

Apresentação Institucional

NGRD
B3 LISTED NM

IGC B3

IGC-NMB3

ITAG B3



Neogrid

ARKER

HORUS



LETT

predify

smarket

25 anos
de pioneirismo e liderança

+8 mil clientes
entre as principais indústrias e
varejistas do Brasil e do Mundo

**Investimentos em
Inovação**
consistentes e com
importantes lançamentos
realizados em 2024

Histórico relevante de
**Receita
Recorrente &
Geração de Caixa
Operacional**

O maior **ecossistema de dados e tecnologia** da Cadeia de Consumo do Brasil

Administração e governança corporativa

Diretoria Executiva

Nicolás Simone, CEO



Christiane Citrângulo, CMO



Augusto Vilela, CFO/DRI

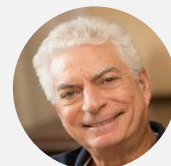


Bruno Pereira, CHRO



Conselho de Administração

Miguel Abuhab
Chairman e Fundador



Jorge Steffens
Vice Presidente




David Abuhab
Conselheiro



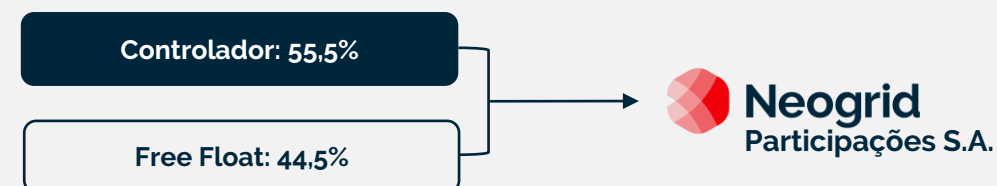
Ana Novaes
Conselheira Independente



Adriana Lima
Conselheira Independente

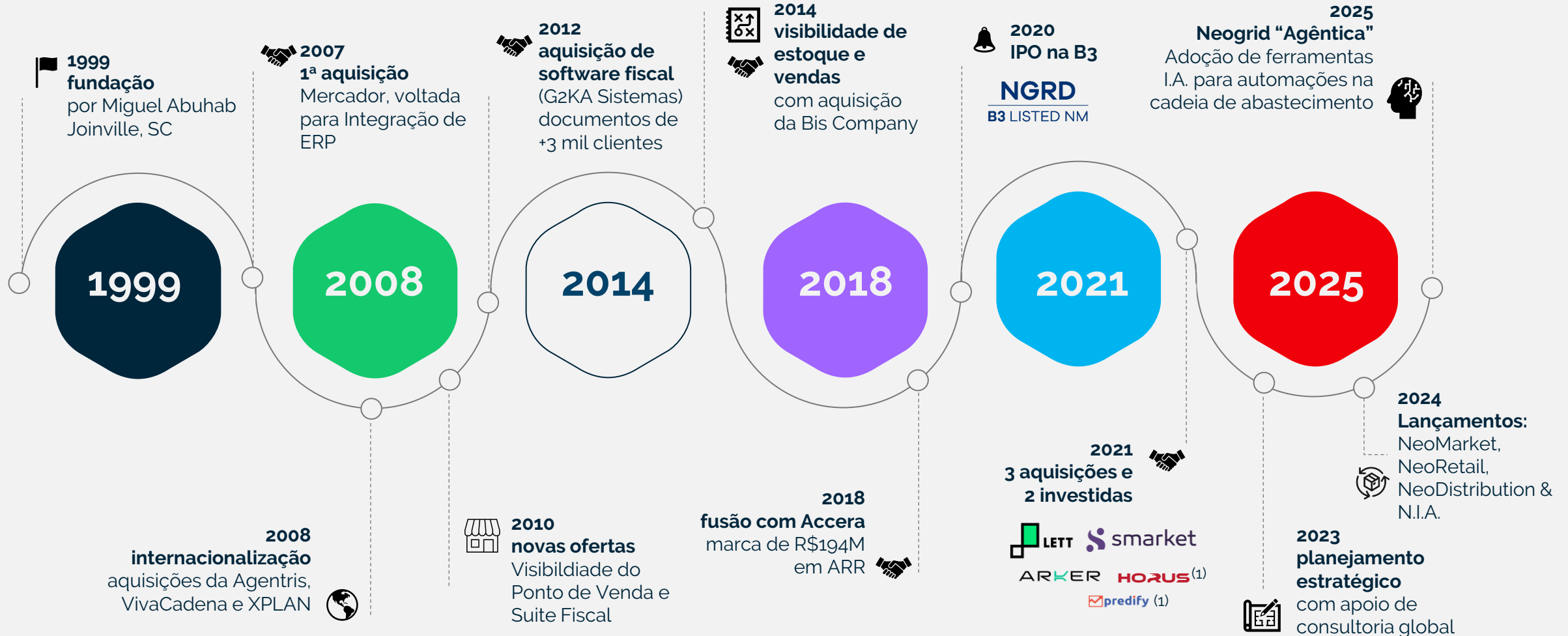


Composição Acionária



Neogrid

25 anos



(1) Investimentos realizados em 2021 com posterior aquisição total em 2023

Desafios na cadeia de consumo

VENDER + 

+MARGEM 



Abastecimento

14% ruptura

R\$70 Bi em perda de vendas

R\$11 bilhões de estoque em excesso

36 dias de cobertura de estoque

Preço e Promoção

30% das decisões de precificação são falhas
 (Fonte: McKinsey)

