

# Resultados 3T21



[ri.infracommerce.com.br](https://ri.infracommerce.com.br)



+55 11 3848.1313

**infra.commerce**



# 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).

# 3T21

Visão Geral

**KAI SCHOPPEN**

CEO



# Destaques do 3T21

## Um ótimo desempenho comercial...

- Recorde de **433 clientes** no ecossistema, vs 64 no 3T20
- **43 novos clientes** fechados no trimestre
- Aumento de **+63% QoQ** em *leads* recebidos
- **0,2% de churn** no 3T21
- **Infrapay B2B** com lançamento do **FIDC** próprio, rating 'brAA-' e **11 clientes On e Off-platform**
- **Modularização da oferta**, aumentando flexibilidade comercial e TAM, com maior penetração em clientes de grande e médio porte



(com novo CD no Brasil,  
e full flag ship store no Chile)



(expansão *dark stores*)



(expansão *dark stores*)



**Investimento na área comercial com aumento de  
50% do time de vendedores**

...com **fortes** resultados...

3º Trimestre de 2021

GMV de  
**R\$1,7 bilhão**  
+43% YoY

Receita líquida  
**+70% YoY**  
Total de R\$105  
milhões

TPV de  
**R\$276 milhões**  
+107% YoY

**433**  
**Clientes**  
vs 64 no 3T20

**2.445**  
**#Infras**  
Sendo ~500 em  
tecnologia

**+18%**  
Crescimento do  
**take rate**



... excelente  
desempenho operacional...



23 milhões de produtos enviados no 3T21, +88% YoY



61% dos produtos entregues em 48 horas



Complementar à nossa estratégia de CXaaS,  
terminamos o trimestre com 11 CDs e 10 *dark stores*

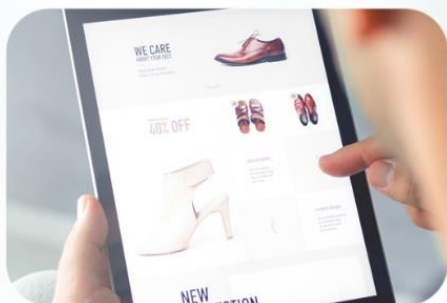
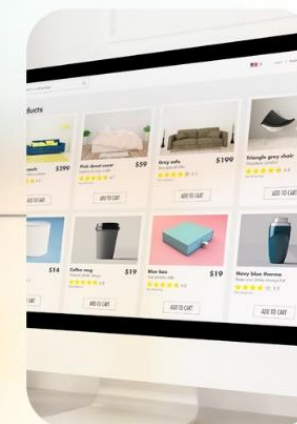


Resultados **excepcionais** vindos de *dark stores*:

- Em outubro, um dos nossos maiores clientes apresentou 43% e 56% das compras feitas em São Paulo e Salvador saindo pelas *dark stores*, com entrega em duas horas
- É o canal com melhor NPS desse cliente (nota de 74% dada pelo consumidor final)



## ...avançando na agenda da plataforma...



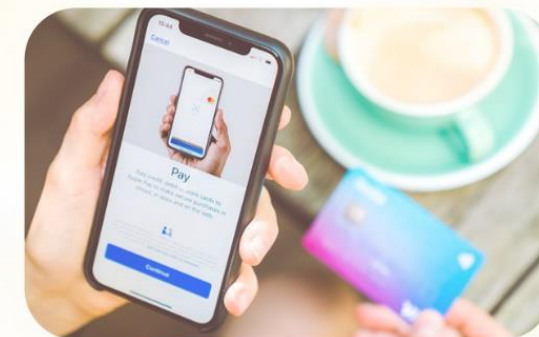
**Go live da tecnologia de *omnipayments***, que agrega autonomia e tecnologia para *split* de pagamentos



**Go live da plataforma B2B para o agronegócio** e entrada nos setores de *pet* e *medical care*



Início da implementação da **Plataforma B2B** no primeiro cliente **fora do Brasil**





