

infra
commerce

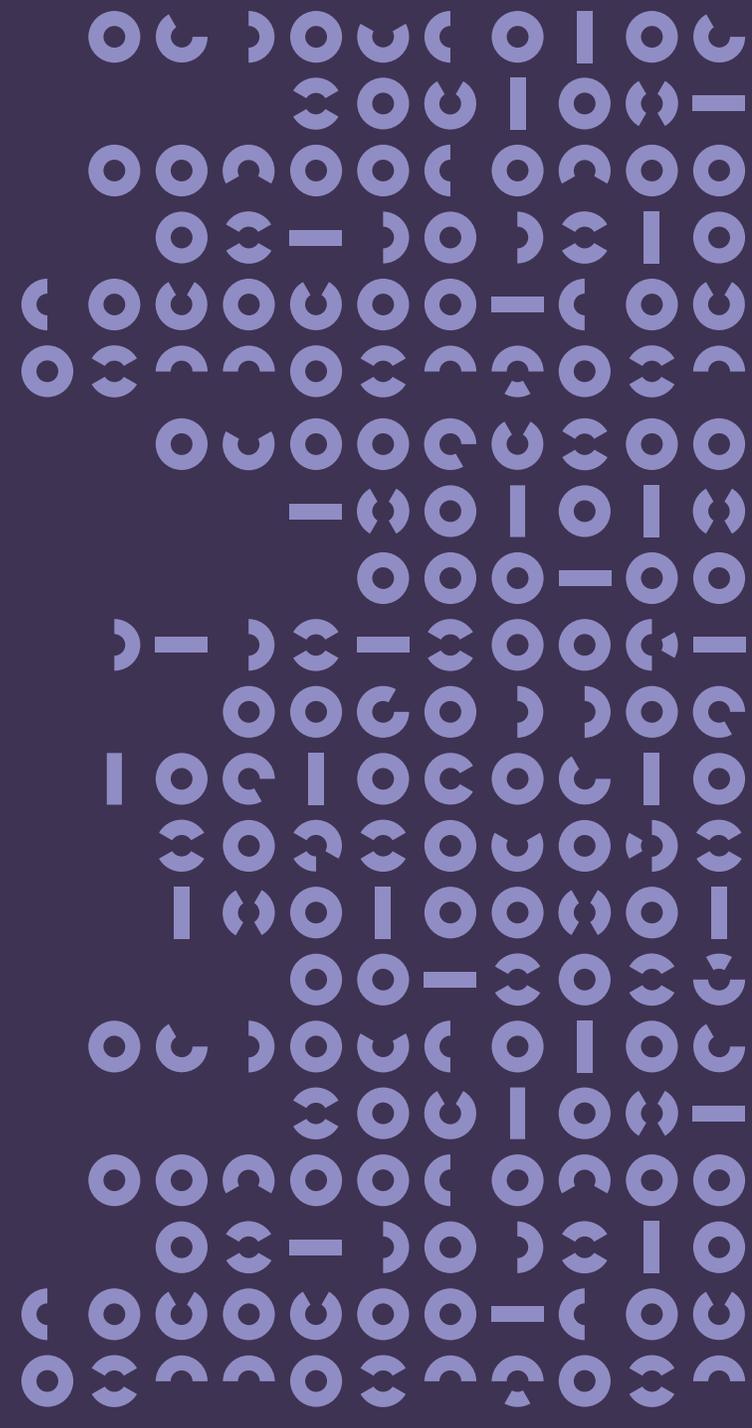
Sua estratégia, nosso ecossistema.

Release de Resultados

3T22

 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.

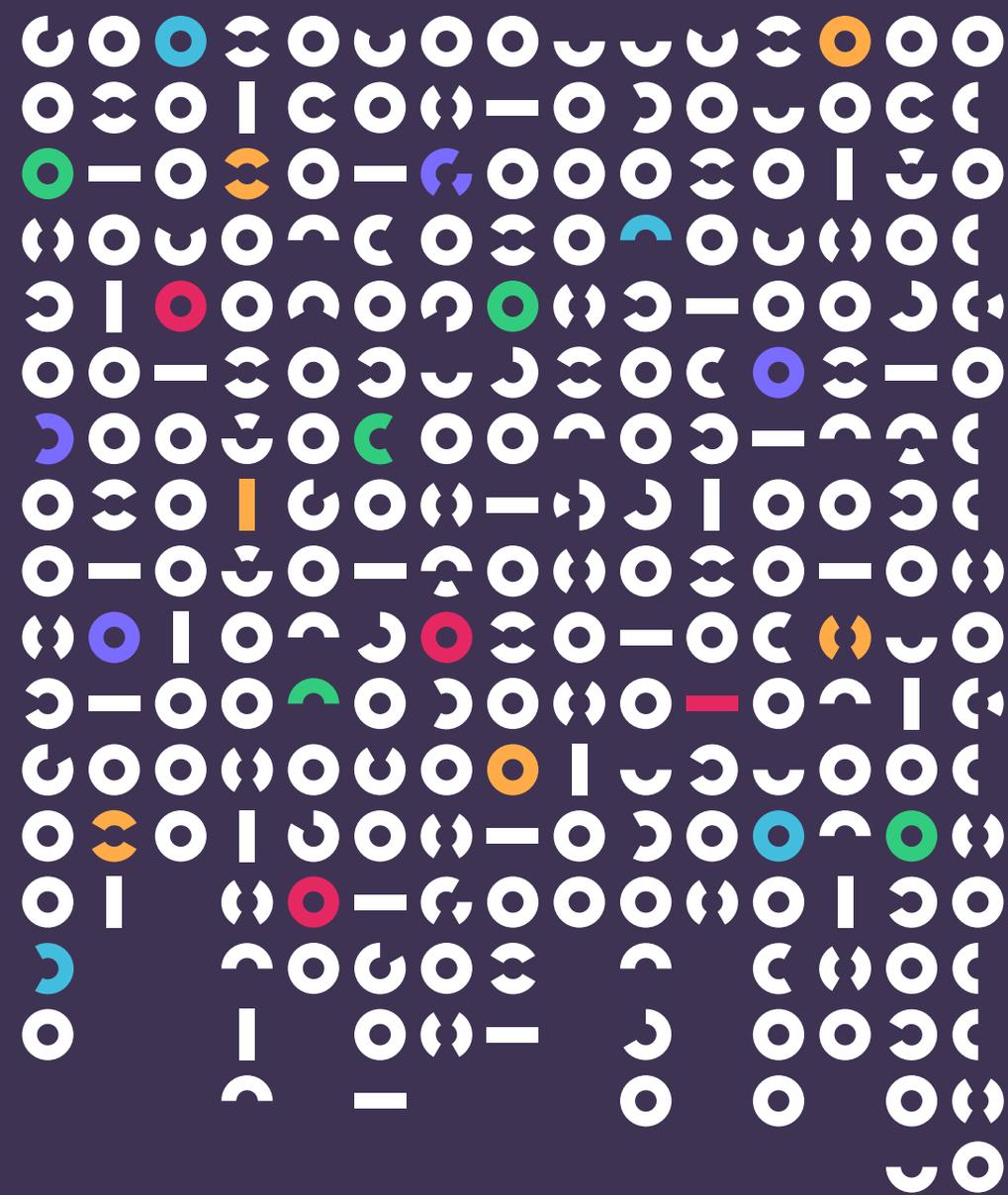
O mercado e as informações de posição competitiva, incluindo eventuais projeções de mercado citadas ao longo deste documento, foram obtidas por meio de pesquisas internas, pesquisas de mercado, informações de domínio público e publicações empresariais. Apesar de não termos razão para acreditar que qualquer 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.

