

infra
commerce

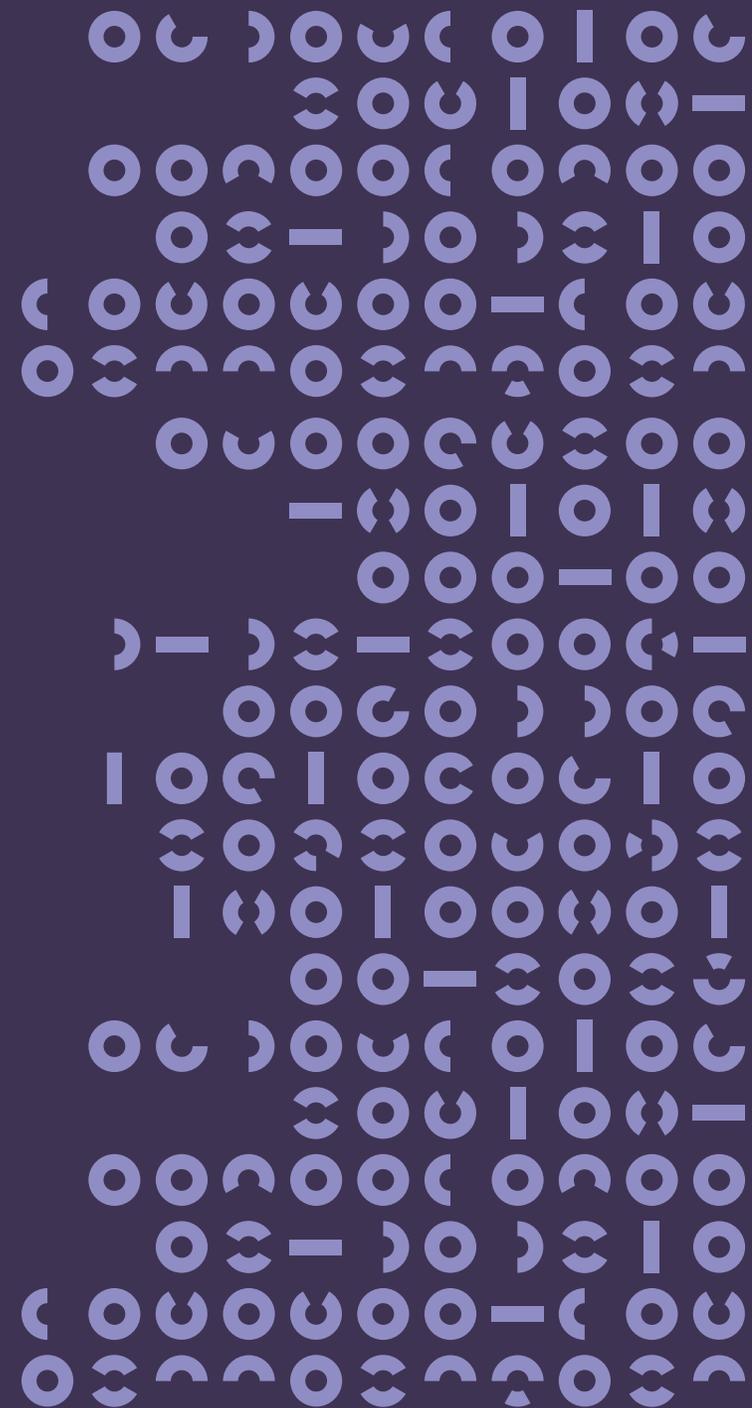
Sua estratégia, nosso ecossistema.

Release de Resultados

1T22

 ri.infracommerce.com.br

 Para mais informações, ligue:
+55 11 3848.1313
+55 11 94009.7825





Disclaimer

Este documento pode conter certas declarações e informações relacionadas à Infracommerce CXAAS S.A., isoladamente ou em conjunto com as demais sociedades do seu grupo econômico ("Companhia"), que refletem as visões atuais e/ou expectativas, estimativas ou projeções da Companhia e de sua administração com respeito a sua performance, seus negócios e eventos futuros. Declarações prospectivas incluem, sem limitação, qualquer declaração que possua previsão, indicação ou estimativas e projeções sobre resultados futuros, performance ou objetivos, bem como palavras como "acreditamos", "antecipamos", "esperamos", "estimamos" e "projetamos", entre outras palavras com significado semelhante. Embora a Companhia e sua administração acreditem que tais declarações prospectivas são baseadas em premissas razoáveis, elas estão sujeitas a riscos, incertezas e eventos futuros e são emitidas à luz de informações que estão atualmente disponíveis na data em que emitidas. Tais declarações prospectivas se referem apenas à data em que foram emitidas, e a Companhia não se responsabiliza por atualizá-las ou revisá-las publicamente após a distribuição deste documento, por qualquer razão ou motivo, inclusive em virtude de novas informações ou eventos futuros.

Diversos fatores, incluindo os riscos e incertezas supramencionados, podem fazer com que as circunstâncias e eventos prospectivos discutidos neste documento não ocorram, e, em consequência, os resultados futuros da Companhia podem diferir significativamente daqueles expressos ou sugeridos nessas declarações prospectivas. Declarações prospectivas envolvem riscos e incertezas e não são garantias de eventos futuros. Portanto, os investidores não devem tomar nenhuma decisão de investimento com base nas declarações prospectivas eventualmente aqui contidas.