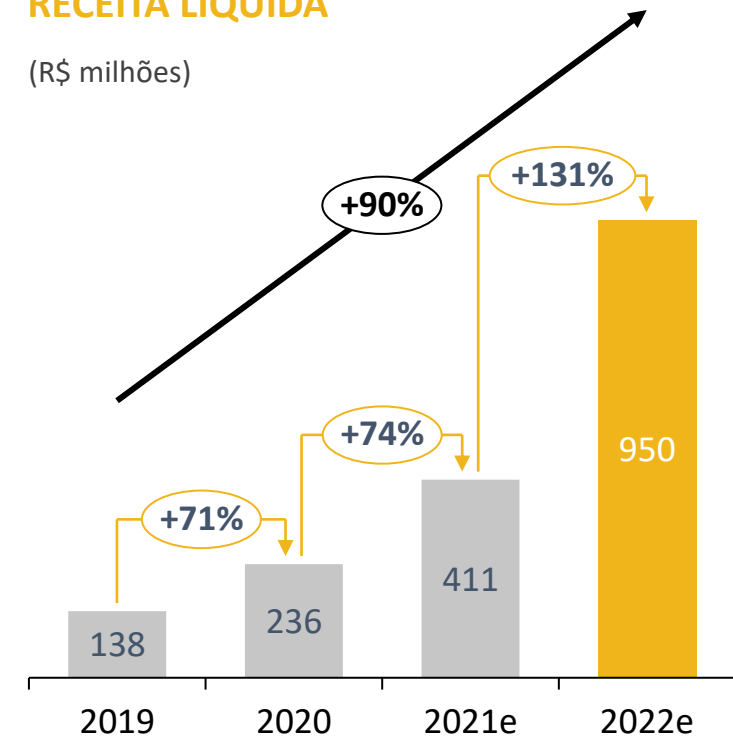
... **que junto com os M&As,**  
coloca a Infracommerce em um  
patamar disruptivo para 2022  
**(4,0x superior a 2020)**

#### DRIVERS DO CRESCIMENTO

- Crescimento orgânico
- Robusta performance operacional
- Tailwind do crescimento do mercado de e-commerce B2C, B2B e Latam
- Aquisições de Brandlive, Summa, Tatix e Synapcom\*
- Guidance de 2022 não considera futuros M&As

#### RECEITA LÍQUIDA

(R\$ milhões)





# 3T21

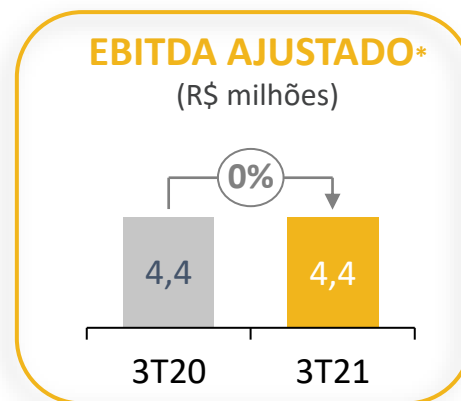
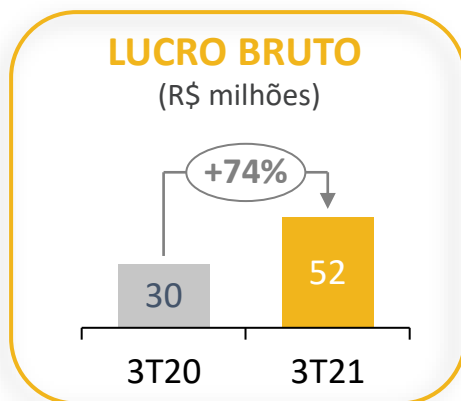
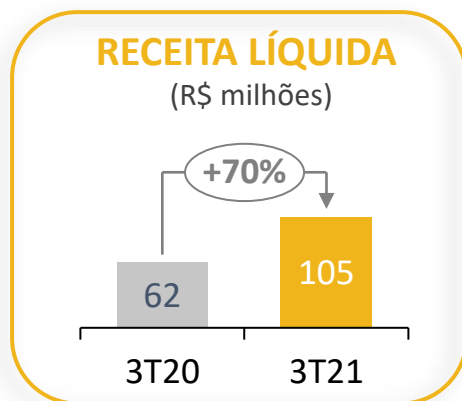
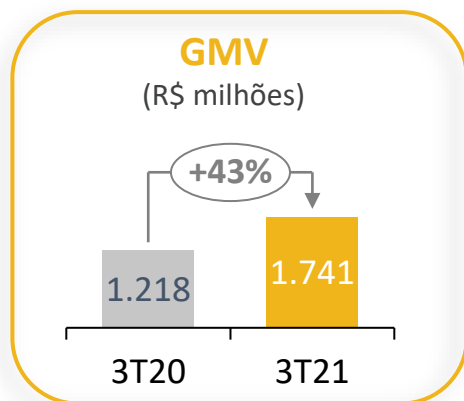
Performance Financeira

