

Neogrid

Release de Resultados

2T22

CONTATOS RI	WEBCAST RESULTADOS DO 2T22	INSCRIÇÃO
Susana Salaru CFO e DRI	09 de agosto de 2022 - terça-feira 11:00 AM BR 10:00 AM US ET	 ri.neogrid.com
Thomas Black Head de RI	Endereço ri@neogrid.com ri.neogrid.com	



“Caros(as) Acionistas,

Chegamos ao quinto mês dessa nova gestão. Após *assessment* de nossas fortalezas e oportunidades, alinhamos nossa estratégia para ganhar qualidade, velocidade e consistência na execução. Em paralelo, estamos renovando e qualificando nosso management – combinado à chegada de nossa CFO/DRI e de nosso CTO, em breve, novos executivos reforçarão nossa liderança.

Clareza de foco e disciplina na execução são pontos importantes em qualquer organização. Na Neogrid não é diferente e, em particular, fundamental para potencializar seu crescimento. Neste segundo trimestre, revisitamos nosso *go-to-market* priorizando mercados que conjugam quatro características promissoras: segmentos em que temos histórias de sucesso, aderência, competitividade e que são suficientemente grandes para assegurar robusto crescimento por um longo período. Associado à definição de segmentos-chave, elencamos iniciativas nas distintas perspectivas de nosso negócio: gente, gestão e portfólio de forma objetiva e pragmática para envolver toda a organização nas prioridades corretas.

Reforçamos a transparência e comunicação com o time e intensificamos modelos de incentivo conectando verdadeiramente todos na mesma direção. Ritos semanais ao invés de mensais, indicadores organizacionais ao invés de departamentais, celebrar “acabativa” ao invés de “iniciativa” entre outros ritos têm sido valiosos nesse engajamento. Menos mercados, menos estratégias, menos projetos, menos indicadores, mais coesão.

Nossa execução operacional já nos demonstra assertividade de caminho. Como uma empresa SaaS, que pulsa em todos os processos através de receita recorrente, já colhemos melhores resultados nas etapas do ciclo de receita: venda, ativação / entrega, retenção.

Estamos proporcionando maior musculatura ao nosso time comercial e avançando na construção de um ecossistema de distribuição que capilarize e amplie nossa cobertura. Nosso *roadmap* para os próximos períodos reforça nossa competitividade em mercados-alvo trazendo resultados rápidos e concretos aos clientes. As frentes de desenvolvimento prioritárias incluem a evoluções na experiência de uso de nossos produtos acelerando a adoção bem como a otimização do custo de servir e do tempo de implementar. O ciclo é completado com nossa jornada de pós-venda e *customer success* que também já demonstram avanços importantes nas taxas de renovação e maior disciplina no repasse inflacionário.

Os objetivos de nosso plano estratégico são alavancados pelos nossos vetores inorgânicos, isto é, pela crescente integração das empresas e soluções adquiridas. As oportunidades de *cross-sell* são significativas e há muito valor a capturar. Tenho confiança de que a cada trimestre teremos um notável progresso desta sinergia.

A jornada não será fácil e, somada aos desafios macroeconômicos apresentados a nós e ao mercado, pode trazer resultados interinos aquém do que gostaríamos. Entretanto, estou seguro de nosso plano e da nossa capacidade de execução para entregar mais esta etapa e escrever capítulos de sucesso na história da Neogrid.

Temos um negócio único, que gera valor aos nossos clientes e um time competente e comprometido!

Agradeço o suporte e a confiança de todos, vamos por mais!

Jean Klaumann (CEO)

Destques

Plano Estratégico

Base para a retomada da trajetória de crescimento da empresa, o plano envolve a reorganização de nossos times e ajustes operacionais. O curto prazo exigirá esforço; os ganhos de eficiência serão graduais e, possivelmente, não refletidos nos resultados financeiros – preâmbulo necessário para construção de times e das bases operacionais sólidas para elevar desempenho da Neogrid. O plano inclui cinco grandes blocos:

- **Mercado-Alvo.** Identificação de segmentos chaves nos quais as soluções da Neogrid oferecem maior aderência e potencial de expansão.
- **Portfólio de Soluções.** Repriorização de *roadmap* de P&D consistente com foco estabelecido.
- **Retenção.** Evolução da estrutura de *customer success*, seguindo estratégia, para maior proximidade ao cliente e qualidade de suporte e, conseqüente, melhor retenção.
- **Estrutura Comercial.** Remodelagem e expansão dos esforços de venda conforme os segmentos-chaves elevando nível de especialização dos agentes e potencial de conversão de vendas.
- **Rede de Distribuição.** Descentralização e expansão dos canais de vendas apoiados por novas parcerias comerciais e implementações mais ágeis das soluções.

Receita Líquida R\$ 63,5 milhões +8% a/a; Margem EBITDA 10,1%

O desempenho do período foi afetado por dois eventos com implicações em receita e margem:

- **Varição Cambial.** No trimestre as operações internacionais representaram ~ 16% das receitas líquidas da empresa. A valorização do BRL no período vs. 2T21 fez com que esta receita reduzisse a contribuição no faturamento total da empresa.
- **Consolidação de resultados inorgânicos.** As operações de M&A trouxeram companhias em estágio de maturidade operacional diferente, pressionando a margem final da Neogrid. Importante destacar que comparações anuais ficarão comprometidas, pois a maior parte das aquisições ocorreu no segundo semestre de 2021.

Receita líquida e Recorrência de Receita. No trimestre recorrência atingiu 97,4% (-1,2 p.p. vs. 2T21) e a receita período somou R\$63,5 milhões (+8,0% vs. 2T21).

Geração de Caixa Operacional. No 2T22, resultou em R\$1,6 milhões (-66,1% vs. 2T21) representando 0,2x EBITDA (0,4x no 2T21).

