

infra
commerce

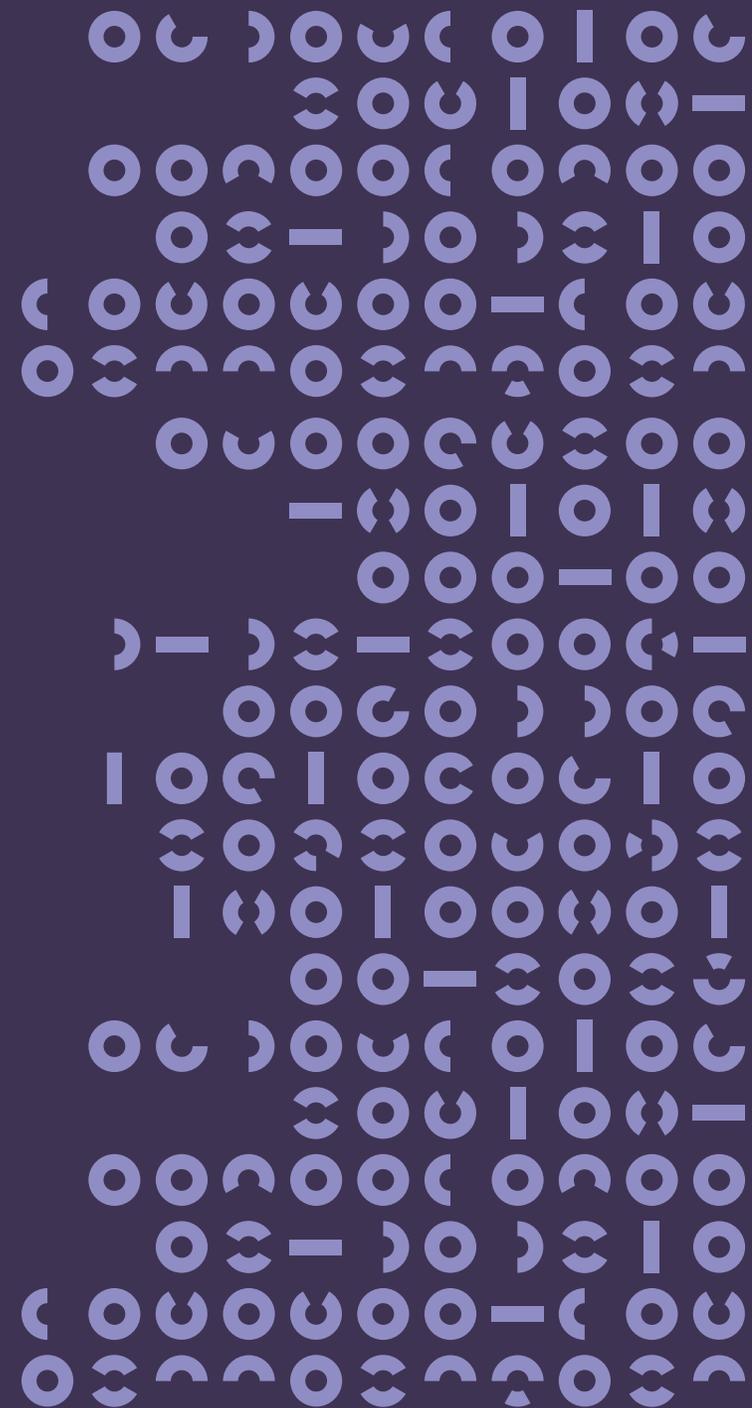
Sua estratégia, nosso ecossistema.

Release de Resultados

4T21

 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.

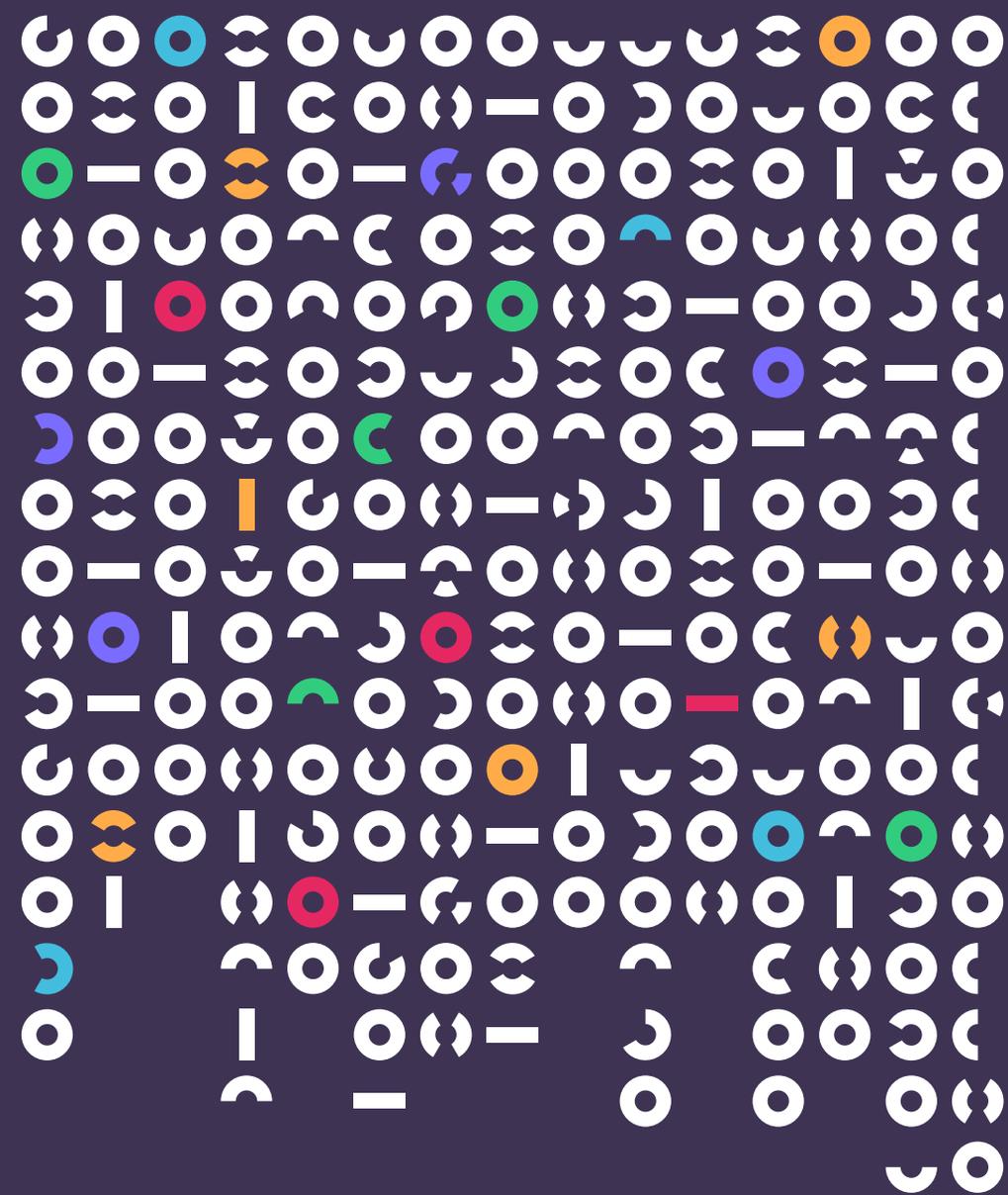
Certas porcentagens e outros valores incluídos neste documento foram arredondados para facilitar a sua apresentação. As escalas dos gráficos dos resultados podem figurar em proporções diferentes, para otimizar a demonstração. Dessa forma, os números e os gráficos apresentados podem não representar a 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).

4T21

Visão Geral

Kai Schoppen

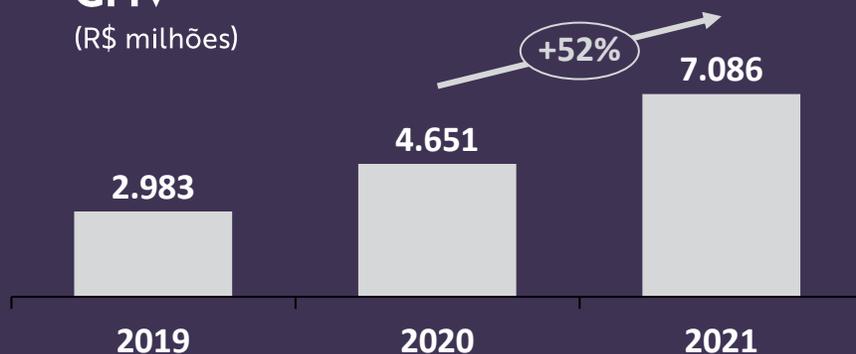




Destques 2021

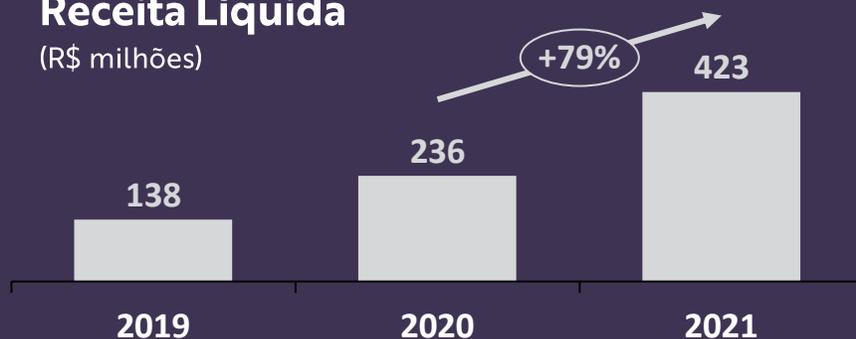
GMV

(R\$ milhões)



Receita Líquida

(R\$ milhões)



de Infras*

3.908
(vs 1.266 em 2020)



TPV

R\$ 1.091 milhões
(+ 106% vs 2020)



Take Rate

6,0%
(vs 5,1% em 2020)