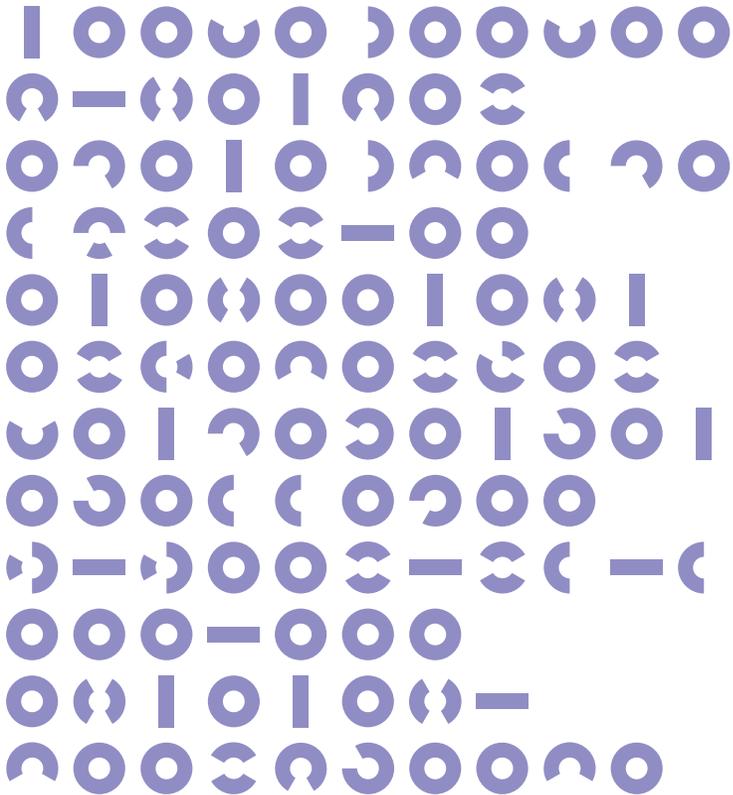
Certas porcentagens e outros valores incluídos neste documento foram arredondados para facilitar a sua apresentação. As escalas dos gráficos dos resultados podem figurar em proporções diferentes, para otimizar a demonstração. Dessa forma, os números e os gráficos apresentados podem não representar a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

3T22

Visão Geral





infra.digital

Estratégia de Mkt Digital
Marketing de Performance
CRO, CRM
Customer Care
Seller Care
Venda Assistida
Key Account
Content Execution
Customer Success
Sustentação de Plataformas



infra.shop

Plataformas de E-Commerce
Add-On E-Commerce
Commerce Backoffice
Integrador de Marketplace Out
Add-ons do Marketplace In
APPS
PDV



infra.commerce



infra.log

Multi Warehouse fulfillment
Delivery hub
Dark Stores



infra.data

Inteligência de consumo
Inteligência de abastecimento
Data Lake as a Service
BI
Consumer Insights



infra.pay

Trade finance
E-commerce payments
Omnipayments
Sistema anti-fraude

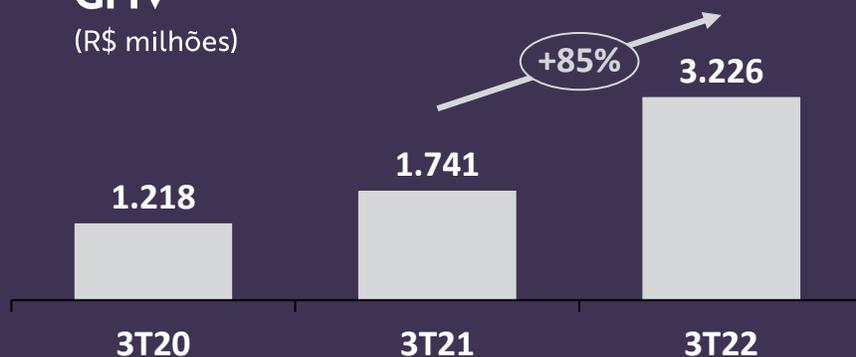
A Infracommerce é o maior
Ecosystema Digital
White Label 100% Integrado