EBITDA. Somou R\$6,4 milhões no 2T22 (-47,9% vs. 2T21) e margem EBITDA de 10,1% (-10,8 p.p. vs. 2T21), refletindo a consolidação das operações de M&A.

Prejuízo Contábil e Lucro-Caixa. No período o prejuízo gerado foi de R\$1,7 milhões (-119,6% vs. 2T21); ressaltamos marcação a mercado de mútuo e efeitos não-caixa no trimestre: i) amortização de mais-valia e ii) AVP de investimentos. O lucro-caixa no 2T22, revertendo estes dois itens, é de R\$6,1 milhões. (-46,5% vs. 2T21).

Dividendos. Pagamento de R\$3,5 milhões em junho/22, referente ao exercício de 2021.

Principais destaques do 2T22 e eventos subsequentes

Nova CFO e DRI: Susana Salaru reforça o time Neogrid como nova diretora financeira e de relações com investidores. Com mais de 16 anos de experiência no mercado financeiro e MBA *Fuqua School of Business – Duke University* atuou em *Equity Research* com foco nos setores de Tecnologia, Telecom e Educação. No Itaú BBA, Susana liderou e dirigiu os times de cobertura e participou em diversos processos de IPO de companhias de Tecnologia, Telecom e Educação. Sua atuação destaque nas coberturas do mercado brasileiro e LatAm lhe conferiu consistente participação no ranking da *Institutional Investor*.

Social: Na edição de 2022 do programa *Think Tank Criando o Futuro* a causa engajadora é “**Uma iniciativa de Responsabilidade Social**” com quatro eixos orientadores: despertar, conscientizar, capacitar e apoiar. A Neogrid participa com profissionais que atuam na mentoria dos projetos e com apoio financeiro ajudando no programa nesta edição. Essa parceria reforça nossos valores de Excelência, Responsabilidade, Inovação e Simplicidade tanto para a comunidade como para a própria Companhia.



Conquistas: Em julho de 2022 a Neogrid renovou sua certificação da ISO 9001: 2015 após o processo de auditoria em nossos sistemas de gestão sob o escopo de desenvolvimento, vendas, entrega e pós entrega de soluções para a cadeia de suprimentos e demanda e processos de BackOffice, garantindo este selo até 2025.

Pagamento de dividendos: Em 15 de junho de 2022 a Companhia realizou o pagamento de R\$ 3.469.791,77 conforme aprovado em Assembleia Geral Ordinária realizada em 27 de abril de 2022.

Aprovação e lançamento do plano de Incentivos de Longo Prazo: Em julho de 2022 a Neogrid aprovou o plano de ILP (Incentivos de Longo Prazo) em Assembleia Geral Extraordinária. O plano de outorga de ações tem por objetivo alinhar os profissionais da Neogrid com os objetivos de longo prazo de Companhia, resultando em maior engajamento do time, potencial de retenção e atração de talentos.

1.0 Plano estratégico

Acreditamos que nossas soluções possam gerar mais valor aos nossos clientes. A essência do plano de estratégico da Neogrid é evidenciar e expandir estas oportunidades. Para isso, foco se faz essencial. Tendo como ponto inicial a identificação dos segmentos-chave de mercado, a empresa redirecionou os esforços da área comercial e de P&D alinhando às prioridades. Aos nossos clientes, o foco de mercado trará melhor experiência do usuário e produtos mais aderentes; à Neogrid trará evolução de sua performance operacional e financeira e, aos nossos acionistas geração valor.

- **Mercado-Alvo.** Análise mercadológica interna identificou nos segmentos de **CPG** (*Consumer Packaged Goods* ou Bens de Consumo) e **Eletrô** a combinação de três atributos razão pela qual a Neogrid os elegeu como prioritários: i) oferecem o maior potencial competitivo a ser explorado; ii) apresentam amplo mercado endereçável suportando crescimento futuro e iii) somando mais de 60% da receita da empresa possuem sólida reputação no mercado a ser alavancada.
Importante ressaltar que o desenvolvimento e avanço dos segmentos de atuação da Neogrid que incluem Agro, Automotivo, Casa e Construção, Fashion, Farma e Pet são os alicerces para crescimento da empresa no médio prazo.
- **Portfólio de Soluções.** A Companhia definiu um *roadmap* de desenvolvimento de produtos e *features* consistente às necessidades de clientes dos segmentos prioritários. O plano de 2022 inclui: i) o lançamento de melhorias e módulos em soluções já ativas nas ofertas de planejamento e reposição automática (*Replenishment*), ii) inovação e simplificação de ferramentas de vendas e abastecimento para varejistas (*Demand Activation*) iii) integração do EDI mercantil com o batimento fiscal (*Integration*), e iv) melhorias em experiência do usuário nos três grandes grupos de soluções.
- **Retenção.** O terceiro pilar do plano estratégico da empresa é sua estrutura de atendimento. A otimização de processos e o foco nos segmentos definidos simplificam os chamados de suporte e permitem realocação dos recursos de *Customer Success*. Com isso, o time da área terá mais disponibilidade para: i) aprofundar o relacionamento com os clientes, ii) melhorar qualidade técnica de atendimento e iii) explorar os recursos disponíveis e não utilizados das ferramentas com os clientes. Estas três frentes associadas objetivam maior nível de retenção.
- **Estrutura Comercial.** O novo foco de mercado e o direcionamento do portfólio de soluções exige consistência comercial para assegurar que nossos clientes entendam e participem desta estratégia. Alteramos a organização do time vendas destacando equipe exclusiva ao segmento de CPG bem como reformulamos as equipes para garantir complementariedade de experiência e de expertise de solução.
- **Rede de Distribuição.** Combinada às evoluções de portfólio e ao rearranjo da área comercial, a estratégia de distribuição tem objetivo de firmar novas parcerias com canais de vendas como provedores de ERPs e consultorias de T.I., descentralizar, potencializar e tornar mais eficiente o processo de vender, entregar e atender clientes.

