

Apresentação de Resultados 1T26



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

IGC B3

IGC-NM B3

ITAG B3



**DESTAQUES
OPERACIONAIS**
1T26



Nicolás Simone

CEO

#NGRD3 [B]³

Destques do 1T26

↗ Crescimento de Receita Líquida vs 4T25

+1,3% QoQ.

Mix recorrente de 97,6%

🐷 Disciplina de Custos

G&A recuou 9,1% YoY e Despesas com Vendas, 26,8% YoY

⚙️ Investimentos Estruturais para a Próxima Fase

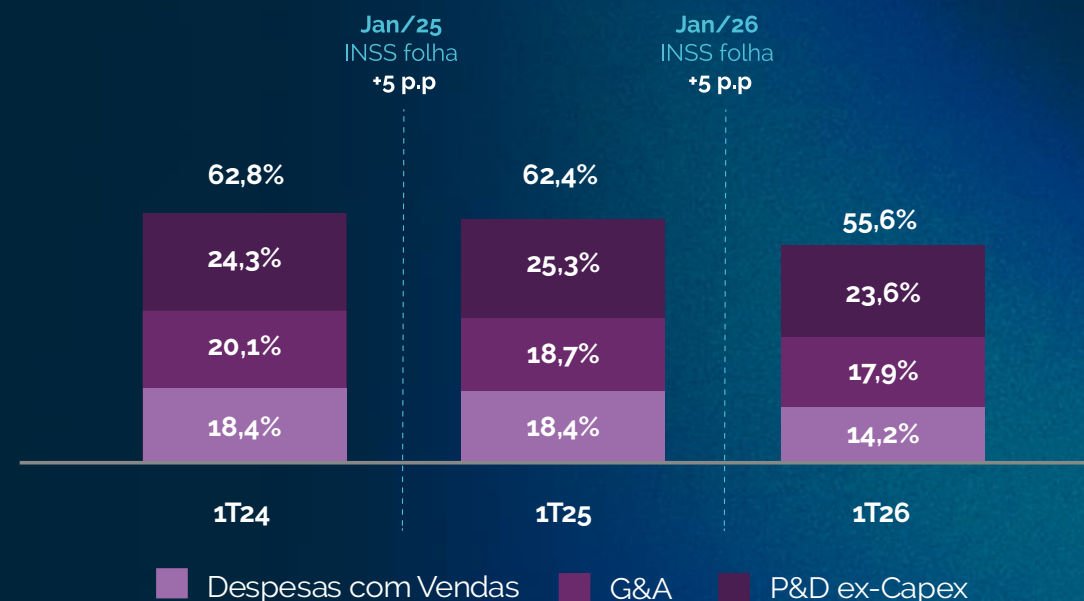
Migração tecnológica de cloud em curso (custo pontual no trimestre, ganho estrutural à frente).

💰 Caixa Preservado e Fluxo de Caixa Livre Positivo

Caixa líquido* de R\$ 121,7M, +8,8% YoY. Fluxo de caixa livre de R\$ 1,9M no trimestre.

* Caixa Líquido de Dívidas e Obrigações com Empresas Adquiridas

% Despesas Operacionais ex-Capex sobre Receita Líquida



Despesas operacionais ex-Capex recuaram 7,2 p.p. em relação à receita desde o 1T24, absorvendo dois degraus de 5% cada de incremento no INSS patronal (reoneração da folha).

Despesas operacionais excluem depreciação, amortização e opções outorgadas. Capex de P&D somado de volta para neutralizar efeito de capitalização.

Construindo a Empresa Agêntica

1T26: da estratégia à execução



1 Market & Value Reinvention

Market & Value Reinvention



Mapeamento de dores da Cadeia, da Indústria ao Varejo



Tese da Empresa do Futuro: agentes operando sobre nossa camada de dados e em diversas camadas de geração de valor



Roadmap de Execução, com sequências claras de entregas

Transição de planejamento para execução.

2 Resiliência Operacional

Operational Intelligence

Missões de IA para mais produtividade e controle sobre operação



Suporte



Desenvolvimento



Backoffice Administrativo



Backoffice Comercial

Operando sob nosso framework de governança de IA: política, comitê e capacitação contínua.



Augusto Vilela

CFO & RI

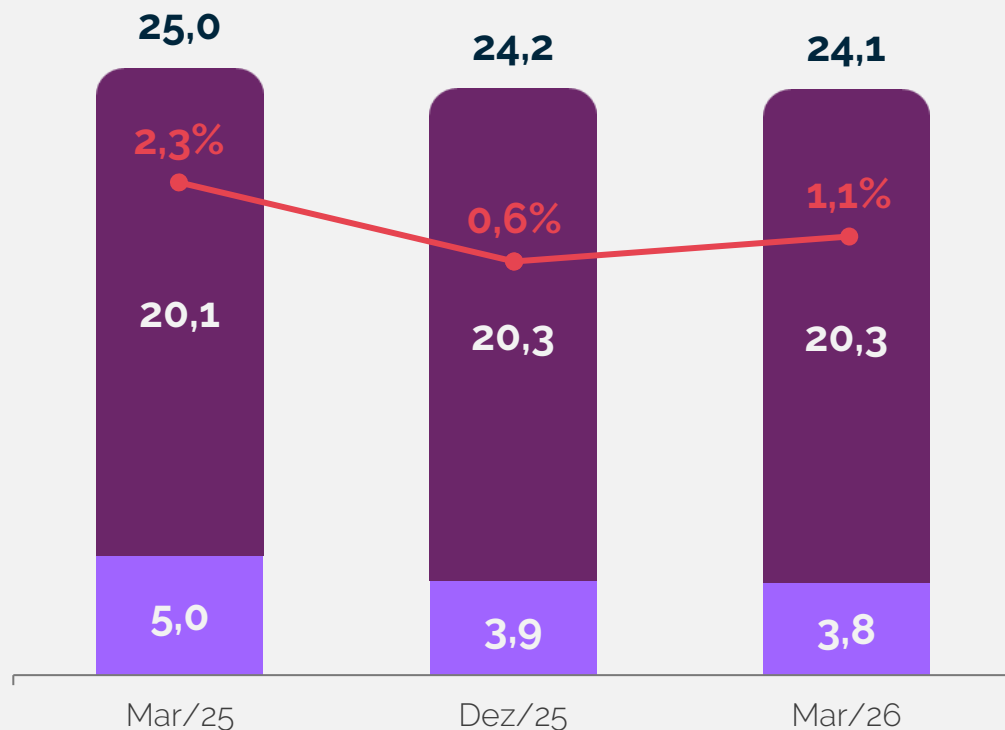
Receita Recorrente Mensal (MRR)

Iniciativas para acelerar crescimento sustentável

Crescimento (YoY)
Segmentos CPG e
Eletro no Brasil

Segmentos CPG e
Eletro no Brasil

Demais
Segmentos



Evoluções da atuação comercial

Iniciativas em andamento



Cliente no Centro

Atuação mais próxima e alinhamento de incentivos



Expansão do Perfil (ICP)