Destques 3T 2022

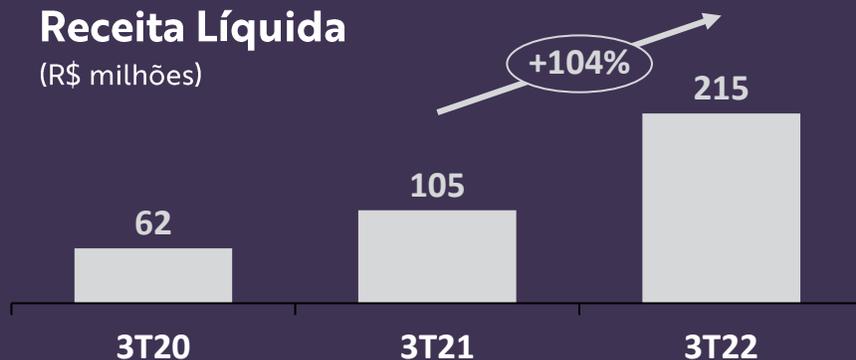
GMV

(R\$ milhões)



Receita Líquida

(R\$ milhões)



EBITDA Ajustado

R\$ 24,6 milhões
(vs R\$ 4,4 milhões no 3T21)



TPV

R\$ 883,4 milhões
(+ 220,4% vs 3T21)



Take Rate

6,7%
(vs 6,0% no 3T21)



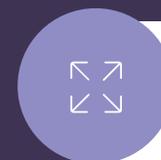
Crescimento Orgânico

24%
(3T22 versus 3T21)



Itens Entregues

Total de
29,3 milhões no 3T22



Número de Clientes

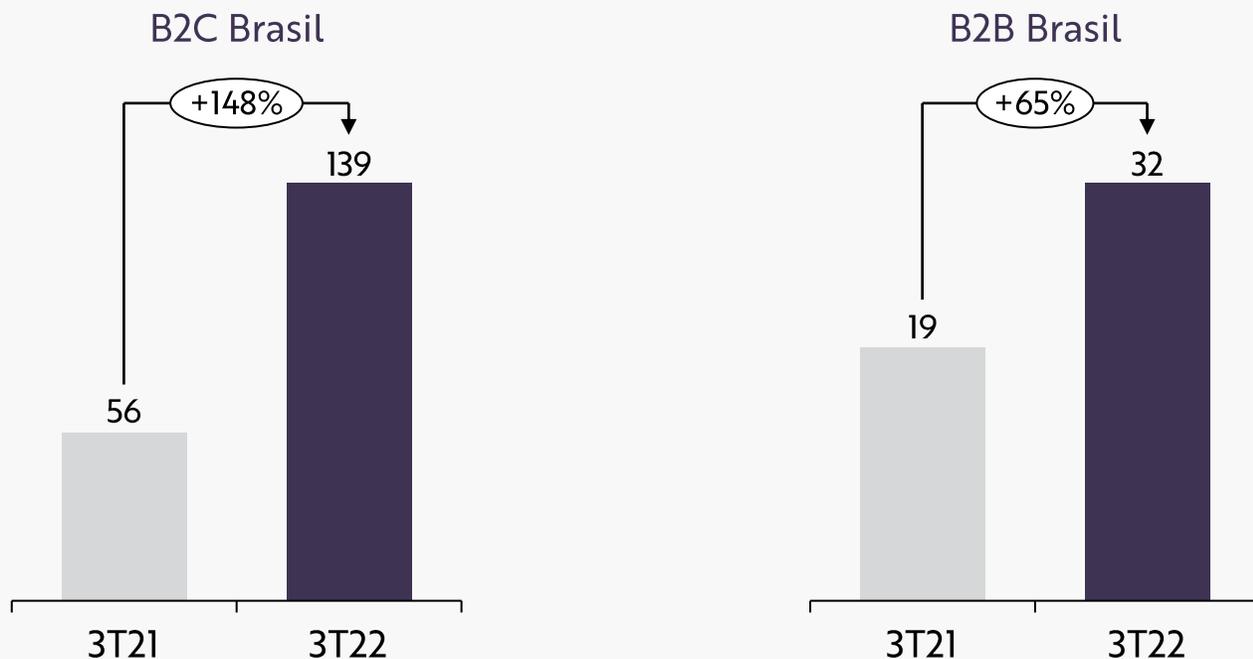
628
(vs 433 no 3T21)



Crescimento sólido de todas as Unidades de Negócio

Receita Líquida

(R\$ milhões)



Exemplos de novos clientes B2B e B2C



GUERLAIN

IGUATEMI **365**



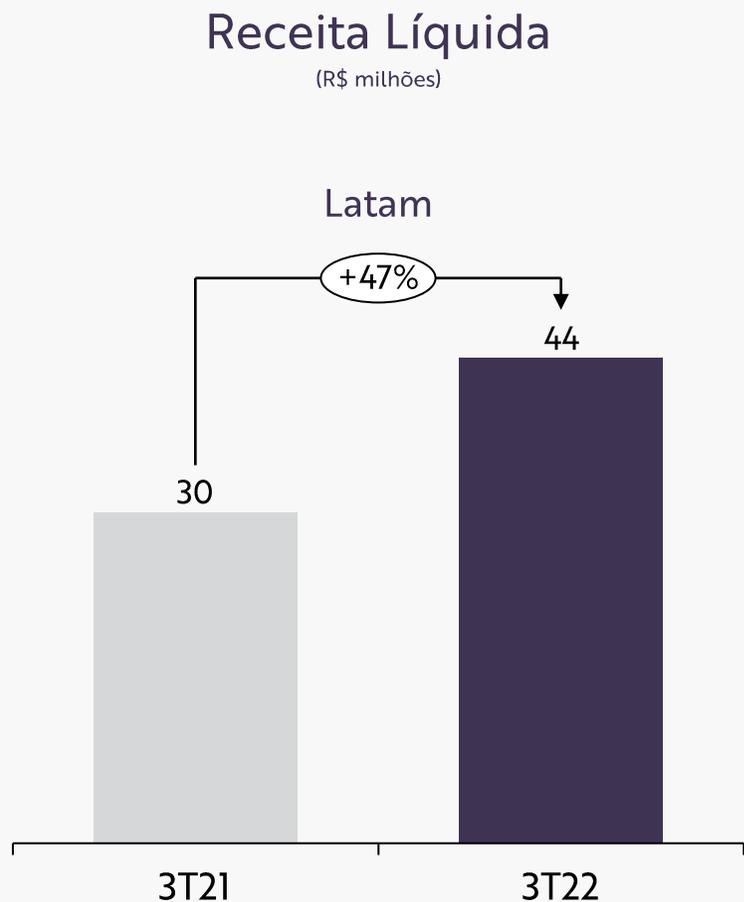
50 novos contratos

Churn de cliente que representam 0,4% da receita



A operação da América Latina vem crescendo de forma sólida, com destaque para o fechamento de mais um país com Nike

