



YoY Variation (%)

Net revenue	(1.9)	(6.7)	(5.0)
Recurring Net Revenue	(1.5)	(6.1)	(5.2)
Net Revenue from Services	(19.8)	(24.7)	4.0

Net Revenue totaled **R\$ 65.9 million in 1Q26**, an increase of **+1.3% vs. 4Q25** and a decrease of 5.0% in the annual comparison. The sequential growth marks the first positive revenue movement after the sequence of quarters in which the company absorbed, in a planned manner, the reduction of international operations and the repositioning of the commercial model.

Recurring Net Revenue reached R\$ 64.3 million, also with growth of **+1.3% vs. 4Q25** and decrease of 5.2% YoY. The representativeness of recurring revenue over the total remained at **97.6%**, in line with previous quarters and consistent with the company's business model.

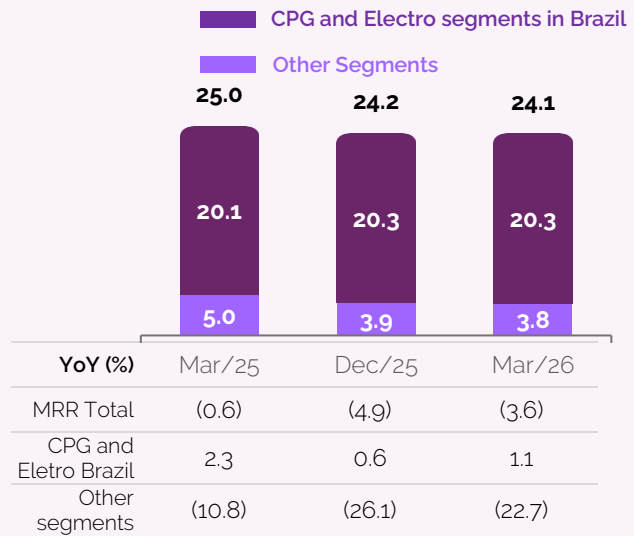
Net Revenue from Services ended the quarter at R\$1.6 million, with growth of **+1.7% vs. 4Q25** and **+4.0% vs. 1Q25**, reflecting the advance of new projects under the current commercial model, with greater emphasis on recurring contracts.

Monthly Recurring Revenue (MRR)

Neogrid ended 1Q26 with MRR of **R\$24.1 million**. In Brazil, the most mature segments, CPG and Electro, recorded MRR of **R\$ 20.3 million, with growth of +1.1% YoY**, sustaining the base on which the company builds the expansion into new verticals and markets.

From 2Q25 onwards, the commercial strategy was reoriented to accelerate the entry into new verticals in the domestic market, such as *Pharma*, C&C and Pet, to reposition its international operations. The effects of this reorientation tend to materialize in the results as operations mature, respecting the natural cycles of sales and product implementation.

According to the methodology adopted by Neogrid, the MRR is calculated in constant currency.



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**:

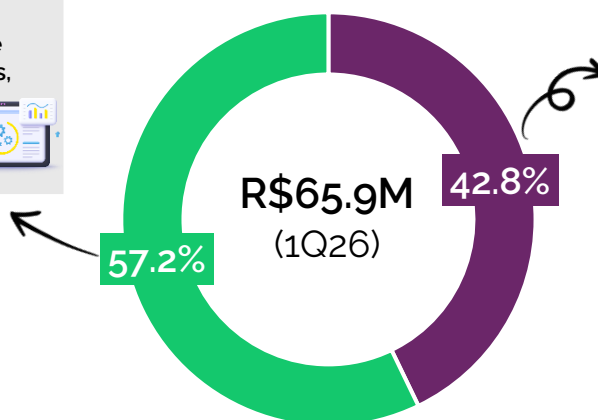
Supply Chain

New opportunities were captured with advances in EDI Mercantil, in addition to other solutions such as Smarket and VMI. **These initiatives reinforce our value proposition to customers, driving performance, productivity and sustainable growth.**



Collaborative Intelligence

Improvements in the user experience demonstrating advances in product deliveries and **more data quality** with intelligence.