Ampliar para novos segmentos e verticais

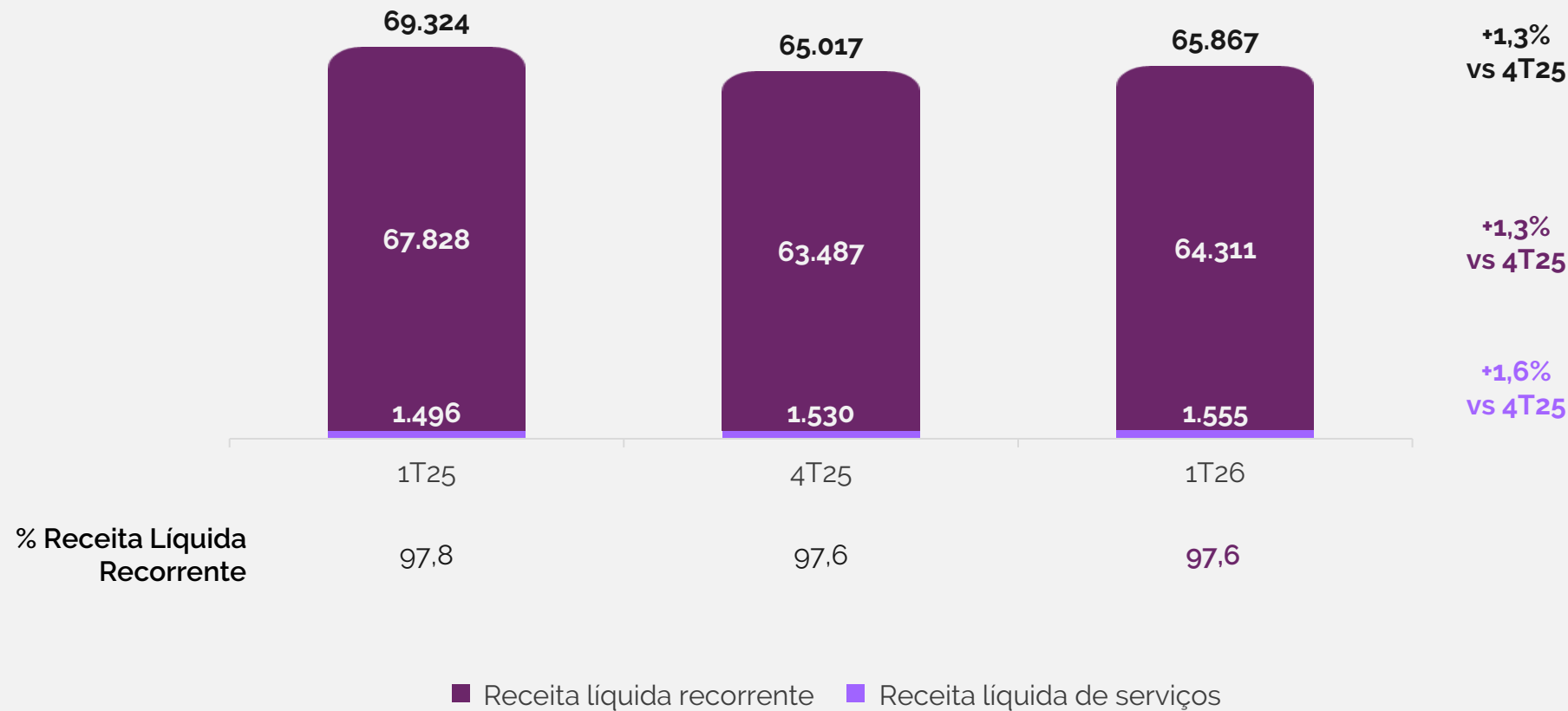


Crescimento Internacional

Busca ativa por expansão em mercados globais

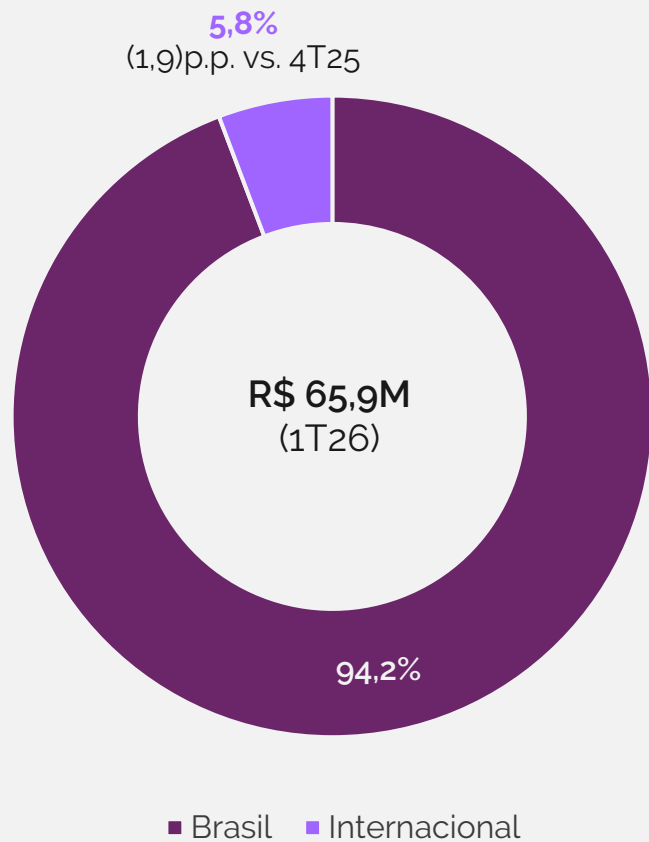
Receita líquida

(em milhares de R\$ e %)