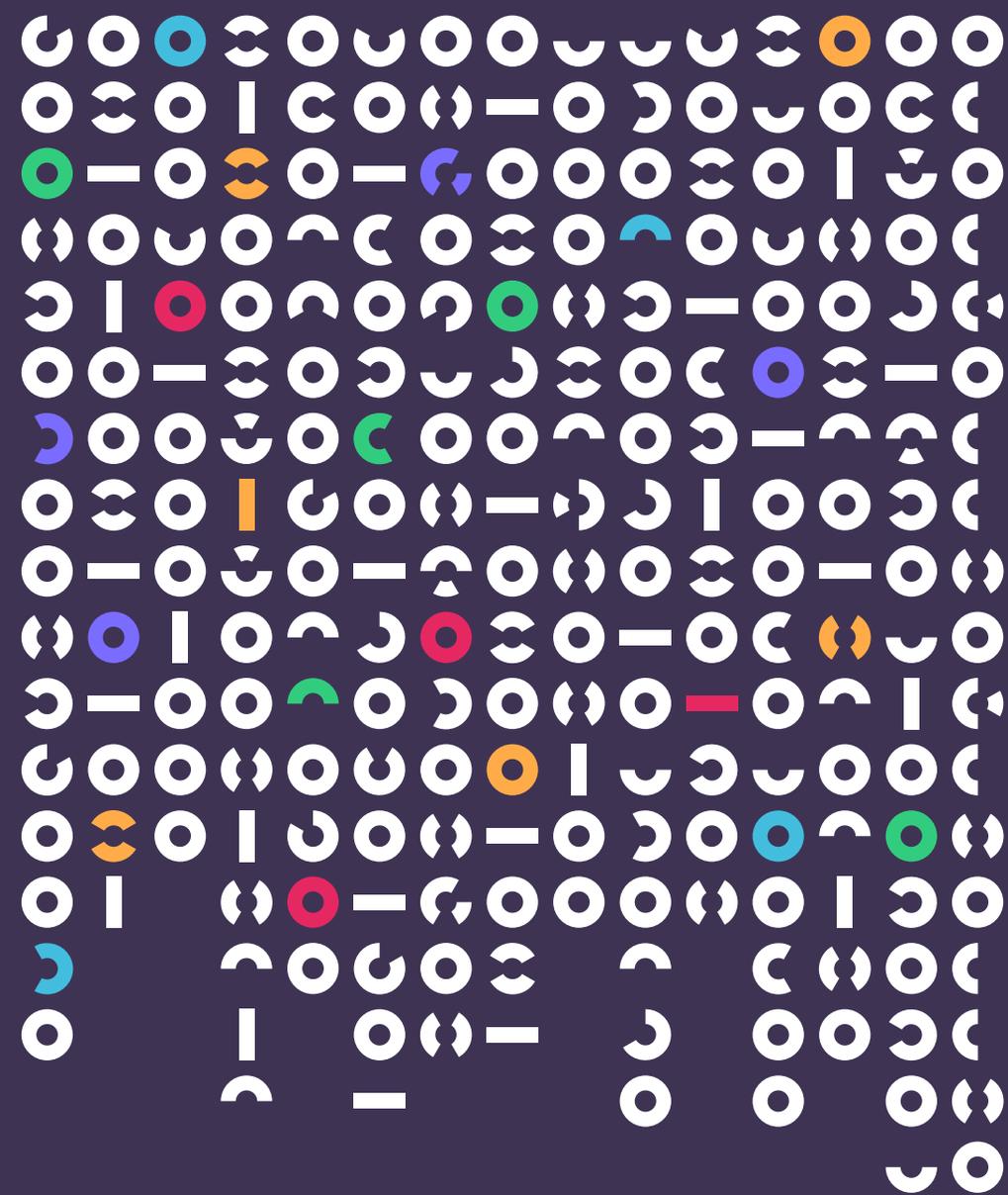
O mercado e as informações de posição competitiva, incluindo eventuais projeções de mercado citadas ao longo deste documento, foram obtidas por meio de pesquisas internas, pesquisas de mercado, informações de domínio público e publicações empresariais. Apesar de não termos razão para acreditar que qualquer destas informações ou relatórios sejam imprecisos em qualquer aspecto relevante, tais informações não foram verificadas de forma independente. A Companhia não se responsabiliza pela veracidade de tais informações.

Certas porcentagens e outros valores incluídos neste documento foram arredondados para facilitar a sua apresentação. As escalas dos gráficos dos resultados podem figurar em proporções diferentes, para otimizar a demonstração. Dessa forma, os números e os gráficos apresentados podem não representar a soma aritmética e a escala adequada dos números que os precedem, e podem diferir daqueles apresentados nas demonstrações financeiras.

As informações trimestrais foram preparadas de acordo com as Normas Internacionais de Relatórios Financeiros (IFRS) emitidas pelo *International Accounting Standards Board* (IASB), e de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil (BR GAAP).

1T22

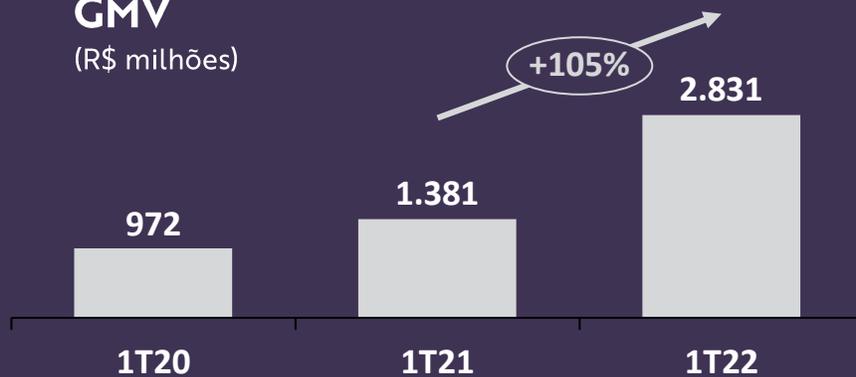
Visão Geral



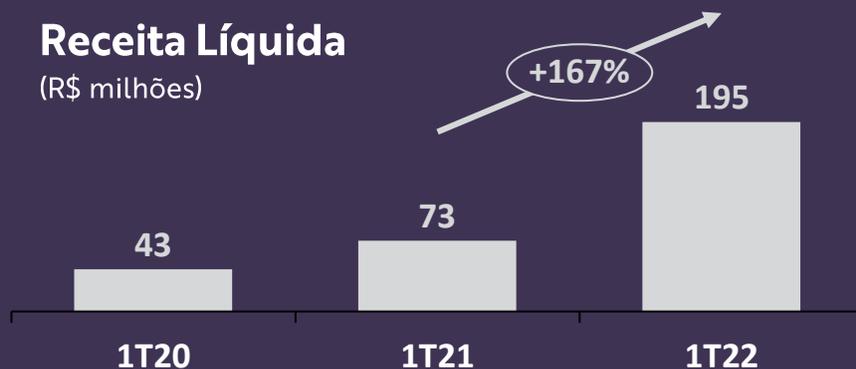


Destaques IT 2022

GMV (R\$ milhões)



Receita Líquida (R\$ milhões)



	EBITDA Ajustado
	R\$ 16,6 milhões (vs R\$ 1,5 milhões no 1T21)
	TPV
	R\$ 658,9 milhões (+ 398% vs 1T21)
	Take Rate
	6,9% (vs 5,3% no 1T21)

	Crescimento Orgânico
	40% (1T22 versus 1T21)
	Itens Entregues
	Recorde de 31,8 milhões no 1T22
	Número de Clientes
	572 (vs 239 no 1T21)

* Total de funcionários inclui terceiros, em sua maioria fábrica de software dedicadas a projetos