Cultura, estruturação de liderança e engajamento do time: A Neogrid investe no engajamento dos times, estimulando lideranças e talentos para melhorar os índices de *turnover* e *trust index*, resultando em consolidação da cultura de excelência, responsabilidade, inovação e simplicidade, gerando ganhos de produtividade. Combinado a este esforço, a Companhia reforçou o time da diretoria executiva nas cadeiras de CTO e CFO/DRI.

2.0 Principais Indicadores

2.1 Indicadores de Resultado

Valores em milhares de reais, exceto os percentuais. Resultados Consolidados.

Indicadores de Resultados	2T22	2T21	Δ %	6M22	6M21	Δ %
Receita líquida	63.455	58.736	8,0%	128.378	117.090	9,6%
Receita Líquida Recorrente	61.799	57.889	6,8%	124.698	114.290	9,1%
Receita Líquida Serviços	1.655	847	95,4%	3.679	2.801	31,4%
% Receita Recorrente	97,4%	98,6%	(1,2 p.p.)	97,1%	97,6%	(0,5 p.p.)
Lucro/(prejuízo) líquido do exercício	(1.747)	8.903	-119,6%	2.191	15.237	-85,6%
Margem Líquida (%)	-2,8%	15,2%	(17,9 p.p.)	1,7%	13,0%	(11,3 p.p.)
Lucro líquido Caixa ¹	6.119	11.439	-46,5%	18.048	19.499	-7,4%
Margem Líquida Caixa (%)	9,6%	19,5%	(9,8 p.p.)	14,1%	16,7%	(2,6 p.p.)
Ebitda	6.416	12.310	-47,9%	14.222	26.641	-46,6%
Margem Ebitda (%)	10,1%	21,0%	(10,8 p.p.)	11,1%	22,8%	(11,7 p.p.)

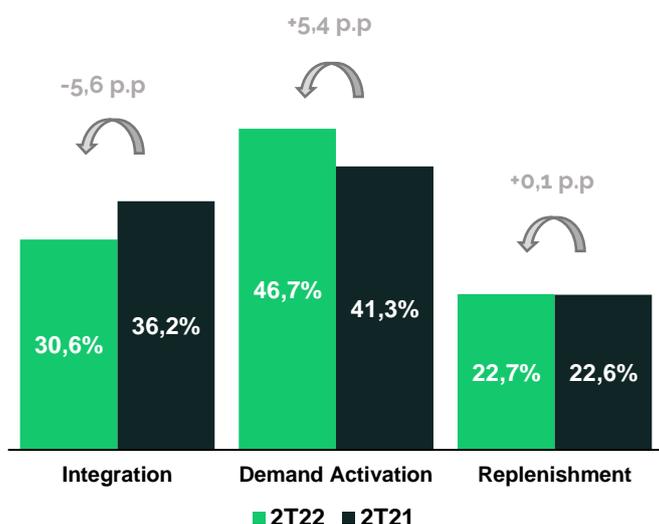
¹ Ajustado pelo efeito contábil da amortização de Mais-Valia (2T22: R\$ 5.398 e 6M22: R\$10.995) e AVP (2T22: R\$ 2.468 e 6M22: R\$4.862) ambos gerados pelas aquisições.

2.1.1 Receita

A receita líquida registrou R\$ 63,5 milhões no 2T22, um crescimento de 8%, e no acumulado registrou R\$ 128,4 milhões, um crescimento de 9,6%, contando com 97,4% de recorrência dos contratos SaaS no trimestre redução de 1,2 p.p. em relação ao mesmo período de 2021. No 2T22 as dinâmicas de receita da Companhia apresentam reflexos do efeito cambial dos contratos internacionais (a cotação média do dólar foi 7,1% inferior vs. 2T21) além de uma combinação menos favorável entre novas vendas e cancelamento de contratos no primeiro semestre de 2022, em relação aos períodos anteriores.

O plano estratégico Neogrid trouxe medidas para sustentar crescimento de receita; as principais frentes são i) aumento do time comercial, com foco nos segmentos CPG e Eletroeletrônicos, ii) revitalização, melhoria e lançamento de novos produtos em *Integration*, *Demand Activation* e *Replenishment* e iii) revisão da estratégia de ofertas e ampliação do programa de parcerias para desverticalização do processo de venda, entrega e suporte.

Breakdown de receita, por grupo de soluções:



As soluções de *Integration*, *Demand Activation* e *Replenishment* representaram 30,6%, 46,7% e 22,7%, respectivamente, da receita líquida total do segundo trimestre de 2022.

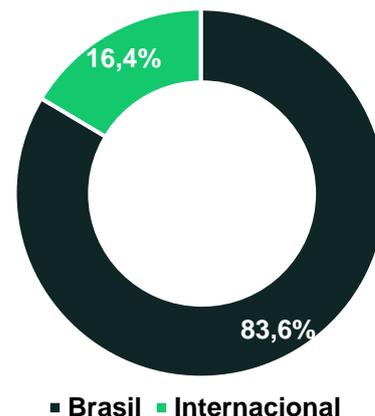
Em comparação ao mesmo período de 2021, a solução de *Demand Activation* apresentou aumento de representatividade de 5,4 p.p e a solução de *Replenishment* se manteve similar. Os produtos de *Demand Activation* abrangem o conjunto de soluções das empresas adquiridas e possuem níveis de crescimento, retenção e tickets maiores.