Exemplos de clientes cross-Latam





ESG – Seguimos nossa agenda de ações ESG

 Governança  Ambiental  Social

- **Infra Code Academy**

- Objetivo: oportunidade de capacitação técnica à profissionais internos na área de desenvolvimento de *software* de tecnologia
- Oportunidade: qualificação técnica e migração de área dentro da Infracommerce
- Benefícios: desenvolvimento profissional, melhoria de qualidade de vida, redução de lacunas internas em áreas de tecnologia

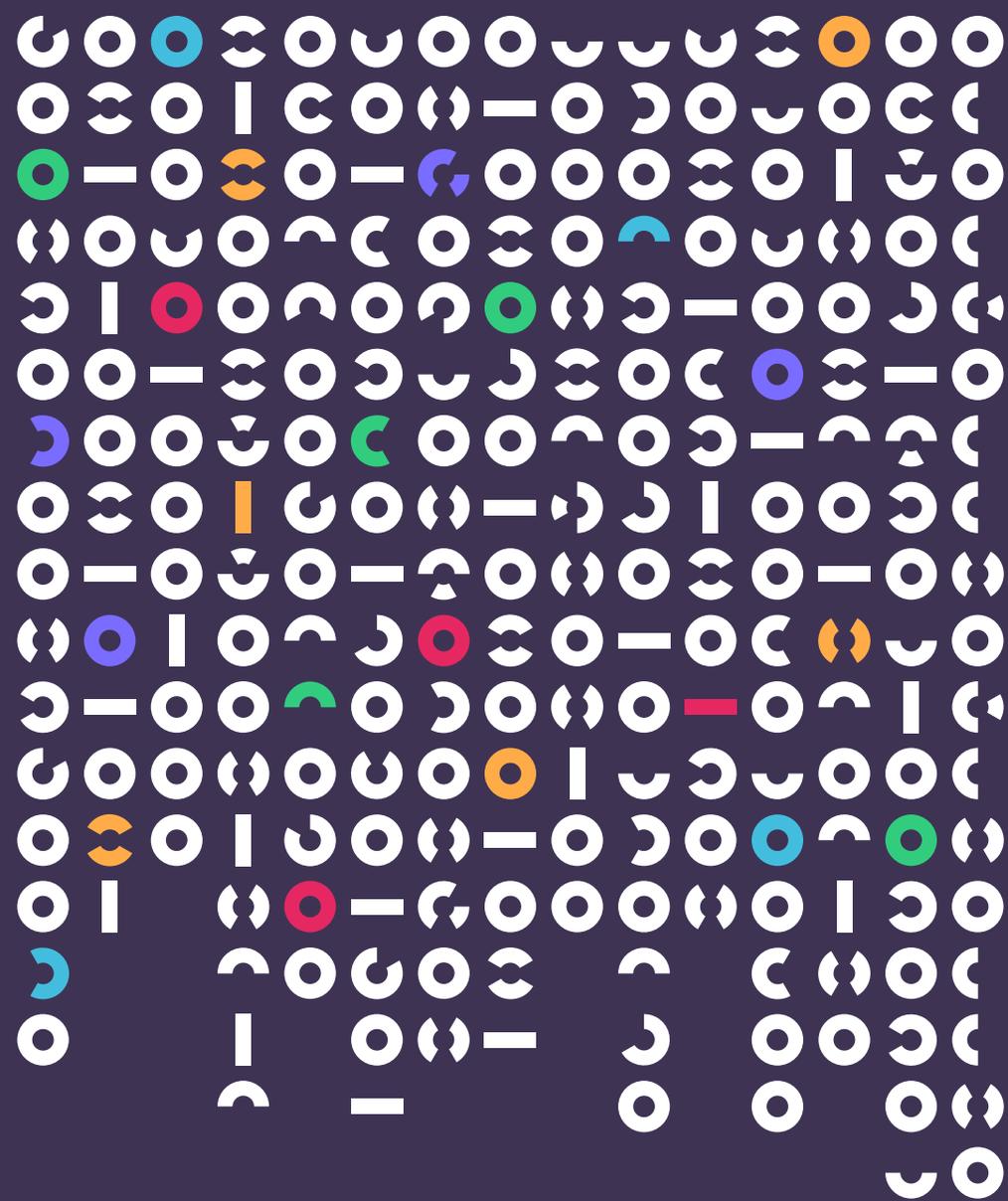
- **Programa de Diversidade** – iniciamos o programa com o lançamento de vagas afirmativas para mulheres na área de tecnologia
- **Infra Kids Solidária** – parceria com o Instituto Salve Quebrada que contou com a participação de mais de 40 funcionários voluntários da Infra, em ação junto a menores em situação de vulnerabilidade social
- **Contratos ESG** - incluímos questões ESG na minuta padrão dos nossos contratos com novos clientes e fornecedores, tais como direitos humanos: diversidade, repúdio ao trabalho infantil e análogo ao escravo e temas de combate as mudanças climáticas e a preservação do meio ambiente



