



# Infracommerce cresce 36% em Receita Líquida e 182% em EBITDA Ajustado, após ações de redução de despesas e melhoria de caixa operacional

**São Paulo, 10 de agosto de 2023:** A Infracommerce CXaaS S.A., "Infracommerce" ou "Companhia" (B3:IFCM3), eleita como a melhor empresa dentro da categoria de inovação em soluções e tecnologias no prêmio E-commerce Brasil 2023, anuncia seus resultados para o segundo trimestre de 2023 (2T23). As informações financeiras apresentadas a seguir, exceto onde indicado, estão de acordo com as normas contábeis brasileiras e internacionais (IFRS – *International Financial Reporting Standards*) e em Reais (R\$).

## Destaques Financeiros

- GMV de R\$ 4,3 bilhões no 2T23, um crescimento de 40,0% em relação ao 2T22.
- Receita líquida aumentou para R\$ 299,8 milhões, um crescimento de 36,0% em comparação ao mesmo período do ano anterior e 23,9% no semestre. Em comparação, observamos uma queda do mercado de *E-commerce* de 14% no primeiro semestre, de acordo com dados da Neotrust.
- Lucro Bruto de R\$ 129,2 milhões no 2T23, com margem bruta de 43,1% e crescimento de 1,6 p.p. em relação ao 2T22.
- EBITDA Ajustado de R\$ 52,9 milhões no 2T23, um crescimento de 181,8% em relação ao 2T22. A margem EBITDA Ajustada foi de 17,7%, uma expansão de 9,1 p.p. comparada ao 2T22.
- O Capex do 2T23 atingiu R\$ 29,5 milhões, uma redução de 54,7% em relação ao 2T22.
- Contratação de R\$ 50 milhões junto ao Finep, ao custo médio de 5,4% a.a. pelo prazo total de 10 anos (31 meses de carência).
- Recorde de 758 clientes no ecossistema, versus 597 no 2T22 e 669 no 1T23.
- Terminamos o trimestre com 3.795 #Infras<sup>1</sup>, incluindo os novos colaboradores da Ecomsur.

Destaques (R\$ milhões)	2T23	2T22	% Δ	6M23	6M22	% Δ
GMV	4.323	3.088	40,0%	7.670	5.919	29,6%
TPV	1.193,5	828,7	44,0%	2.346,9	1.579,5	48,6%
Receita líquida	299,8	220,4	36,0%	513,9	414,9	23,9%
Lucro bruto	129,2	91,5	41,1%	220,1	173,2	27,0%
Margem bruta	43,1%	41,5%	+1,6 p.p.	42,8%	41,8%	+1,1 p.p.
EBITDA Ajustado <sup>2</sup>	52,9	18,8	181,8%	79,0	35,4	123,1%
Margem EBITDA Ajustada <sup>2</sup>	17,7%	8,5%	+9,1 p.p.	15,4%	8,5%	+6,8 p.p.

<sup>1</sup> Não inclui temporários e terceiros do Brasil e Latam.

<sup>2</sup> Ajustado por eventos não-recorrentes. Para mais informações, ver página 9.



## Mensagem da Administração

Encerramos o primeiro semestre de 2023 com evolução significativa e consistente dos resultados, apresentando forte crescimento de receitas, evolução de margens e geração de caixa operacional no último trimestre. É motivo de muito orgulho ver a capacidade de reação do nosso time e de transformação do *mindset* da Companhia, para focar em rentabilidade e geração de caixa, sem sacrificar crescimento.

A receita líquida totalizou R\$ 513,9 milhões no semestre, representando um crescimento de 23,9%. No 2T23, a receita líquida apresentou crescimento de 36% em relação ao 2T22, atingindo R\$ 299,8 milhões, enquanto o mercado de *e-commerce* brasileiro teve queda no período de 14%.

Entre os meses de maio e junho, implementamos o Projeto *Break-even*, composto por iniciativas focadas na racionalização de custos e aumento de rentabilidade que, conforme divulgado anteriormente, devem gerar uma redução anualizada de despesas e investimentos de até R\$ 140 milhões, que serão integralmente absorvidas a partir dos próximos trimestres. Além disso, mapeamos economias anuais potenciais de R\$ 36 milhões adicionais, cujo efeito será notado majoritariamente em 2024.

Embora os efeitos mencionados sejam observados parcialmente neste trimestre, já é possível notar mudanças expressivas em alguns indicadores chave. O EBITDA Ajustado cresceu 181,8% em comparação ao mesmo período do ano anterior, com uma expansão na margem de 9,2 p.p., atingindo 17,7% de margem no trimestre.

Além das reduções anunciadas em custos, despesas e investimentos, estamos trabalhando em alavancas de geração de caixa, com otimização de capital de giro, prazos com clientes e fornecedores, estendendo significativamente os prazos médios de pagamentos, além de estudos para monetização de créditos tributários e depósitos judiciais, que somam hoje mais de R\$ 125 milhões líquidos em nosso balanço. Iniciativas estas que já contabilizaram uma geração de caixa operacional de R\$ 172 milhões no 2T23 e nos deixam confiantes com o potencial de geração de caixa para amortização futura de dívida bancária.