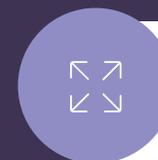
M&A

5 transações realizadas em 2021



Itens Processados

Recorde de 87 milhões no ano



Internacionalização

Atuação em 7 países da América Latina

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



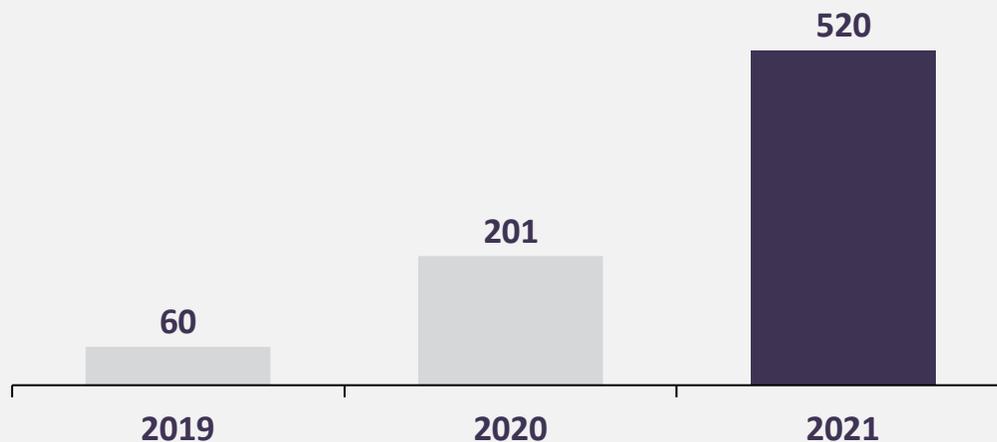
Alguns exemplos de novos clientes



Base de Clientes

Nosso sucesso é comprovado pelos nossos clientes

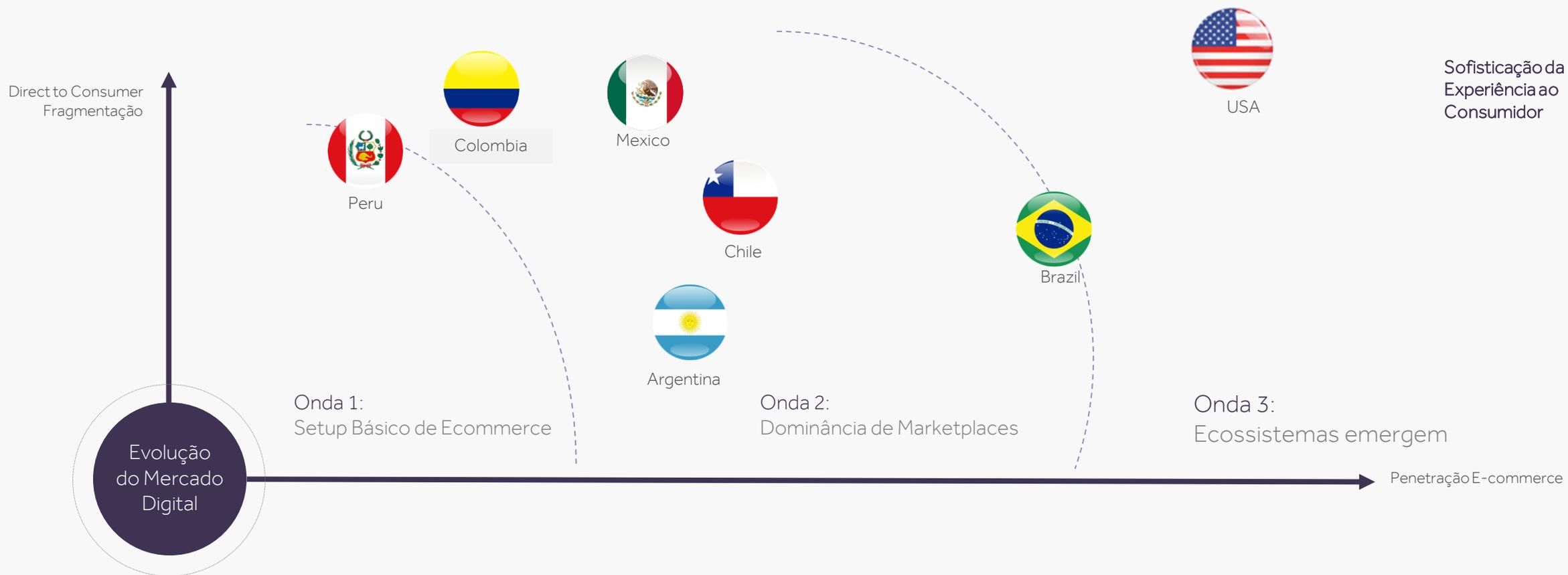
Evolução de clientes

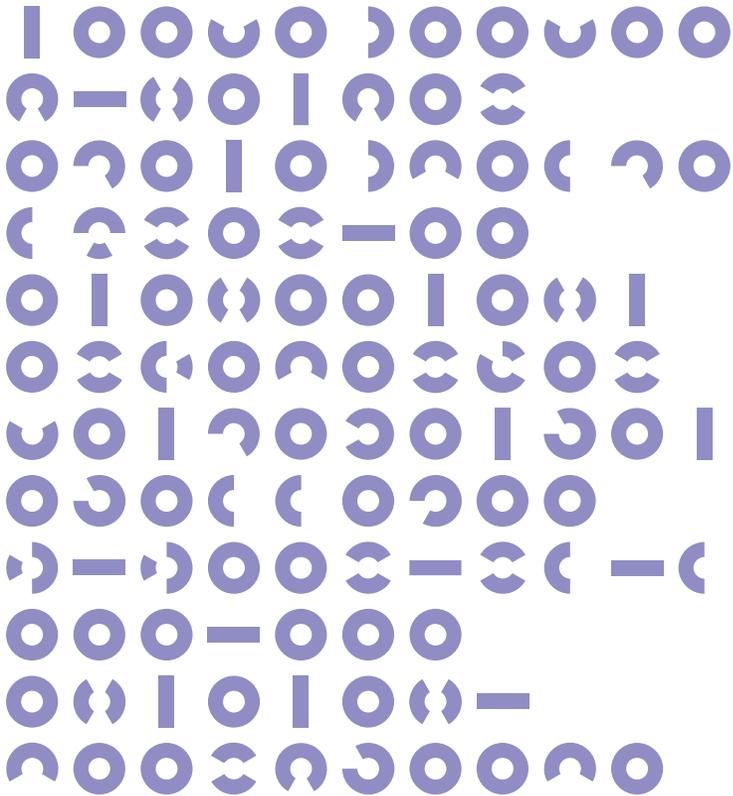


- Totalizamos 520 clientes em 2021, um aumento de 20% em comparação ao total de 433 clientes no 3T21
- O aumento se deu tanto organicamente (40 novos contratos) quanto por meio das aquisições realizadas



Com crescimento e sofisticação do mercado de e-commerce as marcas precisam **ser um ecossistema ou participar de um**





A Infracommerce é o
Ecosystema 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

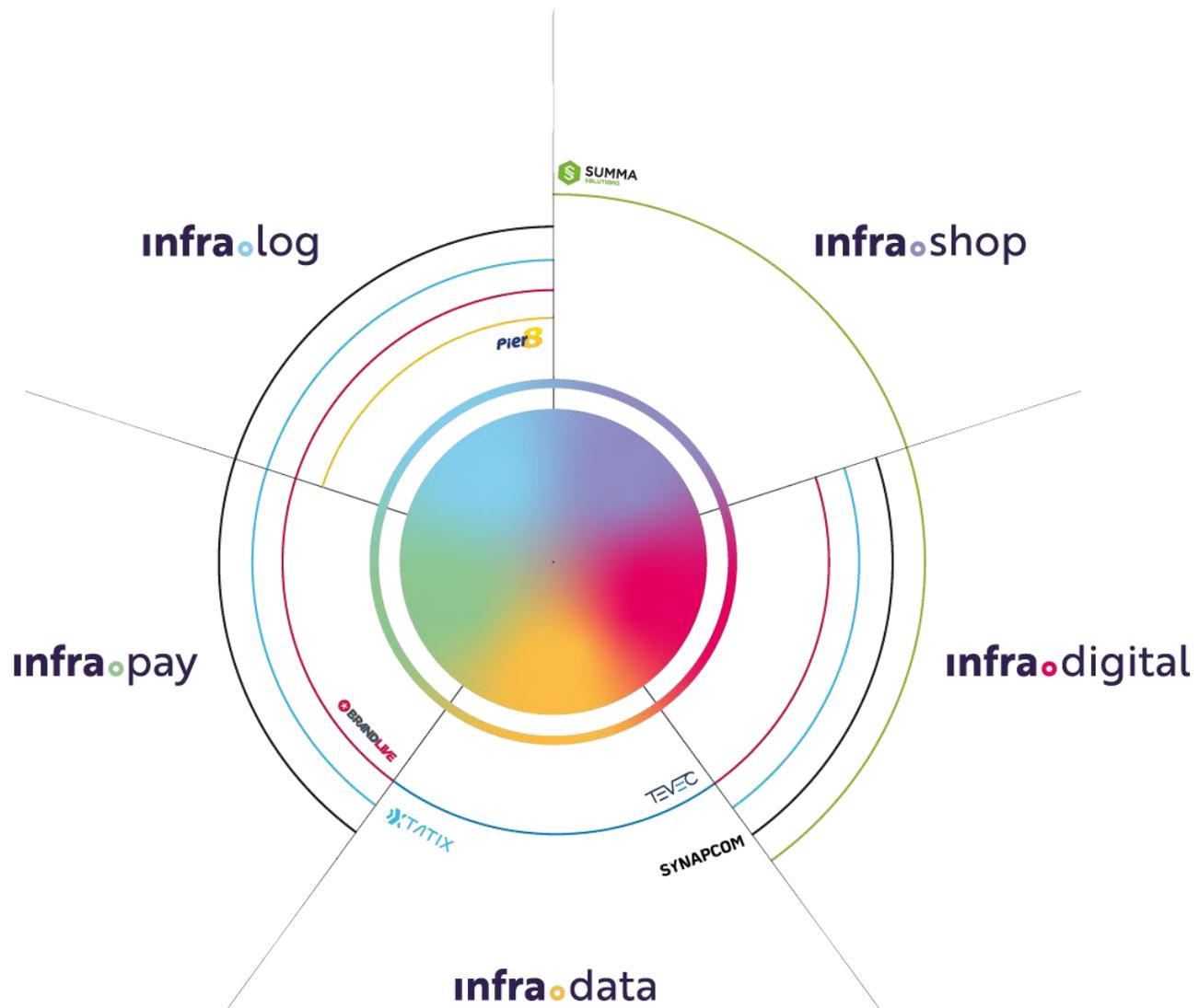


infra.digital

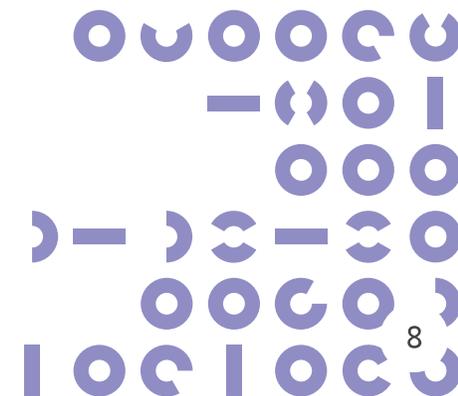
UX
 Suporte multicanal
 CRM de excelência
 Execução do e-commerce