A solução de *Integration* apresentou redução de 5,6 p.p. em representatividade de receita, principalmente relativos às ofertas de Fiscal, que são mais maduras. O grupo de ofertas de EDI Mercantil, que é base do compartilhamento de dados na plataforma, não sofreu reduções.

Breakdown de receita, por região:

No 2T22 a participação dos negócios internacionais na receita consolidada da Companhia foi de 16,4%, uma participação inferior ao apresentado em trimestres anteriores (20,4% no 2T21), decorrente principalmente de menor cotação do dólar entre os períodos.

A Neogrid possui presença internacional, por meio de escritórios próprios e parceiros comerciais entrega soluções para operações de clientes em mais de 140 países, as operações internacionais são parte do plano estratégico da Companhia



■ Brasil ■ Internacional

2.1.2 Rentabilidade

As dinâmicas de rentabilidade da Companhia apresentaram efeitos não-caixa, majoritariamente relacionados às atividades de investimentos e aquisição de empresas, operações que compõem a estratégia de crescimento e expansão da Neogrid, além de elevação de despesas com pessoal a partir dos reajustes de inflação (dissídios e/ou convenções coletivas no período) e aumento do custo nominal da força de trabalho a partir da competitividade por profissionais no mercado de trabalho.

A Companhia registrou prejuízo líquido de R\$ 1,7 milhões no 2T22 (-119,6% vs. 2T21). Já no primeiro semestre de 2022, a Companhia apresentou lucro de R\$ 2,2 milhões (-85,6% vs. 6M21) e margem líquida de 1,7% (-11,3 p.p. vs. 6M21). Ao excluir os itens não-caixa mencionados acima, como amortização de mais-valia e o Ajuste a Valor Presente (AVP) dos investimentos, apurou-se Lucro Líquido Caixa de R\$ 6,1 milhões no 2T22 (-46,5% vs. 2T21), acompanhado de uma margem líquida caixa de 9,6% (-9,8 p.p vs. 2T21). Enquanto nos seis primeiros meses de 2022, o lucro caixa foi de R\$ 18,0 milhões (-7,4% vs. 6M21) e margem líquida de 14,1% (-2,6 p.p. vs. 6M21). Além disso, os reflexos do efeito cambial, comentados no **item 2.4**, contribuíram para que o lucro da companhia fosse menor.

O EBITDA no período totalizou R\$ 6,4 milhões (-47,9% vs. 2T21) e margem EBITDA de 10,1% (-10,8 p.p. vs. 2T21) refletindo: i) efeitos dos investimentos em P&D (vide item **2.3.3**), ii) consolidação de resultados inorgânicos e do iii) aumento no custo com pessoal no período. No semestre o EBITDA foi de R\$ 14,2 milhões (-46,6% vs. 6M21), e a margem de 11,1% (-11,7 p.p. vs. 6M21).

2.2 Lucro Bruto

Valores em milhares de reais, exceto os percentuais. Resultados Consolidados.

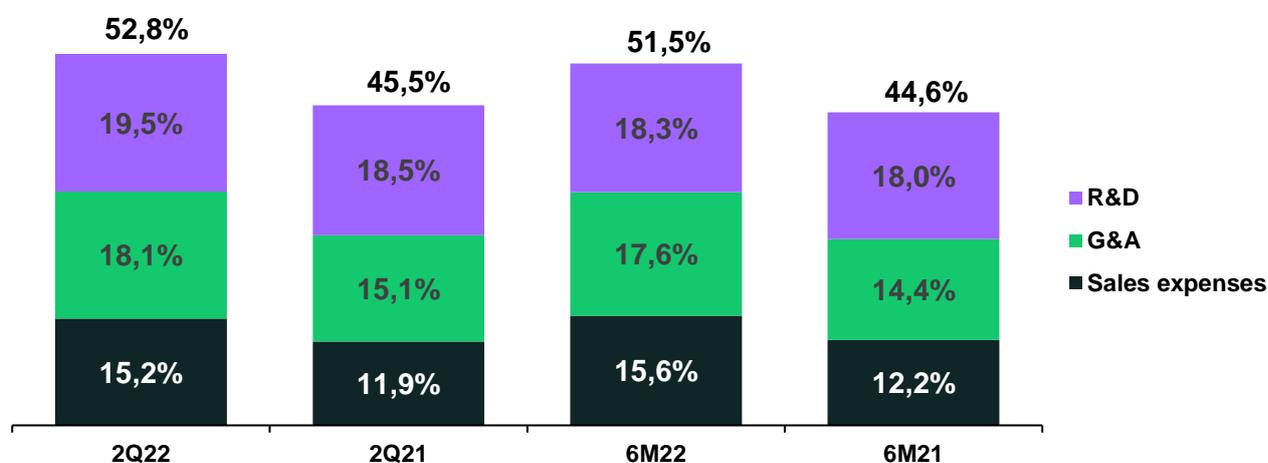
Resultado Bruto	2T22	2T21	Δ %	6M22	6M21	Δ %
(+) Receita líquida de vendas	63.455	58.736	8,0%	128.378	117.090	9,6%
(-) Custo dos serviços prestados	(23.101)	(20.435)	13,0%	(47.268)	(39.279)	20,3%
(=) Lucro bruto	40.354	38.301	5,4%	81.110	77.811	4,2%
Margem Bruta (%)	63,6%	65,2%	(1,6 p.p.)	63,2%	66,5%	(3,3 p.p.)

No 2T22 os Custos dos Serviços Prestados totalizaram R\$ 23,1 milhões (+13,0% vs. 2T21), e a margem bruta foi de 63,6% (-1,6p.p. vs. 6M21). No acumulado de seis meses, os custos totalizaram R\$ 47,3 milhões (+20,3% vs. 6M21) e a margem bruta registrou 63,2% (-3,3 p.p vs. 6M21). A elevação dos custos no período é resultado principalmente do aumento do custo da força de trabalho no período, conforme mencionado no item **2.1.2**, além da consolidação de resultado inorgânico, cuja participação foi menos relevante no 2T21.