**RAFFAEL QUINTAS**

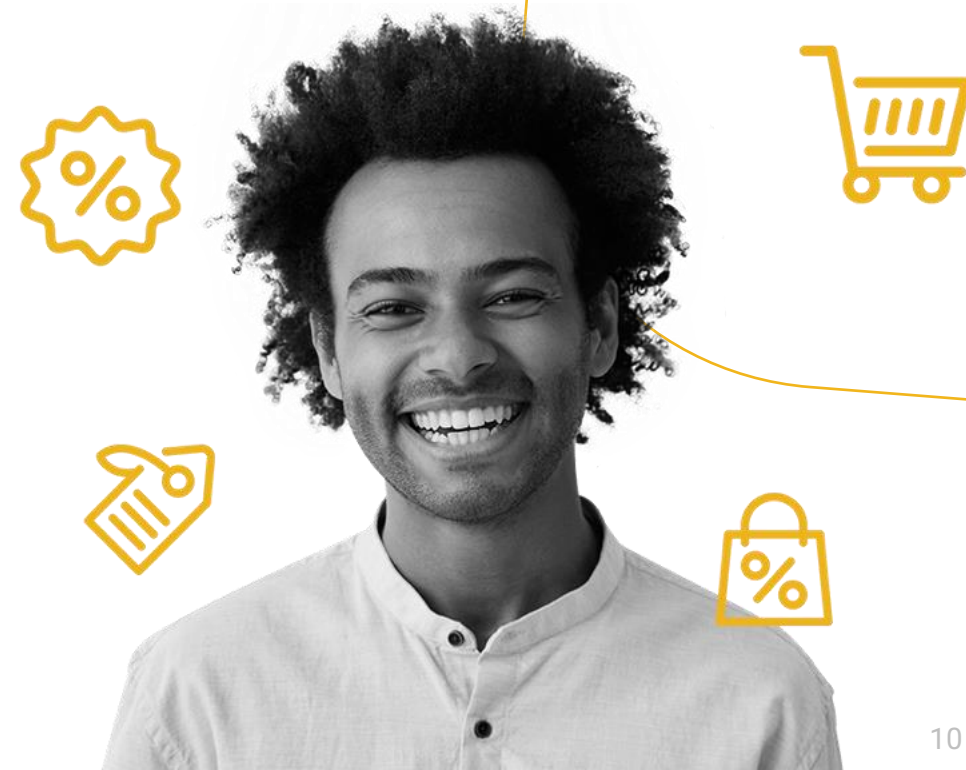
CFO



# Destques Financeiros 3T21



- **Aumento de 43% no GMV YoY**, total de R\$1,7 bilhão, resultado do aumento na quantidade de transações
- Receita líquida recorde de R\$105 milhões, crescimento de 70% YoY, sendo 87% no B2C e 48%\* no B2B. **CAGR de 62%** entre o 3T19 e o 3T21
- Lucro bruto de R\$52 milhões, 74% maior do que no 3T20. **Margem cresceu 1,2 p.p., chegando em 50%**
- **EBITDA ajustado\* de R\$4,4 milhões**, que considera expansão de áreas corporativas chave para o IPO e despesas pré-operacionais com a fintech, soluções omnichannel e a expansão do grid logístico