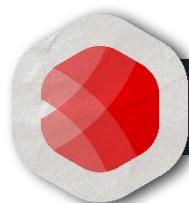
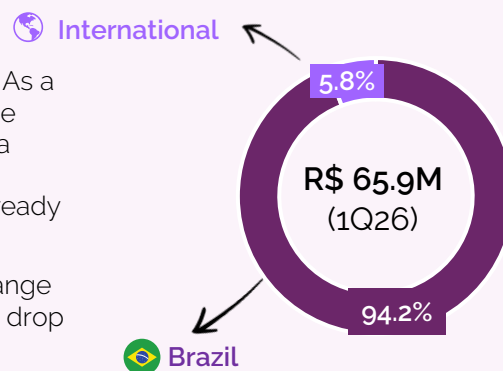


Net Revenue: Geographic Distribution



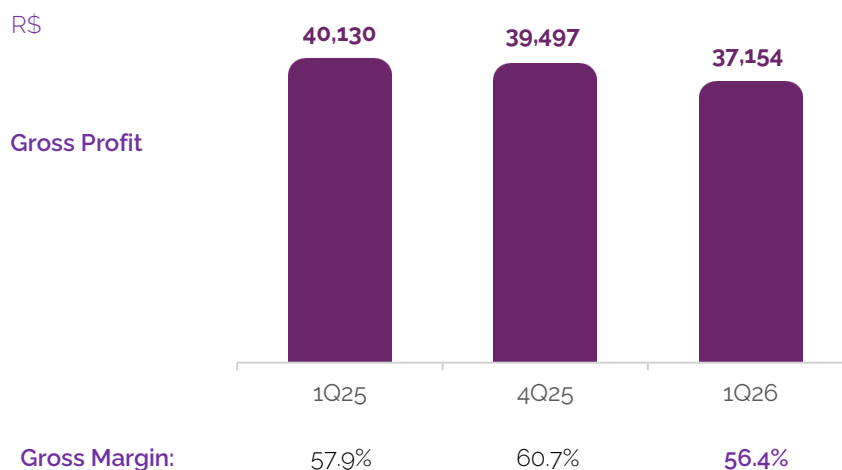
Neogrid has subsidiaries in the United States and Europe. As a result, there was an international contribution of **5.8%** in the composition of the company's net revenue, representing a decrease of **1.9 p.p.** compared to the 4Q25 presentation. Influenced by international customer non-renewals, as already mentioned in previous quarters.

In addition, during the quarter, there was a negative exchange effect in the accounting of results abroad, accumulating a drop of **4.5%** compared to 4Q25.



Gross Profit

R\$ thousand and %	1Q26	4Q25	1Q25	% Variation	
				1Q26 x 4Q25	1Q26 x 1Q25
(+) Net revenue	65,867	65,017	69,324	1.3	(5.0)
(-) Cost of revenue	(28,713)	(25,520)	(29,194)	12.5	(1.6)
(-) Gross profit	37,154	39,497	40,130	(5.9)	(7.4)
Gross Margin (%)	56.4%	60.7%	57.9%	(4.3) p.p.	(1.5) p.p.



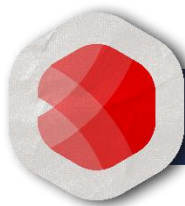
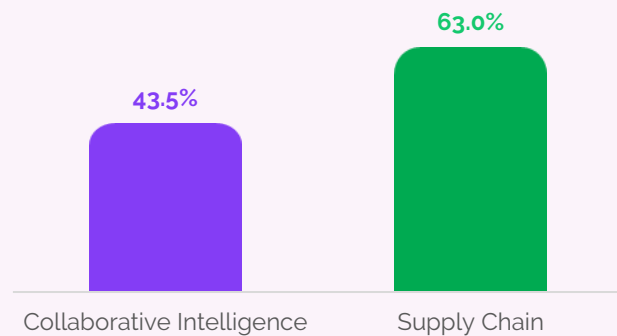
In 1Q26, gross profit reached R\$ 37.1 million (-7.4% vs. 1Q25; -5.9% vs. 4Q25), with a gross margin of 56.4% (-1.5 p.p. vs. 1Q25; -4.3 p.p. vs. 4Q25). The retraction in the quarter is concentrated in the sequential comparison and reflects a one-off effect on the cost of connectivity, resulting from the ongoing migration process of our cloud infrastructure. The move adds approximately R\$1.8 million over the normal course of operation in the period, with a direct impact on the quarter's margin. This is a transition cost: the new infrastructure arrangement has a lower unit cost and the gains should be absorbed throughout 2026, as the migration progresses.