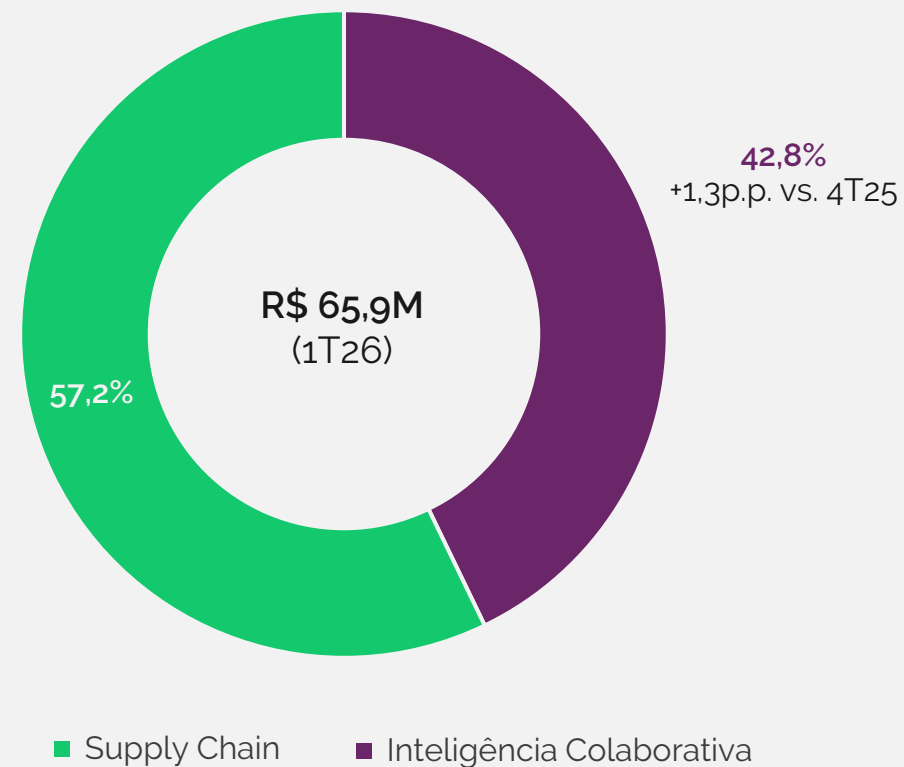


Receita líquida

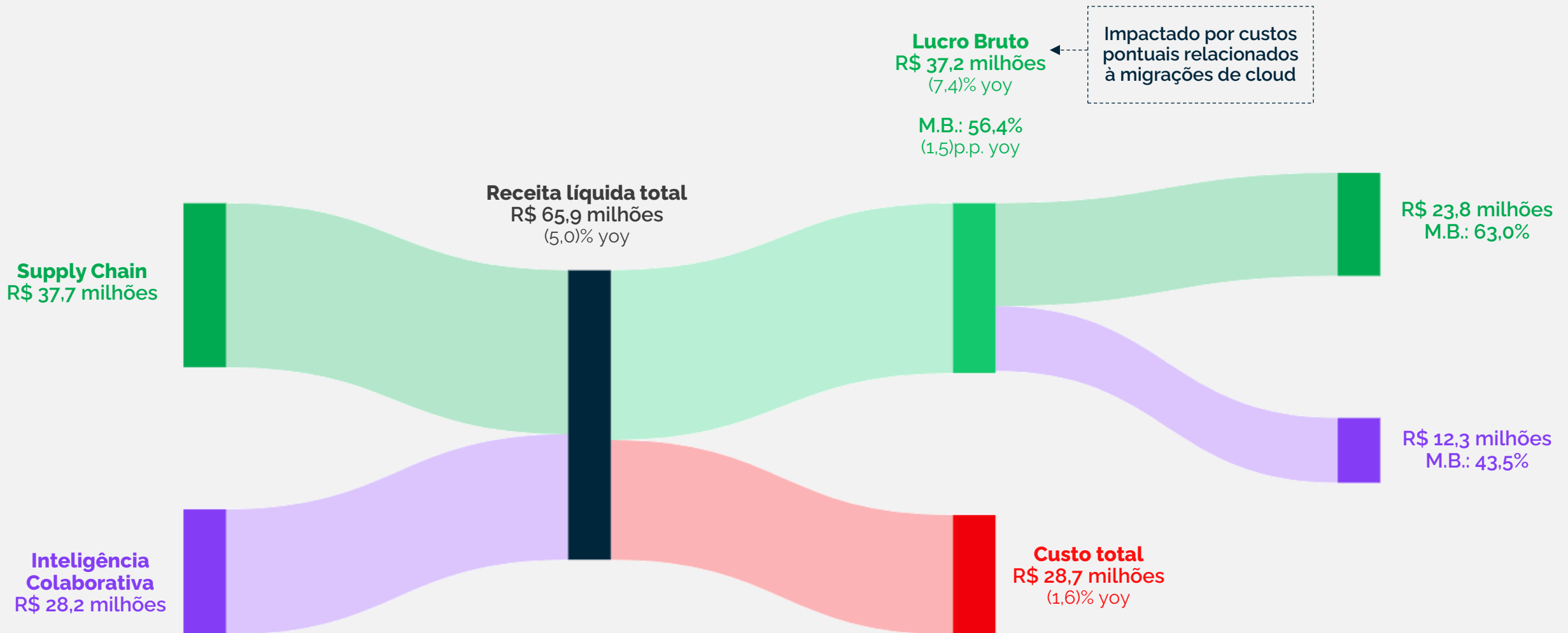
Receita Líquida por região



Receita Líquida por Unidade de Negócio

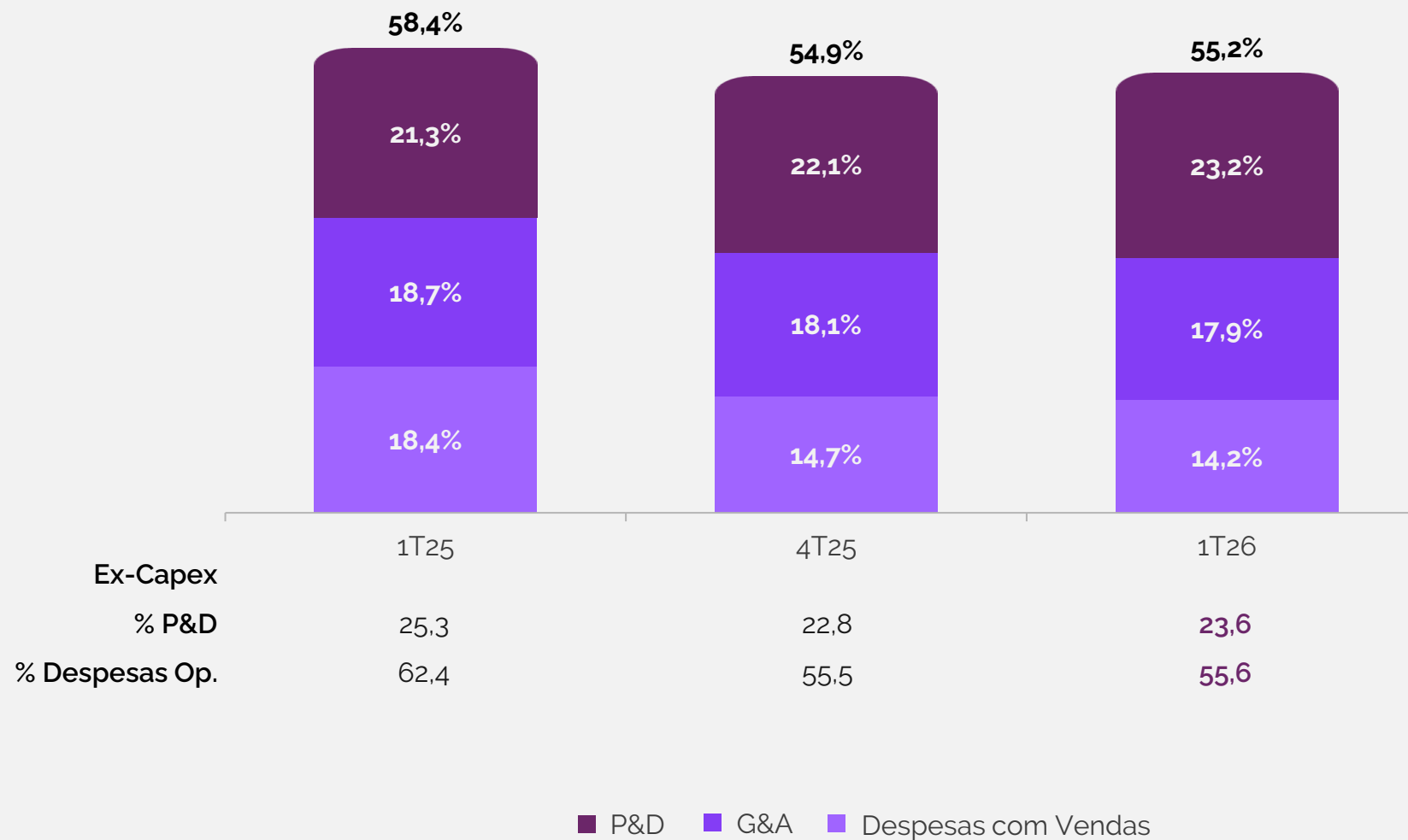


Resultado por Unidade de Negócio 1T26