<INFRA
CODE/>
A C A D E M Y

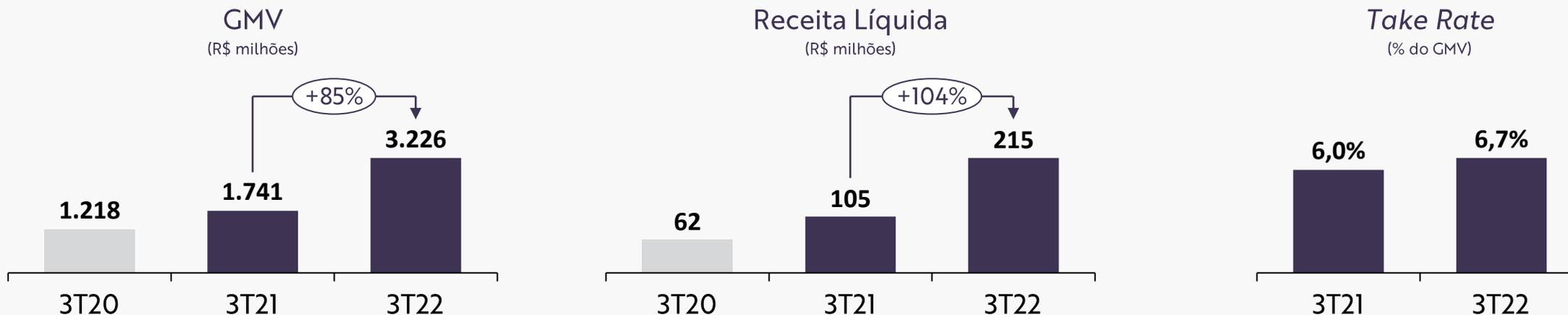
3T22

Performance Financeira





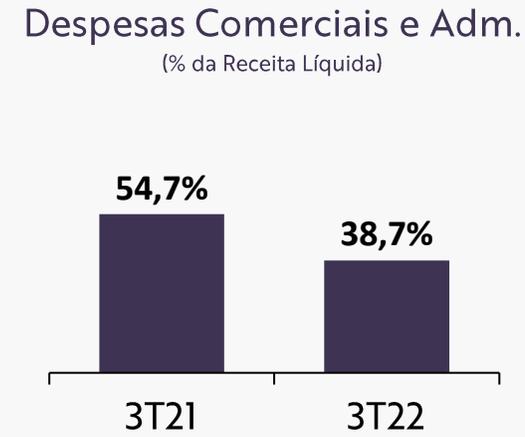
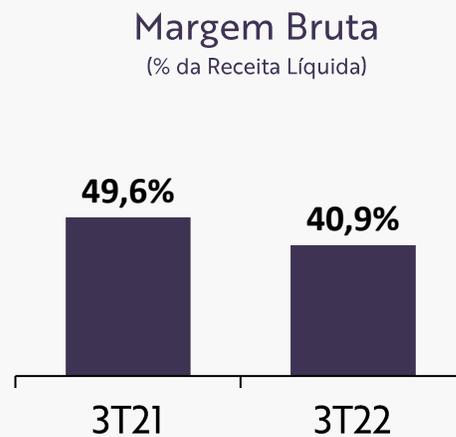
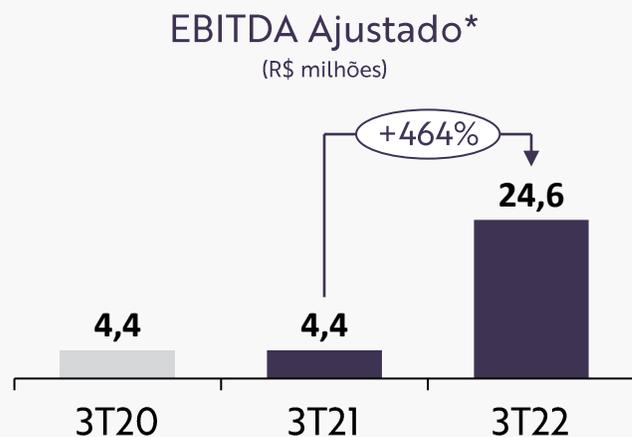
Destques Financeiros 3T22



- GMV saiu de R\$1.741 milhões no 3T21 para R\$3.226 milhões no 3T22, crescimento de 85% do GMVYoY,
- Receita líquida de R\$215 milhões no 3T22, crescimento de 104% em relação aos R\$105 milhões registrado no 3T21 (crescimento orgânico de 24%, bem superior ao crescimento do mercado de *e-commerce* no período)
- *Take Rate* Médio cresceu de 6,0% para 6,7%, em função de (1) *cross-sell* de novos serviços na base; (2) aumento da participação de B2C na base total em função dos M&As; e (3) o aumento na receita de B2C.



Destques Operacionais 3T22

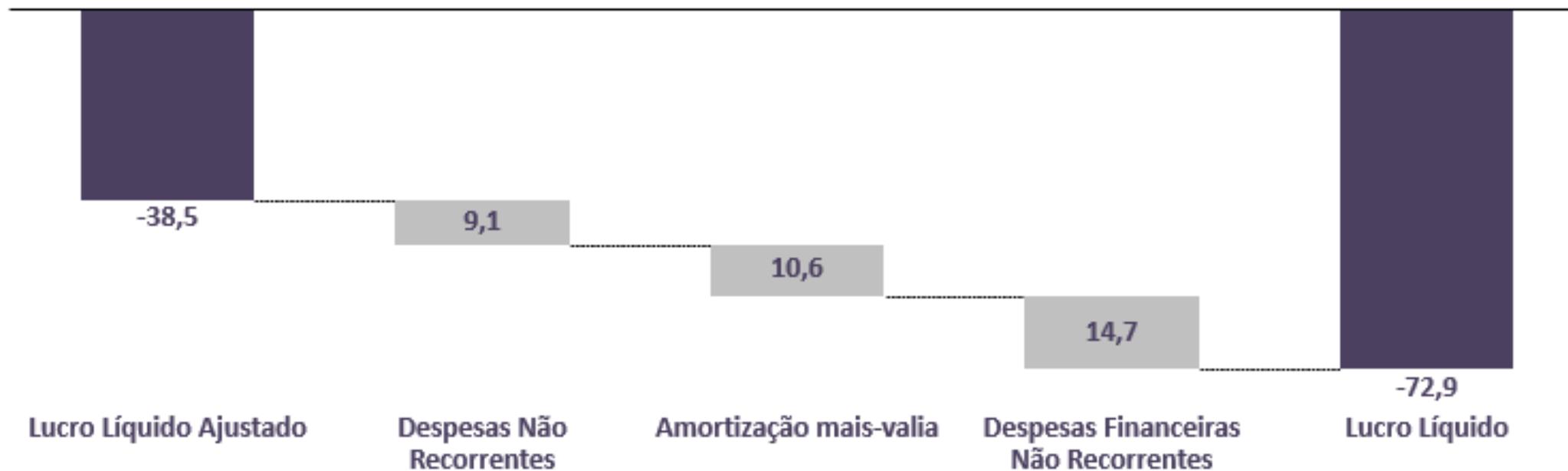


- EBITDA Ajustado no período foi de R\$24,6 milhões, o que significa uma margem EBITDA de 11,4% comparada a 4,1% no 3T21.
 - Expansão de Margem, resultado do avanço na captura de sinergias decorrente das aquisições;
 - Forte crescimento da Receita que contribui para diluir as despesas gerais e administrativas que não crescem na mesma velocidade
- 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 16 p.p., de 54,7% no 3T21 para 38,7% no 3T22 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