Neste trimestre, vale destacar também o desempenho da Infracommerce na América Latina, que deve continuar crescendo a taxas superiores à operação brasileira. Além disso, recebemos o prêmio de melhor provedor digital pelo e-Commerce Day Peru 2023. Este reconhecimento é o resultado do constante compromisso de excelência e paixão para fornecer soluções inovadoras de e-Commerce em nossos 9 países na América Latina, onde somos líderes de mercado.

Por fim, fizemos ajustes da nossa estrutura organizacional, reduzimos o management e consolidamos toda a operação do Brasil sobre a gestão do Eduardo Fregonesi (CEO Brasil) para focar em rentabilidade e qualidade dos serviços prestados aos clientes. Repriorizamos projetos e investimentos e, neste momento, estamos focados em ações para geração de caixa operacional e melhora na estrutura de capital da Companhia.

Quero agradecer a confiança que nossos acionistas e clientes têm depositado em nós. Seguimos entusiasmados com nossa estratégia, e continuaremos nessa caminhada entregando além do esperado.

*#GoInfra #CXaaS #AlwaysDeliverMoreThanExpected*

**Kai Schoppen, Fundador e CEO da Infracommerce CXaaS S.A.**

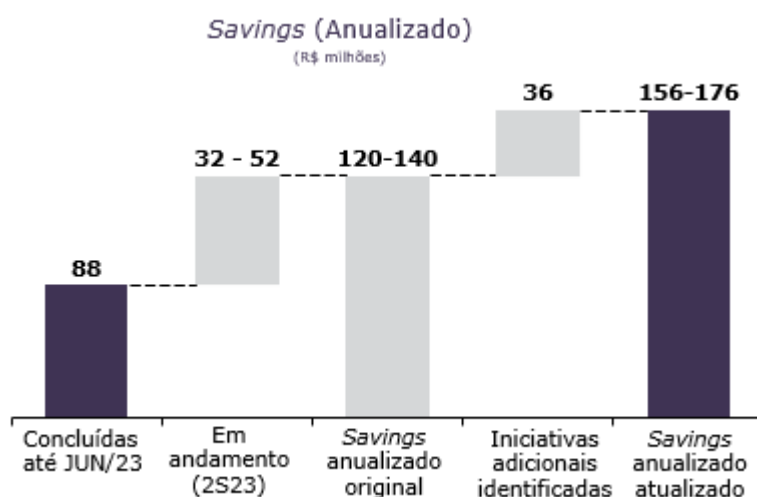


## Projeto *Break-even*

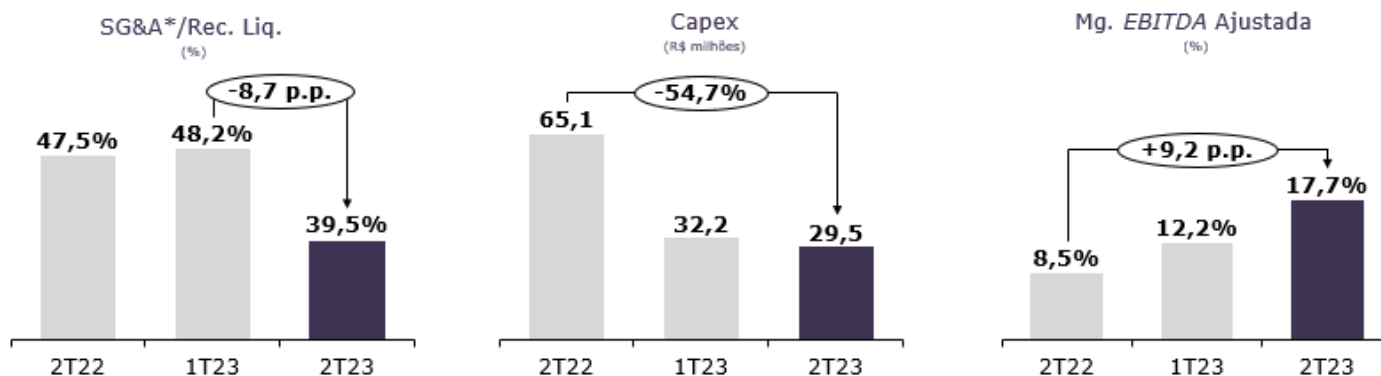
Como divulgado no 1T23, lançamos uma série de iniciativas de redução de custos e investimentos e ganho de produtividade, que chamamos de Projeto *Break-even*, com um potencial estimado original de economia anual de até R\$ 140 milhões. Recentemente, mapeamos novas iniciativas que, somadas às originais, trazem o potencial para a faixa de R\$ 156 a R\$ 176 milhões anualizados.

A readequação da estrutura e redução de despesas se concentram em (i) aceleração das sinergias dos M&As; (ii) Repriorização de investimentos e projetos de *payback* longo; (iii) Readequação da estrutura organizacional para ganho de eficiência; e (iv) foco no *core business* e na rentabilização da base de clientes.