Consolidação do Ecossistema com M&A

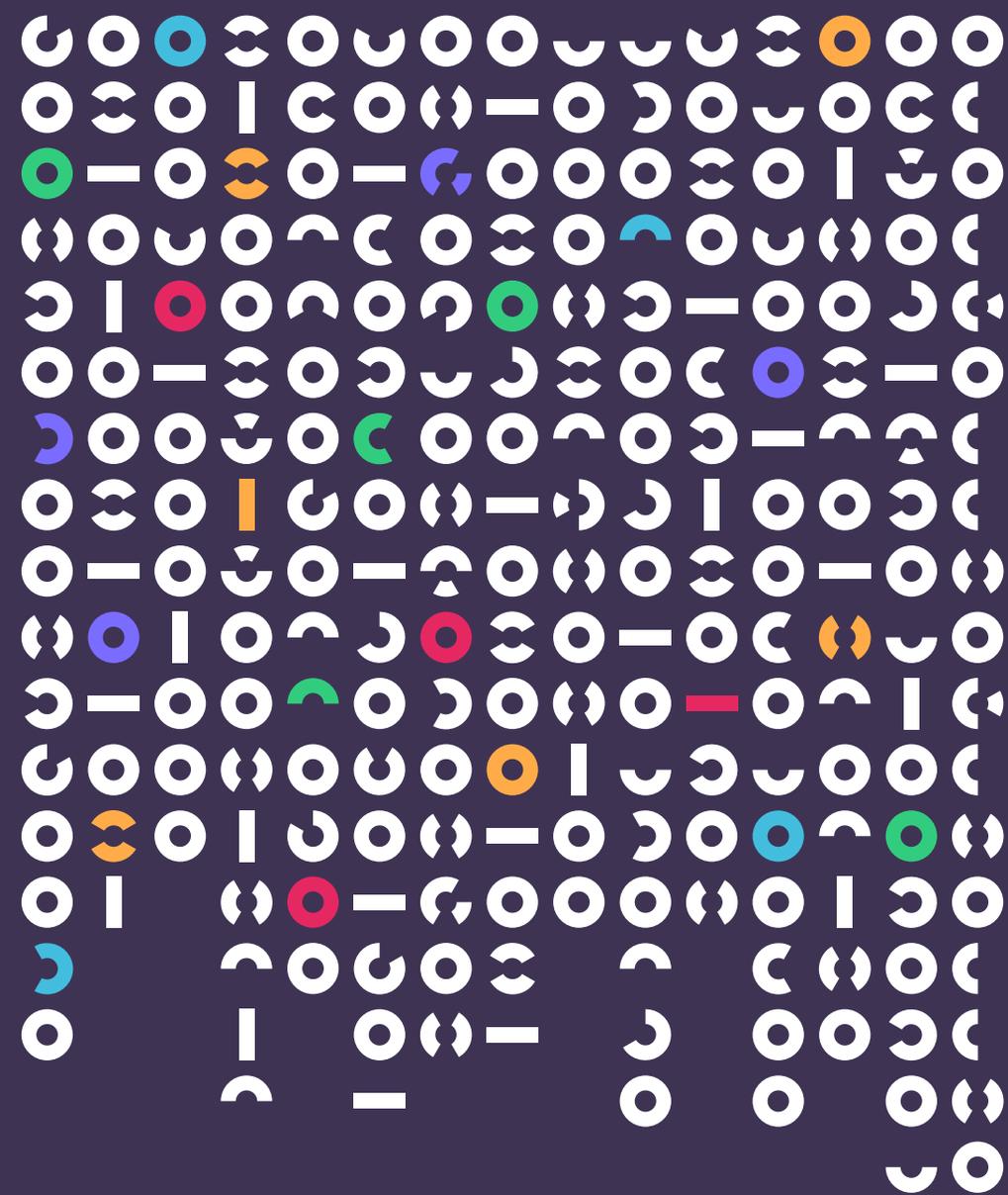


Apesar da Infracommerce ter nascido 100% integrada desde sua fundação, as aquisições realizadas trouxeram escala e soluções adicionais às já existentes, fortalecendo cada vertical e o ecossistema como um todo.



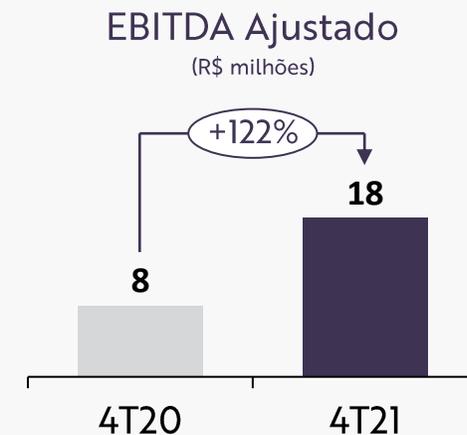
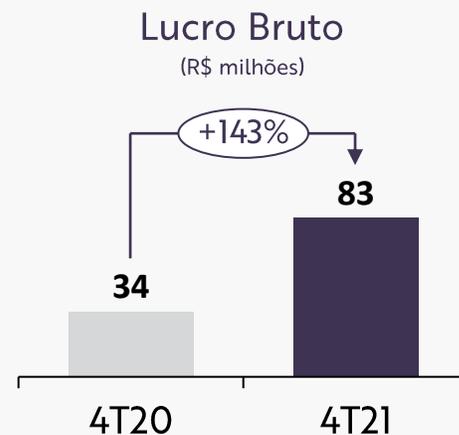
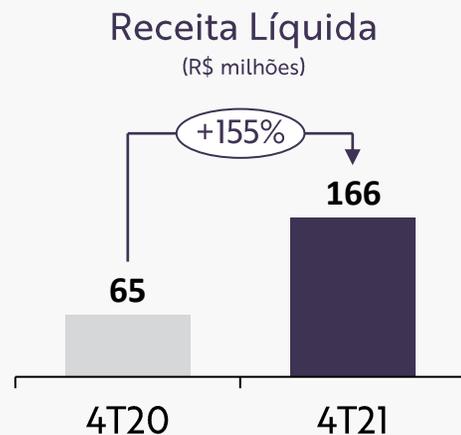
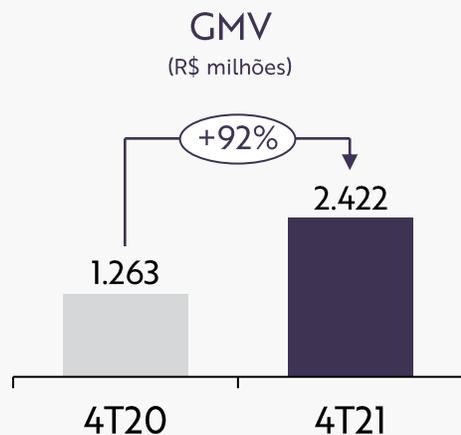
4T21 Performance Financeira

Raffael Quintas





Destques Financeiros 4T21

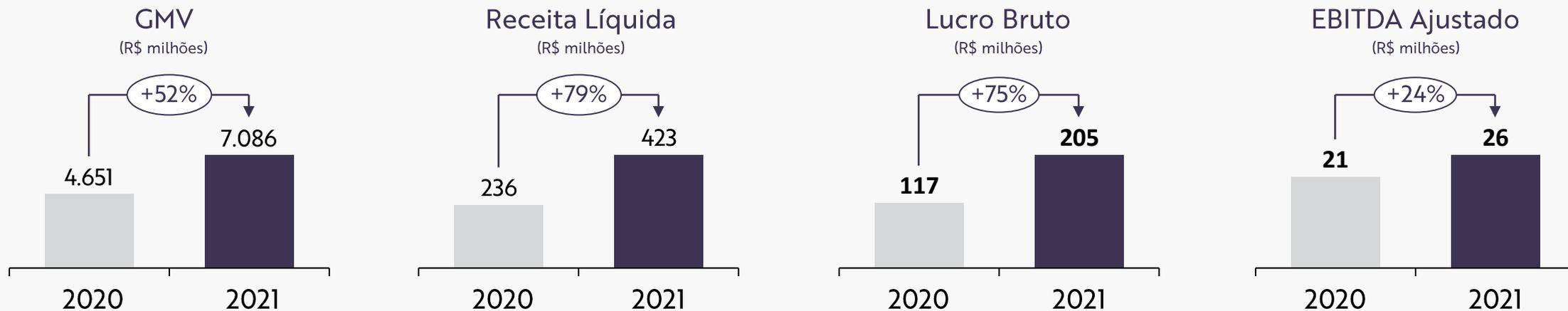


- GMV saiu de R\$1.262,7 milhões no 4T20 para R\$2.422,0 milhões no 4T21, crescimento de 91,8% do GMV YoY, resultado do aumento na quantidade de transações
- Receita líquida de R\$165,5 milhões no 4T21, crescimento de 155,2% em relação à R\$64,9 milhões registrado no 4T20
 - Justificada pelo aumento na quantidade de clientes, transações e *take rate* médio (*cross-sell* e M&As)

- Lucro bruto de R\$82,8 milhões, comparado com R\$34,1 milhões no 4T20, aumento de 142,9% no período
- EBITDA Ajustado no período foi de R\$17,7 milhões, o que significa uma margem EBITDA de 10,7% comparada a 12,3% no 4T20.
 - A queda na margem se justifica pela expansão das áreas corporativas e despesas pré-operacionais com a *fintech* e soluções *omnichannel*