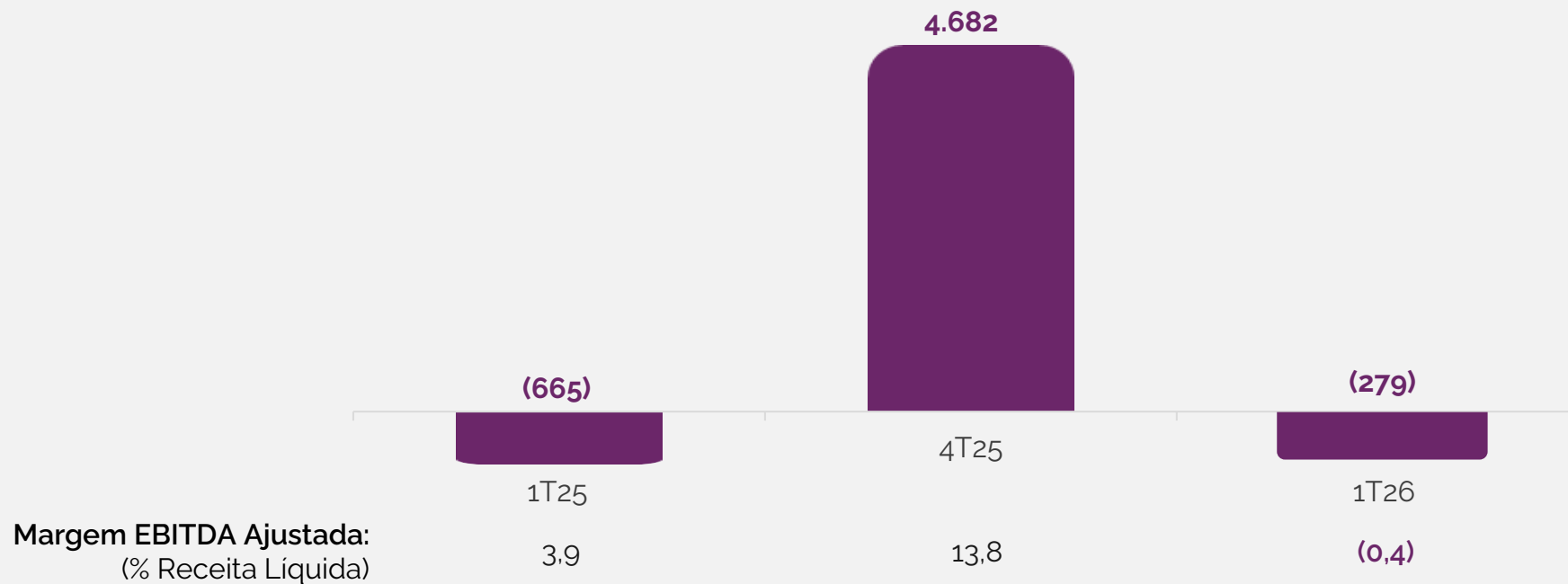
Despesas Operacionais

(não considera depreciação e amortização)



EBITDA e Margem Ajustadas

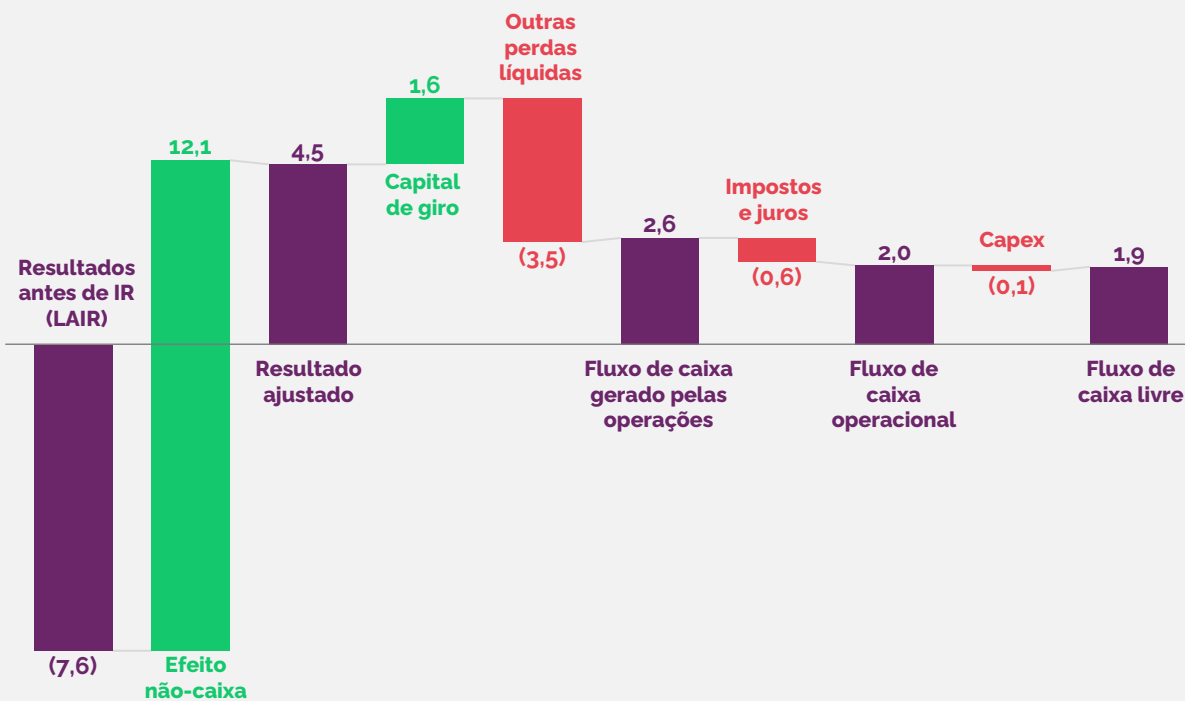
(em milhares de R\$ e %)



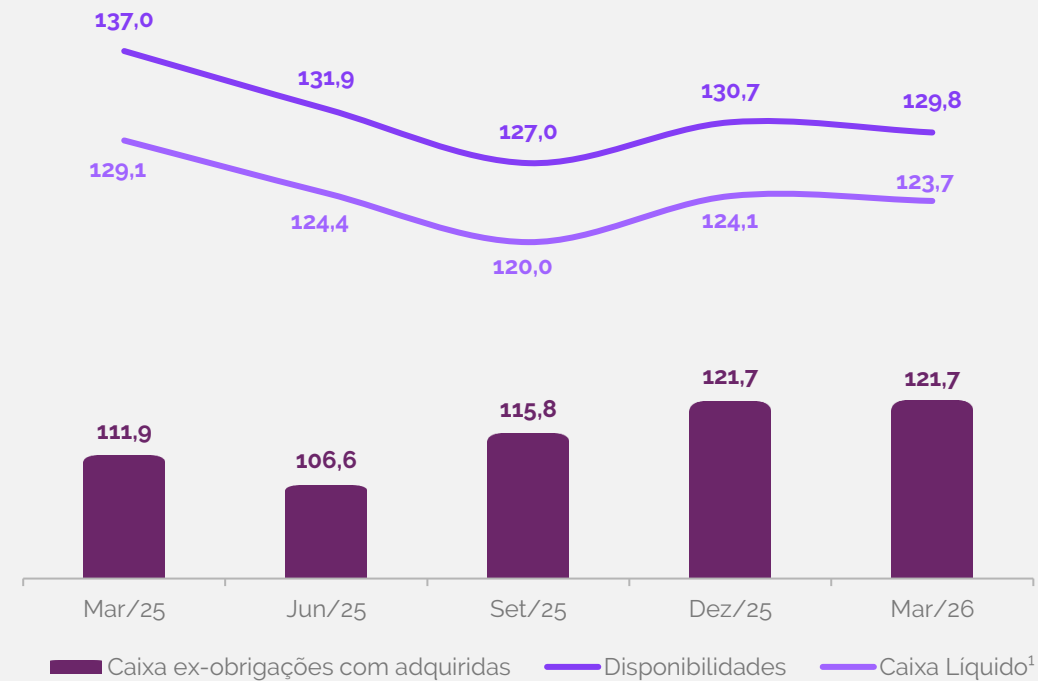
Fluxo e Posição de Caixa

(em milhões de R\$)