Ao longo de maio e junho, iniciamos a implementação do projeto e já capturamos boa parte do potencial identificado originalmente, conforme indicamos no gráfico abaixo:

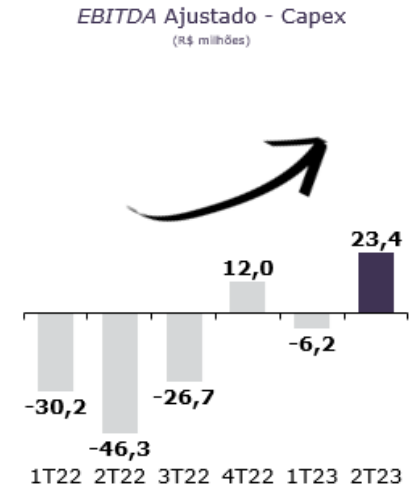
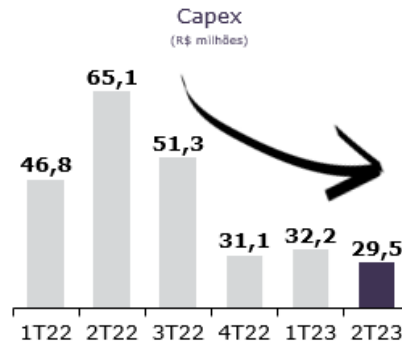
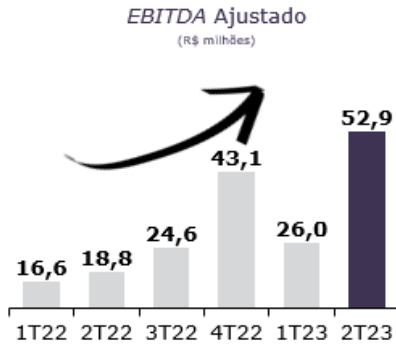


Apesar de não ter capturado no trimestre inteiro estes benefícios de *savings*, pois foram concentrados em junho, já podemos observar uma melhora significativa nos indicadores operacionais do 2T23:





Nossos principais indicadores tiveram melhoria expressiva neste trimestre:



**Guidance: R\$ 150 a R\$ 170 milhões**

**1S23: R\$ 78,9 milhões (52,6%)**

**Guidance: R\$ 120 a R\$ 140 milhões**

**1S23: R\$ 61,7 milhões (51,4%)**

**Guidance: -R\$ 10 a R\$ 50 milhões**

**1S23: R\$ 17,2 milhões (43,0%)**



## Desempenho financeiro

As demonstrações de resultados e os dados operacionais apresentados nas tabelas a seguir devem ser lidos em conjunto com os comentários dos resultados trimestrais apresentados posteriormente. Todos os números são comparados ao mesmo período do ano anterior e foram arredondados para o milhar mais próximo, contudo podem apresentar divergências quando comparado às demonstrações financeiras em virtude das casas decimais.

Demonstrações de Resultados (R\$ milhões)	2T23	2T22	% Δ	6M23	6M22	% Δ
<b>Receita líquida</b>	<b>299,8</b>	<b>220,4</b>	<b>36,0%</b>	<b>513,9</b>	<b>414,9</b>	<b>23,9%</b>
Custo dos serviços prestados	(170,6)	(128,8)	32,4%	(293,9)	(241,7)	21,6%
<b>Lucro bruto</b>	<b>129,2</b>	<b>91,5</b>	<b>41,1%</b>	<b>220,1</b>	<b>173,2</b>	<b>27,0%</b>
<i>Margem bruta</i>	43,1%	41,5%	+1,6 p.p.	42,8%	41,8%	+1,1 p.p.
Despesas comerciais e administrativas	(133,5)	(117,4)	13,8%	(246,0)	(222,3)	10,7%
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	2,3	9,4	-75,3%	4,9	8,2	-39,9%
<b>Lucro antes das despesas financeiras líquidas e resultado de equivalência patrimonial</b>	<b>(2,0)</b>	<b>(16,4)</b>	<b>-87,8%</b>	<b>(21,0)</b>	<b>(40,9)</b>	<b>-48,6%</b>
Despesas financeiras	(68,9)	(54,9)	25,6%	(140,8)	(98,2)	43,4%
Receitas financeiras	18,8	10,5	79,2%	30,2	18,9	59,2%
<b>Resultado financeiro líquido</b>	<b>(50,1)</b>	<b>(44,4)</b>	<b>12,9%</b>	<b>(110,7)</b>	<b>(79,2)</b>	<b>39,6%</b>
<b>Lucro (Prejuízo) antes dos impostos</b>	<b>(52,1)</b>	<b>(60,9)</b>	<b>-14,3%</b>	<b>(131,7)</b>	<b>(120,1)</b>	<b>9,6%</b>
Imposto corrente	(0,5)	(0,1)	219,0%	(1,1)	(0,5)	117,7%
Imposto diferido	0,2	--	n.a.	0,4	--	n.a.
<b>Lucro (Prejuízo) do exercício</b>	<b>(52,4)</b>	<b>(61,0)</b>	<b>-14,1%</b>	<b>(132,3)</b>	<b>(120,6)</b>	<b>9,7%</b>
<i>Margem Líquida</i>	-17,5%	-27,7%	+10,2 p.p.	-25,7%	-29,1%	+3,3 p.p.
Despesas não recorrentes	12,9	3,3	290,3%	19,5	13,2	48,1%
Despesas não operacionais (amortização de mais valia - M&As)	12,5	12,0	4,3%	22,3	27,4	-0,2 p.p.
Despesas financeiras não recorrentes	(0,7)	9,2	-107,8%	1,3	7,4	-0,8 p.p.
<b>Lucro (Prejuízo) do exercício Ajustado</b>	<b>(27,7)</b>	<b>(36,5)</b>	<b>-24,1%</b>	<b>(89,2)</b>	<b>(72,7)</b>	<b>22,7%</b>
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	-9,2%	-16,6%	-0,4 p.p.	-17,4%	-17,5%	+0,2 p.p.