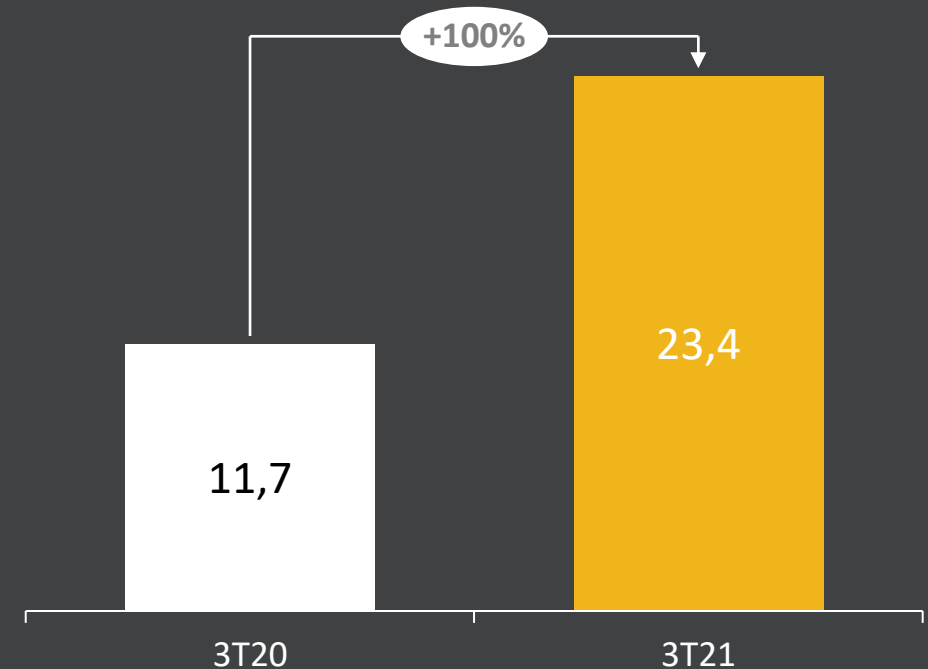


# Investimentos

- Investimentos de **R\$13,5 milhões** na melhoria contínua de nossa plataforma **omnichannel**
- Investimentos de **R\$9,8 milhões** na expansão do **grid logístico** com o objetivo de oferecer mais opções aos nossos clientes e contribuir para melhorar sua taxa de conversão:
  - Abertura dos CDs em **Fortaleza, Extrema e Salvador**, encerrando o trimestre com **11 CDs em operação**
  - Inauguração de três **dark stores**, **totalizando 10** no final do trimestre

## CAPEX

(R\$ milhões)

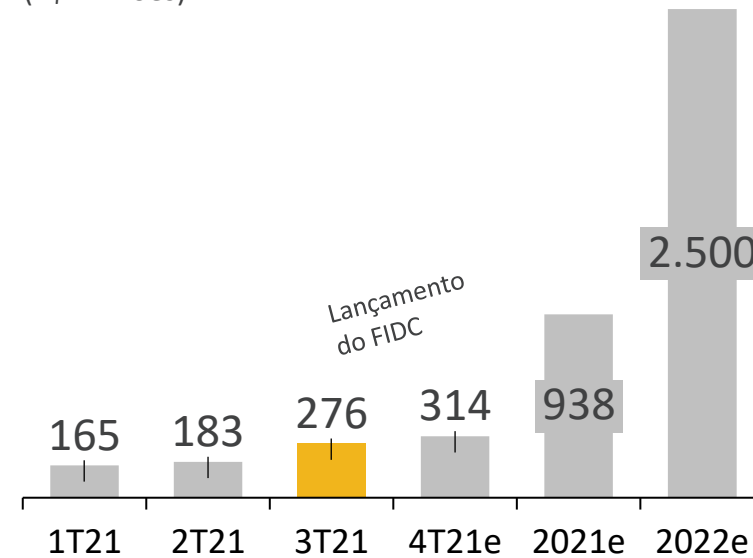


## Fintech:

# Ecosistema de Soluções de Pagamentos

### TPV

(R\$ milhões)