Destques Financeiros 2021



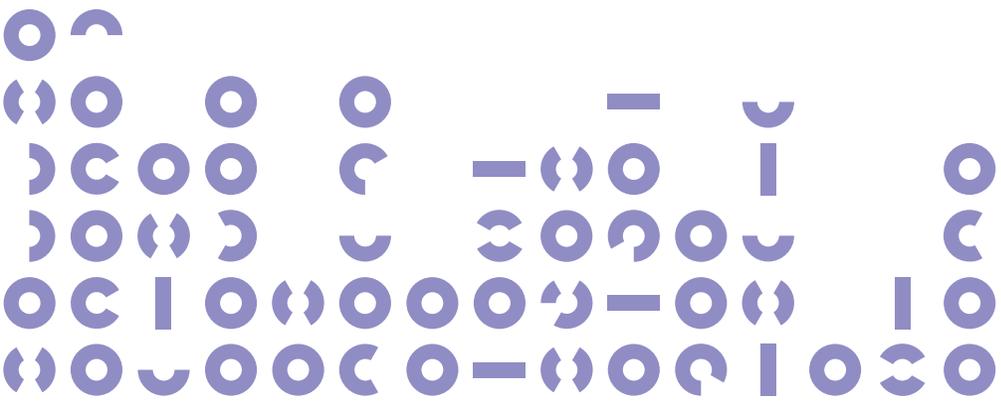
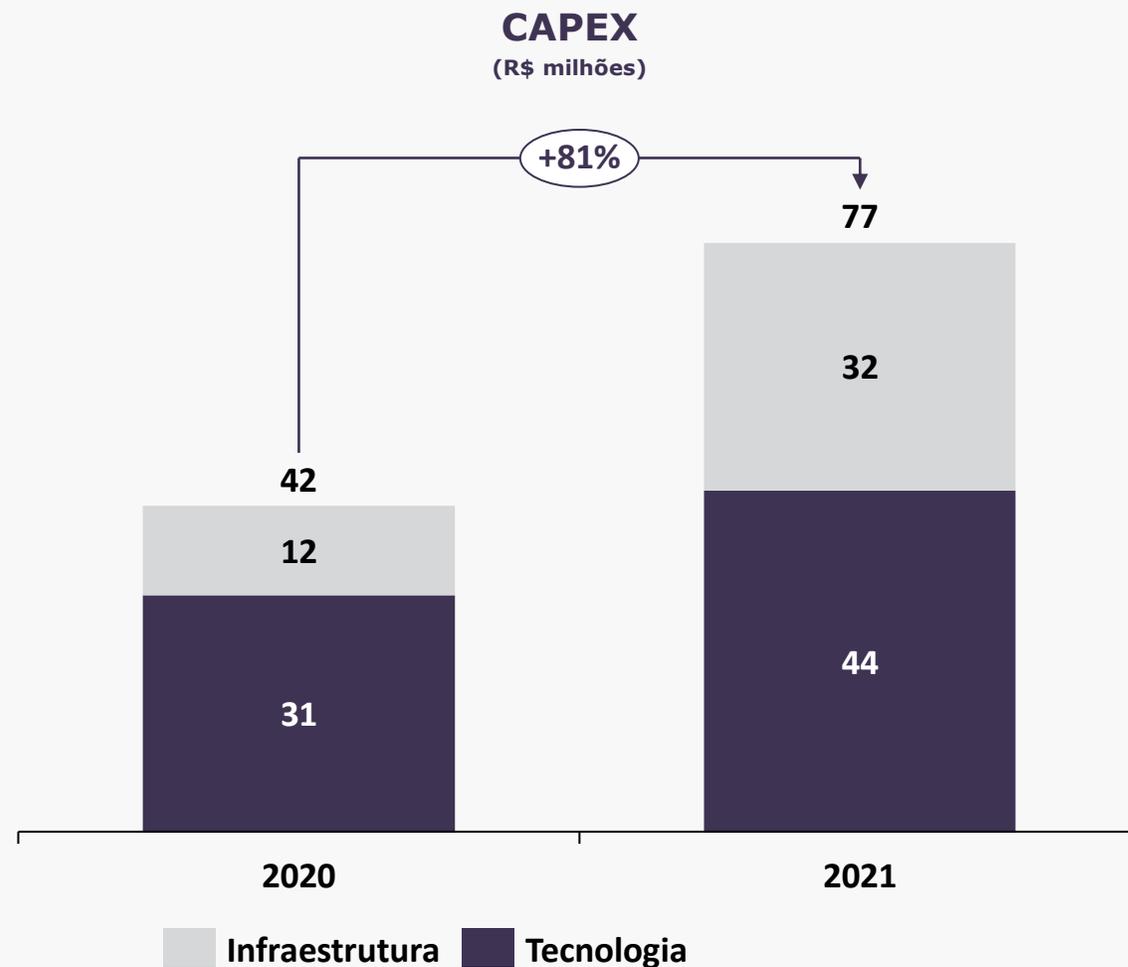
- GMV saiu de R\$4.651,0 milhões em 2020 para R\$7.085,6 milhões em 2021, em função do crescimento no número de clientes
- Receita líquida totalizou R\$422,6 milhões, crescendo 79,1% comparado com R\$235,9 milhões de 2020
 - Justificado pelo aumento na quantidade de clientes, de GMV e *take rate* médio, esse último saindo de 5,1% em 2020 para 6,0% em 2021 (crescimento de 17,6%)

- Lucro bruto em 2021 de R\$205,0 milhões, um aumento de 74,6% em relação aos R\$ 117,4 milhões registrados no ano anterior
- EBITDA Ajustado de R\$ 25,7 milhões e margem de 6,1% em 2021. Em 2020 o EBITDA Ajustado foi de R\$ 20,7 milhões e a margem de 8,8%.
 - Os investimentos em estrutura comercial e administrativa, alinhadas às necessidades futuras, foram os principais responsáveis pela queda na margem EBITDA



Investimentos 2021

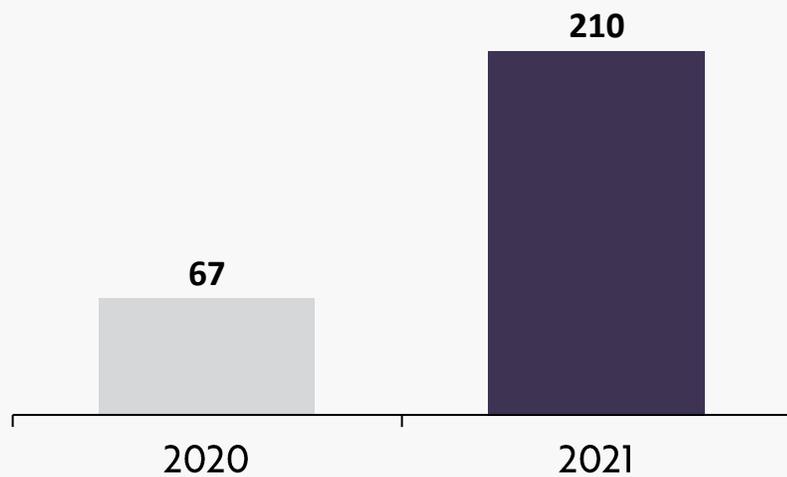
- Investimento em tecnologia de R\$44,4 milhões em 2021, crescimento de 44% em relação a 2020, em função principalmente do desenvolvimento de nossa plataforma *omnichannel*
- Foram feitos investimentos na frente de infraestrutura de R\$32,3 milhões, aumento de 176% em relação a 2020, relacionados principalmente à abertura dos novos Centros de Distribuição e *dark stores*
- Encerramos 2021 com 13 CDs e 18 *dark stores*



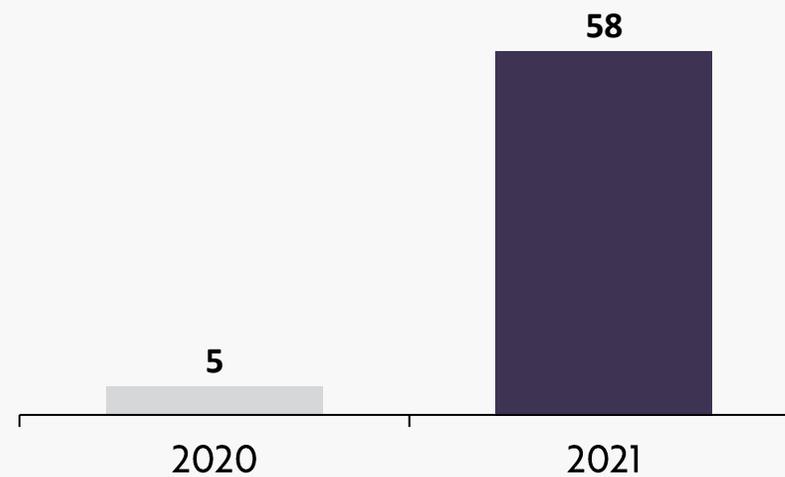


Liquidez Financeira

Caixa
(R\$ milhões)

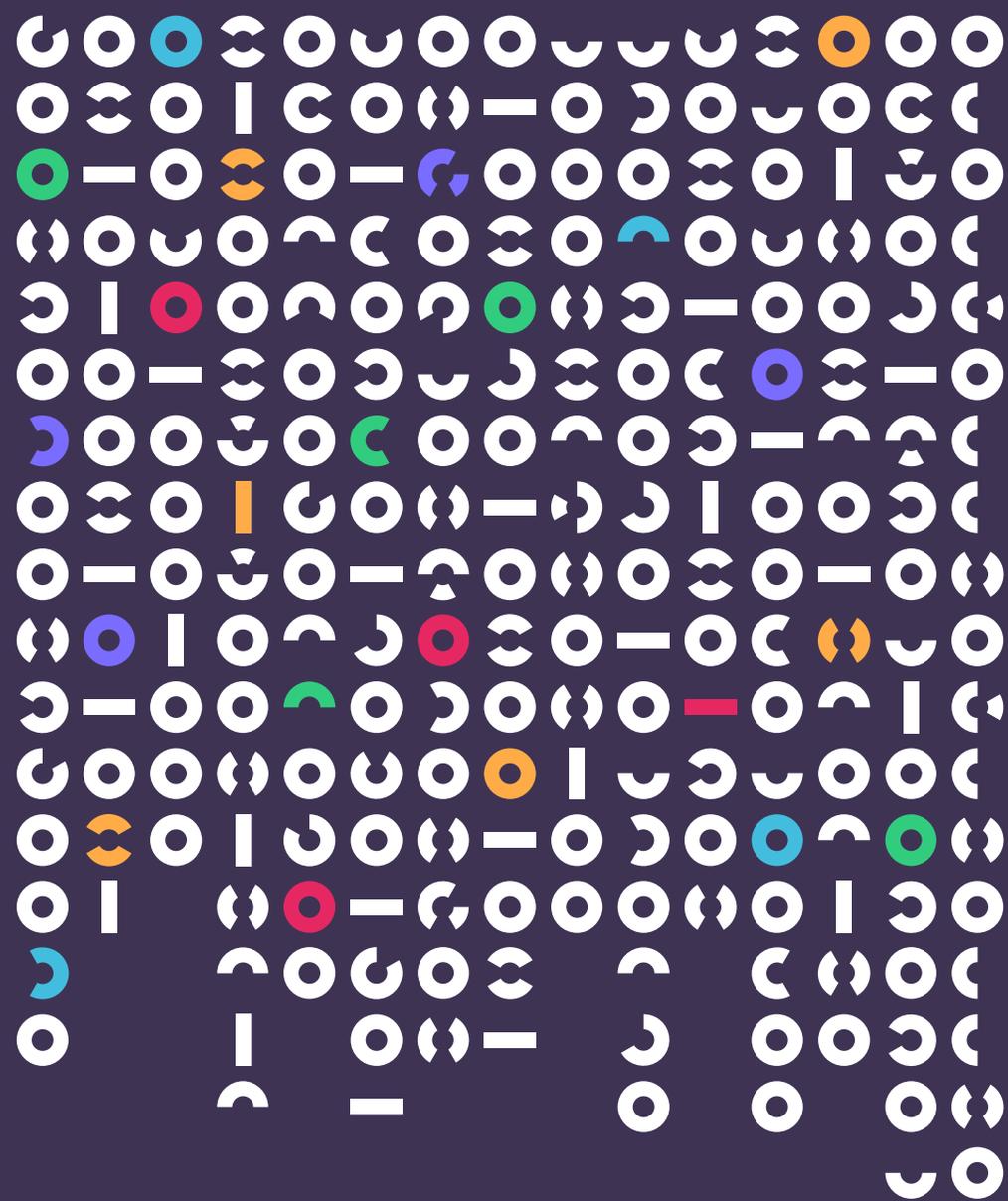


Dívida Líquida
(R\$ milhões)