We emphasize that this effect was not treated as an extraordinary event in the reconciliation of Adjusted EBITDA (Annex V), as we understand that infrastructure costs are an integral part of the operation. Even so, it is recorded for the purposes of analytical reading of the quarter.

Gross Margin per Business Unit – 1Q26

With the evolution of the organizational structure, we bring a new view on Neogrid's business margins.

The **Collaborative Intelligence** and **Supply Chain** units had gross margins of **43.5%** and **63.0%**, respectively, in relation to revenue during 1Q26, which represents an increase of **+6.1 p.p.** vs. 1Q25, in the **Supply Chain unit**.



Operating Result

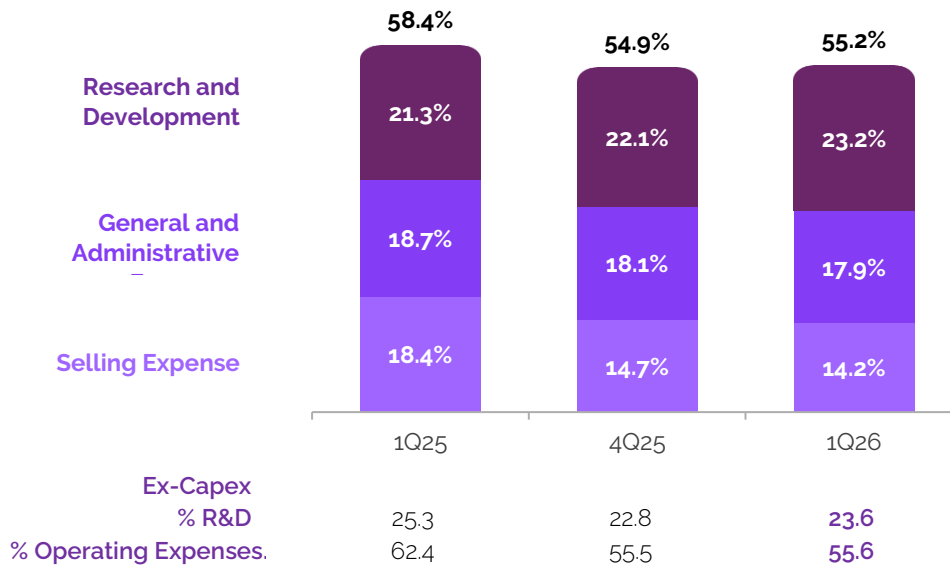
R\$ thousand and %	1Q26	4Q25	1Q25	% Variation	
				1Q26 x 4Q25	1Q26 x 1Q25
Operating income/(expenses)	(40,066)	(35,491)	(37,808)	12.9	6.0
Sales expenses	(9,347)	(9,536)	(12,771)	(2.0)	(26.8)
G&A ¹	(11,773)	(11,755)	(12,952)	0.2	(9.1)
R&D	(15,257)	(14,379)	(14,743)	6.1	3.5
Stock Options	(562)	(427)	71	31.6	NM
Other operating net income/(expens	(3,127)	606	2,587	NM	NM
Depreciation	(3,211)	(3,253)	(2,315)	(1.3)	38.7
Amortization of added value	(4,857)	(4,857)	(4,857)	0.0	0.0
EBIT	(10,980)	(4,103)	(4,850)	167.6	126.4
EBITDA	(2,560)	4,359	2,877	NM	NM
EBITDA margin (%)	(3.9)%	6.7%	4.2%	(10.6) p.p.	(8.1) p.p.
(+) Extraordinary Events ²	1,719	(104)	(3,471)	NM	NM
(+/-) Stock Options	562	427	(71)	31.6	NM
(-) Adjusted EBITDA	(279)	4,682	(665)	NM	NM
Adjusted EBITDA margin	(0.4)%	7.2%	(1.0)%	(7.6) p.p.	0.6 p.p.

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

²Extraordinary events for expenses as per tender offer.