Alguns exemplos de novos clientes IT22



Máquina de Vendas

O avanço da digitalização impulsionou nosso funil de vendas



+31% YOY
Leads
Qualificados

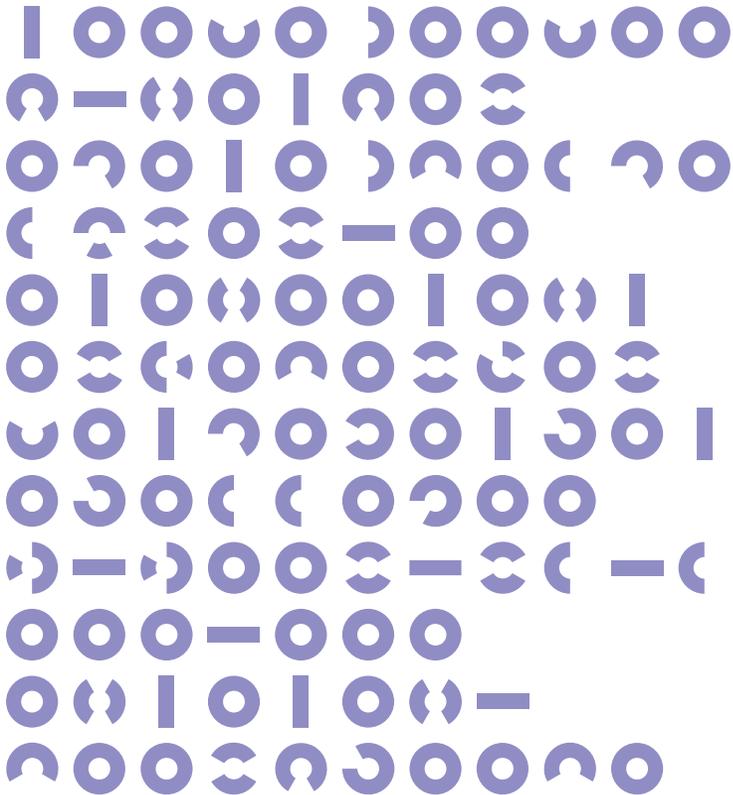
+15% YOY
Propostas
Enviada

55
NOVOS CLIENTES
FECHADOS

63%
YOY Leads
Indicação Interna

65%
Propostas
são Modulares

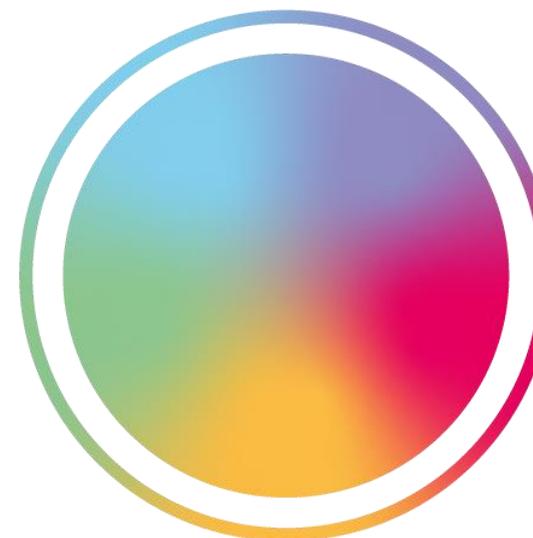
+42% YOY
Negócios
Fechados



A Infracommerce é o
Ecosistema Digital
White Label 100% Integrado
 para quem precisa participar
 de um


infra.log
 Delivery hub
 Multi-Warehouse fulfillment
 Dark Stores


infra.pay
 Crédito infrapay
 Cashback B2B
 Omnipayments
 Trade finance B2B




infra.data
 BI
 AI Algorithms
 Behavioral Targeting
 Inventory Management


infra.shop
 Plataforma B2B e B2C
 Marketplace In and Out
 iHub - Seller Center
 Soluções Omnichannel
 Stock broker
 Order Management

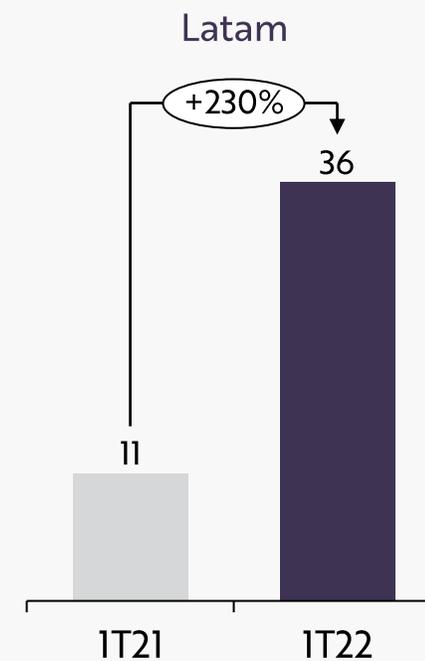
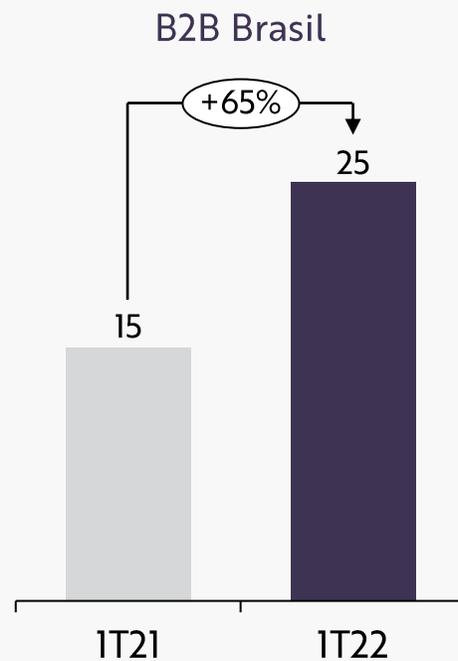
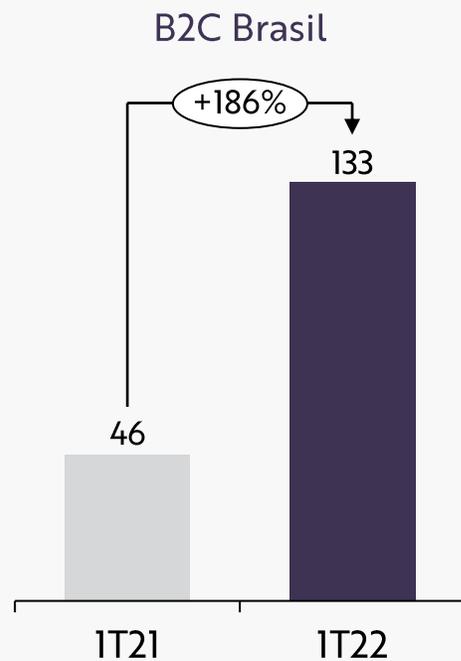

infra.digital
 UX
 Suporte multicanal
 CRM de excelência
 Execução do e-commerce



Crescimento sólido de todas as Unidades de Negócio

Receita Líquida

(R\$ milhões)





Expansão de Margem e Sinergias

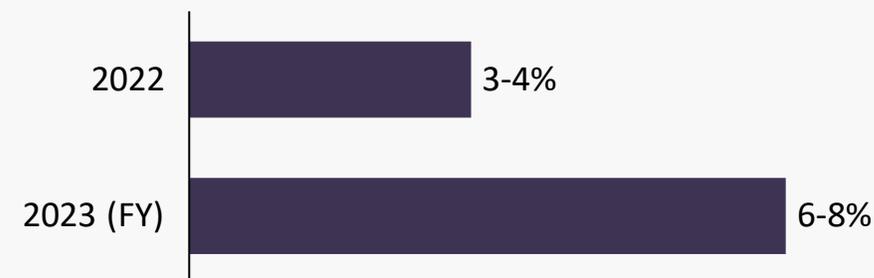
Status do Programa de Post Merger Integration da Infracommerce

	Pessoas	BackOffice	Processos	Sistemas
	✓	✓	✓	✓
	✓	✓	✓	✓
	✓	✓	✓	✓
	✓	✓	🟡	🟡
	✓	✓	🟡	🟡
	✓	✓	✓	✓

Apesar de estar on track no calendário de integração, acreditamos que boa parte das sinergias ainda está por vir ao longo dos próximos trimestres.