41% das promoções não geram crescimento das vendas
 Fonte: Neogrid/Smarket

Verbas e Trade

18% do investimento em verbas são destinados a clientes que não trazem retorno de aumento de vendas ou margem, ou seja, R\$ 18 bilhões

Mais de 68% das marcas analisadas são ineficientes em seus canais online

Soluções de ponta a ponta para a Cadeia de Consumo

Mais disponibilidade, preço correto e ofertas personalizadas para o consumidor final



Portfólio amplo de soluções para toda a cadeia
IA embarcada: NIA
6 petabytes de dados



Soluções Neogrid

Inteligência Competitiva

Insights acionáveis sobre mix, preço, tendências de mercado, panorama competitivo e comportamento do shopper

Comercial & Vendas

Tecnologia de ponta para mais vendas com mais margem

Supply Chain

Eficiência operacional nos processos de planejamento, gestão e reposição de estoque

Trade & Marketing

Disponibilidade dos produtos no ponto de venda: produto certo, na quantidade certa, no canal certo e no preço certo

Nosso portfólio gera valor e eficiência para toda a cadeia de consumo no Brasil



As soluções de ponta a ponta da Neogrid habilitam um ciclo virtuoso do ecossistema (“flywheel”)

Soluções Neogrid

Inteligência Competitiva

Comercial & Vendas

Supply Chain e Integração

Trade & Marketing



Neogrid é a única empresa capaz de **APOIAR O VAREJO E A INDÚSTRIA DE PONTA A PONTA**

• **Digitalização**
• do Pedido

• **Planejamento**
• de Demanda

• **Compra e**
• **Reposição**
• **Inteligente**

• **Visibilidade**
• **de Sell Out**
• **e Estoque**
• **do Varejo**

• **Visibilidade**
• **de Sell Out**
• **e Estoque**
• **do Distribuidor**

• **Monitoramento**
• do **Ecommerce**

• **Gestão**
• **de Verbas**
• **Comerciais**

• **Precificação**
• **Inteligente**

• **Gestão** de
• **Ofertas e**
• **Trade Marketing**

• **Monitoramento**
• do **Shopper**



ARKER

HORUS



predify

smarket

Nova suite de Inteligência Comercial



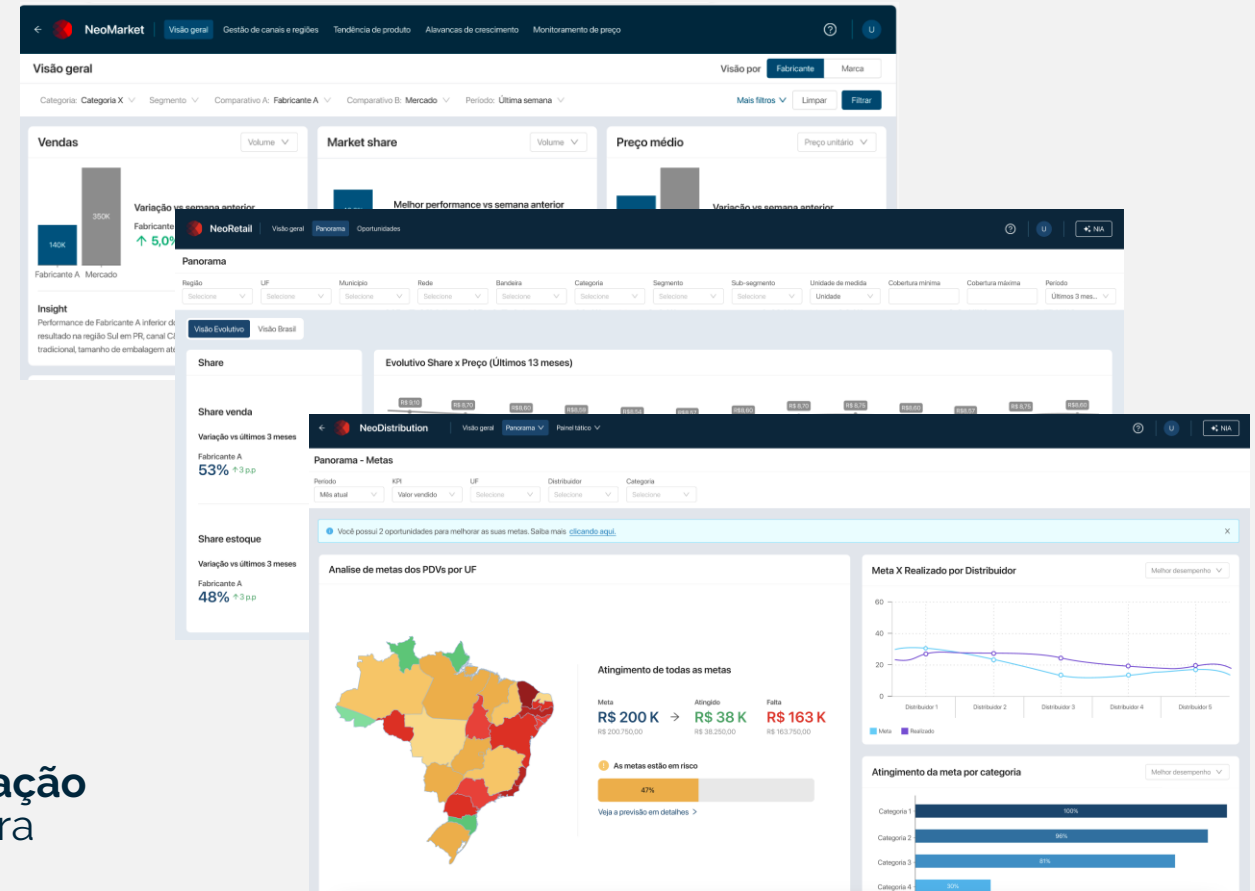
Conectando **Market Share** a indicadores de execução para direcionar ações focadas em resultados