Destaques operacionais	2T23	2T22	% Δ	6M23	6M22	% Δ
GMV (R\$ milhões)	4.322,6	3.088,2	40,0%	7.670,0	5.919,4	29,6%
TPV (R\$ milhões)	1.193,5	828,7	44,0%	2.346,9	1.579,5	48,6%
Take Rate	6,9%	7,1%	-0,2 p.p.	6,7%	7,0%	-0,3 p.p.
Total de clientes	758	597	27,0%	758	597	27,0%
Funcionários equivalentes - tempo integral	3.795	4.312	-12,0%	3.795	4.312	-12,0%
Unidades de produtos entregues (milhões)	24,4	27,5	-11,3%	50,9	59,7	-14,6%



## Receita Líquida

No 2T23, a Infracommerce reportou receita líquida de R\$ 299,8 milhões, um crescimento de 36,0% em relação aos R\$ 220,4 milhões do 2T22. Esse desempenho está relacionado com: (i) o crescimento na quantidade de clientes, que passou de 597 no 2T22 para 758 no 2T23; (ii) o avanço no número de transações em nosso ecossistema, o que resultou em um crescimento de 40,0% do GMV no período e; (iii) o bom desempenho da operação da América Latina devido à campanha “Hot Sales”, estimulando o varejo em países que estamos estrategicamente posicionados. O crescimento anual composto (CAGR) entre o 2T20 e o 2T23 foi de 65,6%.

Levando em consideração o reconhecimento gradual de receitas provindas de novos contratos, o desempenho da receita no primeiro semestre não reflete a totalidade dos 118 novos clientes em nosso ecossistema, que contribuirão com receitas ao longo dos próximos meses, após o *go live* de cada um dos projetos.

O *churn* de clientes registrado no trimestre representou 0,2% da receita, em linha com os trimestres anteriores.

### Crescimento de Receita por Unidade de Negócio e Geografia (2T23 vs. 2T22)

- i. A Unidade de Negócio B2C apresentou um crescimento de 38,4%.
  - ii. A Unidade de Negócio B2B registrou um aumento de 18,5%.
- a) Brasil apresentou um crescimento de 5,9% apesar da redução de escopo de serviços de um cliente relevante. Sem esse efeito, o crescimento seria superior a 10%.
  - b) Latam (*ex-Brasil*) apresentou um crescimento orgânico de 52,6%. Considerando o efeito da aquisição da Ecomsur, o crescimento total é de 141,0%.

## Custos e despesas operacionais

Custos e despesas (R\$ milhões)	2T23	2T22	% Δ	6M23	6M22	% Δ
Custo dos serviços prestados	(170,6)	(128,8)	32,4%	(293,9)	(241,7)	21,6%
Despesas comerciais e administrativas	(133,5)	(117,4)	13,8%	(246,0)	(222,3)	10,7%
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	2,3	9,4	-75,3%	4,9	8,2	-39,9%
<b>Custos e despesas totais</b>	<b>(301,8)</b>	<b>(236,8)</b>	<b>27,4%</b>	<b>(534,9)</b>	<b>(455,7)</b>	<b>17,4%</b>

Os custos e despesas operacionais registraram aumento de 27,4% no 2T23 em relação ao 2T22, devido, principalmente:

- Aos custos dos serviços prestados, que totalizaram R\$ 170,6 milhões no 2T23 e R\$ 128,8 milhões no 2T22, representando um aumento de 32,4% no período.
  - Os custos dos serviços prestados representaram 56,9% da receita líquida no 2T23 e 58,5% no 2T22, em razão, principalmente, do projeto de redução de custos e da sinergia inicial na aquisição da Ecomsur.



- As despesas comerciais e administrativas representaram 44,5% da receita líquida no 2T23 e 53,3% no 2T22, uma melhora de 8,7 pontos percentuais, totalizando R\$ 133,5 milhões no 2T23, já com a consolidação dos custos da adquirida Ecomsur.
- Contribuíram ainda para essa variação as **despesas não-recorrentes de R\$ 12,9 milhões** relacionadas a contabilização de:
  - Projeto Break-even: Despesas *one off* de rescisões, desmobilizações e consultoria de suporte (R\$ 7,6 milhões)
  - M&A LatAm (**non-cash**): Provisão de parcela do earn-out de R\$ 2,0 milhões
  - M&A Synapcom (**non-cash**): Bônus de Subscrição no valor de R\$ 0,7 milhão
  - M&A LatAm: Despesas legais relacionadas à M&A no valor de R\$ 1,2 milhão
  - Plano de Stock Options (**non-cash**): Despesas com opções de ações no valor de R\$ 1,0 milhão
  - Outros (**non-cash**): R\$ 0,4 milhão

## Lucro Bruto

O lucro bruto da Infracommerce foi de R\$ 129,2 milhões no 2T23, comparado com R\$ 91,5 milhões no 2T22, um aumento de 41,1% no período. No trimestre, registramos um acréscimo de 1,6 p.p. na margem bruta em relação ao 2T22, saindo de 41,5% para 43,1%. Tais variações se dão principalmente em função do mix de serviços contratados pelos clientes e do *cross-sell* das verticais de produtos que possuem margens maiores.