Comparison ratio of Operating Expenses to Net Revenue

Percentage (%)



Research and Development (R&D) Expenses

R&D expenses totaled R\$15.3 million in 1Q26 (+3.5% vs. 1Q25; +6.1% vs. 4Q25), representing 23.2% of net revenue (+1.9 p.p. vs. 1Q25; +1.0 p.p. vs. 4Q25).

Much of the apparent increase on a reported basis is due to the lower capitalization of expenses in intangible assets: R\$0.3 million were capitalized in 1Q26, compared to R\$2.8 million in 1Q25. On an ex-capex basis, the R&D block would represent 23.6% of revenues in 1Q26, a reduction of 1.7 p.p. vs. 1Q25, a reading that more clearly shows the efficiency gains captured in the operation. The remaining variations on a reported basis reflect one-off expenses with software development consultancies and the continuation of the progressive repayment of the payroll on salaries and benefits of the technical structure.



General and Administrative Expenses (G&A)

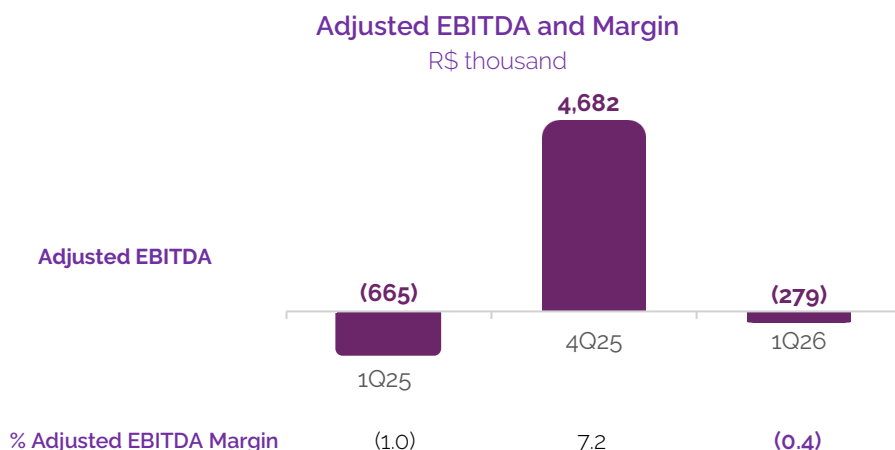
G&A expenses totaled R\$11.8 million in 1Q26 (-9.1% vs. 1Q25; +0.2% vs. 4Q25), representing 17.9% of net revenue in the period (-0.8 p.p. vs. 1Q25).

The year-on-year reduction reflects the gains in personnel efficiency captured in previous quarters, partially offset by the continuation of the progressive payroll tax relief already incorporated into the planning. In the quarter, there was a one-off increase in consulting and attorneys' fees related to the advancement of the public tender offer process, an effect that is treated as an extraordinary event in the reconciliation of Adjusted EBITDA ([Annex V](#)) and, therefore, does not distort the reading of the structural trend.

Sales Expenses

Sales expenses totaled R\$9.3 million in 1Q26 (-26.8% vs. 1Q25; -2.0% vs. 4Q25), representing 14.2% of net revenue (-4.1 p.p. vs. 1Q25; -0.5 p.p. vs. 4Q25).

The reduction mainly reflects the structural efficiency gains with personnel captured over the years 2024 and 2025, which are now consolidating in retrospect. Commercial expenses with events and travel maintain a controlled trajectory and contribute secondarily. The current level of expenses reinforces the reading that the commercial structure operates at a leaner level without loss of coverage, with resizing already incorporated into the cost base.



In 1Q26, Adjusted EBITDA totaled R\$-0.3 million, with an adjusted margin of -0.4% (+0.6 p.p. vs. 1Q25; -7.6 p.p. vs. 4Q25). On an annual basis, the result represents an improvement compared to 1Q25, reflecting the structural efficiency gains captured over the last year. On a sequential basis, the margin reflects one-off movements that will be detailed below.

The adjustments to Adjusted EBITDA, detailed in Exhibit V, comprise extraordinary expenses related to the ongoing public tender offer process and the recognition of share-based compensation plans. Two relevant effects in the sequential comparison are not treated as extraordinary events, and therefore remain in the quarter's result: (i) the one-off cost of cloud infrastructure migration, in the order of R\$ 1.8 million, reflected in the cost of services provided; (ii) and the reinforcement of provisions for doubtful loans, in the order of R\$1.4 million, resulting from the revision of the portfolio in the period.