Fluxo de Caixa 1T26:



Posição de Caixa ao final do período:



Q&A

Nicolás
Simone

CEO



Augusto
Vilela

CFO & DRI



Earnings Presentation 1Q26



ARKER

HORUS



predify

smarket

Legal Notice



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



**OPERATIONAL
HIGHLIGHTS**
1Q26



Nicolás Simone

CEO

#NGRD3 [B]³

1Q26 Highlights

↗ Net Revenue Growth vs 4Q25

+1,3% QoQ.
Recurring mix of 97.6%

🐷 Cost Discipline

G&A declined 9.1% YoY and Selling Expenses, 26.8% YoY

⚙️ Structural Investments for the Next Phase

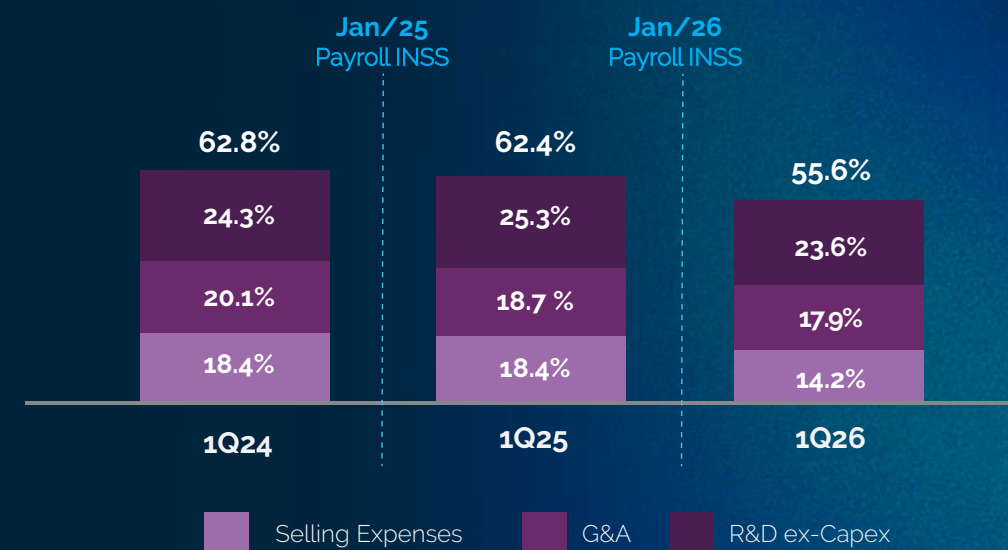
Ongoing cloud technology migration (one-off cost in the quarter, structural gain ahead).

💰 Preserved Cash and Positive Free Cash Flow

Net cash* of R\$121.7M, +8.8% YoY. Free cash flow of R\$1.9M in the quarter.

* Net Cash from Debt and Obligations to Acquired Companies

% Operating Expenses ex-Capex over Net Revenue



Ex-Capex operating expenses fell 7.2 p.p. in relation to revenue since 1Q24, absorbing two steps of 5% each increase in the employer's INSS (payroll tax relief).

Operating expenses exclude depreciation, amortization and options granted. R&D capex added back to counteract capitalization effect.

Building the Agency Enterprise

1Q26: from strategy to execution



1 Market & Value Reinvention

Market & Value Reinvention



Mapping of Chain Pains, from Industry to Retail



Future Company Thesis: Agents operating on top of our data layer and across multiple value-generating layers



Execution Roadmap, with clear delivery sequences

Transition from planning to execution.

2 Operational Resilience

Operational Intelligence

AI missions for more productivity and control over operation



Support



Development



Administrative Backoffice



Commercial Backoffice

Operating under our AI governance framework: policy, committee, and ongoing capacity building.



Augusto Vilela

CFO & IRO

Monthly Recurring Revenue (MRR)

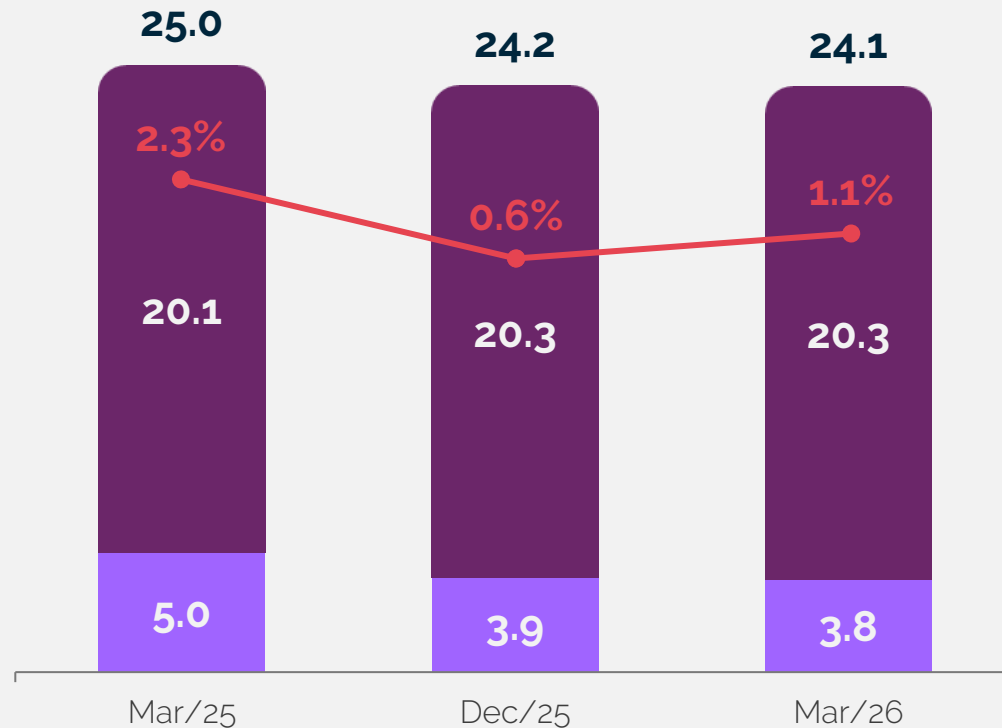


Initiatives to accelerate sustainable growth

Growth (YoY) CPG and Electro Segments in Brazil

CPG and Electro segments in Brazil

Other Segments



Developments in commercial performance

Ongoing initiatives



Customer at the Center

Closer action and alignment of incentives



Profile Expansion (ICP)