2.3 Receitas e Despesas Operacionais

Valores em milhares de reais, exceto os percentuais. Resultados Consolidados.

	2T22	2T21	Δ %	6M22	6M21	Δ %
Receitas (despesas) operacionais	(33.630)	(26.533)	26,8%	(66.474)	(52.326)	27,0%
Despesas com vendas	(9.633)	(6.994)	37,7%	(20.006)	(14.233)	40,6%
Despesas gerais e administrativas	(11.488)	(8.897)	29,1%	(22.586)	(16.819)	34,3%
Pesquisa e Desenvolvimento de Software	(12.404)	(10.861)	14,2%	(23.506)	(21.105)	11,4%
Opções outorgadas reconhecidas	(44)	(39)	13,1%	(85)	(305)	-72,1%
Outras receitas/(despesas) líquidas	(62)	258	-124,0%	(291)	137	-312,4%
Depreciação	(1.322)	(1.647)	-19,7%	(2.575)	(3.127)	-17,7%
Amortização de mais-valia	(5.399)	(2.307)	134,0%	(10.995)	(4.033)	172,6%
EBIT	2	7.814	-100,0%	1.065	18.325	-94,2%
EBITDA	6.416	12.310	-47,9%	14.222	26.641	-46,6%



No 2T22 o EBIT foi de R\$ 0,2 milhões (-100,0% vs. 2T21), e no acumulado do ano registrou R\$ 1,1 milhões (94,2% vs. 6M21). Esta redução ocorreu, principalmente, devido às variações mencionadas a seguir:

2.3.1 Despesas com Vendas

As despesas com vendas da Companhia totalizaram R\$ 9,6 milhões no 2T22 (+37,7% vs. 2T21), e R\$ 20,0 milhões no acumulado de 2022 (+40,6% vs. 2021). No 2T22 as despesas com vendas representaram 15,2% da receita líquida total (+3,3 p.p vs. 2T21). Os aumentos (nominal e como percentual da receita) ocorreram, principalmente, devido a consolidação de resultado das empresas adquiridas, que no estágio atual apresentam despesas proporcionalmente maiores em suas operações.

2.3.2 Despesas Gerais e Administrativas

As despesas gerais e administrativas registraram no 2T22 R\$ 11,5 milhões (+29,1% vs. 2T21) e R\$ 22,6 milhões no acumulado de 2022 (+34,3% vs. 2021). No 2T22 as despesas gerais e administrativas representaram 18,1% da receita líquida total (+3,0 p.p. vs. 2T21). O aumento, nominal e em representatividade de receita, ocorreu principalmente devido a consolidação de resultados das aquisições e de reestruturações realizadas na diretoria no período.

2.3.3 Pesquisa e Desenvolvimento

As despesas com pesquisa e desenvolvimento totalizaram R\$ 12,4 milhões no 2T22 (+14,7% vs. 2T21), representando 19,5% da receita líquida total (+1,1 p.p vs. 2T21). No acumulado totalizou R\$ 23,5 milhões (+11,4% vs. 6M21). Os investimentos em P&D são direcionados para sustentação de plataforma, desenvolvimento de produtos, inovação e *cyber security*. Os investimentos em P&D na operação orgânica da Neogrid se mantiveram em patamares similares aos níveis históricos de ~17%; o crescimento foi resultado do reforço de P&D no grupo de empresas adquiridas.

2.4 Resultado Financeiro

Valores em milhares de reais, exceto os percentuais. Resultados Consolidados.

Resultado Financeiro	2T22	2T21	Δ %	6M22	6M21	Δ %
Lucro/(prejuízo) operacional	2	7.814	-100,0%	1.065	18.325	-94,2%
Receitas financeiras	5.271	1.193	341,8%	13.806	4.090	237,5%
Despesas financeiras	(3.896)	(855)	355,7%	(8.978)	(4.790)	87,4%
AVP das Adquiridas	(2.468)	(229)	100,0%	(4.862)	(229)	100,0%
Variação cambial líquida	(1.435)	1.831	-178,4%	771	556	38,8%
Resultado Financeiro	(2.528)	1.940	-230,3%	737	(373)	-297,6%

O Resultado Financeiro totalizou uma despesa líquida no 2T22 de R\$ 2,5 milhões contra uma receita líquida no 2T21 de R\$ 1,9 milhões. A geração de despesa financeira é resultado, principalmente, de dois eventos: i) ajuste a valor presente dos pagamentos futuros às empresas adquiridas no período, efeito que ocorreu de forma menos representativa no primeiro semestre de 2021 pois apenas uma aquisição (Smarket) havia sido realizada; ii) marcação a mercado de mútuo entre a Neogrid Informática e sua controlada integral Neogrid North America (saldo de USD 7,6 milhões) decorrente da valorização do dólar vs. 1Q22.

2.5 Endividamento e Disponibilidades

Valores em milhares de reais, exceto os percentuais. Resultados Consolidados.