Sinergia Mapeadas e Ganhos de Produtividade

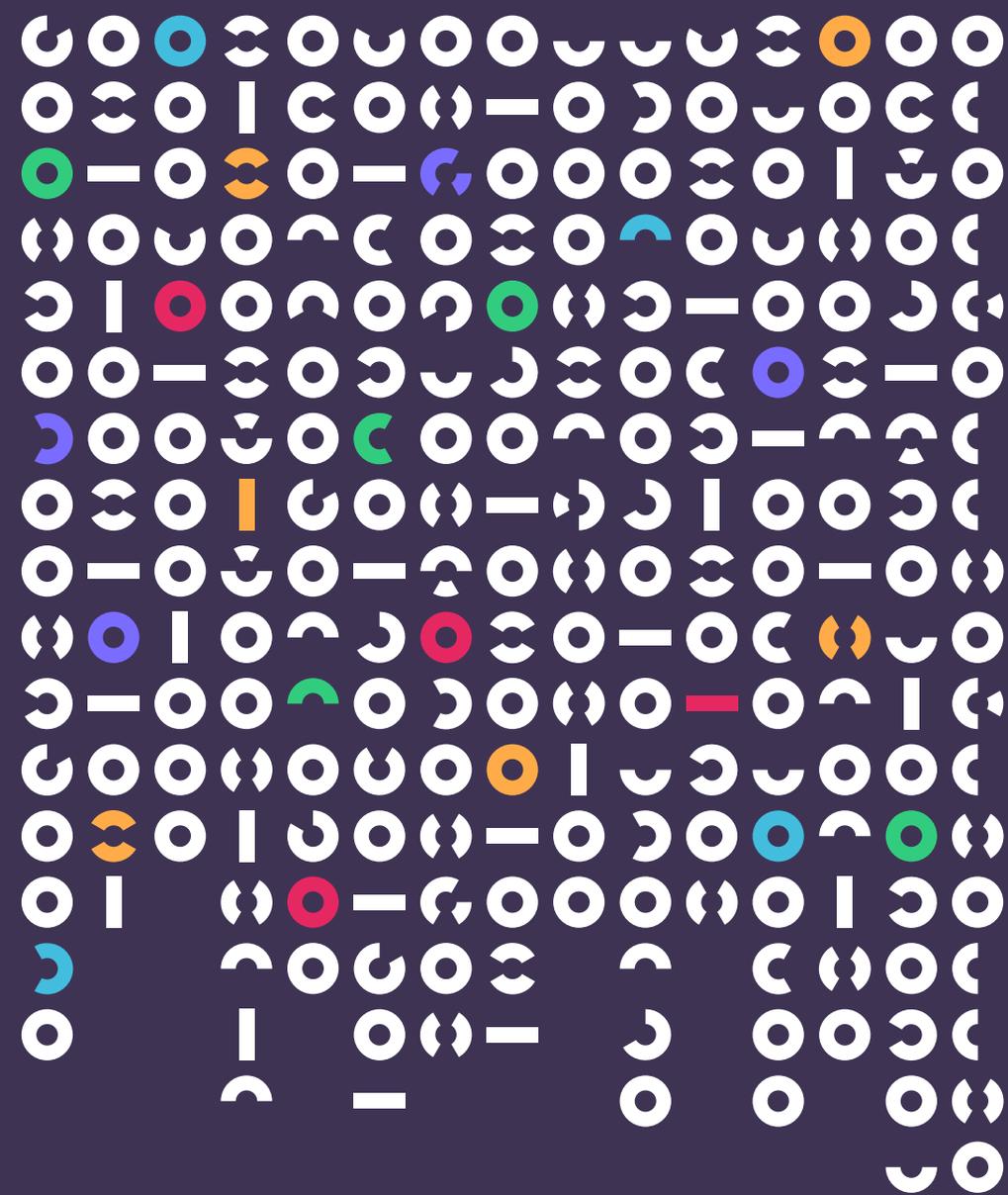
Contribuição na Expansão de Margem EBITDA



Principais fontes de ganho de eficiência

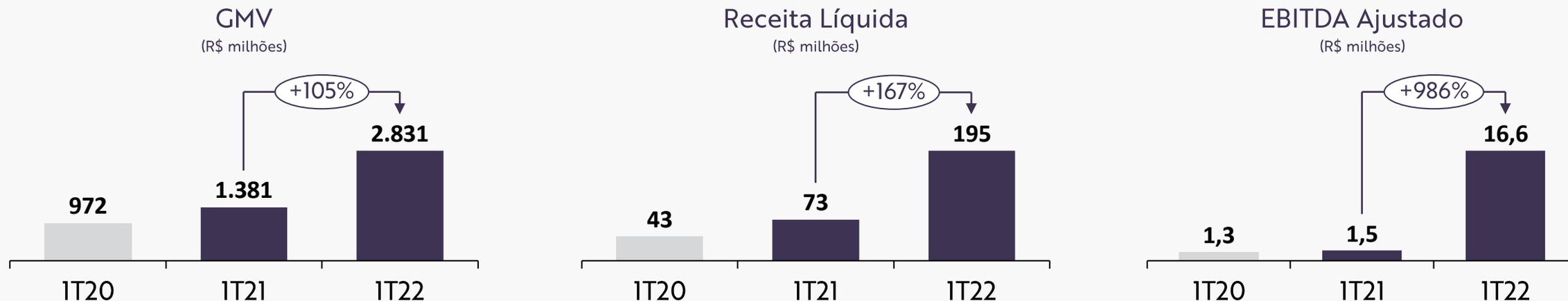
- Renegociação de contratos com fornecedores
- Consolidação da malha logística
- Cross-sell entre clientes
- Aumento produtividade em processos chave como atendimento ao cliente e *fulfillment*
- Unificação de sistemas
- Eliminação de processos redundantes