Isolating only the effect of cloud migration, Adjusted EBITDA would have approached R\$ 1.5 million in the quarter. Also isolating the PCLD booster, the result would be close to R\$ 2.9 million. The analytical reading of the quarter, therefore, maintains the operational efficiency thesis communicated to the market intact, with occasional coexistence of factors that do not recombine the 4Q25 level but support the margin generation trajectory throughout 2026.



Financial Results and Cash

Financial Result

R\$ thousand	1Q26	4Q25	1Q25	% Variation	
				1Q26 x 4Q25	1Q26 x 1Q25
Financial Income	3,505	3,427	3,419	2.3	2.5
Financial expenses	(868)	(1,008)	(893)	(13.9)	(2.8)
Net exchange variation	789	(547)	1,079	NM	(26.9)
APV of investment	-	-	(508)	NM	NM
Financial Results	3,426	1,872	3,097	83.0	10.6

The financial result totaled R\$ 3.4 million in 1Q26 (+10.6% vs. 1Q25; +83.0% vs. 4Q25), with annual and sequential readings driven by different factors.

In the annual comparison, the improvement mainly reflects the elimination of present value adjustment (AVP) expenses on obligations with acquired companies, fully settled in August 2025. Revenues from financial investments remained stable at R\$3.5 million, supported by the Company's preserved cash position, partially offset by a lower net exchange variation compared to 1Q25.

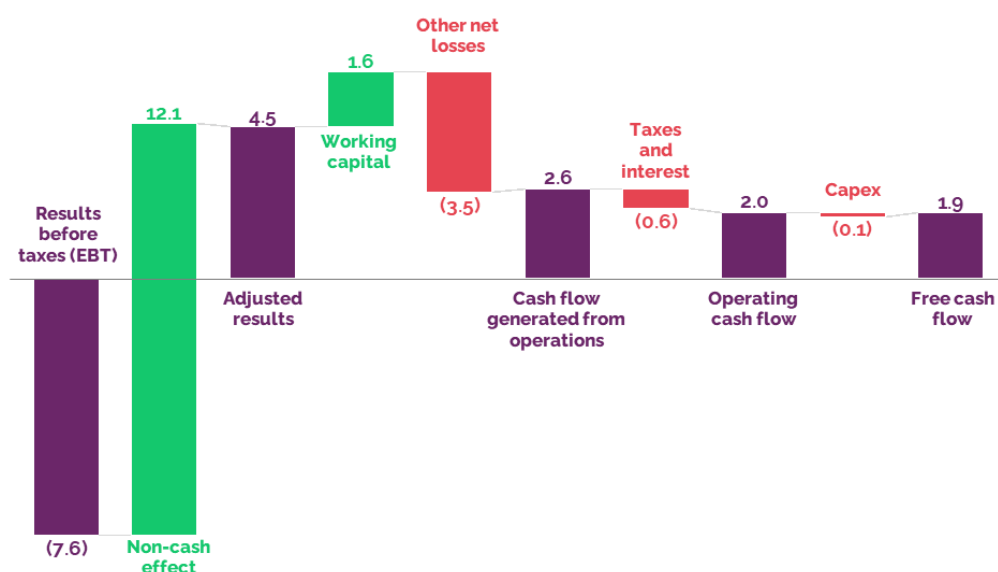
In the sequential comparison, the advance is due to the reversal of the exchange rate variation, which returned to a positive contribution in the quarter after presenting a negative result in 4Q25. The other lines remained stable in relation to the previous quarter.