## EBITDA

EBITDA (R\$ milhões)	2T23	2T22	% Δ	6M23	6M22	% Δ
<b>Lucro (Prejuízo) do exercício</b>	<b>(52,4)</b>	<b>(61,0)</b>	<b>-14,1%</b>	<b>(132,3)</b>	<b>(120,6)</b>	<b>9,7%</b>
Depreciação	42,0	31,9	31,7%	80,4	63,1	27,6%
Resultados financeiros líquidos	50,1	44,4	12,9%	110,7	79,2	39,6%
Imposto corrente	0,2	0,1	62,7%	0,6	0,5	n.a.
<b>EBITDA</b>	<b>40,0</b>	<b>15,5</b>	<b>158,9%</b>	<b>59,4</b>	<b>22,2</b>	<b>167,8%</b>
<i>Margem EBITDA</i>	13,4%	7,0%	+6,3 p.p.	11,6%	5,3%	+6,2 p.p.
Despesas relacionadas a fusões e aquisições	3,9	(3,1)	n.a.	7,9	(0,4)	n.a.
Despesas relacionadas a programas de incentivo de longo prazo	1,0	6,3	-83,4%	2,5	11,9	-78,8%
Outros	8,0	0,2	4637,3%	9,1	1,6	458,4%
<b>Eventos não-recorrentes</b>	<b>12,9</b>	<b>3,3</b>	<b>290,3%</b>	<b>19,5</b>	<b>13,2</b>	<b>48,1%</b>
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>52,9</b>	<b>18,8</b>	<b>182,0%</b>	<b>79,0</b>	<b>35,4</b>	<b>123,2%</b>
<i>Margem EBITDA ajustada</i>	17,7%	8,5%	+9,1 p.p.	15,4%	8,5%	+6,8 p.p.

O EBITDA consiste no lucro líquido adicionado pela despesa de imposto de renda e contribuição social corrente e diferido, pelo resultado financeiro líquido e pelas despesas com depreciação e amortização. O EBITDA Ajustado, representa uma medição não contábil que corresponde ao EBITDA deduzido das despesas não-recorrentes como as relacionadas com fusões e aquisições e despesas com programas de incentivo de longo prazo.



No 2T23, a InfraCommerce apresentou EBITDA Ajustado de R\$ 52,9 milhões, um crescimento de 181,8% em relação ao 2T22. A margem EBITDA ajustada no período foi de 17,7%, 9,1 pontos percentuais acima do mesmo período do ano anterior.

## Resultado Financeiro

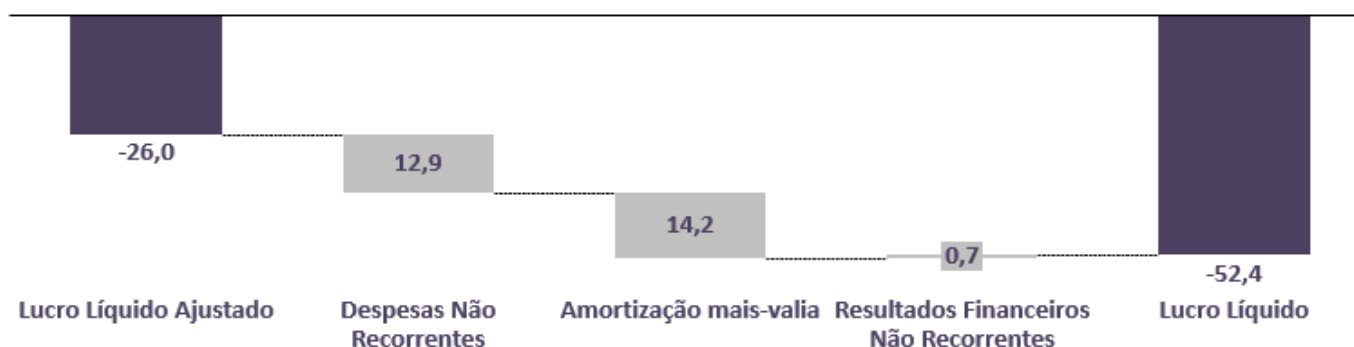
Resultado financeiro líquido (R\$ milhões)	2T23	2T22	% Δ	6M23	6M22	% Δ
Despesa financeira	(68,9)	(54,9)	25,6%	(140,8)	(98,2)	43,4%
Receita financeira	18,8	10,5	79,2%	30,2	18,9	59,2%
<b>Resultado financeiro líquido</b>	<b>(50,1)</b>	<b>(44,4)</b>	<b>12,9%</b>	<b>(110,7)</b>	<b>(79,2)</b>	<b>39,6%</b>

O resultado financeiro do 2T23 foi composto por uma despesa financeira de R\$ 68,9 milhões, relacionada principalmente às despesas com juros de debêntures, empréstimos, variação cambial e despesas financeiras da Infra.Pay e uma receita financeira de R\$ 18,8 milhões, devido principalmente à variação cambial e receita com aplicações financeiras.