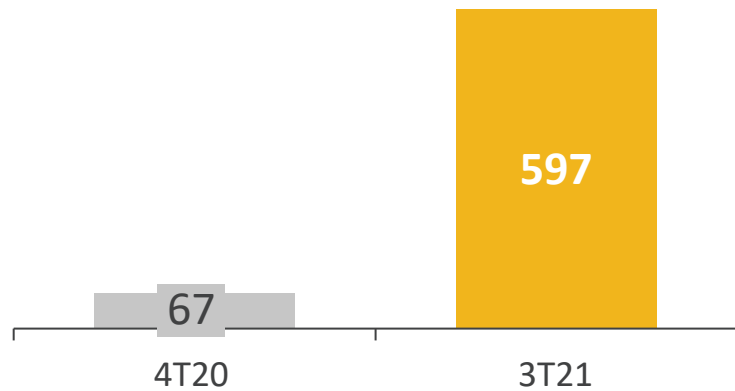


- Com omnipayment expandimos nossa oferta de pagamento para e-commerce para ser 100% omnicanal
- Infrapay B2B oferece *trade finance* para pequenos varejistas com base em inteligência artificial...
- ... combinando dados transacionais com dados financeiros utilizando o algoritmo de *scoring* do cliente
- Crescimento das vendas dos distribuidores em 15% a 25% nessa fase inicial, com inadimplência abaixo de 0,5%
- Austin anuncia rating AA- para o FIDC da Infracommerce

# Forte Posição de Liquidez Financeira

## CAIXA

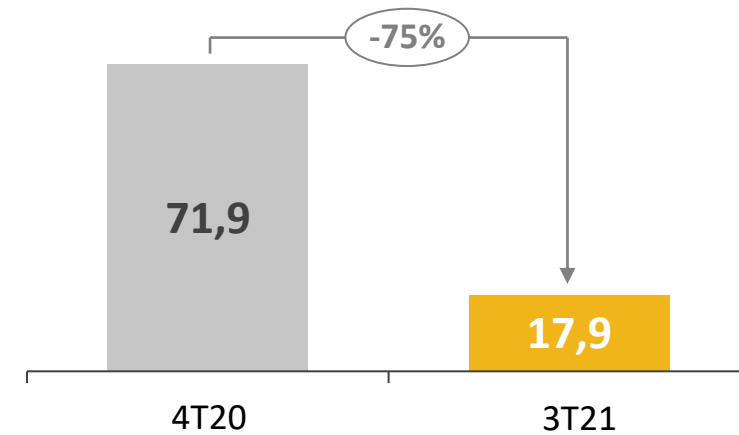
(R\$ milhões)



Não considera a captação **adicional de R\$250 milhões** de recente aprovação de debêntures, o que fortalece a posição de liquidez da Companhia

## DÍVIDA BRUTA

(R\$ milhões)