Cash Flow

R\$ thousand e %				% Variation	
	1Q26	4Q25	1Q25	1Q26 x 4Q25	1Q26 x 1Q25
Results before taxes (EBT)	(7,554)	(2,231)	(1,753)	238.6	330.9
(+/-) Depreciation and amortization	8,420	8,462	7,727	(0.5)	9.0
(+/-) APV of investment	-	-	508	NM	NM
(+/-) Stock options	562	427	(71)	31.6	NM
(+/-) Other operating net income/(expenses)	3,127	(606)	(2,587)	NM	NM
(-) Adjusted result	4,555	6,052	3,824	(24.7)	19.1
(+/-) Changes in working capital	1,622	(2,410)	4,238	NM	(61.7)
(+/-) Other operating net income/(expenses)	(3,540)	371	(988)	NM	258.3
(-) Cash flow generated by operations	2,637	4,013	7,074	(34.3)	(62.7)
(+/-) Income tax and social contribution paid	(192)	765	(1,076)	NM	(82.2)
(+/-) Net interest payment	(392)	(411)	(443)	(4.6)	(11.5)
(-) Operating cash flow	2,053	4,367	5,555	(53.0)	(63.0)
(+/-) Capex	(127)	(439)	(2,776)	(71.1)	(95.4)
(-) Free Cash Flow	1,926	3,928	2,779	(51.0)	(30.7)

Free Cash Flow 1Q26

R\$ mm

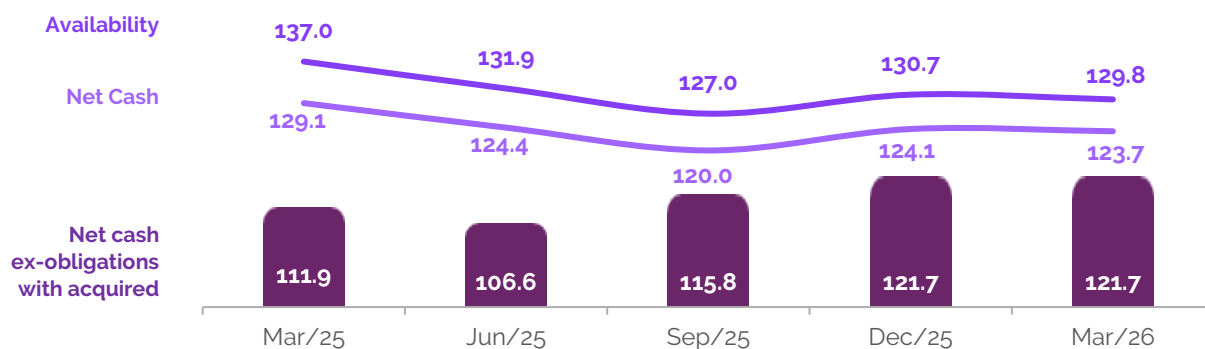


Earnings adjusted for non-cash effects reached R\$4.6 million in 1Q26, up 19.1% vs. 1Q25, reflecting the consistent improvement in operating generation over the last year. The main non-cash effects for the period include depreciation and amortization, recognized options granted and provisions recorded in other net gains and losses.

Free Cash Flow ended the quarter positive at R\$1.9 million, with a sequential reading influenced by the lower contribution of working capital compared to 4Q25 and the one-off deterioration in other operating lines already addressed. The company maintains the pace of investment in research and development capacity in line with what was planned for the period, with the accounting allocation between Capex and operating expenses reflecting the maturity of ongoing projects.

Indebtedness and Cash Equivalents

R\$ thousand	Mar/26	Dec/25	Sep/25	Jun/25	Mar/25	% Variation	
						Mar/26 x Dec/25	Mar/26 x Mar/25
(-) Cash and equivalents	129,769	130,680	127,038	131,862	137,029	(0.7)	(5.3)
(-) Liabilities - Short Term	(2,105)	(2,091)	(2,076)	(2,059)	(2,051)	0.7	2.6
(-) Liabilities - Long Term	(4,000)	(4,489)	(4,969)	(5,444)	(5,920)	(10.9)	(32.4)
(-) Net Cash	123,664	124,100	119,993	124,359	129,058	(0.4)	(4.2)
(-) Payables for acquisition of investments - ST	(1,987)	(2,446)	(2,879)	(15,814)	(10,774)	(18.8)	(81.6)
(-) Payables for acquisition of investments - LT	-	-	(1,310)	(1,929)	(6,425)	NM	NM
(-) Net Cash ex-obligations with acquired companies	121,677	121,654	115,804	106,616	111,859	0.0	8.8



Net cash from loans, financing and obligations with acquired ended 1Q26 at R\$121.7 million, stable vs. December 2025 (+0.02% 4Q25) and 8.8% above March 2025. The trajectory of approximately R\$10 million of increase in the net position in the last twelve months was sustained even with 5.0% lower revenues in the annual comparison, evidencing the resilience of the capital structure built throughout 2025, with the early settlement of earn-out obligations and discipline in contracting new debts. The Company maintains a solid financial position and preserved capacity to sustain the transformation agenda.