## Lucro/Prejuízo Líquido

No 2T23, a Companhia apresentou um prejuízo líquido ajustado por eventos não recorrentes e despesas não operacionais, conforme indicadas abaixo, de R\$ 26,0 milhões. Desconsiderando juros sobre empréstimos bancários, financiamentos e passivos de M&A, no montante de R\$ 30,8 milhões, a Companhia teria apresentado um lucro líquido ajustado positivo de R\$ 4,8 milhões.

A composição do lucro líquido ajustado para lucro líquido total pode ser observada abaixo:



- Despesas Não Recorrentes: conforme detalhado no campo de Custos e Despesas Operacionais acima.
- Amortização de Ativos Identificáveis dos M&As (**non-cash**): Amortização Ativos Identificáveis (M&As) referentes a marca (R\$ 2,5 milhões), carteira de clientes (R\$ 8,2 milhões), mais valia de softwares e outros (R\$ 3,5 milhões).





- Resultados Financeiros Não Recorrentes: atualização monetária e custos de fiança bancária referente aos M&As (-R\$ 0,7 milhão).

## Liquidez e dívida líquida

Liquidez (R\$ milhões)	2T23	2T22	% Δ	4T22	% Δ
Caixa	225,6	224,0	0,7%	293,1	-23,0%
Empréstimos e financiamentos	(648,5)	(474,5)	36,7%	(512,3)	26,6%
<b>Dívida líquida</b>	<b>(422,9)</b>	<b>(250,5)</b>	<b>68,8%</b>	<b>(219,2)</b>	<b>93,0%</b>

Ao final do 2T23, a Infracommerce encerrou com posição de caixa de R\$ 225,6 milhões, dívida bruta de R\$ 648,5 milhões, refletindo a 2ª emissão de Debêntures e a contratação de empréstimos no primeiro trimestre do ano, perfazendo uma dívida líquida de R\$ 422,9 milhões.

Monetização de créditos tributários (R\$ milhões)	2T23
Impostos a recuperar	140,5
Impostos a pagar (-) Depósitos judiciais	(15,3)
<b>Caixa a realizar</b>	<b>125,2</b>

Considerando o saldo de impostos a recuperar e impostos a pagar líquidos de depósitos judiciais, a Companhia apresentou uma dívida líquida de R\$ 297,7 milhões ao final do 2T23.

## Capex

Capex (R\$ milhões)	2T23	2T22	% Δ	6M23	6M22	% Δ
Infraestrutura	(4,0)	(26,3)	-85,0%	(9,1)	(36,0)	-88,0%
Tecnologia	(25,6)	(38,8)	-34,1%	(52,6)	(75,9)	45,8%
<b>Capex total</b>	<b>(29,5)</b>	<b>(65,1)</b>	<b>-54,7%</b>	<b>(61,7)</b>	<b>(111,9)</b>	<b>-44,9%</b>

No 2T23, o Capex total da Companhia foi de R\$ 29,5 milhões, composto por:

- Investimentos em infraestrutura de R\$ 4,0 milhões, representando uma redução de 85,0% em relação ao 2T22, devido à consolidação dos centros de distribuições.
- Investimento em tecnologia de R\$ 25,6 milhões, uma redução de 34,1% em relação ao 2T22, em função, principalmente, do projeto de integração de sistemas, provocando diminuição de custos de licenças.



## Relacionamento com auditores independentes

Em conformidade da instrução CVM n. 381/03 informamos que a Companhia consultou os auditores independentes KPMG Auditores Independentes no sentido de assegurar o cumprimento das normas emanadas pela Autarquia, bem como a Lei de Regência da profissão contábil, instituída por meio do Decreto Lei 9.295/46 e alterações posteriores.

Também foi observado o cumprimento da regulamentação do exercício da atividade profissional emanada do Conselho Federal de Contabilidade (CFC) e as orientações técnicas emanadas do Instituto dos Auditores Independentes do Brasil (IBRACON).

A Companhia adotou o princípio fundamental de preservação da independência dos auditores, garantindo a não influência de auditar os seus próprios serviços, e tampouco de terem participado de qualquer função de gerência da Companhia.

A KPMG Auditores Independentes estava contratada para execução de serviços de auditoria do exercício corrente e de revisão das informações trimestrais do mesmo exercício.



# Conferência de resultados

**Sexta-feira, 11 de agosto de 2023**

13h00 (horário de Brasília) | 12h00 (EST)

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

## Sobre a Infracommerce

A Infracommerce é um ecossistema digital *white label* que atua no conceito de *Customer Experience as a Service* (CXaaS). A Companhia oferece soluções digitais desde plataforma e dados até logística e pagamentos que simplificam as operações digitais de empresas de qualquer tipo de negócio, desde mercado de luxo a grandes varejistas e indústrias. Com presença no Brasil, México, Colômbia, Peru, Chile, Argentina e Uruguai, e cerca de 4.000 funcionários, a Companhia foi premiada como a Melhor Empresa de Soluções Digitais, pela Associação Brasileira de Comércio Eletrônico. Para mais informações, visite [ri.infracommerce.com.br](https://ri.infracommerce.com.br).