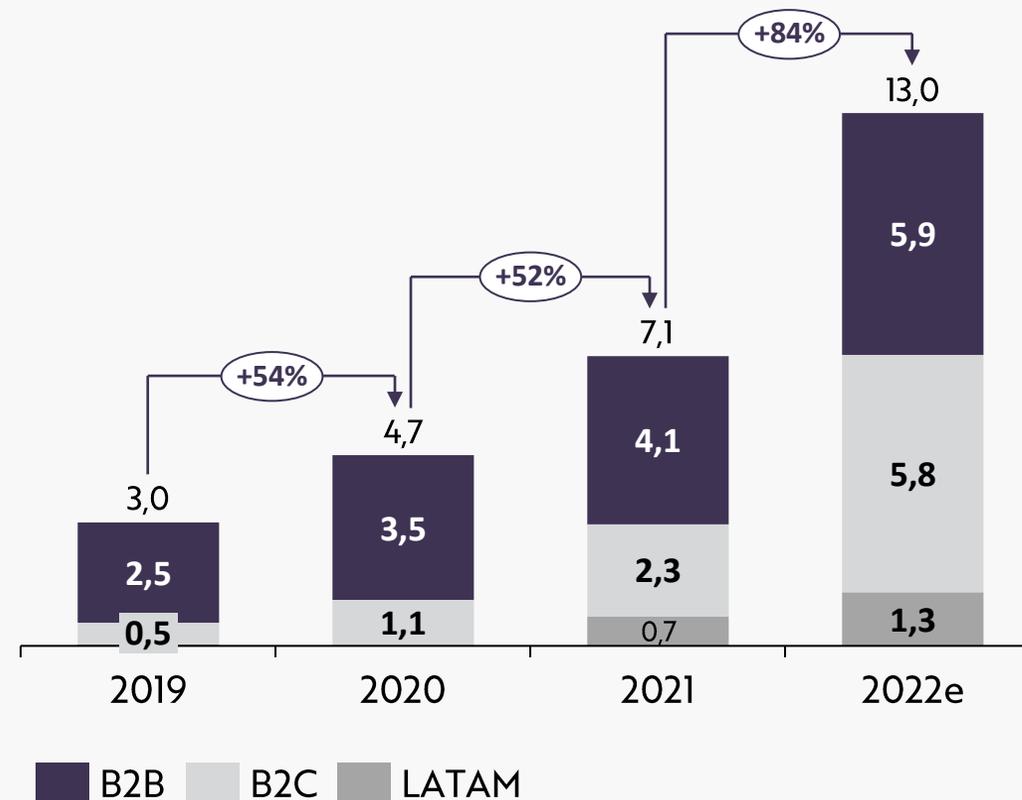
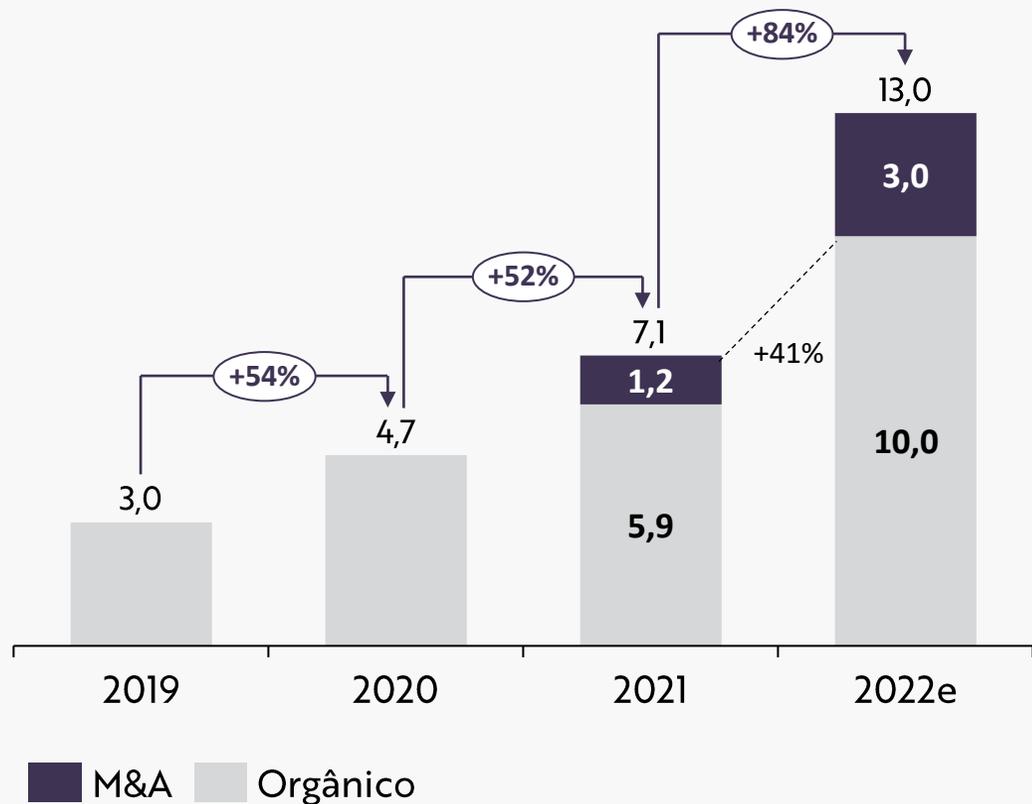
Guidance e Perspectivas

Fábio Bortolotti



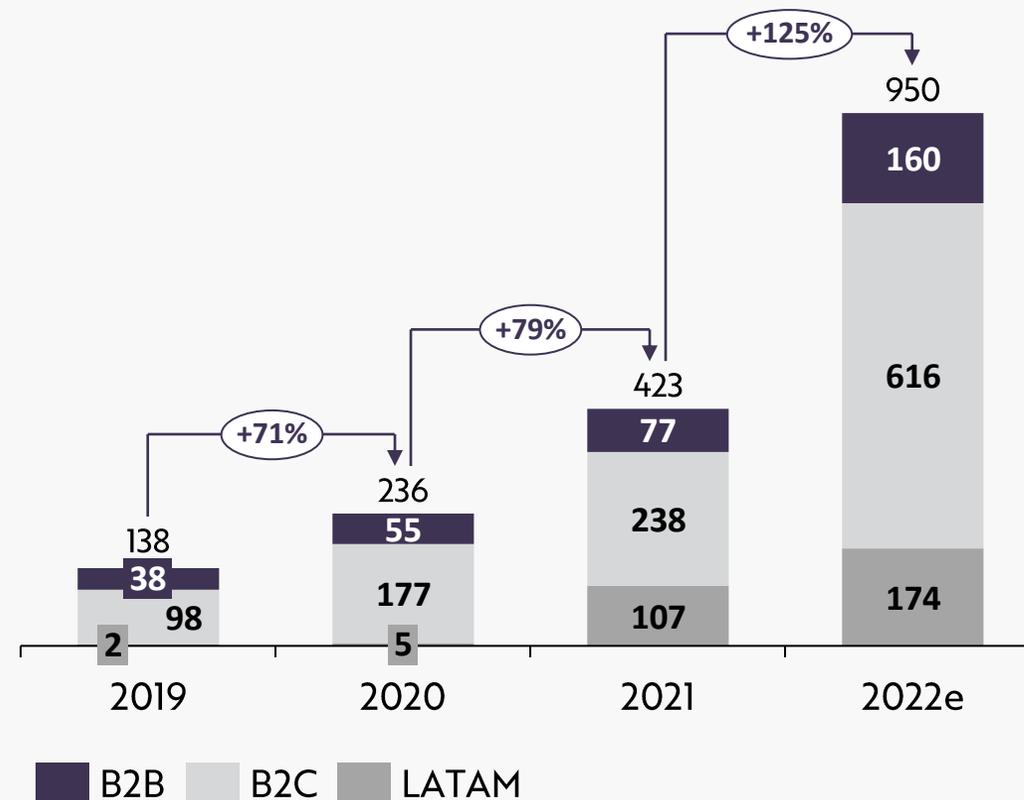
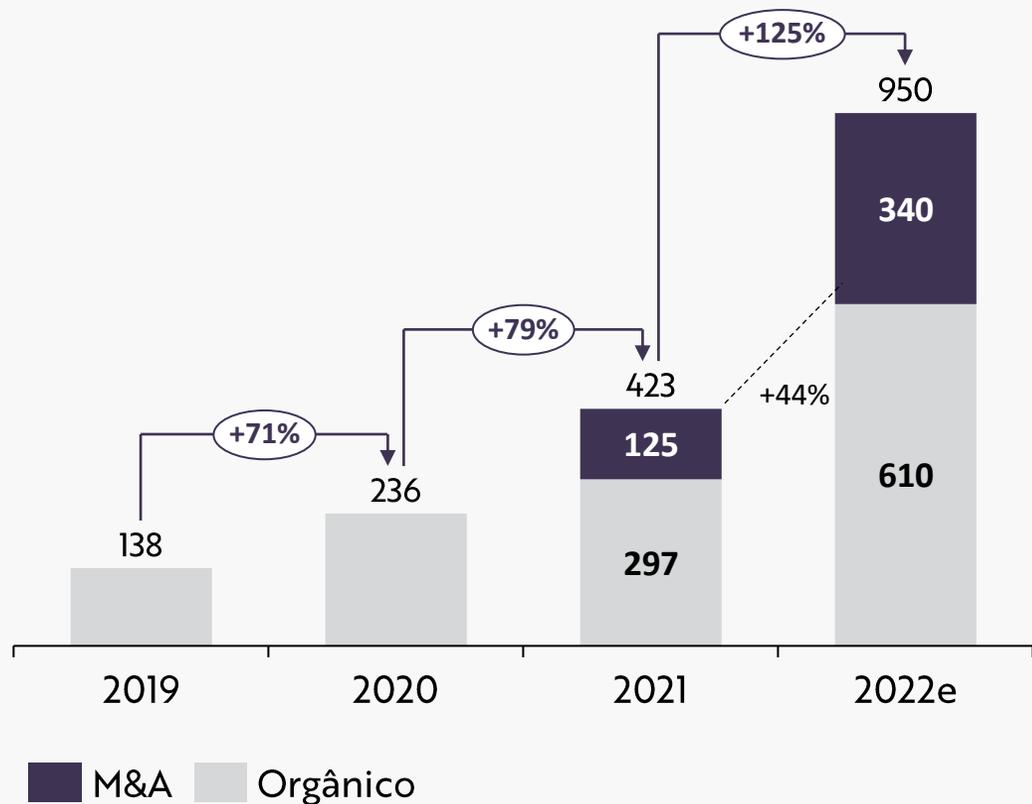