Execução de loja perfeita, otimizando a **gestão do ponto de venda com foco na ação**



Visibilidade e **otimização do canal indireto** para maximizar vendas e sortimento;





A primeira IA Brasileira dedicada à cadeia de consumo



capacidade analítica



memória e onipresença



gestão de alertas



proatividade



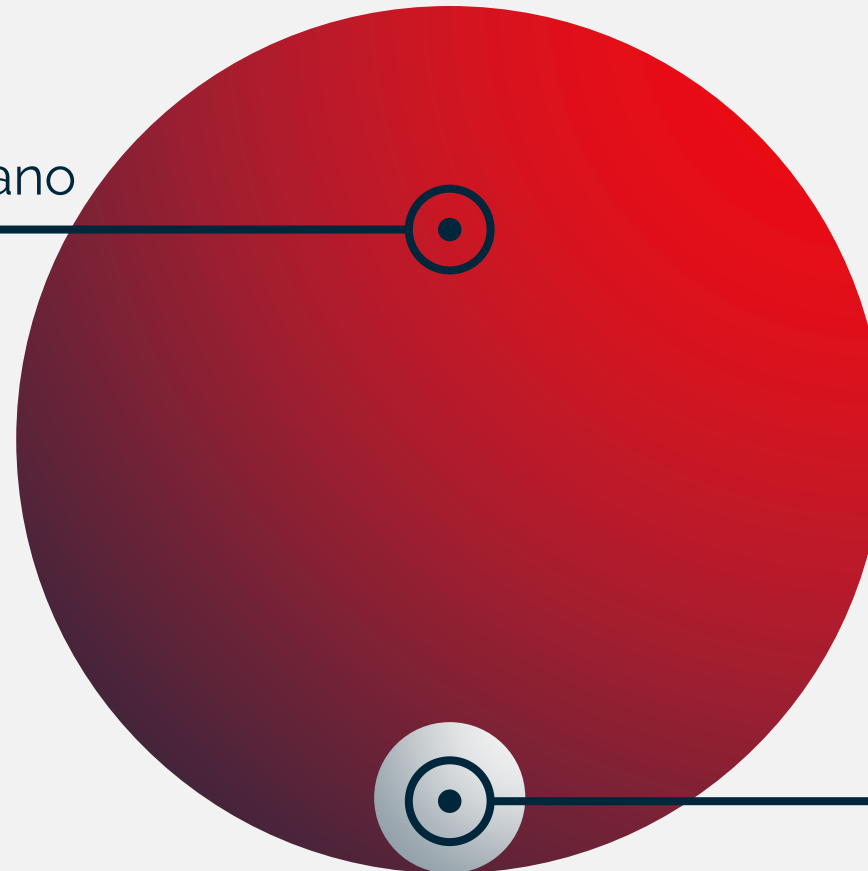
execução automatizada



Apenas 4% de penetração
no **mercado endereçável**
no **Brasil**

R\$7,7 bilhões por ano

Mercado endereçável de
soluções de tecnologia e
dados na cadeia de consumo
no Brasil



Neogrid: 4%

Significativa oportunidade de
expansão de market share

8k+ clientes

As principais indústrias e varejos do Brasil e do Mundo usam os produtos da Neogrid para sustentar suas operações



ARWER HORUS LETT Epedify smarket





Cases de Sucesso

+600 SKUs monitorados

+94% de performance digital



BOSCH   Neogrid

Vencedor no Neogrid Awards 2025 nas categorias "Excelência em Conteúdo Digital" e "Reconhecimento Internacional".

Saiba mais

+R\$ 3mm em sell-out

-35% em perdas por itens sem venda e ruptura

Adoção consistente da plataforma e maior disciplina comercial



 Neogrid

Fortalecimento do Canal Direto e melhora na previsibilidade dos itens essenciais do time comercial baseando-se em dados.