1T22 Performance Financeira





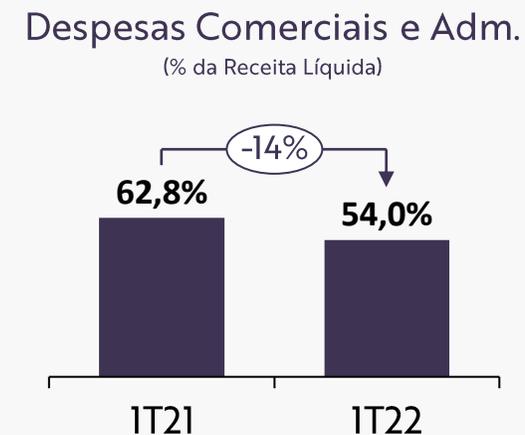
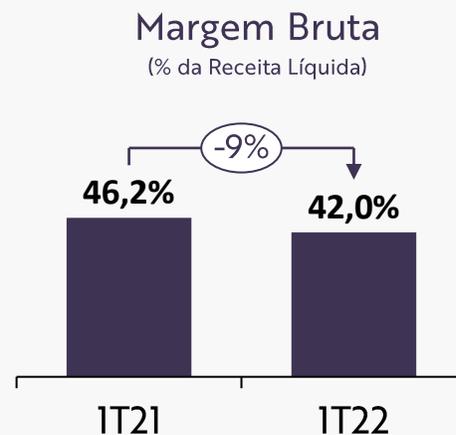
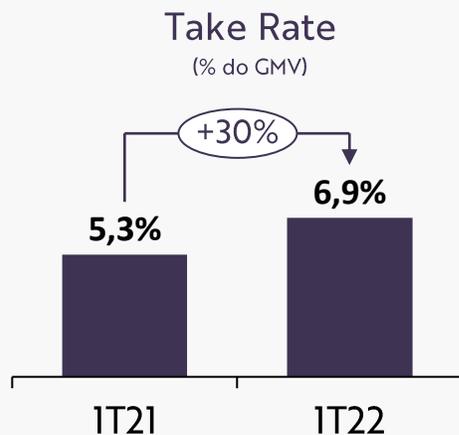
Destques Financeiros 1T22



- GMV saiu de R\$1.381 milhões no 1T21 para R\$2.831 milhões no 1T22, crescimento de 105% do GMV YoY, resultado do aumento na quantidade de transações
- Receita líquida de R\$195 milhões no 1T22, crescimento de 167% em relação à R\$73 milhões registrado no 1T21 (crescimento orgânico de 40% superior ao mercado de ecommerce de 13%¹)
 - Justificada pelo aumento na quantidade de clientes, transações e *take rate* médio (*cross-sell* e M&As)
 - Alto crescimento do Direct to Consumer
- EBITDA Ajustado no período foi de R\$16,6 milhões, o que significa uma margem EBITDA de 8,5% comparada a 2,1% no 1T21.
 - O aumento da margem EBITDA se dá pelo ganho de sinergias e efeitos de escala que implicam em diluição do SG&A
 - Despesas não recorrentes no período foram de R\$9,9 milhões e envolvem earnouts contabilizados como remuneração, bônus de subscrição da aquisição da Synapcom, despesas de M&A e custos relacionados ao plano de *stock options*
 - Com exceção das despesas de M&A (assessores), todas as despesas não recorrentes são contábeis sem efeito caixa



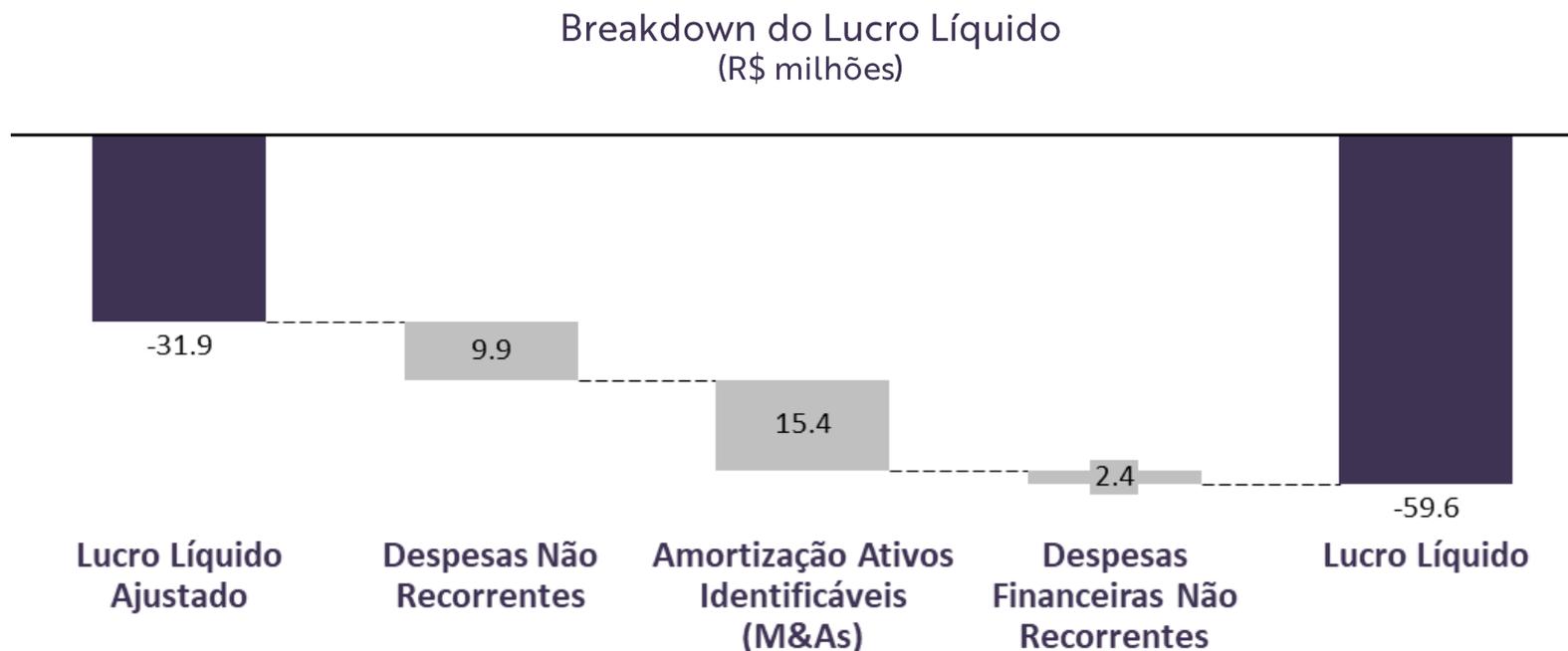
Destques Operacionais 1T22



- Take Rate Médio cresceu de 5,3% para 6,9%, em função de (1) cross-sell de novos serviços na base e (2) aumento da participação de B2C na base total em função dos M&As
- A margem bruta da Companhia teve uma **redução** principalmente pelo aumento da base de B2C sobre o total da receita. A menor margem do segmento B2C em relação ao B2B se deve ao fato de, no B2B, as receitas serem primordialmente vinculadas a plataforma e BI que possuem margens maiores que a solução completa que envolve *fulfillment* e pagamentos
- Percentual de SG&A sobre a receita reduziu 8.8 p.p., de 62.8% no 1T21 para 54% no 1T22 e é o principal fator de aumento da margem EBITDA. Essa redução é uma tendência que acompanha o ganho de sinergias, aumento de eficiência e diluição de custo fixo.