Guidance GMV





Guidance Receita Líquida

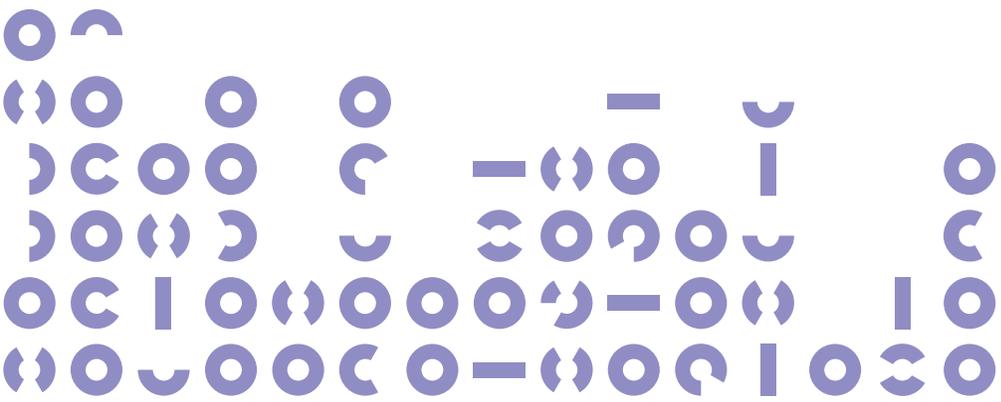
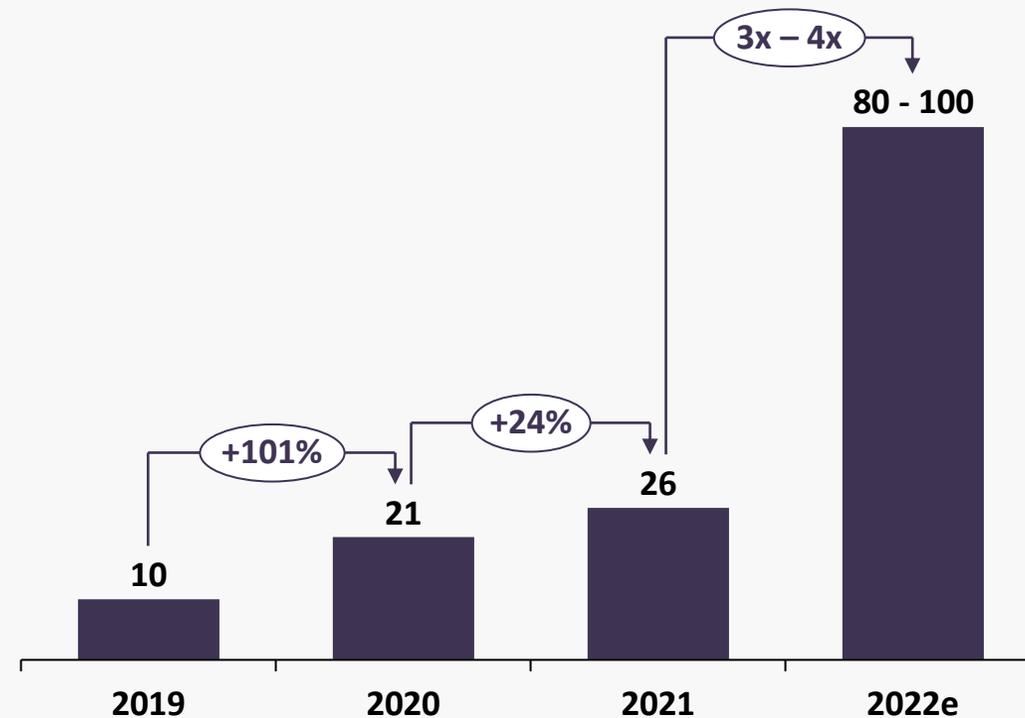




Guidance EBITDA

Principais alavancas de expansão de margem EBITDA

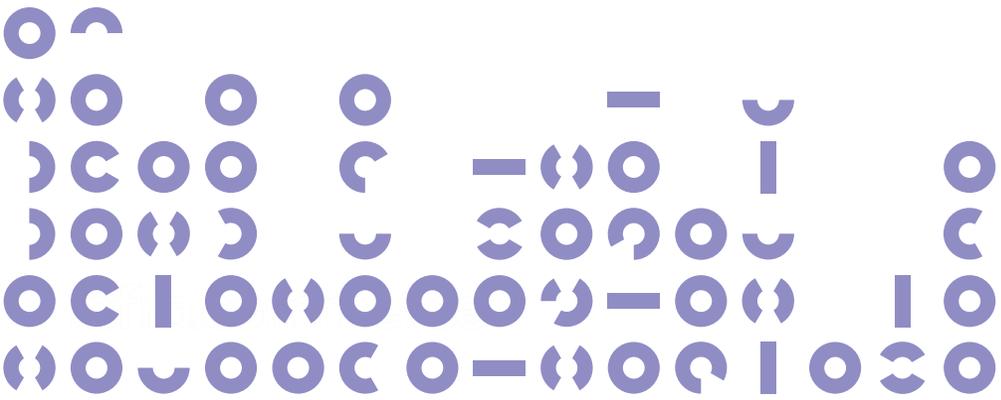
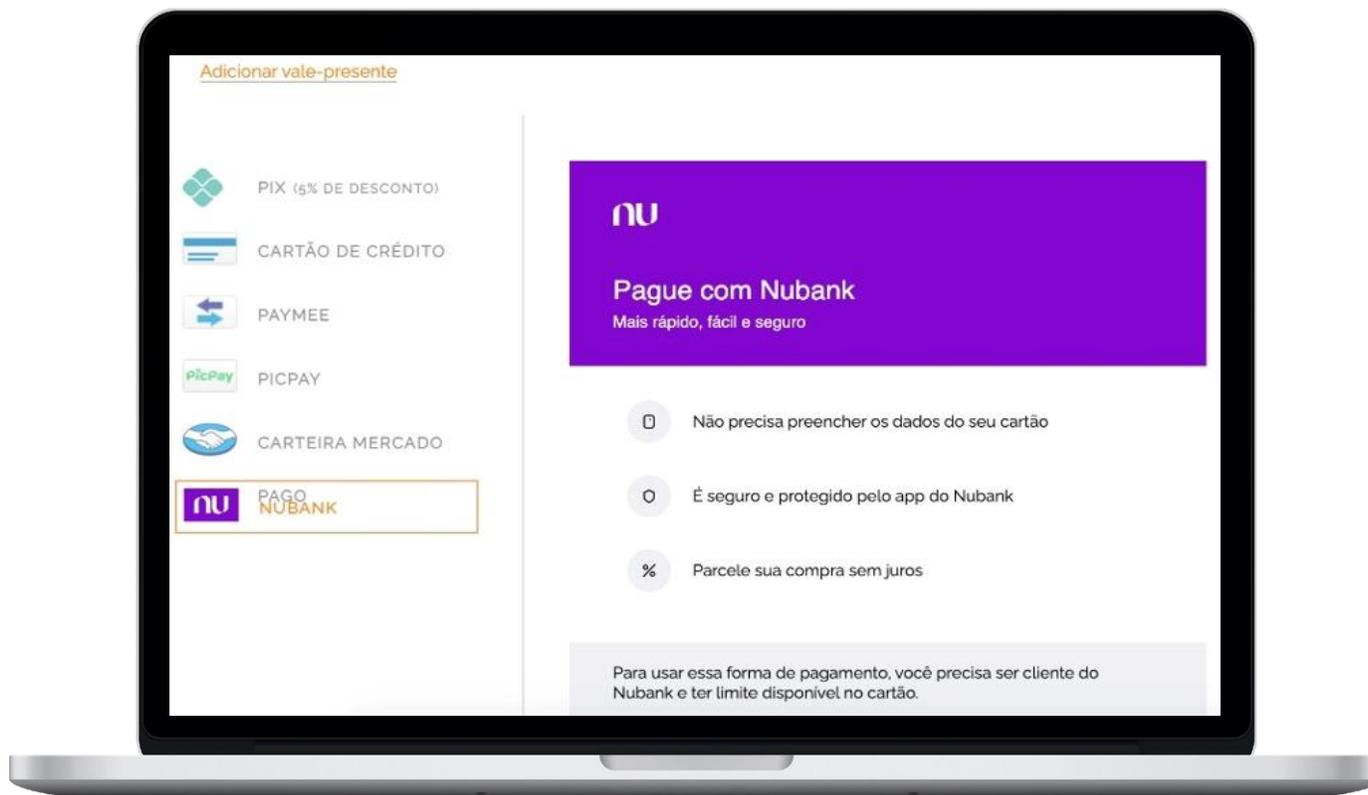
- Diluição de custos fixos e G&A
- Redução nos custos variáveis por meio de ganho de escala e renegociação com fornecedores
- Consolidação de *grid* logístico