Saiba mais

+R\$ 2mm recuperação de vendas

-17,9% ruptura

+17,2% recuperação de itens sem venda

BONANZA
supermercados

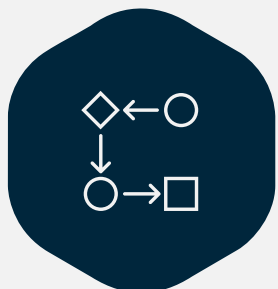


 Neogrid

Uma parceria com a NeoRetail Ops que transformou a execução em loja

Saiba Mais

Múltiplas avenidas de crescimento



Expandir relacionamento com varejistas

Incremento no volume
de dados no ecossistema



Crescer dentro da base de clientes atual

Upsell & Cross Sell

Varição relevante de
ticket médio entre
clientes do mesmo porte



Lançamento de novos produtos e funcionalidades

Modernização do
portfólio para geração de
insights cada vez mais
precisos



Expandir em outras verticais da cadeia de consumo

Exemplo: farma,
autopeças, entre outros



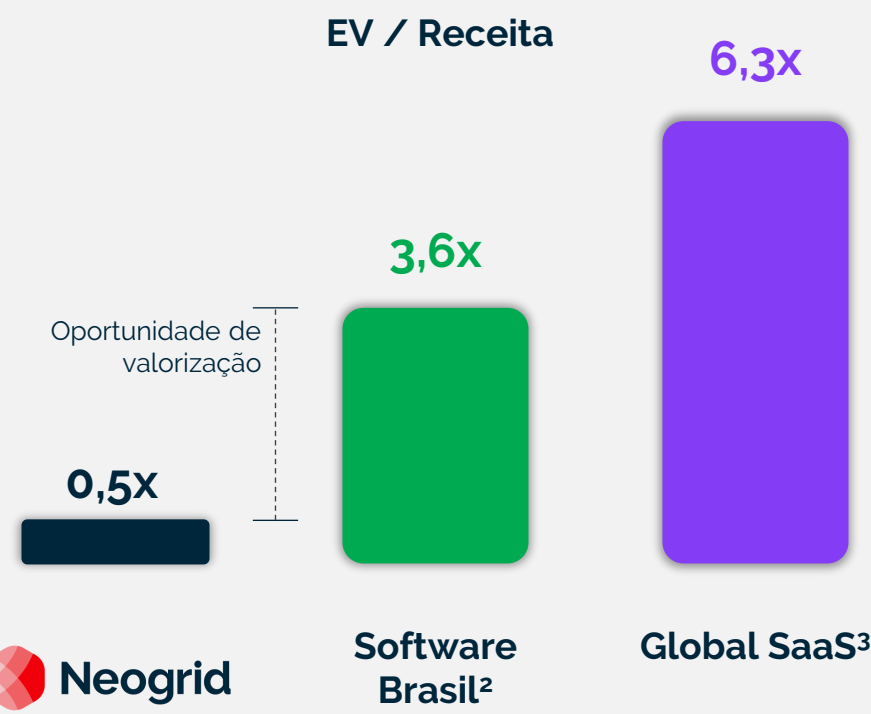
Sólido Track Record de M&A

Neogrid realizou 11
aquisições ao longo de
20 anos

Múltiplos de Entrada Atrativos

Em execução:

- Recompra de ações (até 10% do free float)
- Grupamento (100:1) e Desdobramento (1:4) a partir do dia 8/10



1 - em 9/9/2024

2 - Considera a média do EV/Receita de Totvs, Locaweb e VTEX. Considera receita anualizada para 2024 (receita do 1º semestre vezes 2)

3 - Fonte Meritech Capital Benchmark, considera EV / ARR implícito.

**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).

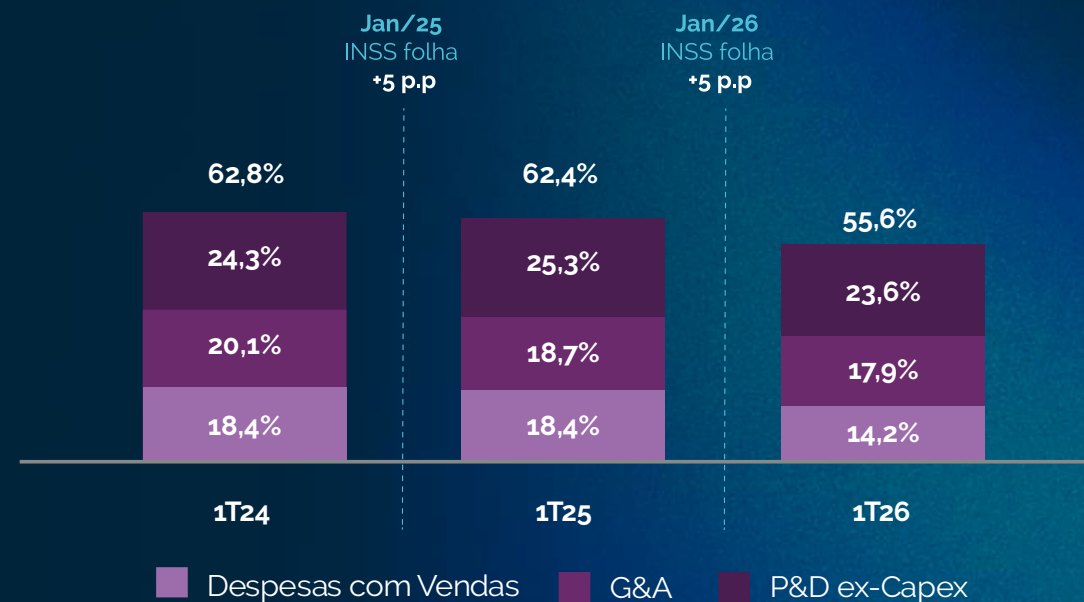


Caixa Preservado e Fluxo de Caixa Livre Positivo

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)