Breakdown do Lucro Líquido
(R\$ milhões)

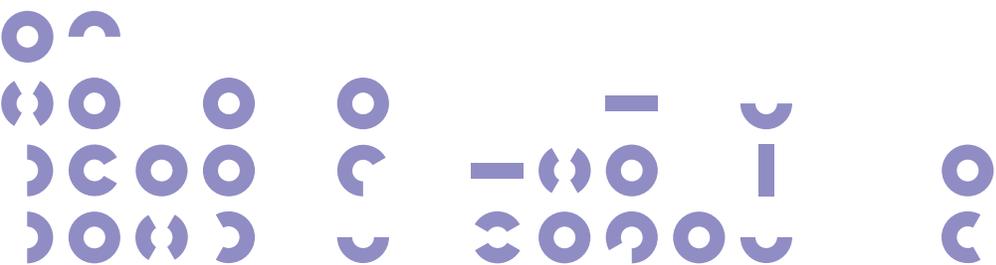
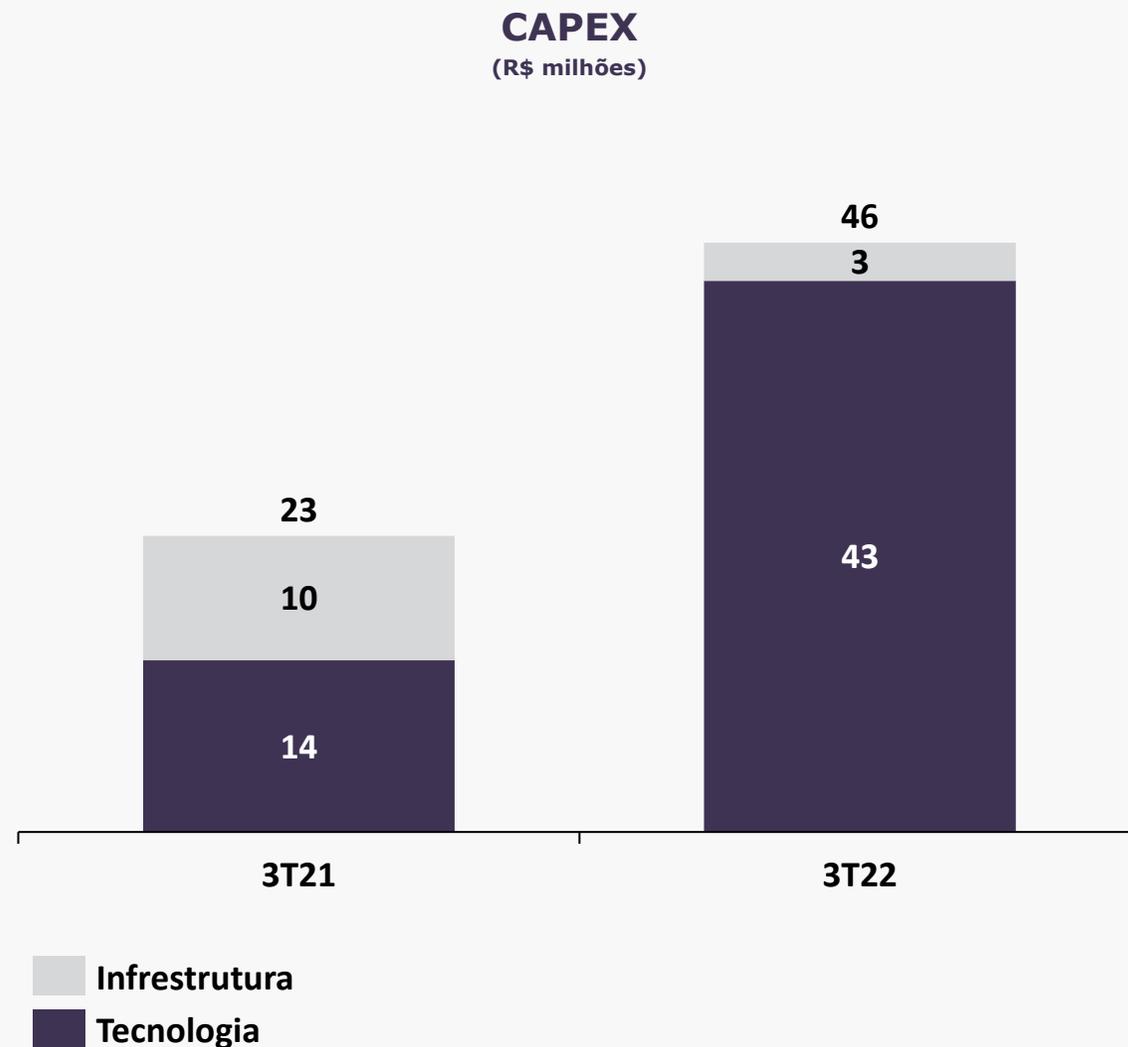


- **Despesas Não Recorrentes** : bônus de subscrição referente a aquisição da Synapcom, reconhecimento contábil do *earnout* como remuneração, para os executivos que permanecem na empresa, custo do plano de opções de ação, despesas de M&A
- **Amortização Mais Valia - Não Caixa**: amortização de ativos identificáveis das aquisições referentes a marca nos processos de aquisição (M&As) e carteira de clientes
- **Despesas Financeiras Não Recorrentes**: atualização monetária e custo de fiança bancária referente aos M&As