Novidades 4T21

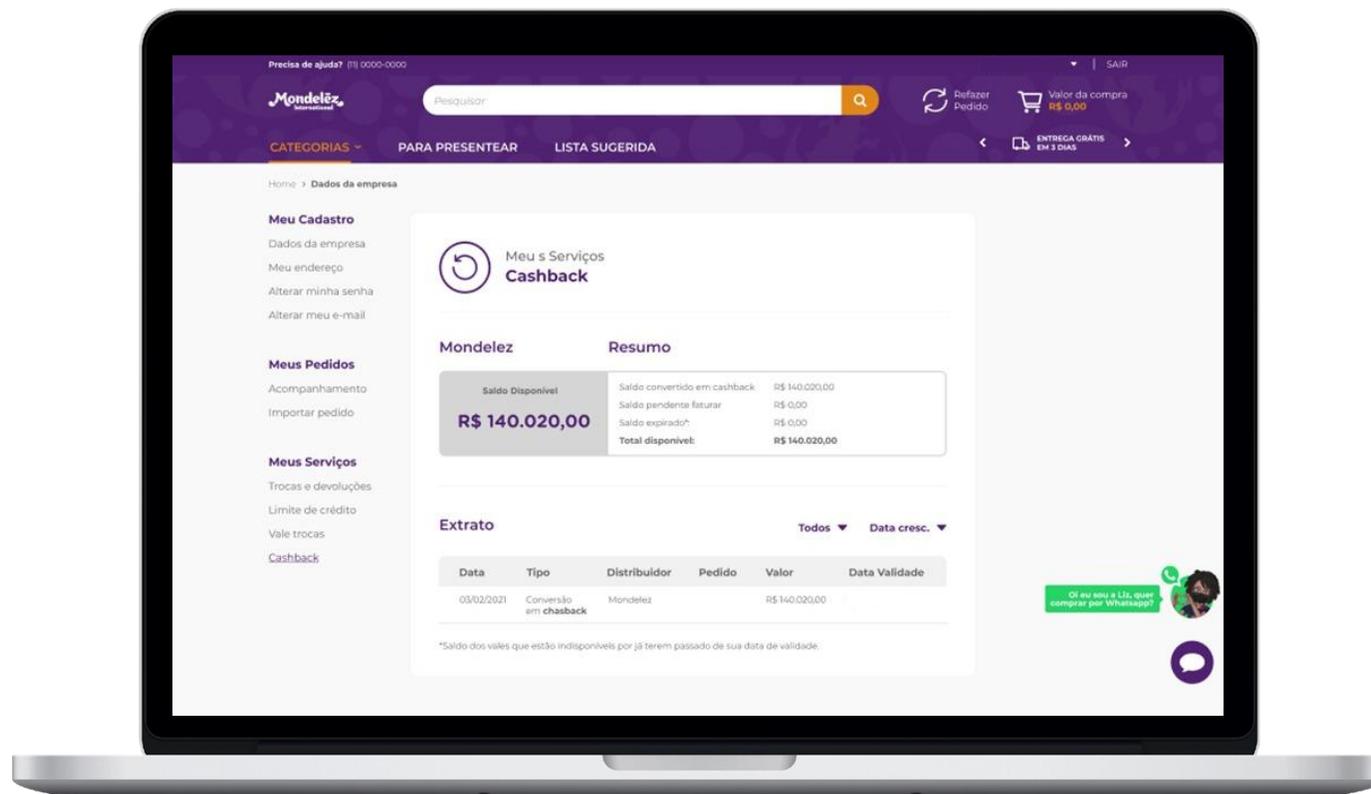
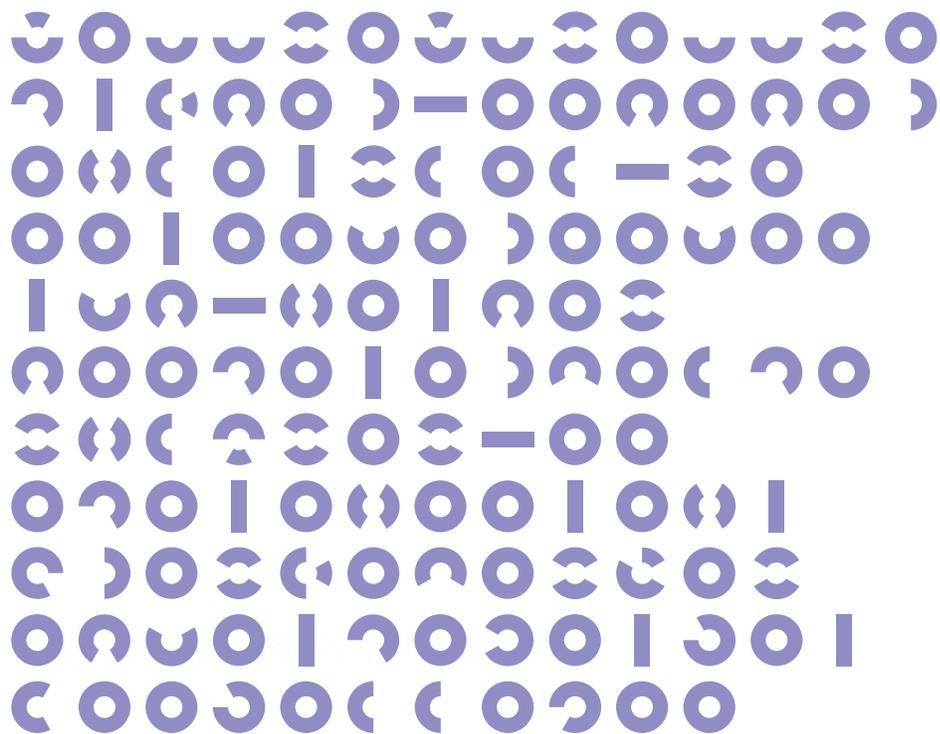
One Click Pay with Nubank