## Contatos

### Relações com Investidores

Tel: +55 11 3848-1313 ou +55 11 94009-7825  
[investor@infracommerce.com.br](mailto:investor@infracommerce.com.br)

### Relações com a Imprensa

Tel: +55 11 98244-4516  
[infracommerce@fsb.com.br](mailto:infracommerce@fsb.com.br)



## Balanço patrimonial

(R\$ milhões)	2T23	2T22	% Δ	4T22	% Δ
<b>Ativo</b>					
<b>Circulante</b>					
Caixa e equivalentes de caixa	207,8	208,2	-0,2%	278,9	-25,5%
Investimentos Financeiros	17,8	15,8	13,0%	14,2	25,3%
Contas a receber	481,5	436,0	10,4%	431,5	11,6%
Adiantamentos de fornecedores	107,0	150,3	-28,8%	141,2	-24,2%
Impostos a recuperar	105,0	70,8	48,3%	123,7	-15,1%
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	1,0	1,8	-46,1%	0,1	877,8%
Despesas pagas antecipadamente	3,0	4,1	-26,9%	4,8	-38,1%
Outras contas à receber	3,8	114,7	-96,7%	3,5	9,2%
Instrumentos financeiros derivativos	--	5,1	-100,0%	--	n.a.
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>926,8</b>	<b>1.006,7</b>	<b>-7,9%</b>	<b>997,9</b>	<b>-7,1%</b>
<b>Não circulante</b>					
Mútuo a receber de partes relacionadas	--	--	n.a.	--	n.a.
Outras contas a receber	70,3	77,8	-9,7%	71,8	n.a.
Impostos a recuperar	35,5	44,0	-19,3%	29,7	19,7%
Depósitos judiciais	178,9	107,1	67,1%	169,6	5,5%
Imobilizado	101,1	89,3	n.a.	98,6	n.a.
Intangível	1.905,5	1.643,9	-93,9%	1.735,4	-94,2%
Direito de Uso	90,9	100,5	1795,5%	106,5	1689,3%
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>2.382,2</b>	<b>2.062,8</b>	<b>15,5%</b>	<b>2.211,7</b>	<b>7,7%</b>
<b>Total do ativo</b>	<b>3.309,0</b>	<b>3.069,4</b>	<b>7,8%</b>	<b>3.209,6</b>	<b>3,1%</b>
<b>Passivo</b>					
<b>Circulante</b>					
Empréstimos e financiamentos	150,3	118,1	27,3%	257,1	-41,5%
Debênture	66,6	3,9	1587,3%	23,4	184,6%
Arrendamento	40,1	33,3	20,3%	50,5	-20,6%
Fornecedores	433,1	480,3	-9,8%	428,9	1,0%
Risco sacado	16,7	60,1	-72,3%	49,5	-66,3%
Adiantamento de clientes	0,0	28,1	-100,0%	2,6	-100,0%
Salários, encargos e provisão para férias	64,3	54,5	18,0%	55,9	15,0%
Impostos a pagar	21,8	50,0	-56,4%	36,4	-40,1%
Contas a pagar pela combinação de negócios	99,6	286,7	-96,6%	91,5	n.a.
Outras contas a pagar	9,6	9,8	n.a.	10,3	n.a.
<b>Total do passivo circulante</b>	<b>902,1</b>	<b>1.124,8</b>	<b>-19,8%</b>	<b>1.006,0</b>	<b>-10,3%</b>
<b>Não circulante</b>					
Empréstimos e financiamentos	81,0	103,9	-22,0%	2,2	3646,2%
Debêntures	350,6	248,6	41,0%	229,6	52,7%
Arrendamento	59,2	77,0	-23,2%	69,1	-14,4%
Salários, encargos e provisão para férias	0,0	--	n.a.	5,8	-99,8%
Impostos a pagar	172,4	95,7	80,2%	162,3	6,2%
Impostos diferidos	2,3	5,7	-59,5%	2,6	-11,7%
Contas a pagar pela combinação de negócio	82,7	54,9	50,5%	99,3	-16,8%
Provisões para contingências	82,1	78,5	4,6%	79,7	3,0%
Outras contas a pagar	35,1	25,6	37,2%	34,9	0,6%
Instrumentos financeiros	124,6	71,6	73,9%	73,1	70,6%
Receita diferida	--	--	n.a.	1,6	-100,0%
<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>990,0</b>	<b>761,6</b>	<b>30,0%</b>	<b>760,2</b>	<b>30,2%</b>
<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>1.416,9</b>	<b>1.183,0</b>	<b>19,8%</b>	<b>1.443,3</b>	<b>-1,8%</b>
<b>Total do passivo e do patrimônio líquido</b>	<b>3.309,0</b>	<b>3.069,4</b>	<b>7,8%</b>	<b>3.209,6</b>	<b>3,1%</b>