Redução de acordo com o uso planejado dos recursos do IPO

# GUIDANCE

2021 e 2022

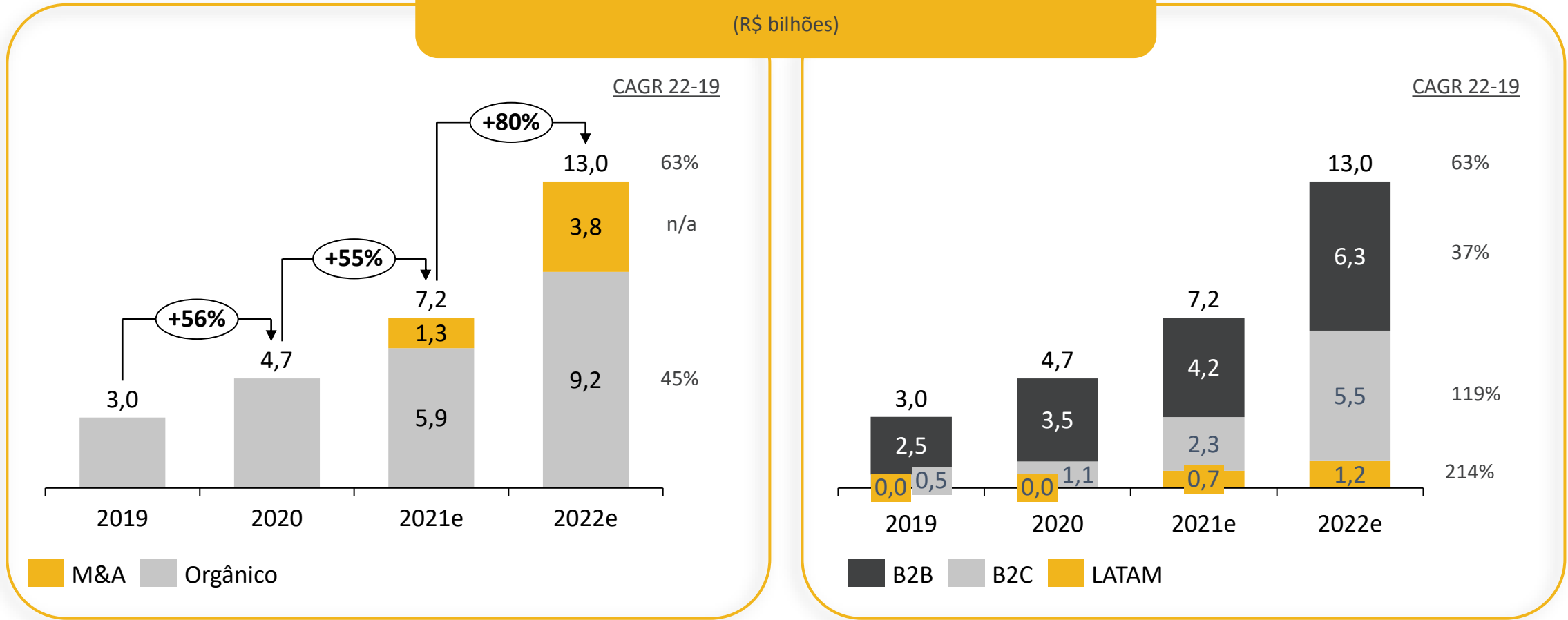
FABIO BORTOLOTTI  
DRI



# Ecosistema Preparado para o Crescimento do GMV

## GMV\*

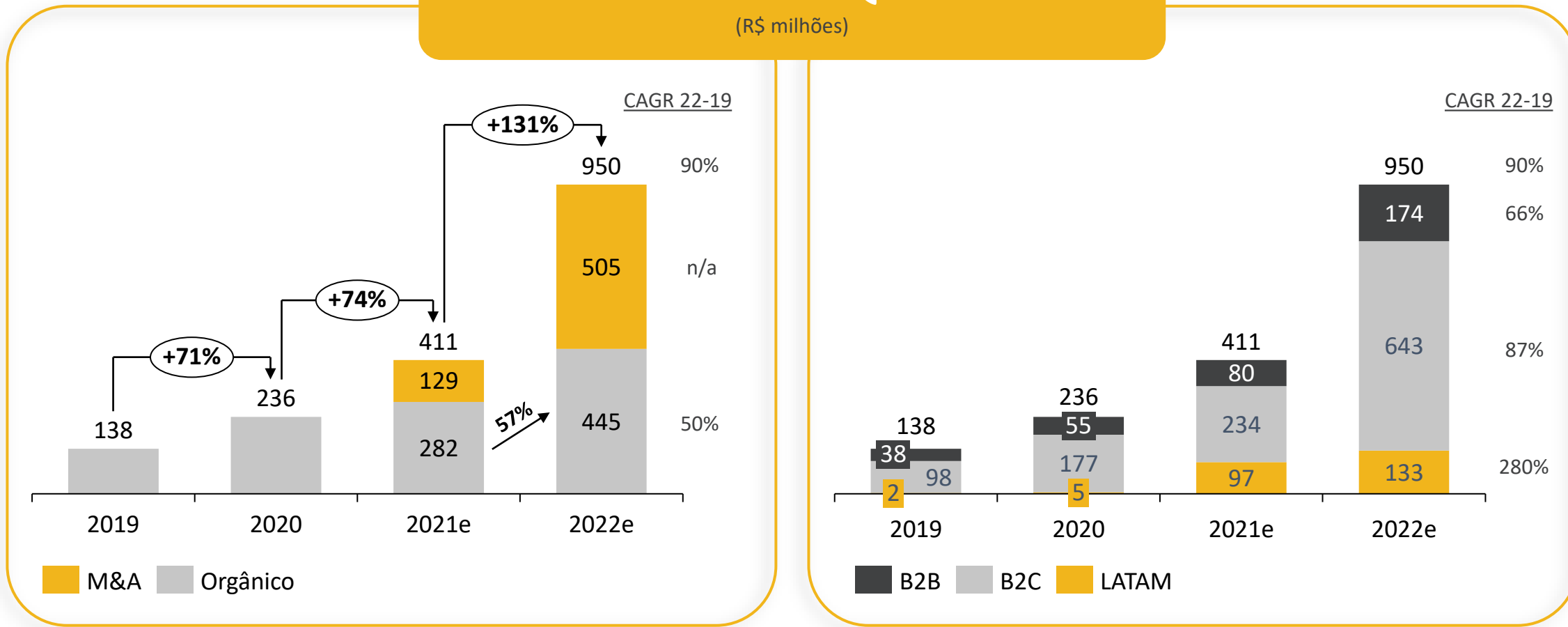
(R\$ bilhões)