Novidades 4T21

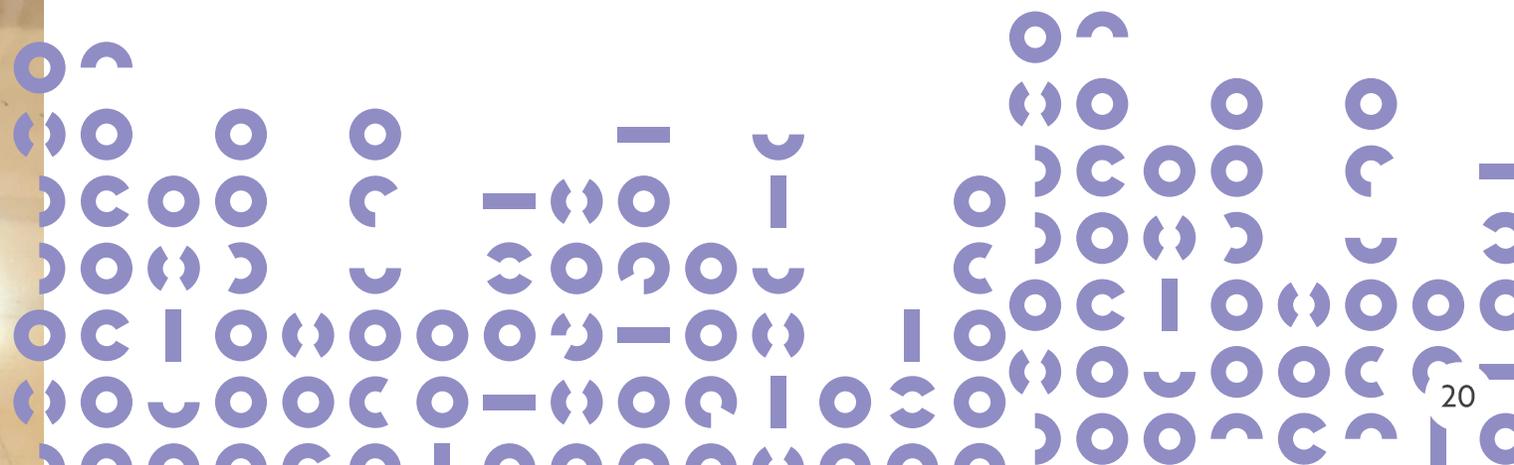
CashBack B2B





Novidades 4T21

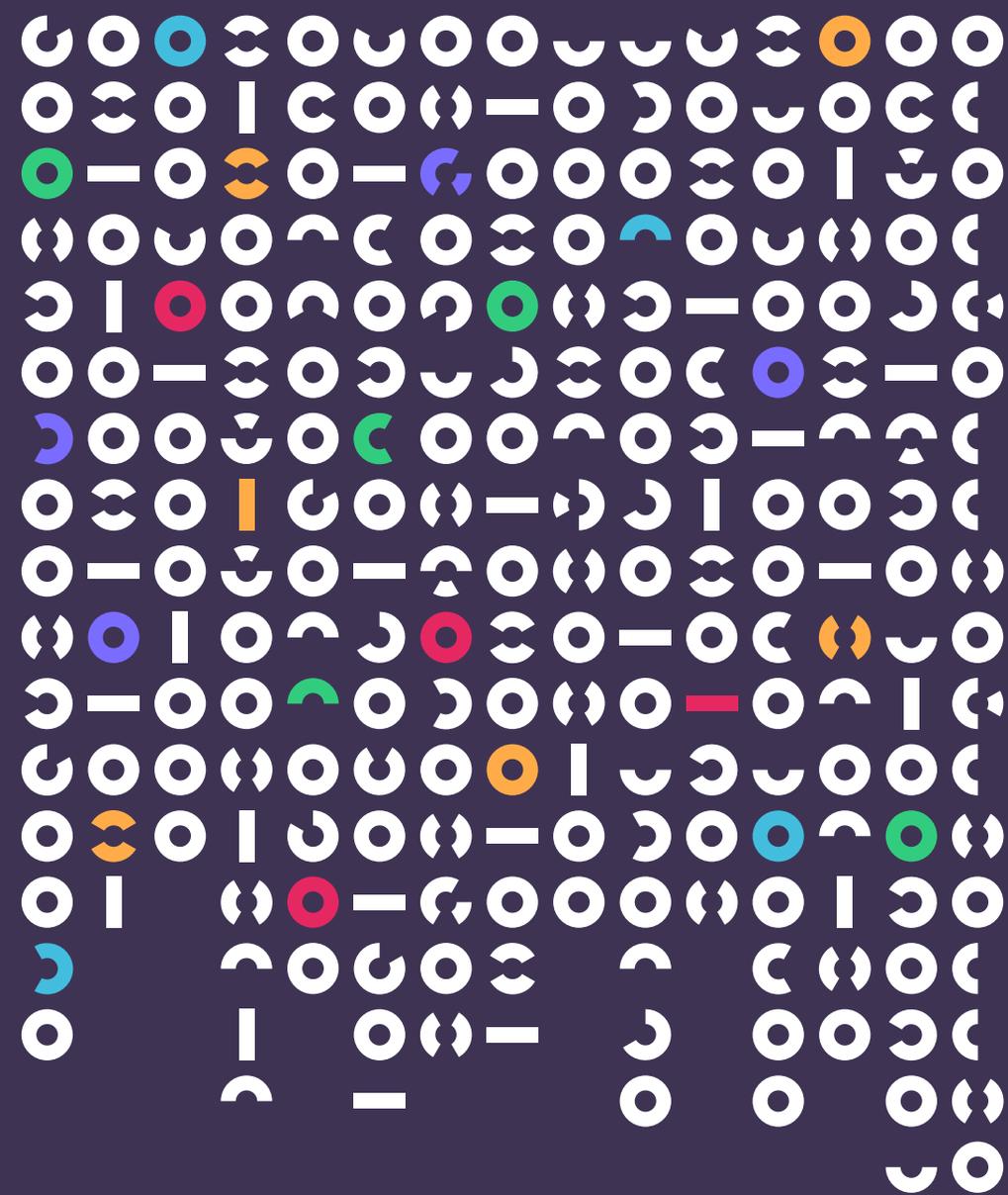
*Omnichannel
Pop-up Store*





ESG

Kai Schoppen

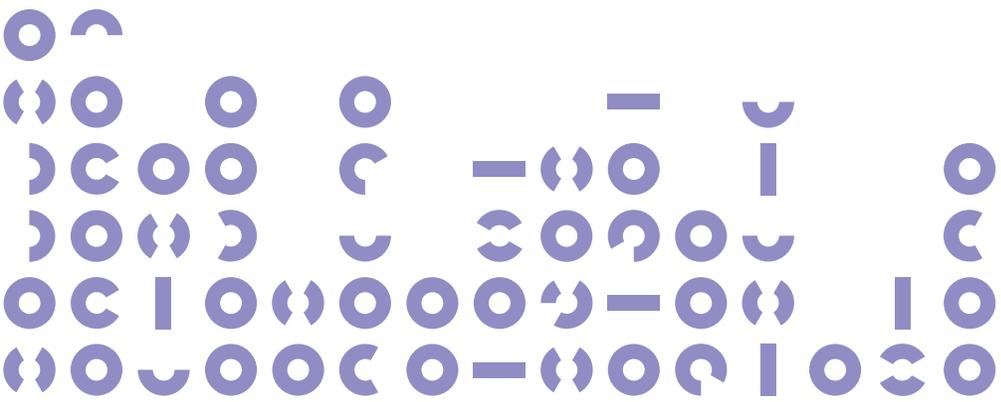
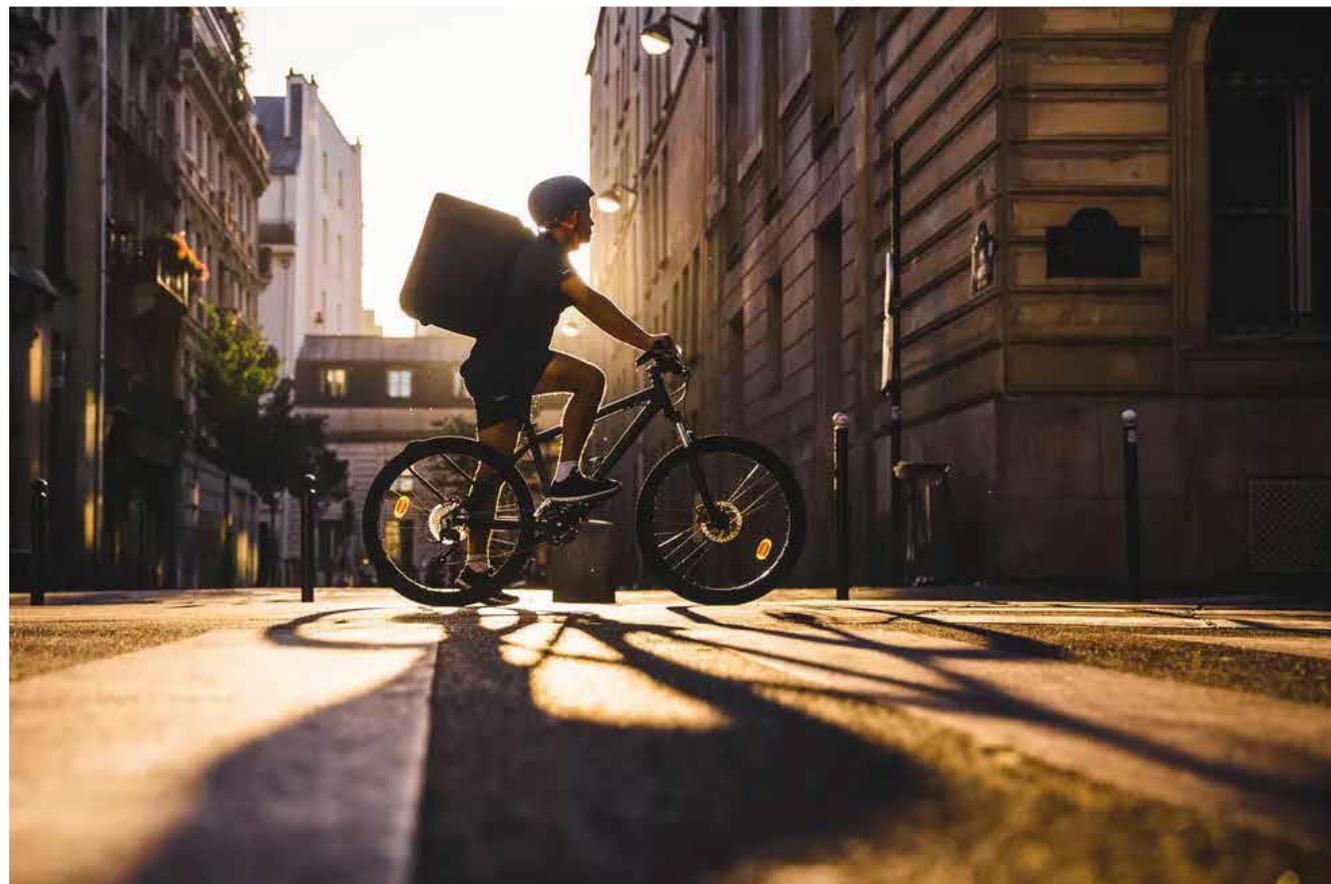




ESG – Seguimos nossa agenda estrutural de ações ESG

Ambiental

- Controle de dados de emissões de Gases do Efeito Estufa (GEE)
- Bicicletas ou motos elétricas no *last mile*, reduzindo a emissão de poluentes
- Redução de uso de plástico e embalagem





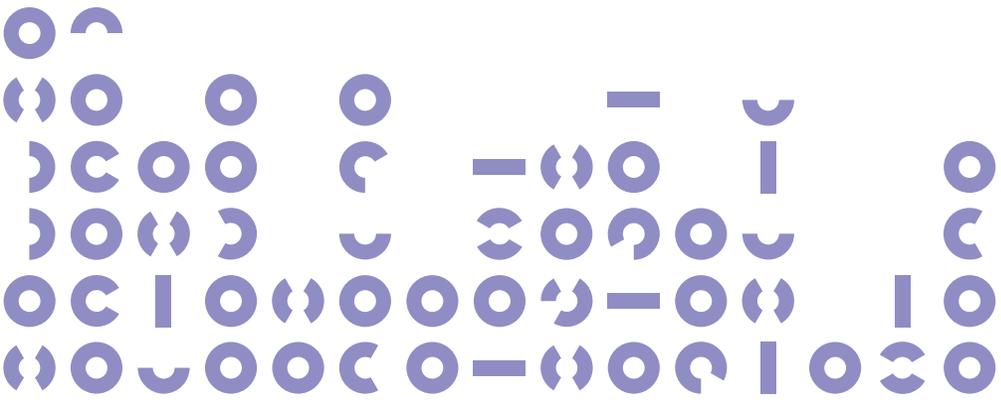
ESG – Seguimos nossa agenda estrutural de ações ESG

Social

- Projeto Entregando na Favela, parceria com a Gerando Falcões
- Oferta de 1º emprego nas comunidades em volta aos CDs, parceria com o Instituto Ser+
- Entrega de doações à Cruz Vermelha da Bahia



Assista toda a ação SOS Bahia por aqui!





ESG – Seguimos nossa agenda estrutural de ações ESG

Governança

- Conselho de Administração composto por 43% de membros independentes
- Canal de ética gerenciado por especialistas externos
- Conquistamos o Selo WOB pela composição de 29% de mulheres no Conselho de Administração

Pedro Jereissati



CEO
Grupo Jereissati

Kai Schoppen



Fundador

Pedro Sirotsky



Igah Ventures
(FKA e eBricks Ventures)

Guilherme Weege



CEO
Malwee

Claudia Worms Sciamia



Managing Director
Google Canada

João Paulo Ferreira

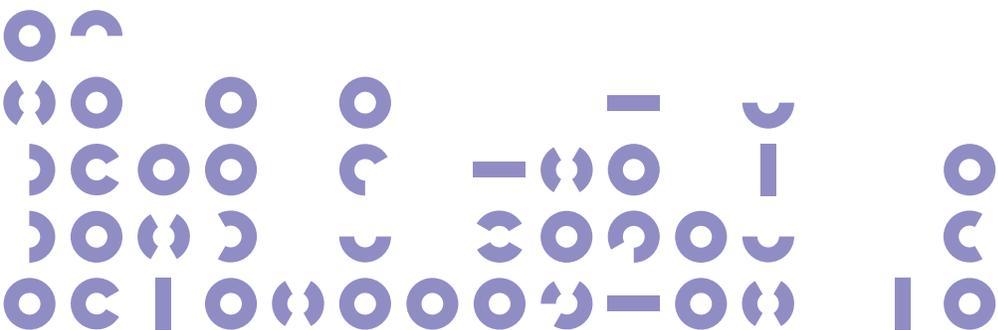


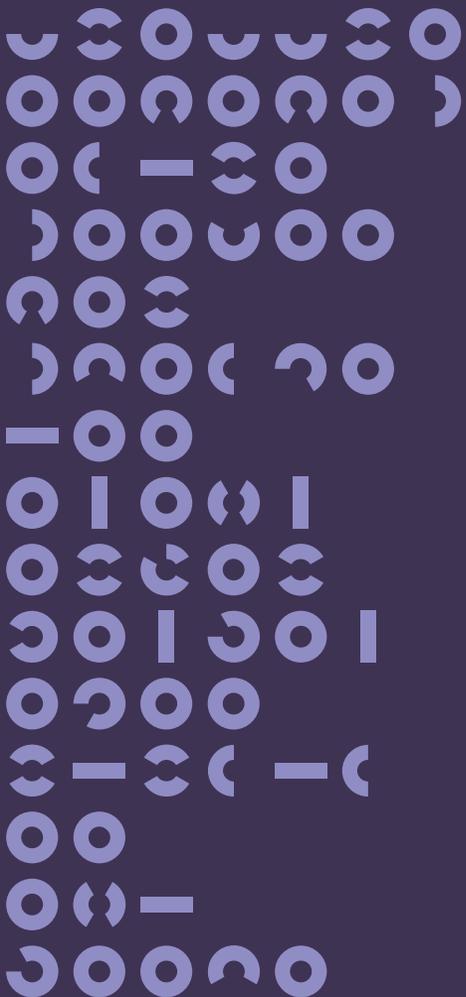
CEO Latin America
Natura&Co

Estela Vieira



Presidente do Comitê de Auditoria
Ex-sócia Sênior PwC

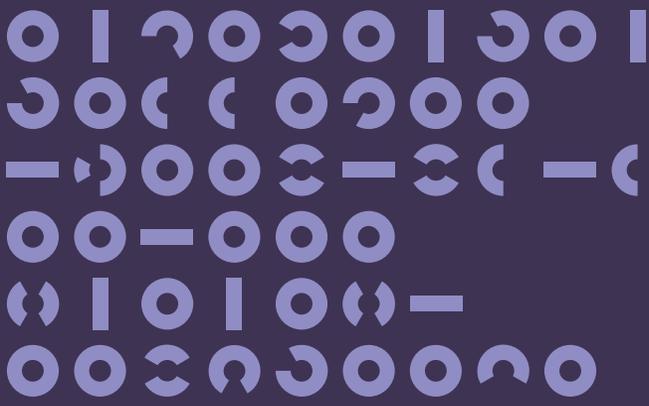




infra. commerce

Sua estratégia, nosso ecossistema.

- Proposta de valor diferenciada da Infracommerce – único ecossistema digital White Label totalmente integrado
- Crescimento impulsionado pelas inovações, tecnologia, modularização e expansão da nossa base de clientes
- Posição consolidada de liderança no B2C após aquisições
- Crescimento robusto do B2B, impulsionado pelo TAM e soluções inovadoras
- Grande oportunidade de expansão na América Latina
- Evolução do ecossistema, com crescente força de modularização da oferta da Infracommerce
- Alto potencial de diluição de custos e expansão da margem EBITDA, lucro e geração de caixa



Muito obrigado!

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

+55 11 3848.1313

 +55 11 94009.7825