Endividamento e Disponibilidades	2T22	1T22	4T21	3T21	2T21	Δ %
(+) Caixa e Equivalentes	101.154	96.504	96.456	101.093	102.453	-1,3%
(+) Aplicações Financeiras de Curto Prazo	162.854	196.783	214.496	223.899	233.520	-30,3%
(=) Disponibilidades	264.008	293.287	310.952	324.992	335.973	-21,4%
(-) Empréstimos e Financiamentos - Curto Prazo	(26.659)	(26.557)	(26.487)	(26.757)	(26.279)	1,4%
(-) Empréstimos e Financiamentos - Longo Prazo	(43.654)	(50.368)	(57.029)	(63.460)	(69.239)	-37,0%
(=) Caixa (dívida) Líquido	193.695	216.362	227.436	234.775	240.455	-19,4%

A posição de disponibilidades da Companhia é de R\$ 264,0 milhões ao fim do 2T22, resultando em caixa líquido de R\$ 193,7 milhões. Os principais fatores relacionados à redução das disponibilidades são a realização da recompra de ações realizada durante o primeiro semestre de 2022, o pagamento de dividendos realizado em junho/2022 e pagamento de parcela de aquisição e *earn-out* da Smarket. A Companhia segue mantendo posição de caixa robusta, decorrente de residual de recursos captados no IPO ainda não alocados, bem como da geração de caixa operacional recorrente.

2.6 Fluxo de Caixa – DFC sintética

Valores em milhares de reais, exceto os percentuais. Resultados Consolidados.

	2T22	2T21	Δ %	6M22	6M21	Δ %
Lucro antes do imposto de renda	(3.438)	9.754	-135,2%	159	17.949	-99,1%
Itens que não afetam o caixa	9.423	(796)	NM	9.833	5.288	85,9%
Variações no capital de giro	(4.412)	(4.317)	2,2%	(2.631)	(12.494)	(78,9%)
Caixa gerado nas operações	1.573	4.640	(66,1%)	7.361	10.743	(31,5%)
Conversão de Caixa Operacional (FCFF / Ebitda)	0,2x	0,4x		0,5x	0,4x	
Pagamento de juros sobre empréstimos/financ., arrendamentos e contingências	(2.355)	(1.592)	47,9%	(4.533)	(3.264)	38,9%
Pagamento de dividendos	(3.473)	(2.940)	18,1%	(3.473)	(2.940)	18,1%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(1.326)	(45)	NM	(2.505)	(45)	NM
Caixa líquido (aplicado) gerado em atividades operacionais	(5.581)	63	NM	(3.150)	4.494	(170,1%)
Caixa líquido (aplicado) gerado em atividades de financiamento	(21.900)	(8.016)	173,2%	(38.830)	(29.090)	33,5%
Caixa líquido (aplicado) gerado em atividades de investimento	32.131	(5.301)	NM	46.678	12.632	NM
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	96.504	115.708	-16,6%	96.456	114.417	-15,7%
Caixa e equivalentes de caixa no final do exercício	101.154	102.454	-1,3%	101.154	102.453	-1,3%

A geração de caixa operacional foi de R\$ 1,6 milhões no 2T22 (-66,1% vs. 2T21) e R\$ 7,4 milhões no acumulado (-31,5% vs. 6M21), apresentando um nível de conversão operacional de caixa em 2022 de 0,5x com a relação de *Free Cash Flow* / EBITDA (0,4x em 6M21). Os “itens que não afetam o caixa” referem-se, principalmente, a provisão de juros, variação cambial, depreciação e amortização, entre outros conforme anexo “Demonstração do Fluxo de Caixa”. No 2T22, além de uma margem operacional inferior, houve acréscimo pontual do saldo de contas a receber, que deve ser regularizado nos próximos períodos. Maiores detalhes disponíveis no **Anexo III** deste relatório – Demonstração do Fluxo de Caixa

3.0 ESG

3.1 Renovação de Certificado ISO 9001:2015

A ISO 9001 é um selo internacional de reconhecimento das normas de qualidade em processos, por meio da gestão do conhecimento. Tem como objetivo geral melhorar e padronizar os processos das empresas, elevando qualidade dos produtos e da gestão. A Neogrid renovou sua certificação após o processo de auditoria em nossos sistemas de gestão sob o escopo de desenvolvimento, vendas, entrega e pós entrega de soluções para a cadeia de suprimentos e demanda e processos de BackOffice, garantindo este selo até 2025.

Esta é uma conquista que evidencia que somos uma organização preocupada com o aperfeiçoamento contínuo, aplicando as melhores práticas para atingir altos níveis de **qualidade e excelência**. A certificação também impulsiona a Neogrid a seguir a estratégia de crescimento e proporcionar as melhores experiências para os clientes.

3.2 Programa *Think Tank*

A Companhia também está ativa em projetos que promovem o desenvolvimento de pessoas e o impacto social em um só movimento. Desde 2020 estamos inclusos no programa *Think Tank* Criando o Futuro, que acontece em parceria com o Projeto Resgate, com o objetivo de formar líderes transformacionais e buscar soluções para problemas relevantes da sociedade, através do incentivo a prática da autorresponsabilidade para fazer a diferença na sociedade. Cada jornada do *Think Tank* Criando o Futuro acontece sob o signo de uma causa engajadora, que na edição de 2022 é **“Uma iniciativa de Responsabilidade Social”**, com quatro eixos orientadores: despertar, conscientizar, capacitar e apoiar.

O programa gera valor compartilhado para a comunidade e dialoga com os esforços da Neogrid para engajar suas equipes na concretização do ambicioso propósito de **“Criar um mundo onde as empresas funcionam no ritmo dos consumidores”**. Participantes de empresas, estudantes bolsistas do projeto resgate e estudantes de universidades, ganham conhecimento, mentoria e desenvolvem soft skills, habilidades para resolver problemas complexos, de comunicação, de inovação, ampliam network, reforçam a conexão com seu propósito e enriquecem sua contribuição social, com apoio de métodos e conceitos reconhecidos, como o *Design Thinking* e Teoria U.



Em 2022, a Neogrid participa com profissionais que atuam na mentoria dos projetos e com um investimento financeiro, que ajuda a financiar o programa nesta edição. Essa parceria reforça nossos valores de Excelência, Responsabilidade, Inovação e Simplicidade tanto para a comunidade como para a própria Companhia.