Expand into new segments and verticals

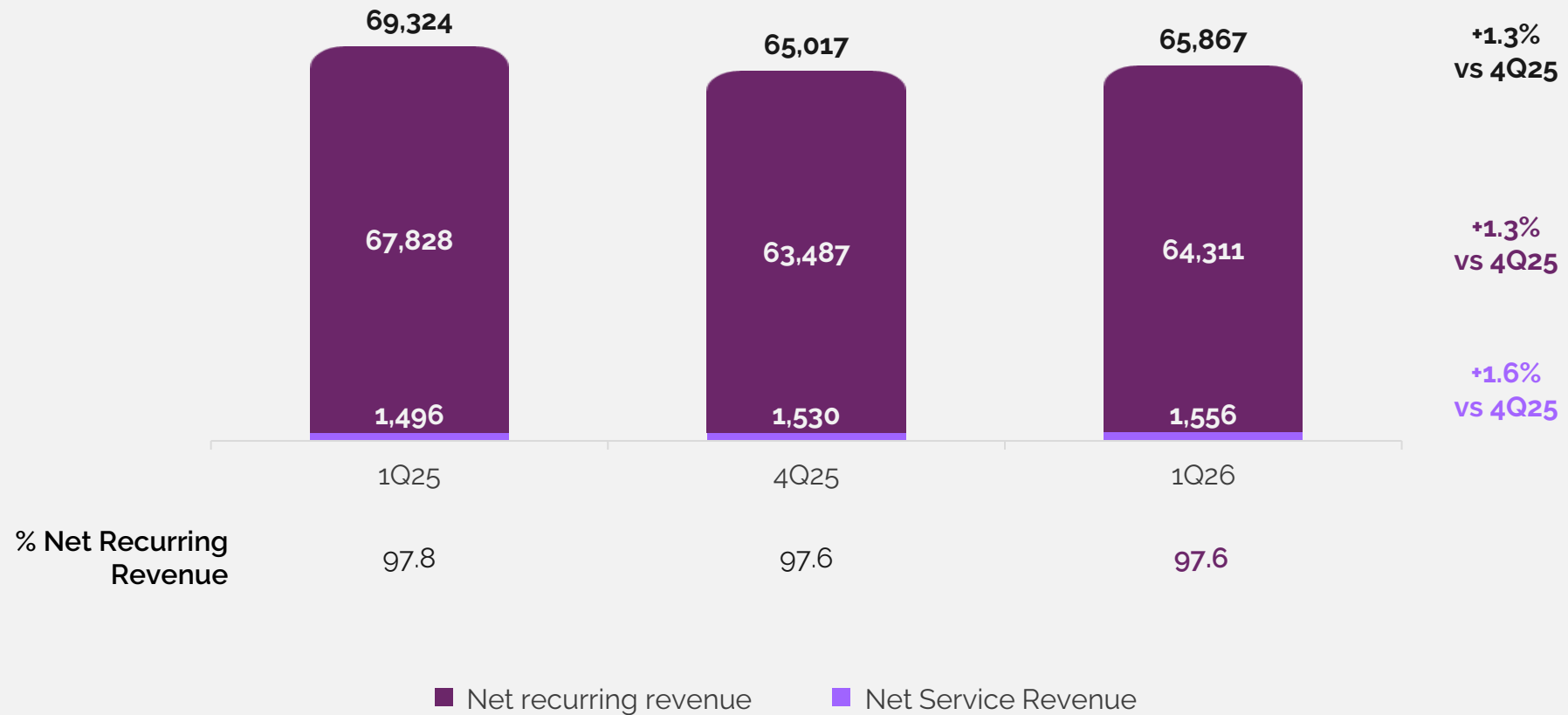


International Growth

Active search for expansion in global markets

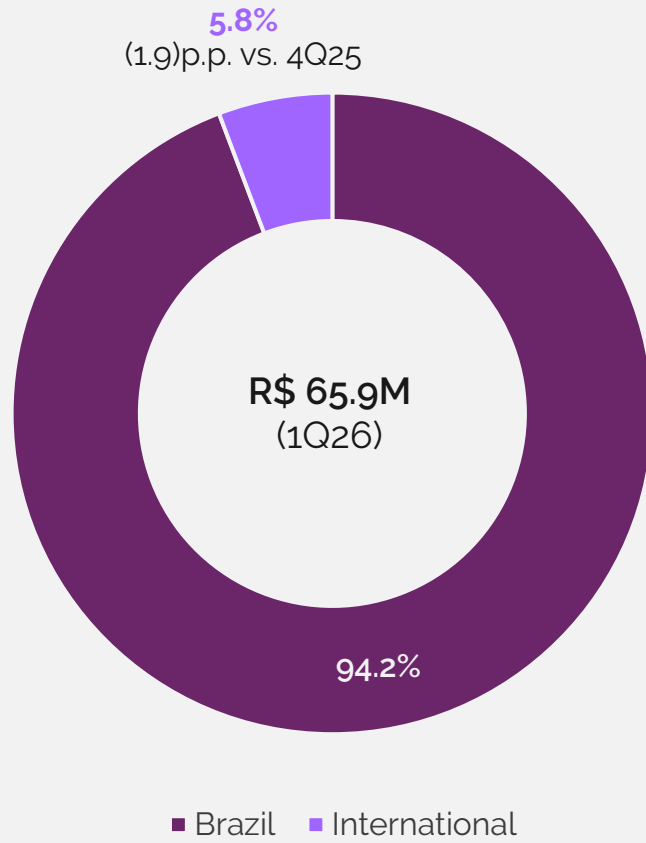
Net revenue

(in thousands of R\$ and %)