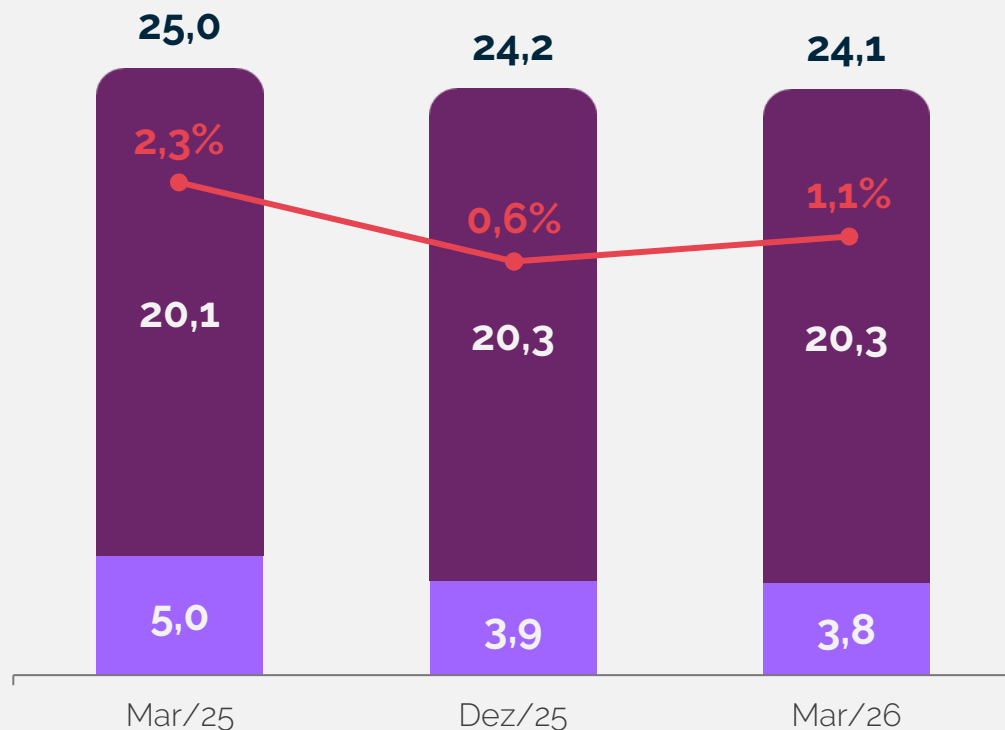


Iniciativas para acelerar crescimento sustentável

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

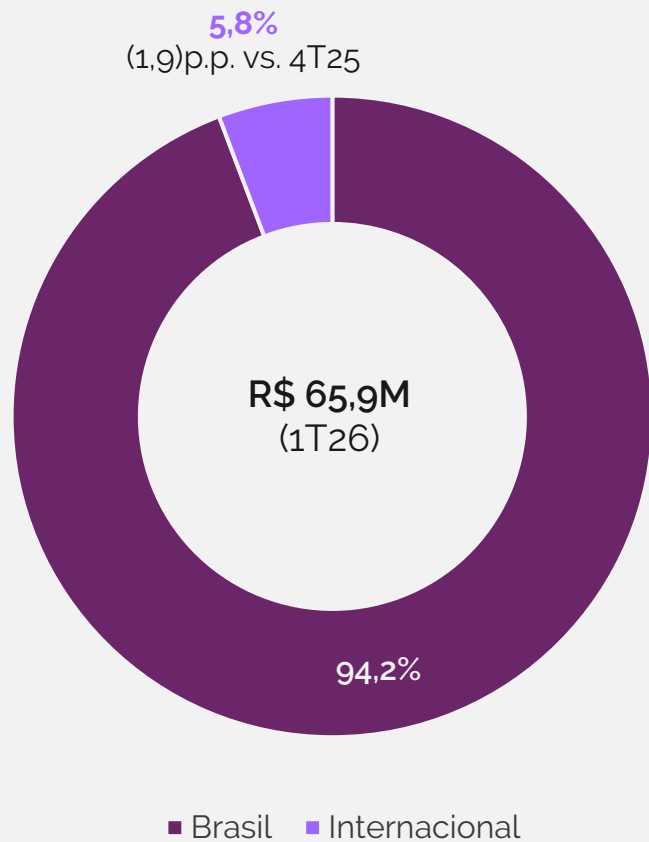
(em milhares de R\$ e %)