Desdobramento do Lucro Líquido

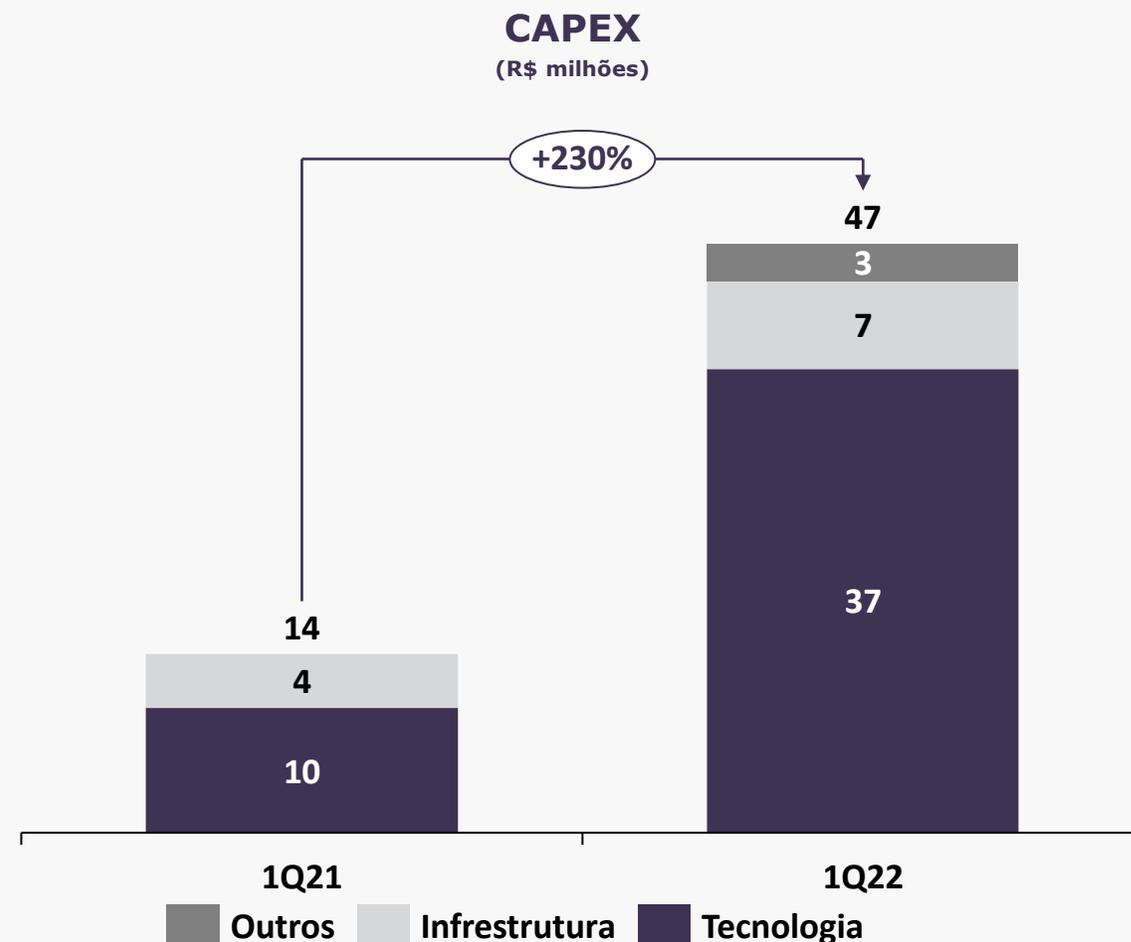


- **Despesas Não Recorrentes Não Caixa:** bônus de subscrição referente a aquisição da Synapcom, parcelas de earnout futuras classificadas como remuneração contabilmente, custo do plano de opções de ação, despesas de M&A (sendo apenas este último com efeito caixa)
- **Amortização Mais Valia Não Caixa** amortização ativos identificáveis (M&As) das aquisições referentes a marca e carteira de clientes
- **Despesas Financeiras Não Recorrentes:** juros relacionados a fiança bancária e custo financeiro adicional referente a parcela diferida de M&As



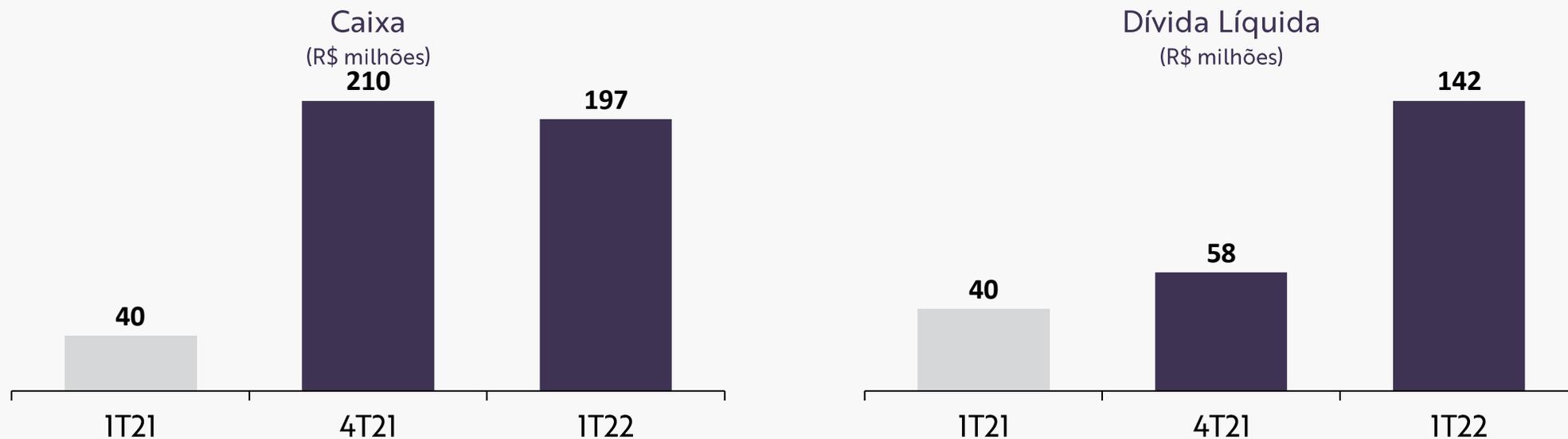
Investimentos 2021

- Investimento em tecnologia de R\$37,1 milhões no 1T22, crescimento de 271,9% em relação ao mesmo período em 2021, em função principalmente do desenvolvimento de nossa plataforma *omnichannel*
- Em infraestrutura, foi investido R\$7 milhões, aumento em relação a R\$4 milhões no 1T21, em função principalmente da consolidação dos CDs em sobreposição e automação com o objetivo de aumentar produtividade
- Diferente do ano passado que boa parte do investimento em Infraestrutura foi para ampliação do grid logístico, nesse ano estamos focados em aumentar a produtividade dos CDs
- Temos capacidade para absorver o crescimento da Cia sem a necessidade de aumentar o número de CDs
- Após consolidação, encerramos o 1T22 com 10 CDs e 18 *dark stores* no Brasil, além de 5 CDs nos demais países da América Latina