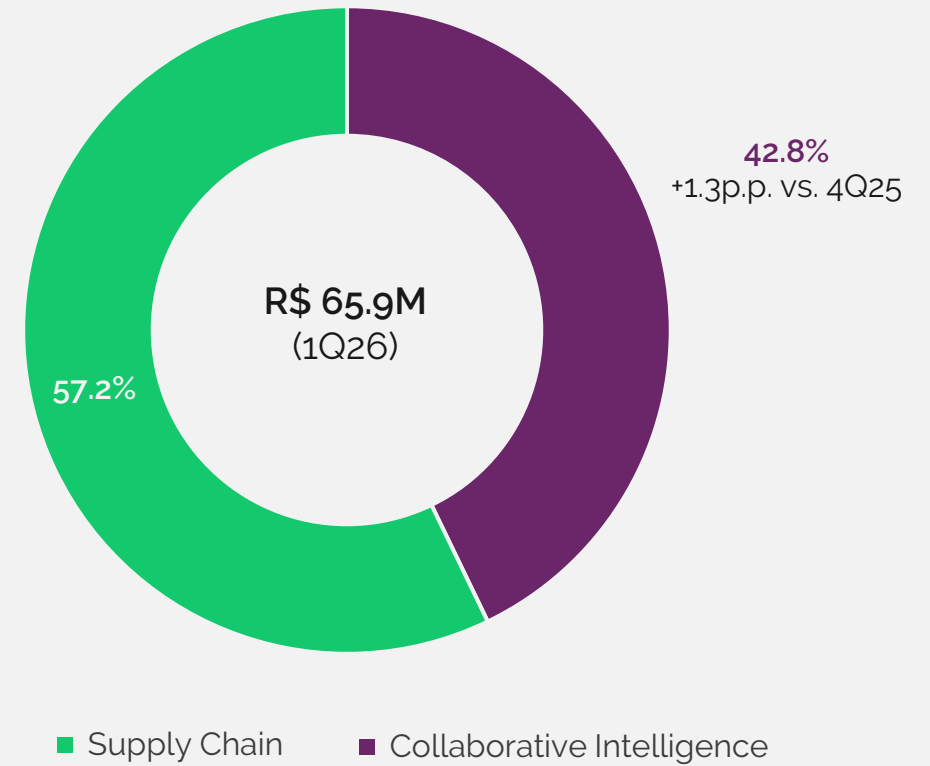


Net revenue

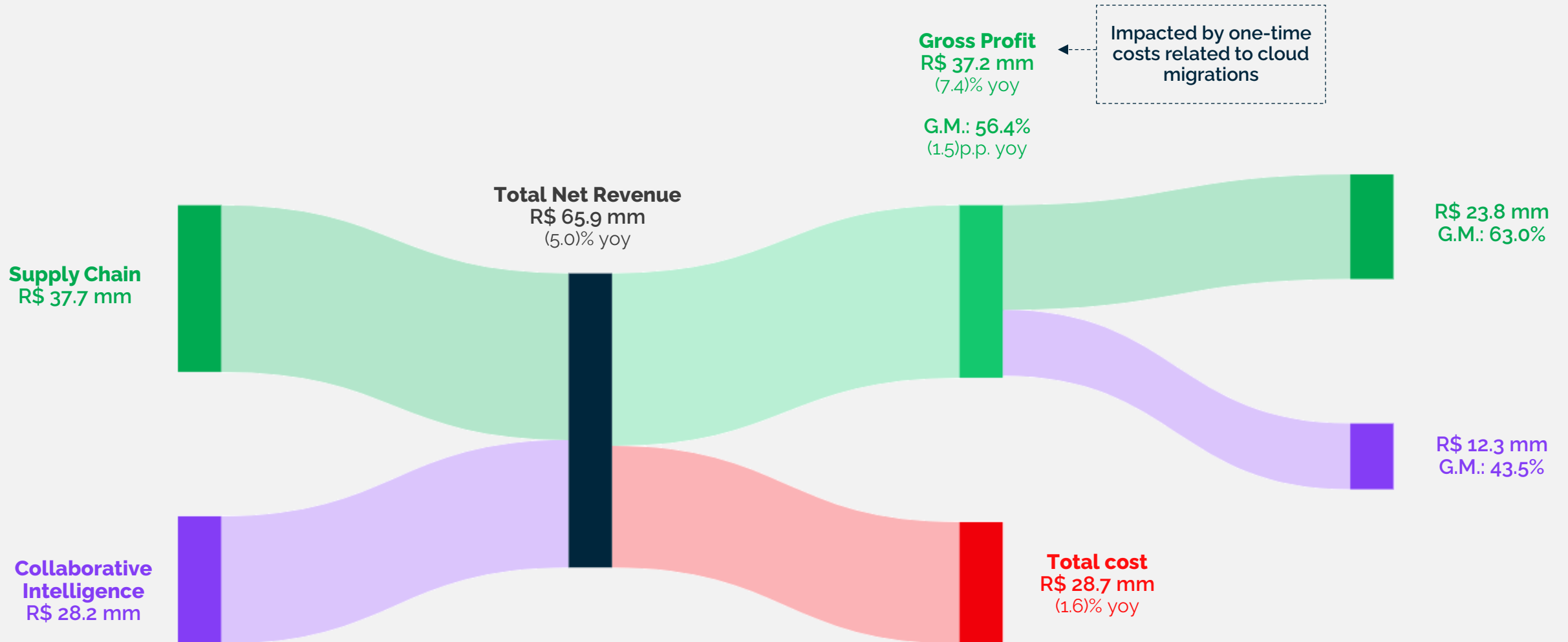
Net Revenue by region



Net Revenue by Business Unit

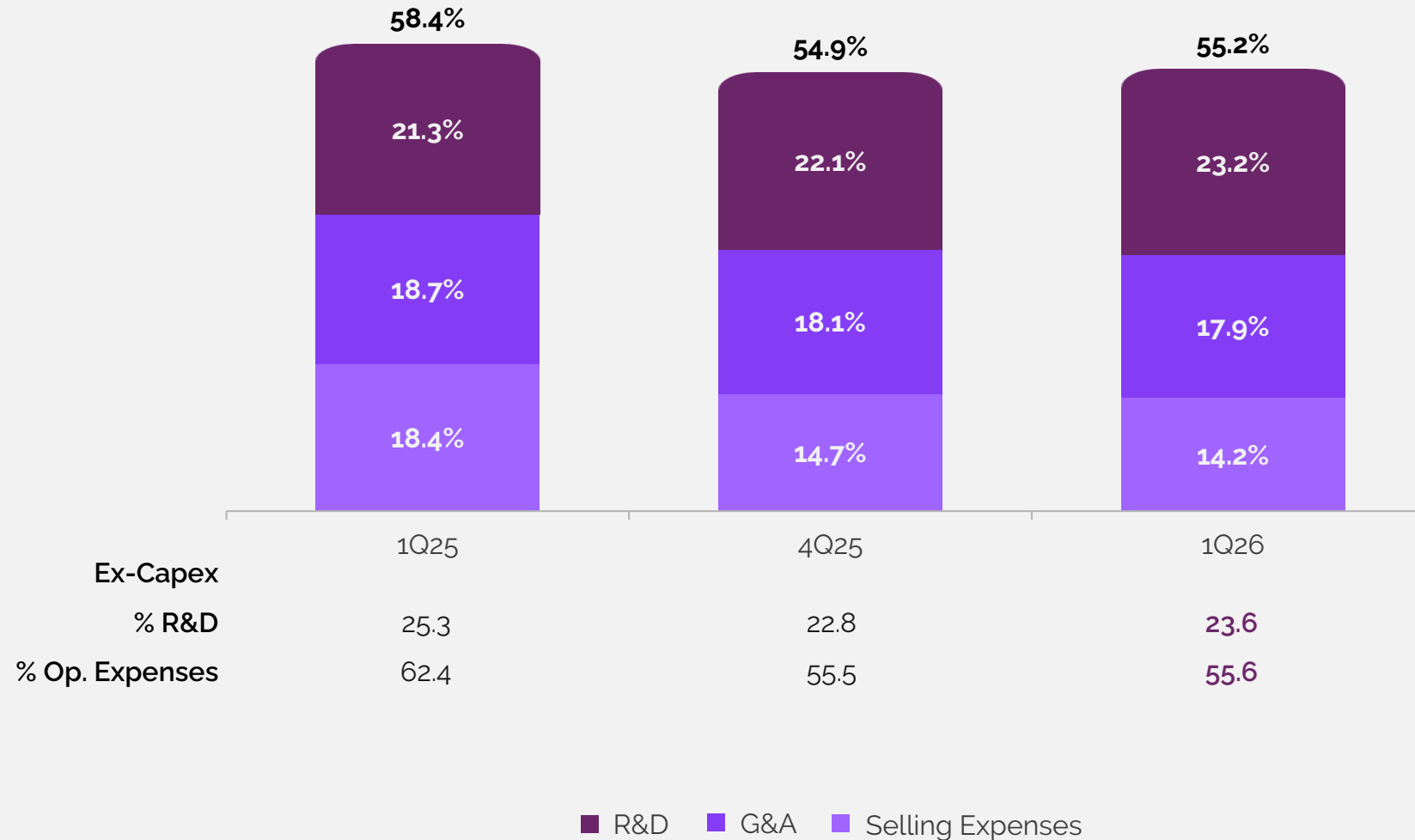


Results per Business Unit 1Q26



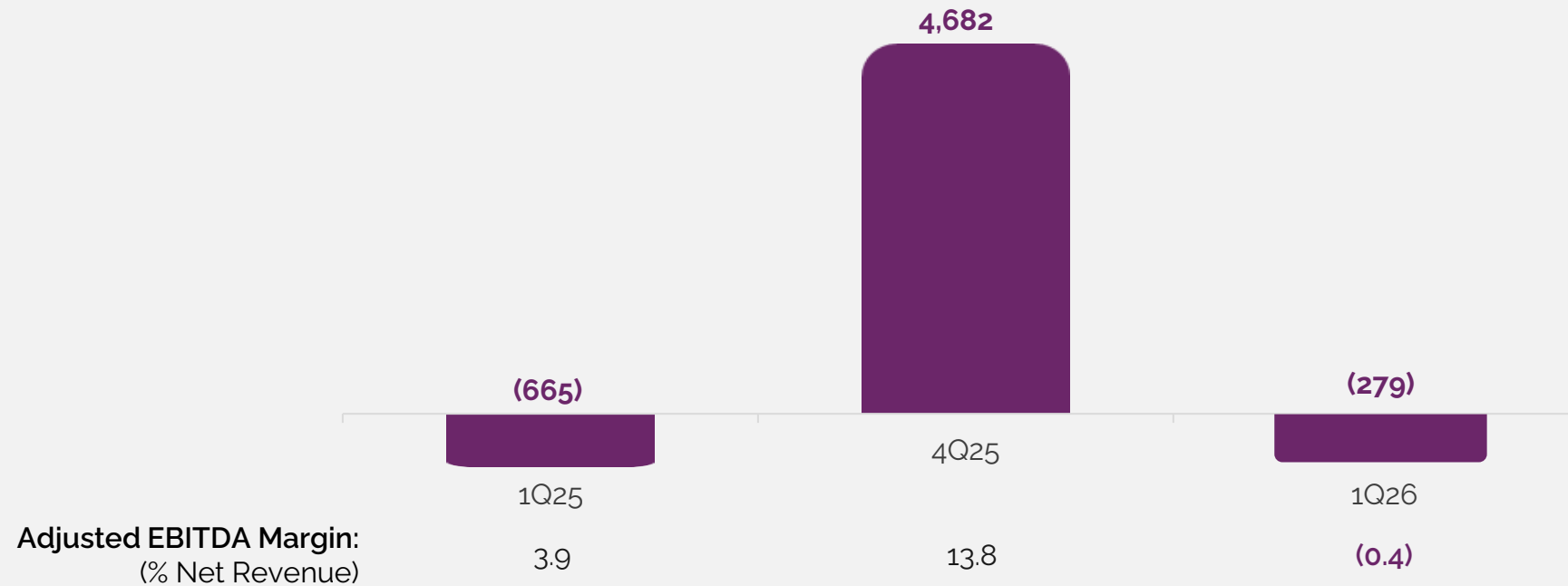
Operating Expenses

(does not consider depreciation and amortization)