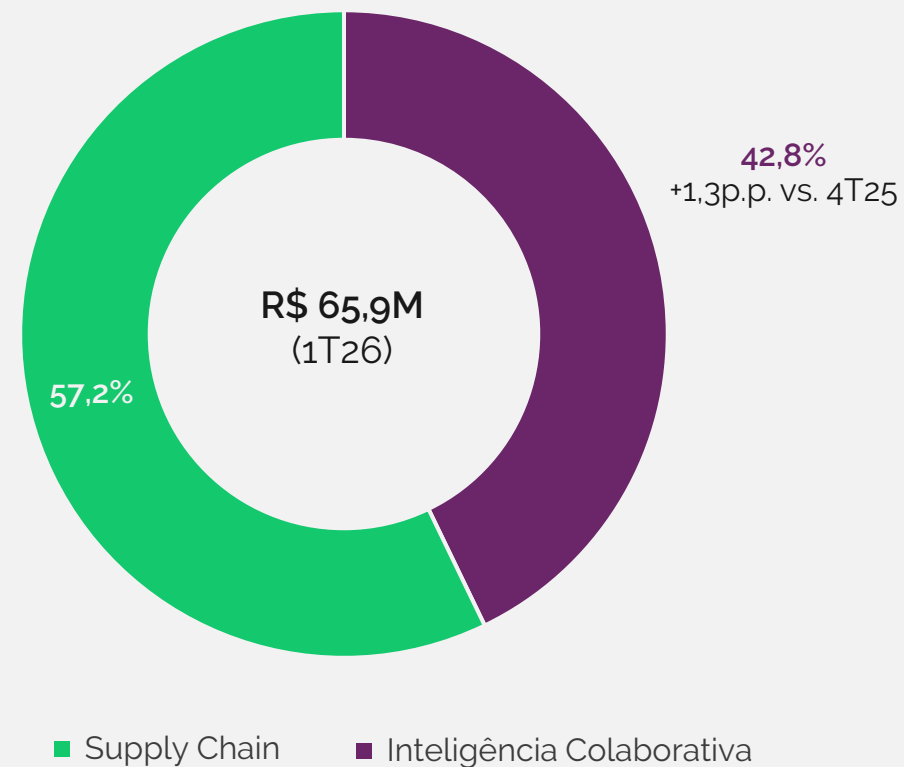
Receita líquida



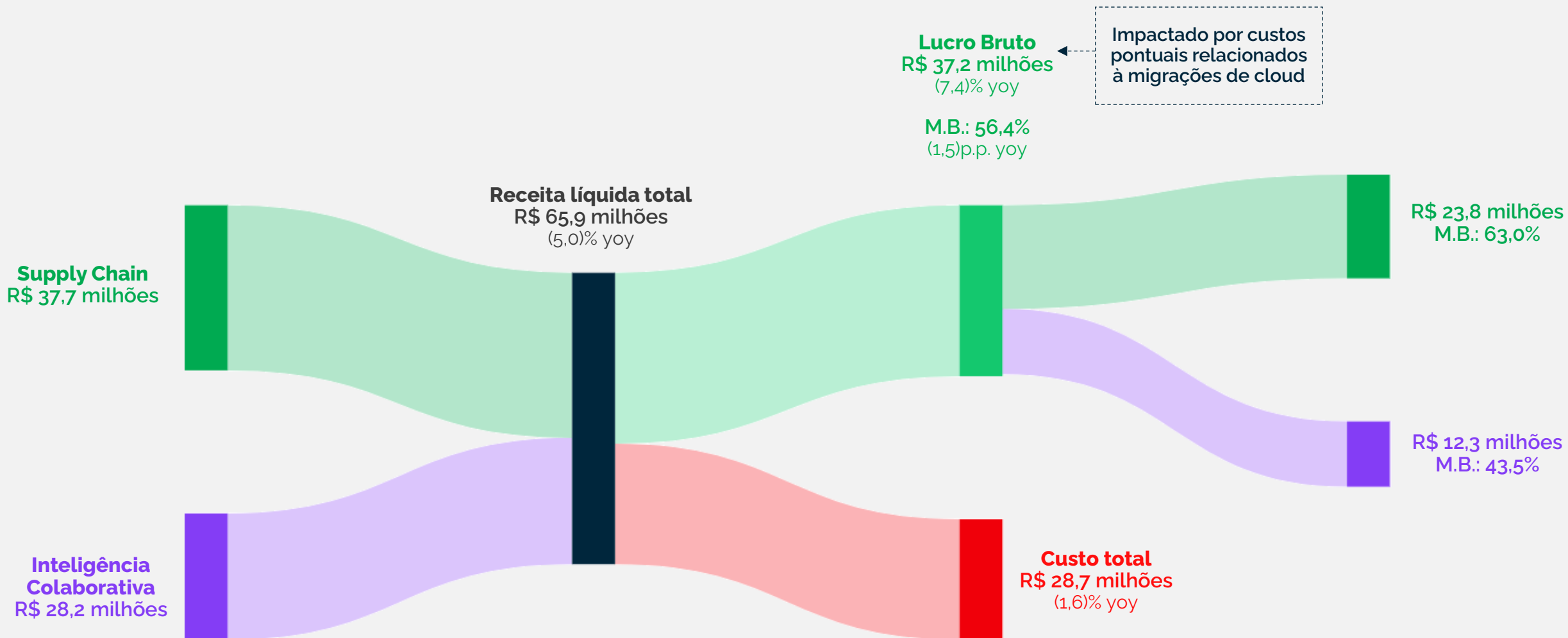
Receita Líquida por região



Receita Líquida por Unidade de Negócio



Resultado por Unidade de Negócio 1T26