About Neogrid

Neogrid is a Brazilian technology and data intelligence company with 27 years of experience, specializing in solutions for the supply chain in Brazil and abroad. Its portfolio serves the largest industries, retailers and distributors, being the only company that offers a robust ecosystem of solutions that connects - from end to end - the various links in the market to optimize operations and drive results.

With a comprehensive offer, Neogrid supports the industry with business intelligence insights for the management of its products in retailer and wholesale networks; It provides advanced solutions for supply chain management, including systems for demand forecasting and inventory optimization. It also promotes integration between industries and retailers, automating order and information flows. For retail, it provides state-of-the-art technologies, such as dynamic pricing and management of commercial funds.



Stock Market (\$NGRD3)

The following is the company's shareholding structure with a reference base date of **March 31, 2026**:



\$NGRD3 shares were quoted at the close of **March 31, 2026** at **R\$29.70** with an average daily traded volume of **13.6k** shares.

On **May 12, 2026**, the investment fund **Polo Capital Management** sent a letter to the company informing the acquisition of a relevant stake of **5.12%**, corresponding to **467,924** of the total shares.

Annex I – Balance Sheet

ASSETS	03/31/2026	12/31/2025	LIABILITIES	03/31/2026	12/31/2025
CURRENT ASSETS			CURRENT LIABILITIES		
Cash and cash equivalents	81,457	81,318	Trade and other payables	28,883	26,763
Short-term financial investments	48,312	49,362	Loans	2,105	2,091
Clients Trade receivables	61,379	61,869	Social and labor obligations	17,487	15,309
Taxes recoverable	4,877	5,617	Taxes and contributions payable	5,234	6,617
Advances	664	1,066	Investment acquisition obligations	1,987	2,446
Prepaid expenses	5,055	4,910	Lease liabilities	4,308	4,966
Other receivables	75	75	Deferred revenues	2,842	3,673
Total current assets	201,819	204,217	Total current liabilities	62,846	61,865
NON-CURRENT ASSETS			NON-CURRENT LIABILITIES		
Long-term receivables			Non-Current Liabilities	4,000	4,489
Deferred income tax and social contribution	1,653	1,995	Deferred income tax and social contribution	45,542	48,431
Recoverable taxes	11,540	10,688	Taxes and contributions to collect	1,482	1,725
Prepaid expenses	1,540	2,021	Provision for contingencies	1,302	1,215
Other receivables	27	133	Lease liabilities	4,253	4,257
Right-of-use assets	7,953	8,928			
Property and equipment	2,158	2,539			
Intangible assets	327,292	333,763			
Total non-current assets	352,163	360,067	Total non-current liabilities	56,579	60,117
			EQUITY		
			Share capital	469,908	469,908
			Expenses with share issued	(29,799)	(29,799)
			Goodwill on capital transactions	(23,394)	(23,394)
			Carrying value adjustments	3,303	6,201
			Revenue reserves	19,512	24,359
			Treasury shares	(4,973)	(4,973)
			Total equity	434,557	442,302
Total Assets	553,982	564,284	Total Liabilities and Equity	553,982	564,284

Annex II – Income Statement

R\$ thousand	1Q26	1Q25
Net revenue	65,867	69,324
Cost of revenue	(28,713)	(29,194)
Gross result	37,154	40,130
Sales expenses	(9,352)	(12,778)
G&A	(18,276)	(19,306)
R&D	(16,817)	(15,554)
Stock Options	(562)	71
Other operating net income/(expenses)	(3,127)	2,587
Operating result	(10,980)	(4,850)
Finance income	3,505	3,419
Finance costs	(868)	(1,401)
Net exchange variation	789	1,079
Net (loss) financial result	3,426	3,097
Result before income tax and social contribution	(7,554)	(1,753)
Current income tax and social contribution	(192)	(1,076)
Deferred income tax and social contribution	2,547	2,073
Net result of the period	(5,199)	(756)
Result attributable to the Company's shareholders	(5,199)	(756)