4.0 Mercado de Capitais

A Neogrid realizou em 15 de dezembro de 2020 sua oferta pública de ações ordinárias, no valor de R\$4,50 por ação, resultando em uma emissão de 108,1 milhões ações, das quais 80% referem-se a emissão primária totalizando um aumento de capital bruto no montante de R\$337,5 milhões. O *Free Float* é de 41,3%.

Plano de Recompra

Em 21 de junho de 2022 a Companhia comunicou aos acionistas e ao mercado em geral o encerramento do programa de recompra de ações aprovado pelo Conselho de Administração da Companhia em 18 de janeiro de 2022, conforme fato relevante divulgado naquela data (“Programa de Recompra”), tendo sido adquiridas 8.500.000 (oito milhões e quinhentas mil) ações em pregão regular da bolsa de valores, a preços de mercado.

Glossário

ARR: *Annual Recurring Revenue* ou Receita Recorrente Anual, é o resultado da anualização da receita recorrente do último mês do período analisado.

B2B: *Business-to-business*, são as empresas que vendem produtos ou prestam serviços para outras empresas.

Big Data: Análise e processamento de grandes volumes de dados de grande variedade.

Crescimento Inorgânico: Crescimento obtido com receita provinda de adquiridas.

Cross-Sell: venda cruzada, é a venda de uma solução complementar à oferta que o cliente já adquiriu.

Cyber Security: Segurança e proteção em ambientes cibernéticos.

Data Lake: Ou lago de dados, é um sistema ou repositório de dados armazenados.

Data Scientist: Ou cientista de dados, é um profissional que aplica habilidades em matemática, programação, estatística, machine learning e solução de problemas para capturar, limpar, preparar e alinhar dados.

Cyber Security: Segurança e proteção em ambientes cibernéticos.

EBITDA: *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*, é resultado da fórmula: Receita Líquida – custos e despesas operacionais + depreciação e amortização.

Eletro: Segmento varejista de eletroeletrônicos.

FCFF: *Free Cash Flow to Firm*, ou geração de caixa operacional para a Companhia.

Free Float: Parcela das ações de uma Companhia que estão em circulação no mercado.

GPTW: O Great Place to Work é uma consultoria global que apoia organizações a obter melhores resultados por meio de uma cultura de confiança, alto desempenho e inovação.

IPO: Oferta inicial de ações.

Integration, Demand Activation e Replenishment: Nomenclaturas aplicadas aos grupos de soluções que compõem o portfólio da Neogrid, detalhes em.

M&A: Fusão e Aquisição.

Machine Learning: método de análise de dados que automatiza a construção de modelos analíticos, baseado na ideia de que sistemas podem aprender com dados, identificar padrões e tomar decisões com o mínimo de intervenção humana.

P&D: Pesquisa e Desenvolvimento.

Proceeds: Recursos obtidos no IPO.

Roadmap: Mapa que organiza as metas de desenvolvimento de software.

SaaS: *Software As a Service*.

Scale-ups: Empresas que crescem de maneira escalável e sustentam esse crescimento por longo prazo.

Selic (Sistema Especial de Liquidação e Custódia): é a taxa básica de juros da economia brasileira. É o principal instrumento de política monetária utilizado pelo Banco Central (BC) para controlar a inflação.

Up-Sell: Venda de uma solução superior, ou aumento da solução já adquirida.

User Friendly: Interface amigável para facilitar navegação dos usuários.

Anexo I

Balanço Patrimonial

Valores em milhares de reais, exceto os percentuais. Resultados Consolidados.

Ativo	30 de junho de 2022	31 de dezembro de 2021	Passivo	30 de junho de 2022	31 de dezembro de 2021
Circulante			Circulante		
Caixa e equivalentes de caixa	101.154	96.456	Fornecedores e outras obrigações	9.434	11.566
Aplicações financeiras de curto prazo	162.854	214.496	Empréstimos e financiamentos	26.659	26.487
Contas a receber de clientes	54.609	54.948	Obrigações sociais e trabalhistas	20.410	16.257
Tributos a recuperar	5.696	3.901	Impostos e contribuições a recolher	5.440	9.519
Adiantamentos	1.899	736	Outras contas a pagar	10.052	9.633
Despesas antecipadas	5.545	5.320	Obrigações por aquisição de investimentos	29.044	41.343
Outros créditos	15	532	Passivo de arrendamento	6.527	3.067
			Receitas diferidas	9.948	10.001
Total do ativo circulante	331.772	376.389	Total do passivo circulante	117.514	127.873
			Não circulante		
Não circulante			Empréstimos e financiamentos	43.654	57.029
Realizável a longo prazo			Impostos e contribuições a recolher	-	193
Despesas antecipadas	345	259	Imposto de renda e contribuição social diferidos	59.840	66.419
Outros créditos	96	96	Obrigações por aquisição de investimentos	45.123	46.330
Partes Relacionadas	4.087	-	Provisão para contingências	605	470
Investimentos	8.416	7.034	Outras contas a pagar	-	11
Ativos de Direito de Uso de Arrendamento	12.094	8.417	Provisão para perdas em investimentos	1.150	-
Imobilizado	4.775	4.081	Passivo de arrendamento	4.557	3.574
Intangível	359.283	373.491			
			Total do passivo não circulante	154.929	174.026
Total do ativo não circulante	389.096	393.378	Patrimônio líquido		
TOTAL DO ATIVO	720.868	769.767	Capital social	469.908	469.908
			Gastos com emissões de Ações	(29.800)	(29.800)
			Ágio em transações de capital	(16.016)	(16.016)
			Ajustes acumulados de conversão	3.232	5.371
			Opções outorgadas	5.635	5.550
			Reservas de lucros	36.607	34.441
			Ações em Tesouraria	(21.269)	(1.571)
			Participação dos acionistas não controladores	128	(15)
			Total do patrimônio líquido	448.425	467.868
			TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	720.868	769.767

Anexo II

Demonstração do Resultado do Exercício

Valores em milhares de reais, exceto os percentuais. Resultados Consolidados.