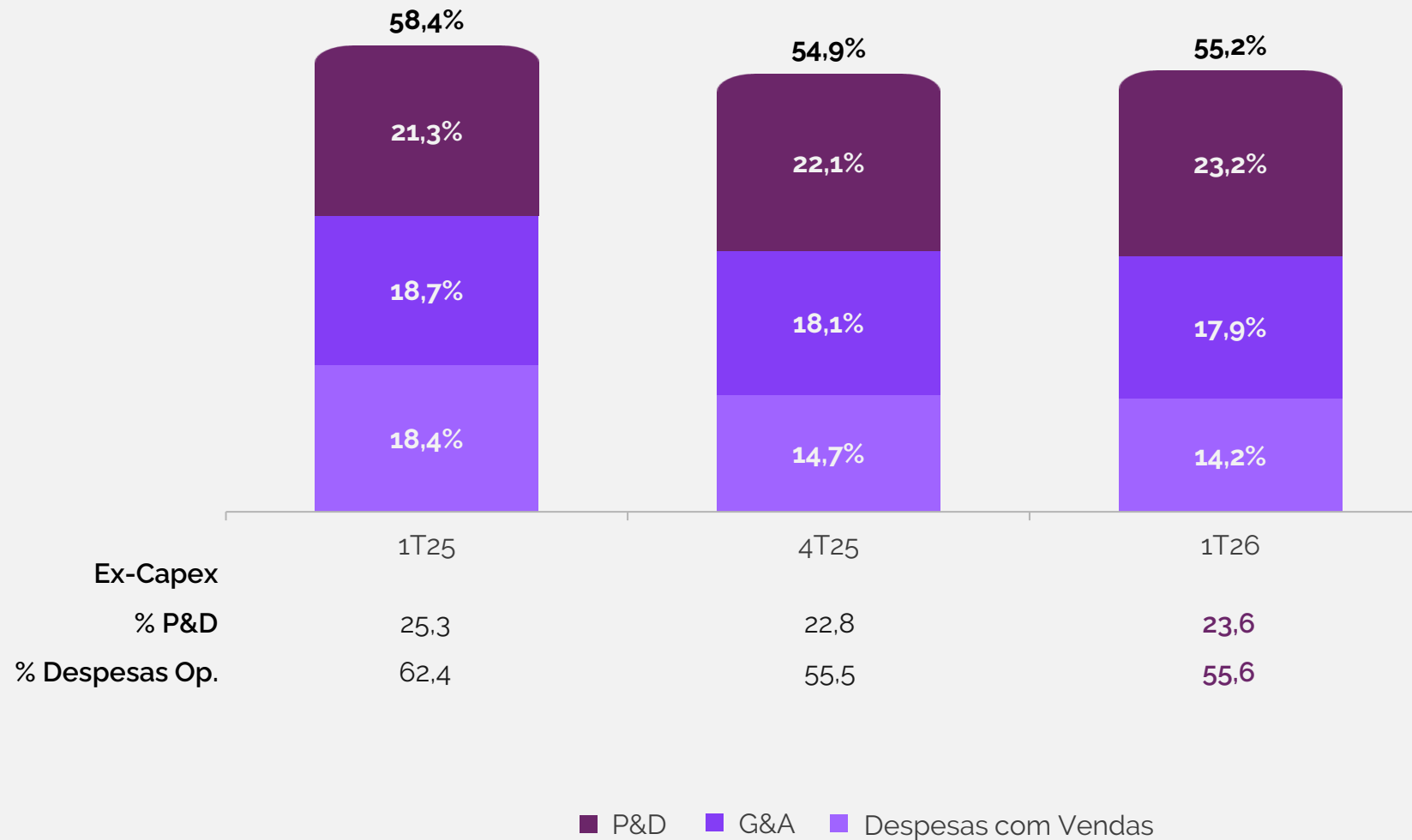


M.B.: Margem Bruta

Despesas Operacionais



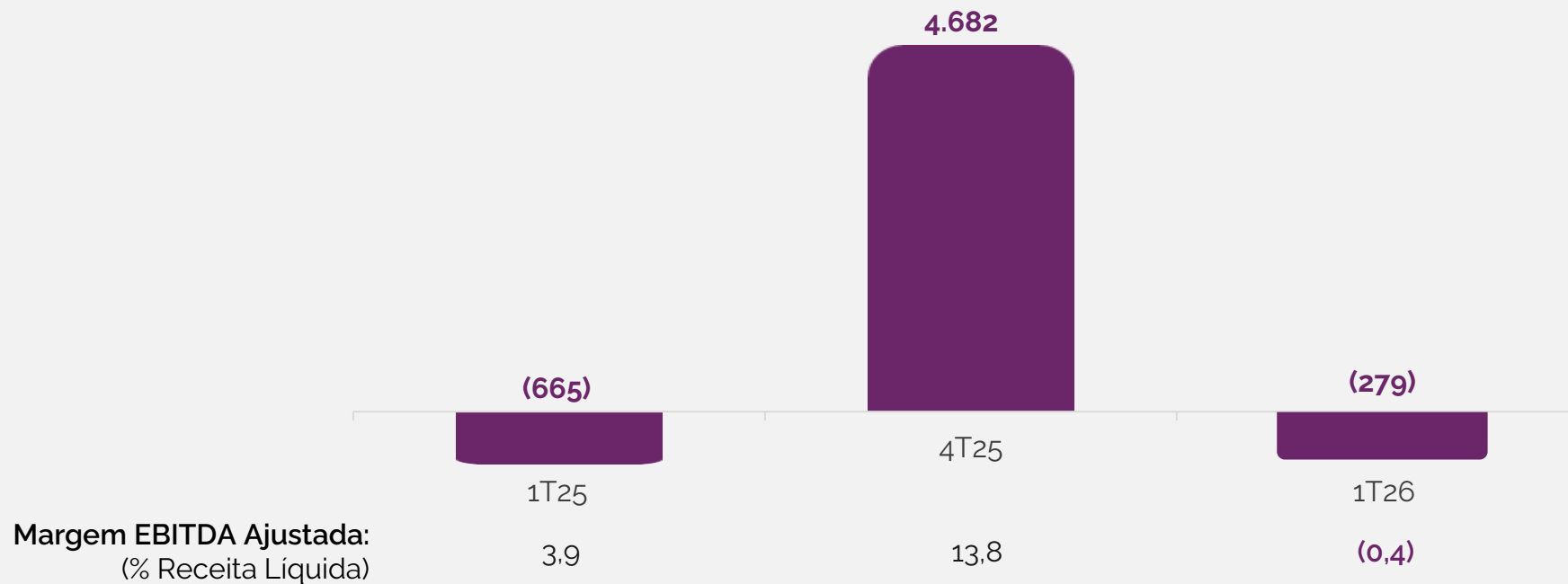
(não considera depreciação e amortização)



EBITDA e Margem Ajustadas



(em milhares de R\$ e %)