# Novo Patamar de Receita: Preparados para o Novo Ciclo

## RECEITA LÍQUIDA

(R\$ milhões)



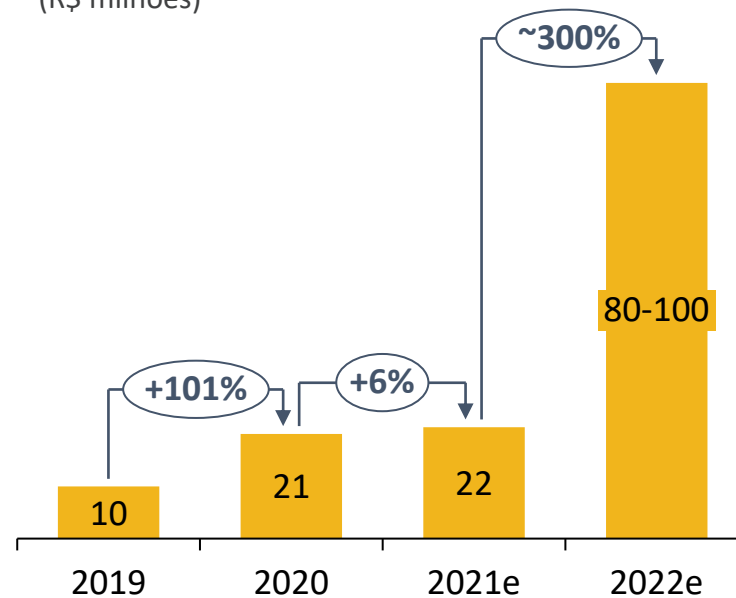


## Capturas de Sinergias

Devem Contribuir para um Desempenho Operacional Positivo

### EBITDA

(R\$ milhões)



### PRINCIPAIS ALAVANCAS DE EXPANSÃO DE MARGEM EBITDA

- Diluição de custos fixos, em especial de tecnologia
- Redução nos custos variáveis por pedido por meio de ganho de escala e renegociação com fornecedores – ex.: frete e adquirência
- Consolidação de grid logístico – ex.: incorporação dos CDs da Pier8 no CD da Infracommerce
- Otimização de estrutura administrativa

# infra. commerce

- Forte crescimento da Companhia, comprovando a tendência de digitalização do mercado e a proposta de valor diferenciada
- Crescimento orgânico impulsionado por inovação, novos produtos, tecnologia, modularização, expandindo nossa base de clientes e nossa presença em toda a sua jornada
- Recorde na atração e conversão de novos 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
- Adição de sofisticação para as soluções B2B através da InfraPay
- Integração com Summa e Tatix apresentam resultados consistentes e alto potencial de sinergia a ser alavancado após fechamento da transação com Synapcom

# Muito Obrigado



[ri.infracommerce.com.br](https://ri.infracommerce.com.br)

+55 (11) 3848 1313 / [investor@infracommerce.com.br](mailto:investor@infracommerce.com.br)

infra.commerce

A thick yellow curved line graphic that starts from the bottom left and curves upwards towards the right, ending near the bottom right corner of the page.