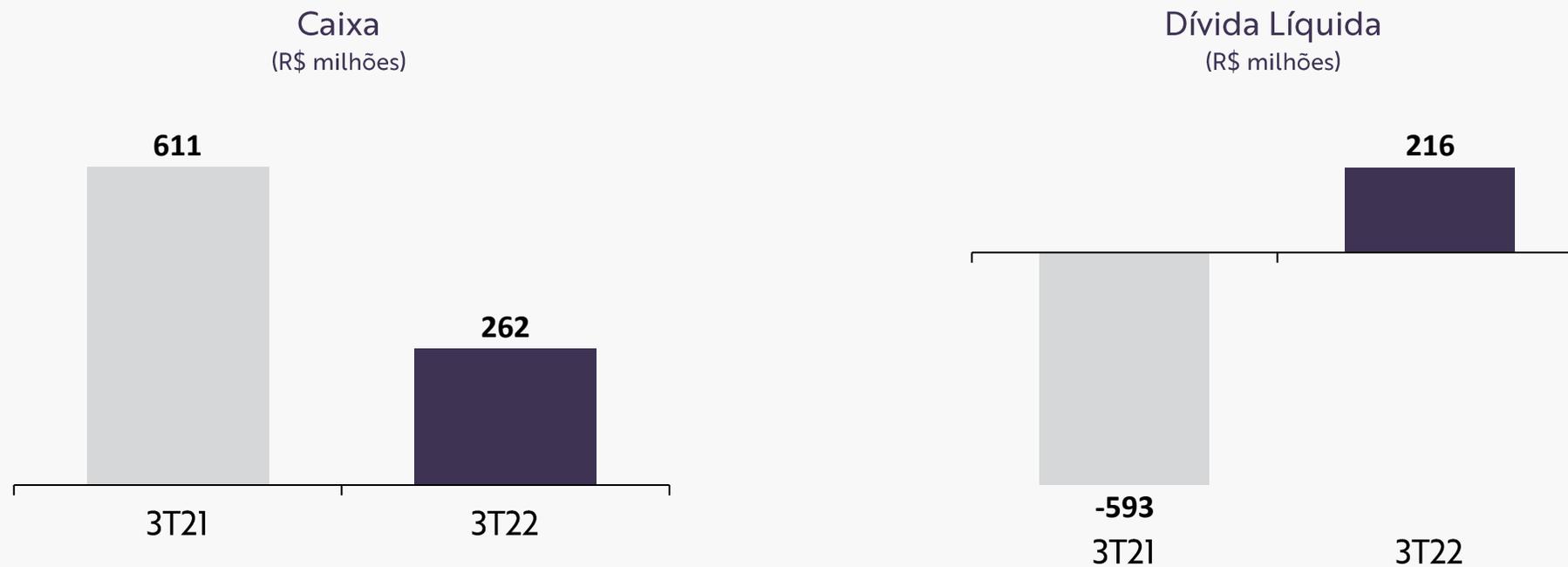


Investimentos 3T22

- Investimento em tecnologia de R\$43,4 milhões no 3T22, crescimento de 221% em relação ao mesmo período de 2021, em função principalmente do desenvolvimento de nossa plataforma *omnichannel*,
- Em infraestrutura, foi investido R\$3,0 milhões, diminuição de 70% em relação ao 3T21, uma vez que o investimento em expansão e verticalização dos CDs foi concentrado nos trimestres anteriores.