## Demonstração do fluxo de caixa

(R\$ milhões)	2T23	2T22	% Δ	6M23	6M22	% Δ
<b>Fluxo de caixa das atividades operacionais</b>						
(Prejuízo) lucro do exercício	(52,4)	(61,0)	-14,1%	(132,3)	(120,6)	9,7%
<b>Ajustes não-caixa:</b>						
Depreciação	42,0	31,8	32,1%	80,4	63,1	27,6%
Despesas financeiras	23,2	23,0	1,0%	48,6	45,2	7,5%
Despesas com M&As	7,6	9,3	-17,8%	8,1	7,6	6,9%
Remensuração	(4,6)	--	n.a.	(4,6)	--	n.a.
Rendimento sobre aplicações financeiras	(1,4)	0,7	-309,6%	(1,8)	--	n.a.
Outros	(3,7)	3,3	-211,6%	0,7	1,0	-32,8%
<b>Variação nos ativos e passivos operacionais</b>	<b>10,8</b>	<b>7,0</b>	<b>54,0%</b>	<b>(0,8)</b>	<b>(3,8)</b>	<b>-78,7%</b>
Variação do ativo	78,9	(18,4)	-528,6%	89,5	(118,6)	-175,5%
Variação do passivo	44,6	41,1	8,7%	(34,6)	149,1	-123,2%
<b>Fluxo de caixa usado nas atividades operacionais</b>	<b>134,4</b>	<b>29,7</b>	<b>352,8%</b>	<b>54,2</b>	<b>26,8</b>	<b>102,2%</b>
<b>Fluxo de caixa de atividades de investimento</b>						
Aquisição de imobilizado	(4,0)	(26,3)	-85,0%	(9,1)	(36,0)	-74,6%
Aquisição de intangível	(25,6)	(38,8)	-34,1%	(52,6)	(75,9)	-30,8%
Resgate em aplicações financeiras	(5,2)	(4,3)	21,9%	(1,8)	74,0	-102,5%
Aquisição de participação em controlada	2,6	0,5	416,5%	2,6	(5,1)	-150,4%
Outros	3,3	--	n.a.	--	--	n.a.
<b>Fluxo de caixa usado nas atividades de investimento</b>	<b>(28,9)</b>	<b>(68,9)</b>	<b>-58,1%</b>	<b>(61,0)</b>	<b>(43,1)</b>	<b>41,5%</b>
<b>Fluxo de caixa de atividades de financiamento</b>						
Aumento de capital	0,3	0,4	-18,0%	0,3	5,7	-94,0%
Captção de empréstimos e financiamentos	(21,3)	235,3	-109,0%	239,4	307,1	-22,1%
Pagamento de principal e juros - empréstimos e debêntures	76,4	(121,2)	-163,0%	(57,9)	(133,6)	-56,7%
Pagamento de principal e juros - arrendamento	(191,9)	(13,0)	1370,5%	(204,6)	(20,6)	894,9%
Custos de transação de antecipação de recebíveis	0,1	(39,5)	-100,1%	(26,9)	(55,0)	-51,1%
Aquisição de participação em controlada	(14,7)	--	n.a.	(14,7)	--	n.a.
<b>Fluxo de caixa líquido proveniente das atividades de financiamento</b>	<b>(151,0)</b>	<b>62,0</b>	<b>-343,6%</b>	<b>(64,3)</b>	<b>103,6</b>	<b>-162,1%</b>
<b>Aumento líquido (redução) em caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(45,5)</b>	<b>22,8</b>	<b>-299,7%</b>	<b>(71,1)</b>	<b>87,3</b>	<b>-181,5%</b>
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	253,3	185,4	36,6%	278,9	120,9	130,6%
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	207,8	208,2	-0,2%	207,8	208,2	-0,2%
<b>Aumento líquido (redução) em caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(45,5)</b>	<b>22,8</b>	<b>-299,7%</b>	<b>(71,1)</b>	<b>87,3</b>	<b>-181,5%</b>



## Glossário

**ARR (Annual Recurring Revenue):** Receita Anual Recorrente

**B2B (Business-to-business):** Comércio estabelecido entre empresas.

**B2C (Business-to-customer):** Comércio efetuado diretamente entre a empresa produtora, vendedora ou prestadora de serviços e o consumidor final.

**CAPEX:** Montante investido na aquisição (ou introdução de melhorias) de bens de capital.

**Customer Experience as a Service (CXaaS):** Valorização da experiência do consumidor em todos os canais de relacionamento de nossos clientes.

**DTC (Direct-to-customer):** Termo utilizado para caracterizar a relação direta comercial entre a empresa produtora, vendedora ou prestadora de serviços e o consumidor final.

**FTE (Full Time Equivalent):** Número de funcionários ajustado pelo tempo integral de trabalho.

**GMV (Gross Merchandise Volume):** Volume bruto de transação das mercadorias em nosso ecossistema.

**Guide Shops:** Lojas físicas, com mostruário, mas sem estoque, nas quais o cliente pode fazer as suas compras de forma online, experimentar os produtos e recebê-los em casa.

**EBITDA:** Lucro operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização.

**TAM (Total Addressable Market):** Valor de receita potencial do mercado todo, no segmento de atuação da Companhia.

**TPV (Total Payment Volume):** Volume transacionado pelos meios de pagamento.

*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).*