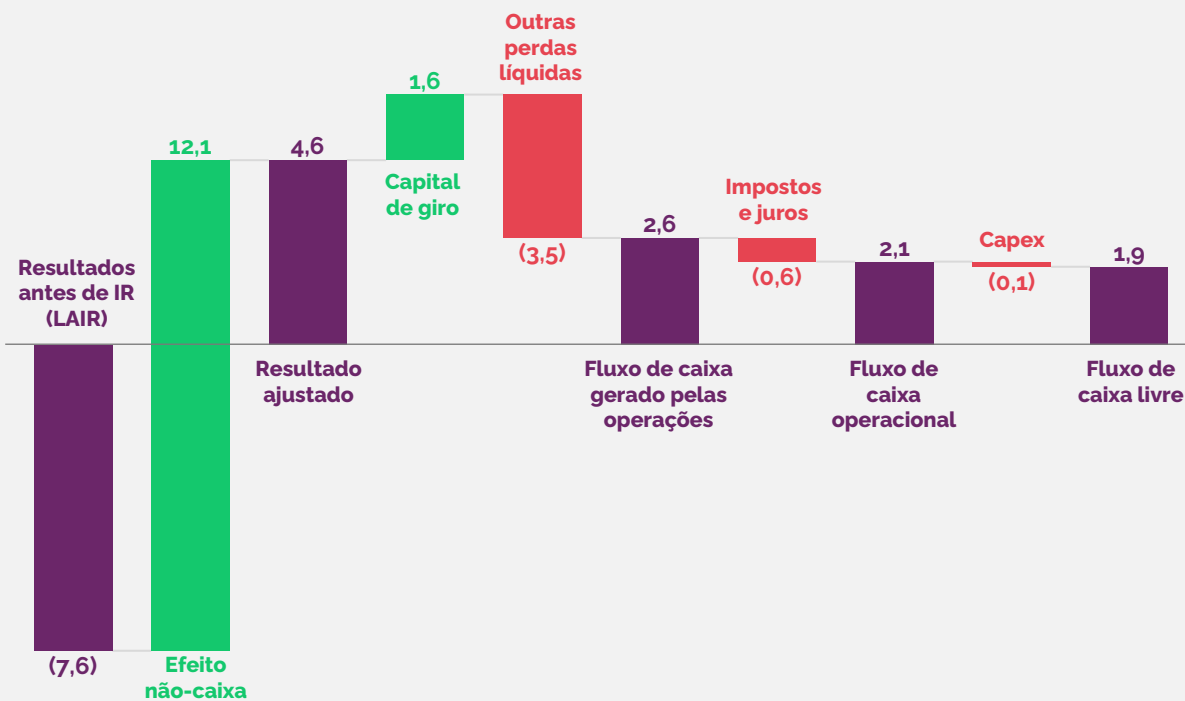


Fluxo e Posição de Caixa

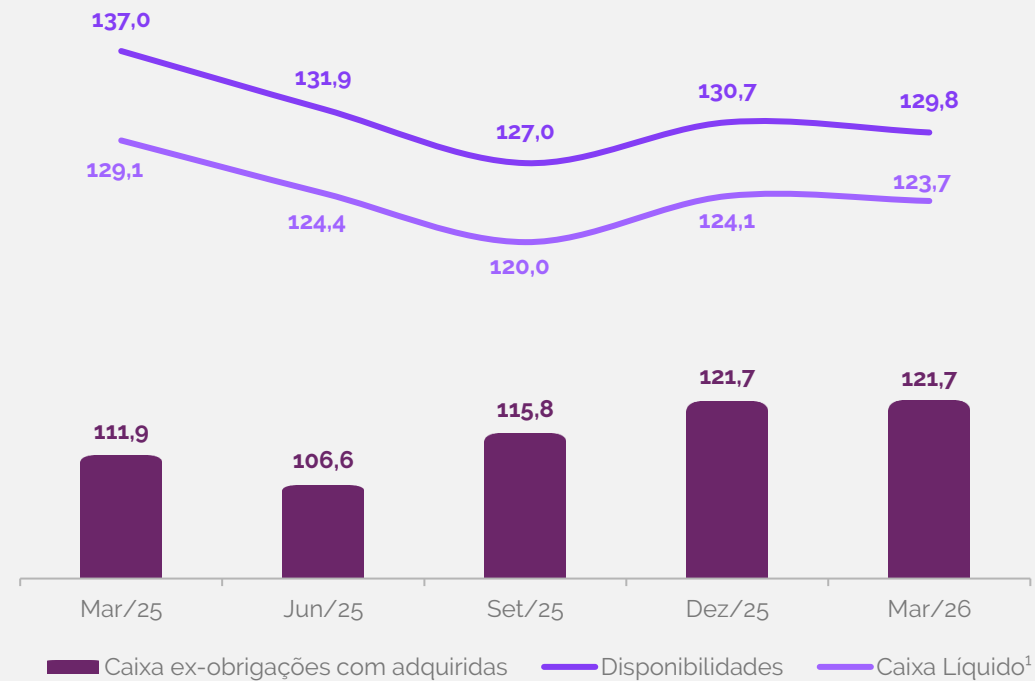


(em milhões de R\$)

Fluxo de Caixa 1T26:



Posição de Caixa ao final do período:



Obrigado

NGRD
B3 LISTED NM

IGC B3

IGC-NMB3

ITAG B3



Neogrid

ARKER

HORUS



LETT

predify

smarket