Adjusted EBITDA and Margin

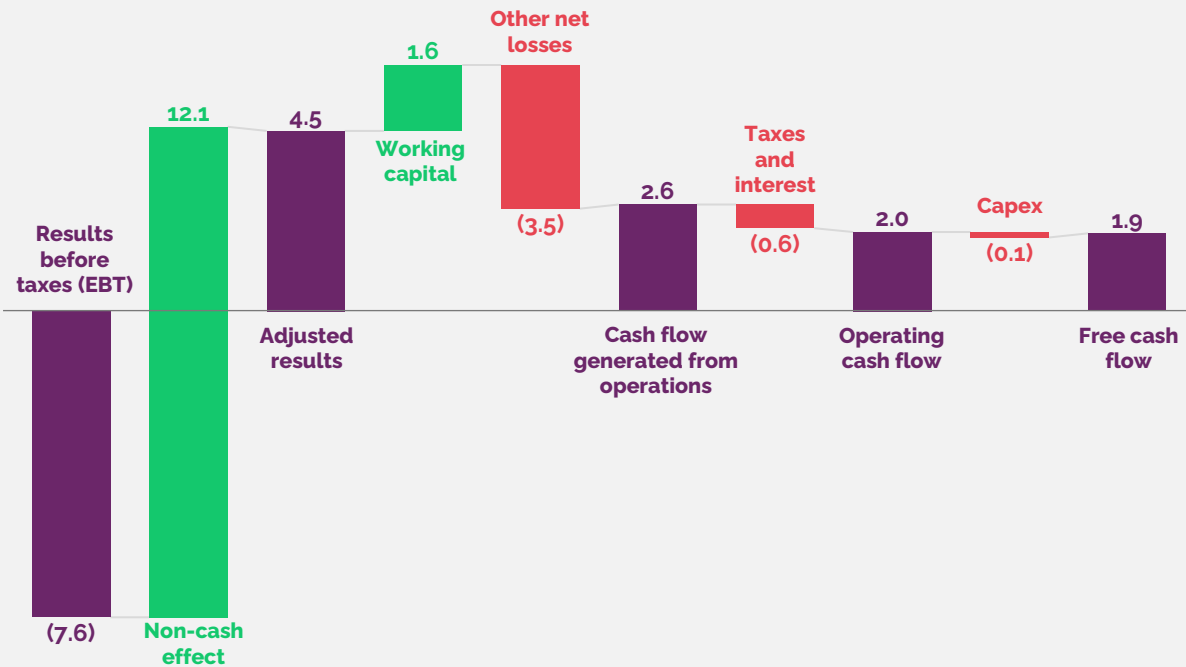
(in thousands of R\$ and %)



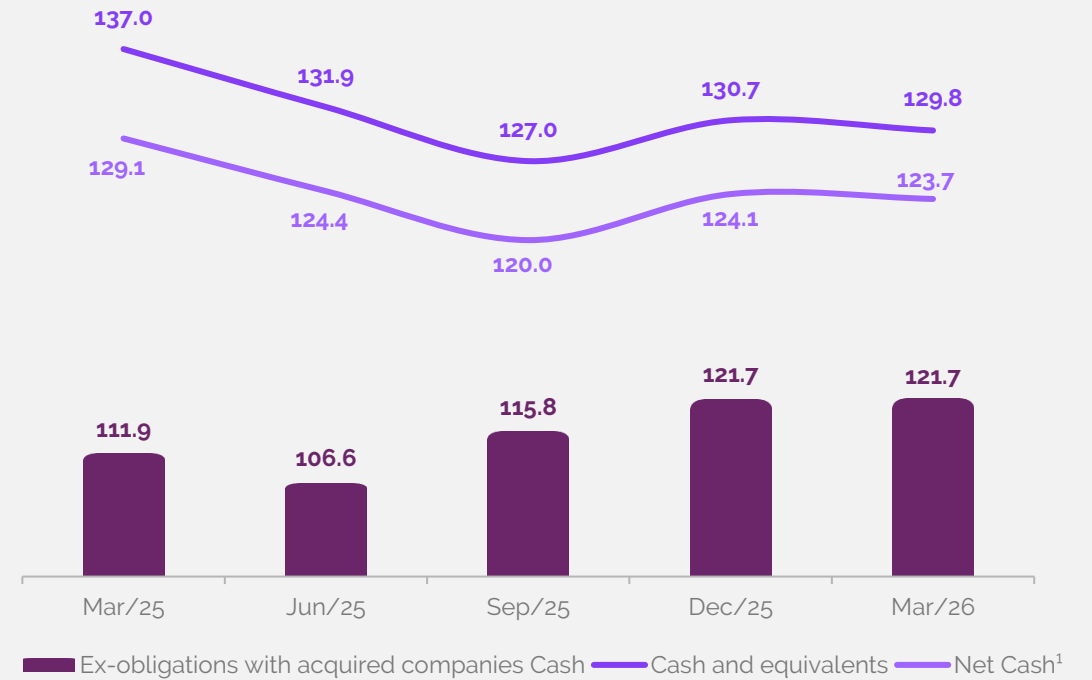
Cash Flow and Position

(in millions of R\$)

1Q26 Cash Flow:



Cash Position at the end of the period:



Q&A

Nicolás
Simone

CEO



Augusto
Vilela

CFO & IRO