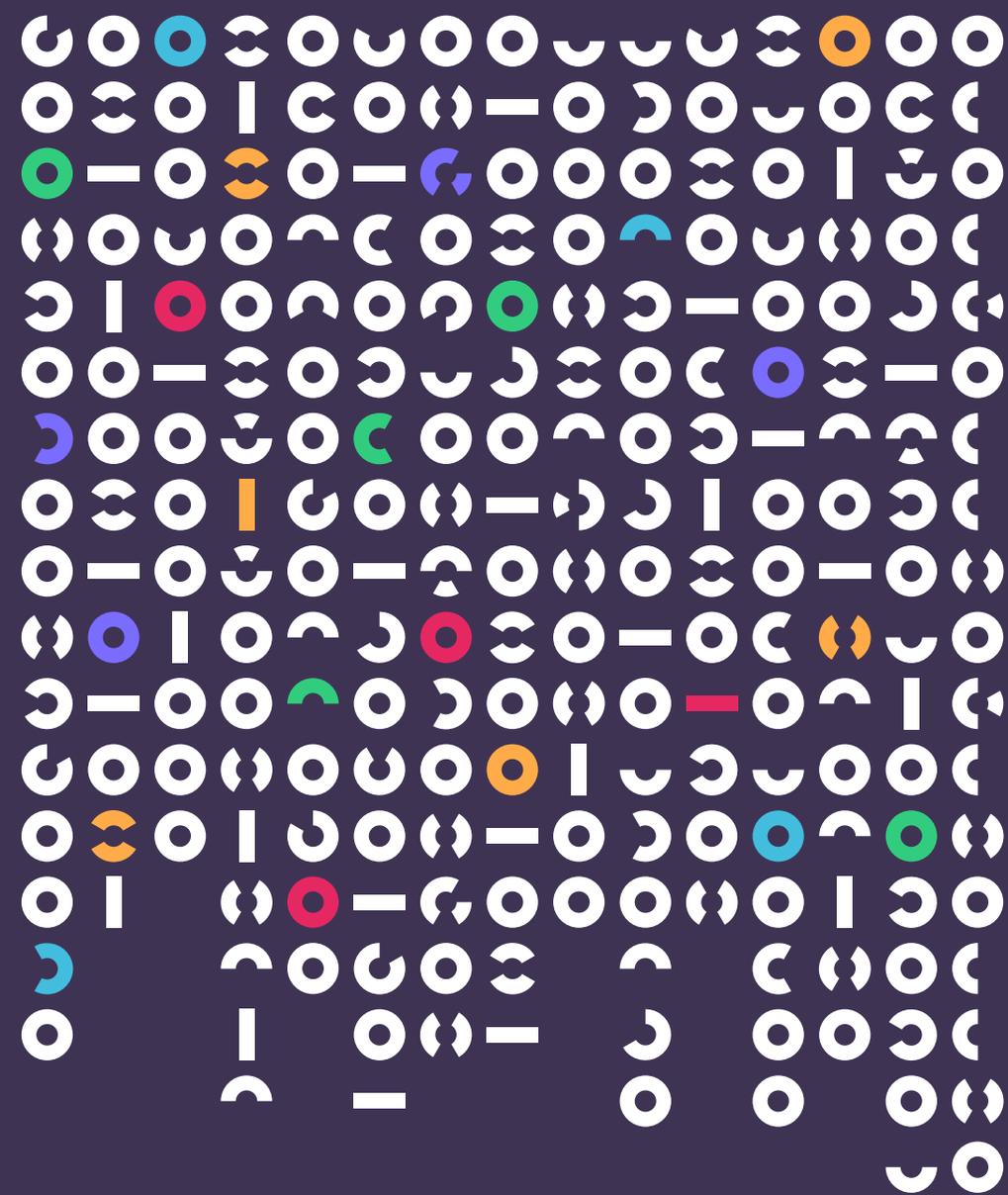
Liquidez Financeira



Além do caixa mostrado no gráfico acima, temos R\$ 350 M em linhas de crédito contratadas / aprovadas com Bancos de primeira linha a um custo muito semelhante ao nosso custo médio da dívida atual, com um prazo médio de 2 anos