	01.04.2022 a 30.06.2022	01.04.2021 a 30.06.2021	01.01.2022 a 30.06.2022	01.01.2021 a 30.06.2021
Receita líquida de vendas	63.455	58.736	128.378	117.090
Custo dos serviços prestados	(23.101)	(20.435)	(47.268)	(39.279)
Lucro bruto	40.354	38.301	81.110	77.811
Despesas com vendas	(9.638)	(7.005)	(20.016)	(14.258)
Despesas gerais e administrativas	(18.146)	(12.788)	(36.045)	(23.827)
Pesquisa e desenvolvimento	(12.462)	(10.861)	(23.608)	(21.233)
Opções outorgadas reconhecidas	(44)	(91)	(85)	(305)
Outros ganhos/(perdas) líquidos	(62)	258	(291)	137
Lucro/(prejuízo) operacional	2	7.814	1.065	18.325
Receitas financeiras	5.271	3.024	14.577	4.646
Despesas financeiras	(7.799)	(1.084)	(13.840)	(5.019)
Receitas (despesas) financeiras, líquidas	(2.528)	1.940	737	(373)
Resultado de equivalência patrimonial	(912)	-	(1.643)	(3)
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	(3.438)	9.754	159	17.949
Imposto de renda e contribuição social correntes	(1.326)	(45)	(2.505)	(45)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	2.738	(806)	4.069	(2.667)
Lucro líquido do exercício	(2.026)	8.903	1.723	15.237
Lucro atribuído aos acionistas da empresa controladora	(1.747)	8.903	2.191	15.237
Lucro atribuído aos acionistas não controladores	(279)	-	(468)	-

Anexo III

Demonstração do Fluxo de Caixa

Valores em milhares de reais, exceto os percentuais. Resultados Consolidados.

	01.04.2022 a 30.06.2022	01.04.2021 a 30.06.2021	01.01.2022 a 30.06.2022	01.01.2021 a 30.06.2021
Fluxo de caixa das atividades operacionais				
Lucro antes do imposto de renda	(3.438)	9.754	159	17.949
Ajustes de				
Depreciação	248	315	534	621
Amortização	5.574	2.499	11.332	4.378
Depreciação e Amortização de Arrendamento	1.225	1.682	2.466	3.320
(Lucro) prejuízo da alienação de imobilizado	(10)	(422)	(20)	(434)
Outorga de ações	44	91	85	305
Rendimento de aplicações financeiras	(5.248)	(1.966)	(10.648)	(3.171)
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	769	(762)	1.775	(1.220)
Provisão para contingências	114	97	135	272
Resultado de equivalência patrimonial	912	-	1.643	3
Varição cambial de investidas localizadas no exterior	3.390	(3.732)	(2.139)	(1.577)
Provisão de juros e variação cambial sobre empréstimos	2.282	1.377	4.464	2.554
Provisão de juros sobre arrendamentos	123	25	206	237
Variações no capital circulante				
Contas a receber	(4.770)	(958)	(1.436)	(11.577)
Tributos a recuperar	(1.633)	(260)	(1.795)	(456)
Adiantamentos	(1.427)	1.547	(1.163)	(613)
Despesas antecipadas	(10)	(2.843)	(311)	(3.909)
Outros créditos	427	1.637	517	3.548
Arrendamentos	(17)	163	(17)	89
Fornecedores e outras contas a pagar	(2.142)	(5.253)	1.338	2.789
Obrigações sociais e trabalhistas	3.667	1.952	4.153	681
Impostos e contribuições a recolher	(7)	(720)	(4.272)	(1.148)
Provisões de custos e despesas	906	592	408	(3.126)
Receitas diferidas	594	(175)	(53)	1.228
Caixa gerado nas operações	1.573	4.640	7.361	10.743
Pagamento de juros sobre empréstimos e financiamentos	(2.300)	(1.347)	(4.456)	(2.744)
Pagamento de juros sobre arrendamentos	(55)	(124)	(77)	(243)
Pagamento de contingências	-	(121)	-	(277)
Pagamento de dividendos	(3.473)	(2.940)	(3.473)	(2.940)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(1.326)	(45)	(2.505)	(45)
Caixa líquido (aplicado nas) gerado pelas atividades operacionais	(5.581)	4.431	(3.150)	4.494
Fluxo de caixa das atividades de investimentos				
Aquisição de imobilizado	(943)	(60)	(1.406)	(103)
Aquisição de intangível	(262)	(572)	(273)	(1.243)
Valor recebido pela venda de imobilizado	173	447	198	1.132
Resgate (aplicações) Financeiras de curto prazo	39.177	2.982	62.290	20.854
Obrigações por aquisição de investimentos	(6.014)	(8.098)	(14.131)	(8.098)
Caixa líquido (aplicado nas) gerado pelas atividades de investimento	32.131	(5.301)	46.678	12.632
Fluxo de caixa das atividades de financiamento				
Pagamento de empréstimos	(6.594)	(6.572)	(13.211)	(25.005)
Pagamento de arrendamentos	(791)	(2.234)	(1.812)	(3.561)
Partes relacionadas	(3.320)	(63)	(4.087)	(1.377)
Venda de ações	-	853	565	853
Compra de ações	(11.195)	-	(20.285)	-
Caixa líquido (aplicado nas) gerado pelas atividades de financiamento	(21.900)	(8.016)	(38.830)	(29.090)
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	96.504	115.708	96.456	114.417
Caixa e equivalentes de caixa no final do exercício	101.154	106.822	101.154	102.453