Annex III – Cash Flow Statement

R\$ thousand	1Q26	1Q25
Result before income tax and social contribution	(7,554)	(1,753)
Adjustments for		
Depreciation	240	254
Amortization	6,739	5,871
Amortization of right-of-use assets	1,441	1,602
Remeasurement earnout obligation for acquisition of investments	-	(3,482)
Profit (loss) on disposal of property, plant and equipment	-	(1)
Restricted Stock Units Plan	352	926
Income financial investments	(1,539)	(1,584)
Provision for impairment of trade receivables	1,441	743
Provision for contingencies	87	266
Foreign exchange gains/(losses) of investees located abroad	(664)	(1,074)
Adjustment to present value of obligation for acquisition of investments	-	508
Provision of interest on obligations for the acquisition of investments	37	109
Provision of interest on loans	140	158
Provision for interest on right-of-use assets	295	293
Changes in working capital		
Trade receivables	(951)	(191)
Taxes recoverable	(112)	131
Advances	402	(967)
Prepaid expenses	336	(702)
Other receivables	106	3
Trade and other payables	2,120	3,342
Social and labor obligations	2,178	3,320
Taxes and contributions payable	(1,626)	(529)
Deferred revenues	(831)	(169)
Operating cash	2,637	7,074
Payment of interest on loans	(97)	(122)
Payment of interest on leases	(295)	(293)
Payment of contingencies	-	(28)
Income tax and social contribution paid	(192)	(1,076)
Net cash from operating activities	2,053	5,555
Cash flow from investment activities		
Acquisition of fixed assets	(25)	(15)
Acquisition of intangible assets	(268)	(2,762)
Amount received for the sale of property, plant and equipment	166	1
Redemption of short-term financial investments	2,589	4,896
Payment of obligations for acquisition of investments	(496)	(4,205)
Net cash from investing activities	1,966	(2,085)
Cash flow from financing activities		
Payment of loans	(518)	(505)
Payment of leases	(1,128)	(1,097)
Purchase of shares	-	(1,429)
Net cash from financing activities	(1,646)	(3,031)
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	2,373	439
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	81,318	91,238
Exchange gains (losses) on cash and cash equivalents	(2,234)	(2,666)
Cash and cash equivalents at end of the period	81,457	89,011

Annex IV – Demonstration of Added Value

R\$ thousand	1Q26	1Q25
Revenues	70,246	78,591
Revenue from contracts with customers	71,431	75,688
Other recipes	256	3,646
Estimated losses on doubtful debts - reversal/(constitution)	(1,441)	(743)
Supplies purchased from third parties	(27,263)	(23,289)
Cost of services sold	(8,403)	(7,745)
Materials, energy, third party services and others	(16,917)	(15,223)
Other expenses	(1,943)	(321)
Gross value added	42,983	55,302
Depreciation, amortization and impairment	(8,420)	(7,727)
Net value added produced (consumed)	34,563	47,575
Added value received in transfer	4,294	4,498
Financial income	4,294	4,498
Total added value to be distributed	38,857	52,073
Distribution of added value	38,857	52,073
People	39,706	45,848
Direct remuneration	33,147	37,590
Benefits	4,501	5,921
FGTS	2,058	2,337
Taxes, fees and contributions	3,209	5,367
Federal	1,896	3,931
Municipal	1,313	1,436
Remuneration of third-party capital	1,141	1,614
Interests	868	1,401
Rents	273	213
Equity remuneration	(5,199)	(756)
Retained earnings for the year	(5,199)	(756)
Distributed added value	38,857	52,073

Annex V – EBITDA & Adjusted Reconciliation

R\$ thousand	1Q26	1Q25
Result attributable to the Company's shareholders	(5,199)	(756)
(+) Current income tax and social contribution	192	1,076
(+) Deferred income tax and social contribution	(2,547)	(2,073)
(+) Net (loss) financial result	(3,426)	(3,097)
(+) Depreciation	240	254
(+) Amortization	8,180	7,473
EBITDA	(2,560)	2,877
Net revenue	65,867	69,324
<i>EBITDA Margin</i>	<i>(3.9)%</i>	<i>4.2%</i>
(+) Extraordinary Events	1,719	(3,471)
(+) Stock Options	562	(71)
Adjusted EBITDA	(279)	(665)
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	<i>(0.4)%</i>	<i>(1.0)%</i>