Considerações Finais





ESG – Seguimos nossa agenda de ações ESG



Social

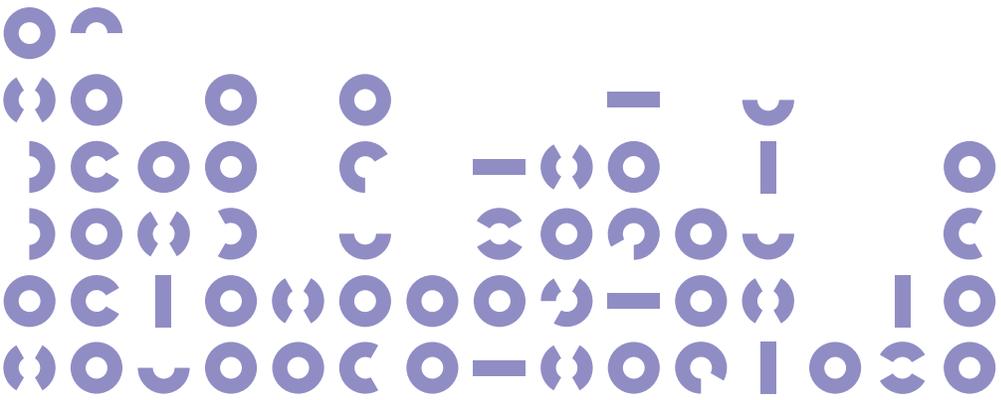


Ambiental



Governança

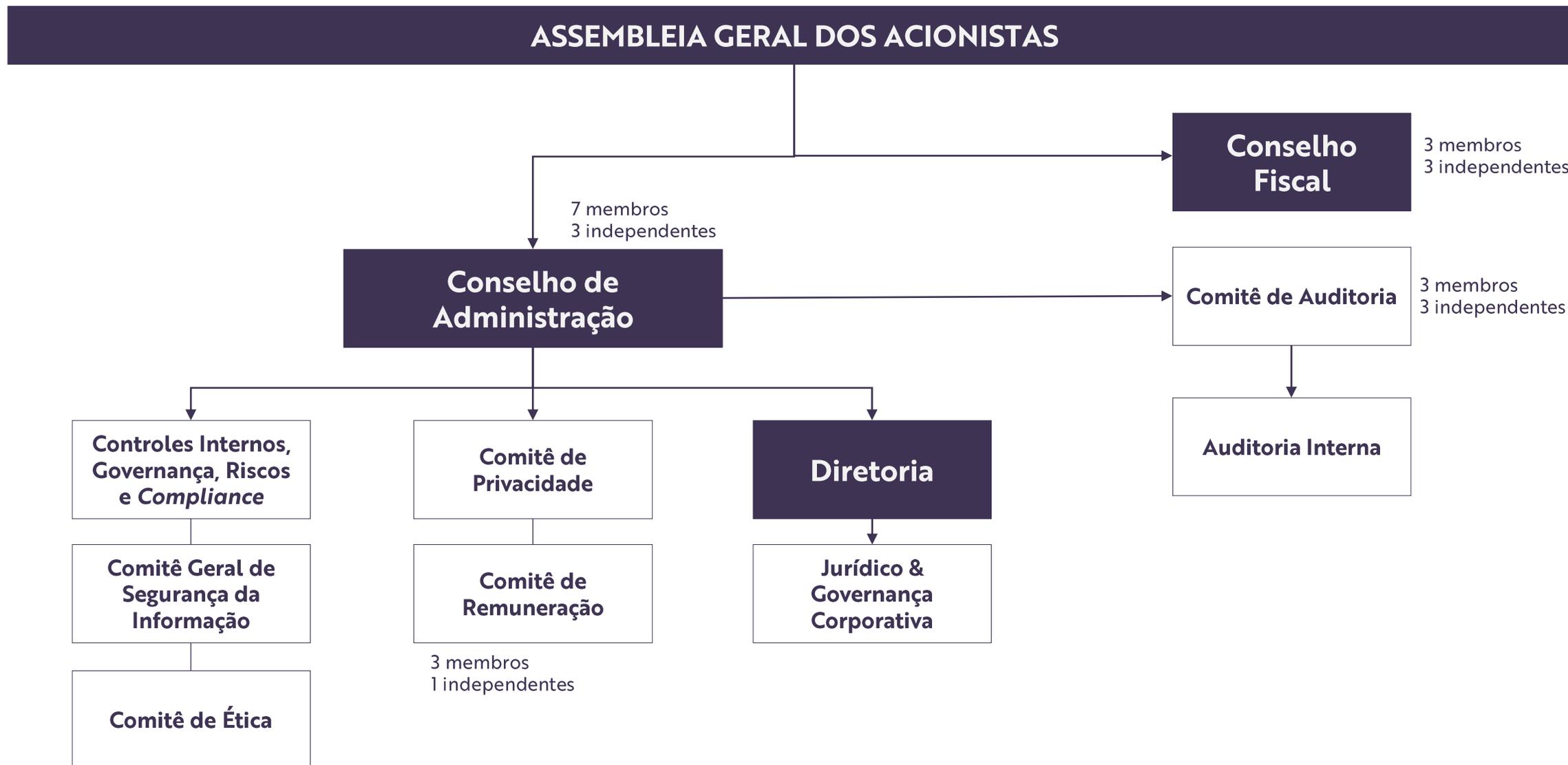
- Arrecadação de cerca **5 toneladas de alimentos** em ações voluntárias com os nossos colaboradores, que foram doados para instituições de apoio às **comunidades carentes próximas aos nossos CDs**
- Patrocínio da edição Latam do curso de capacitação para empreendedores: **Netpreneur Masterclass**, organizado pelo Alibaba Global Initiatives, com objetivo de democratizar o acesso às maiores tendências globais na América Latina
- Implantação do **Conselho Fiscal** (AGOE de 28/04/2022) e aprovação de **medidas adicionais para a aplicabilidade do novo plano de stock options** aprovado na Assembleia.
 - **Outorgas graduais** e com **limite máximo de 1% do capital social** qual da Companhia por ano.
 - Clareza sobre beneficiários, que serão majoritariamente **talentos não contemplados no plano anterior ao IPO**, que iniciou em 2013 e já foi totalmente outorgado.
 - **Valor de strike price a mercado e sem desconto.**
 - Implantação de **Comitê de Remuneração** que contará com membro independente com experiência em Políticas de Remuneração

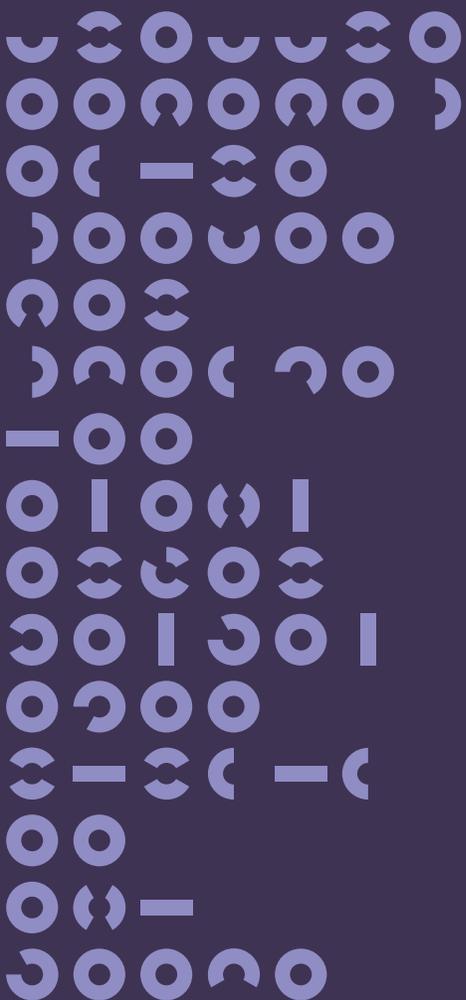




ESG – Alto nível de governança corporativa

 Governança

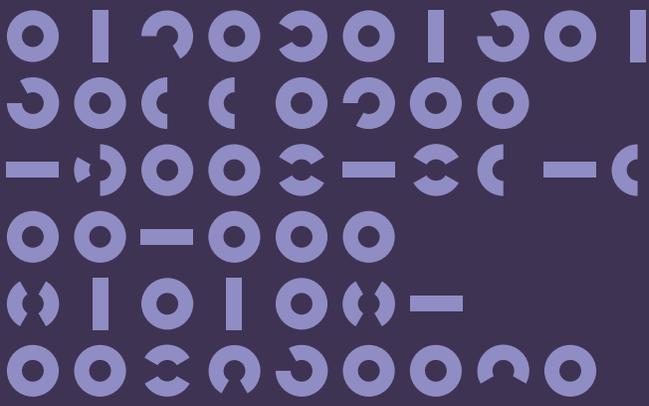




infra. commerce

Sua estratégia, nosso ecossistema.

- Proposta de valor da Infracommerce se fortaleceu em função da escala e foco das empresas em alavancar canais de vendas mais rentáveis
- Crescimento orgânico consistente, tanto em novos quanto em mesmos clientes
- Sinergias de M&As e ganhos de escala iniciando uma expansão de margem EBITDA acelerada
- Posição de caixa robusta e solidez de opções de financiamento suficientes para a sustentação do crescimento e entrega do plano de negócios



Muito obrigado!

ri.infracommerce.com.br
investor@infracommerce.com.br

+55 11 3848.1313

 +55 11 94009.7825