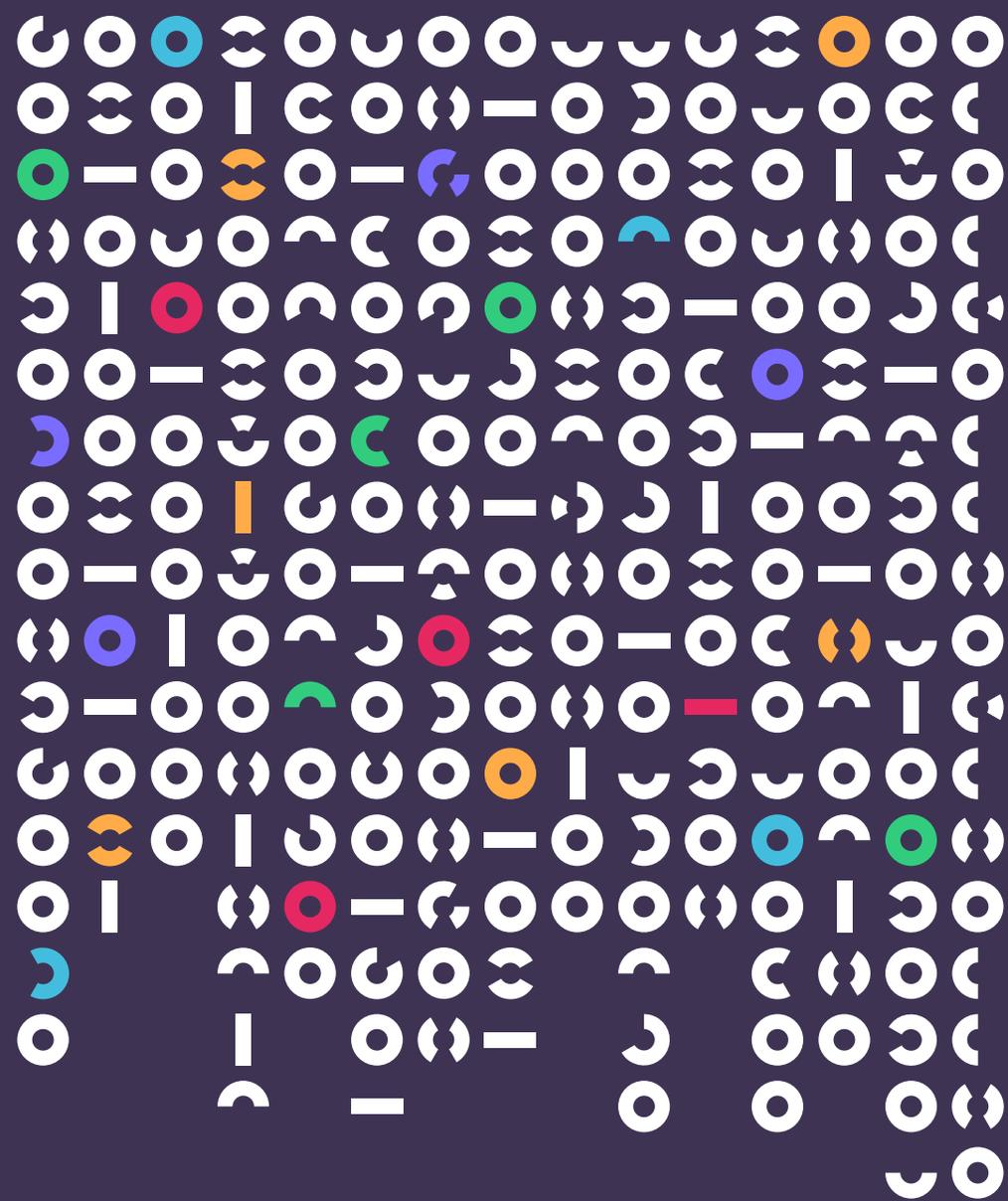
Liquidez Financeira



- O caixa e a dívida líquida ainda não incorporam os valores totais do aumento de capital, uma vez que apenas R\$234,0 milhões, dos R\$400,8 milhões, foram incorporados até 30 de setembro. A diferença de R\$166,8 milhões entrou no caixa da Companhia em 4 de outubro
- Parte dos recursos do aumento de capital fizeram frente ao pagamento parcial das parcelas diferidas dos M&As, no montante de R\$121,6 milhões.
- Estamos em negociações junto aos bancos para aprovação de linhas de crédito no montante de R\$480 milhões, com condições bastante favoráveis, resultado das melhores condições de liquidez que o aumento de capital nos trouxe.

3T22

Avanços Estratégicos



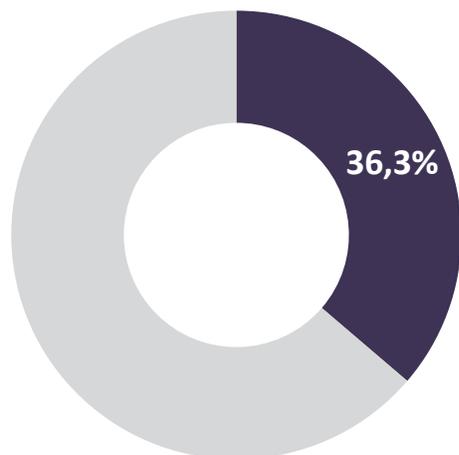


Sinergias das Aquisições

Potencial de Sinergias Estimadas

R\$ 60 – R\$ 80 MILHÕES

Atividades 100% concluídas



As sinergias remanescentes se concentram principalmente em:

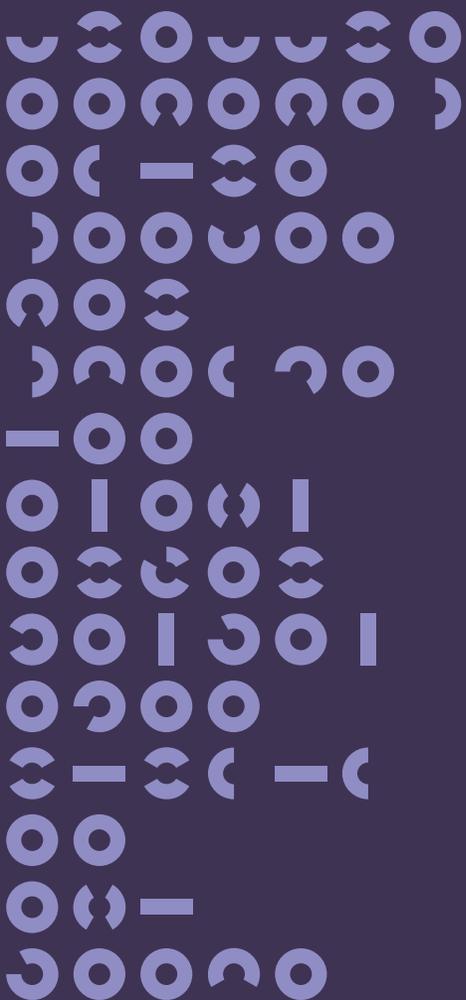
- Unificação de sistemas e ferramentas;
- Redução de custos com equipes de sustentação e otimização de sistemas – foco em evolução e manutenção (redução de opex e capex);
- Aumento de produtividade - sistema de SAC, gestão de transportes e processos da logística como *picking* e *packing*;
- Consolidação final dos CDs - reduzindo custos de aluguel e associados (limpeza, segurança, monitoramento, entre outros).

Parceria Comercial com Aliexpress

Solução *Full-Commerce* para que marcas brasileiras utilizem o ecossistema da Infra nas vendas no Aliexpress:

Modelos de Negócio

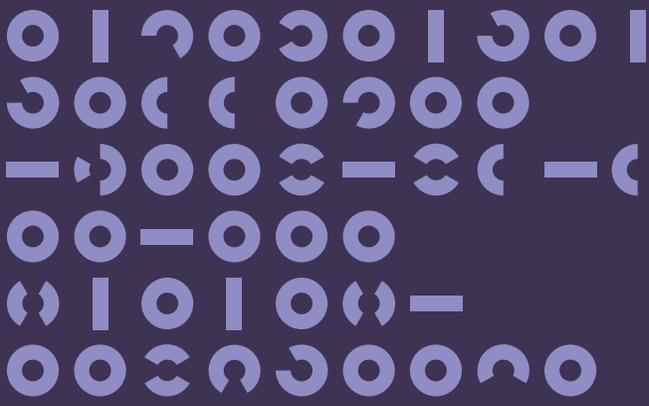
- **Conexão das Marcas:** Plugar marcas como *sellers* diretos na Aliexpress
- **Fulfillment:** Apoiar *sellers* locais e futuramente de *cross border*
- **Master Sellers**



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 com expansão de margem EBITDA
- Posição de caixa robusta e solidez de opções de financiamento 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

