

infra
commerce

Sua estratégia, nosso ecossistema.

Apresentação Institucional

Abril, 2024

 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.

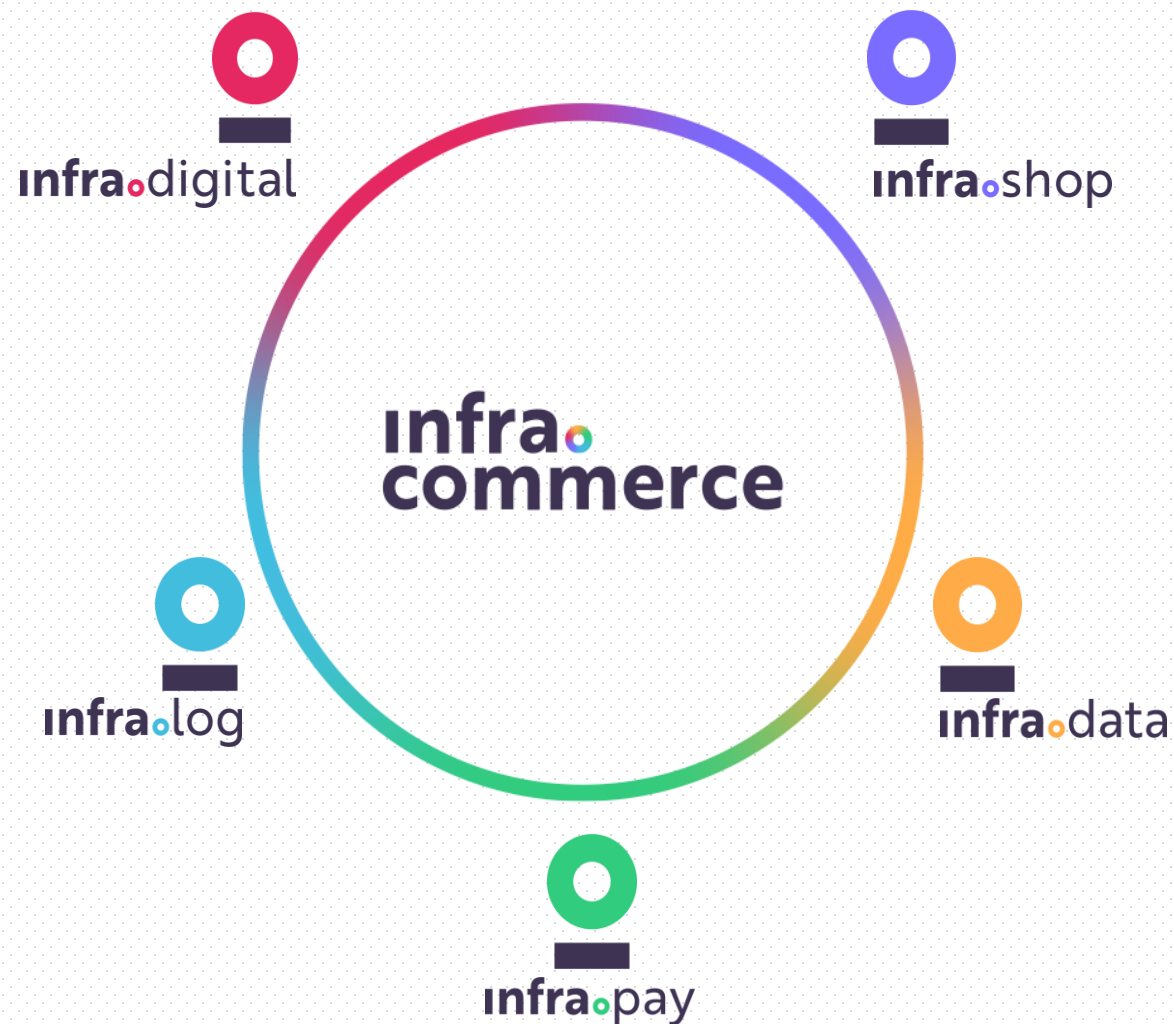
O mercado e as informações de posição competitiva, incluindo eventuais projeções de mercado citadas ao longo deste documento, foram obtidas por meio de pesquisas internas, pesquisas de mercado, informações de domínio público e publicações empresariais. Apesar de não termos razão para acreditar que qualquer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

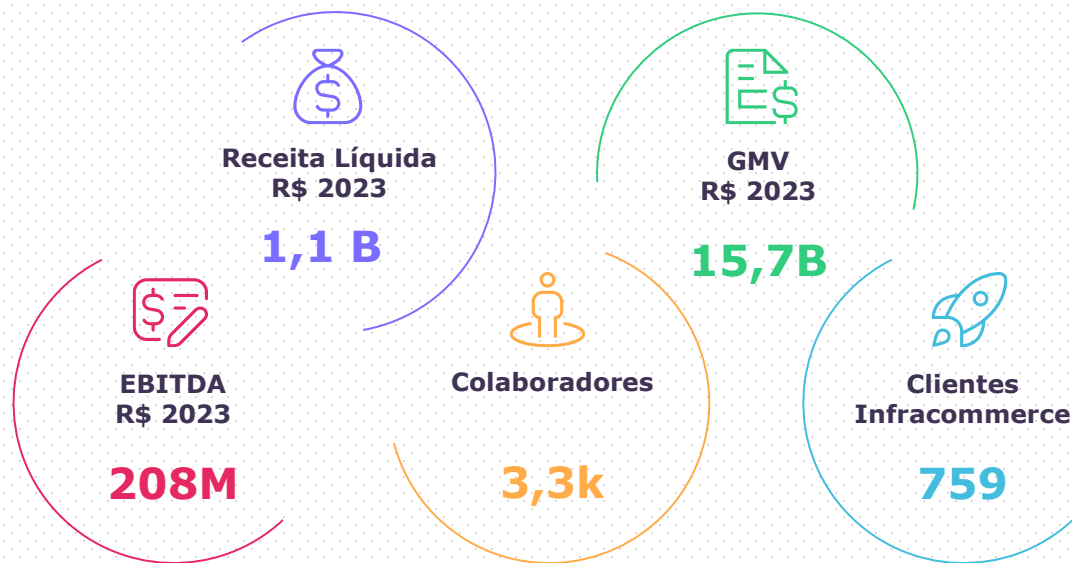
As informações trimestrais foram preparadas de acordo com as Normas Internacionais de Relatórios Financeiros (IFRS) emitidas pelo *International Accounting Standards Board* (IASB), e de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil (BR GAAP).



Infracommerce é o
único **ecossistema**
White Label
100% integrado.



Pioneira e líder absoluto do **full commerce** na **América Latina**



9
Países
na América
Latina



As duas **mega tendências digitais** para os próximos anos são

Digital Megatrends

Direct-to-Consumer
(**B2C** e **B2B**)



Melhor **margin**



Acesso a **dados e preferências**



Experiência personalizada



Melhor **retenção**



Aumento da **fidelidade do consumidor**
(80% mais chance de retenção)



Mais oportunidade de **cross-sell**



Mais **assertividade** na
implementação de soluções



Maior **NPS**



Menor investimento em marketing



Experiências de compra e de entrega excepcionais

O modelo de negócios da Infracommerce é o **único** que **endereça essas duas megatrends**



Complexidade da digitalização

A digitalização é complexa e requer mais de 20 fornecedores e mais de 40 sistemas para alcançar uma experiência excepcional do cliente

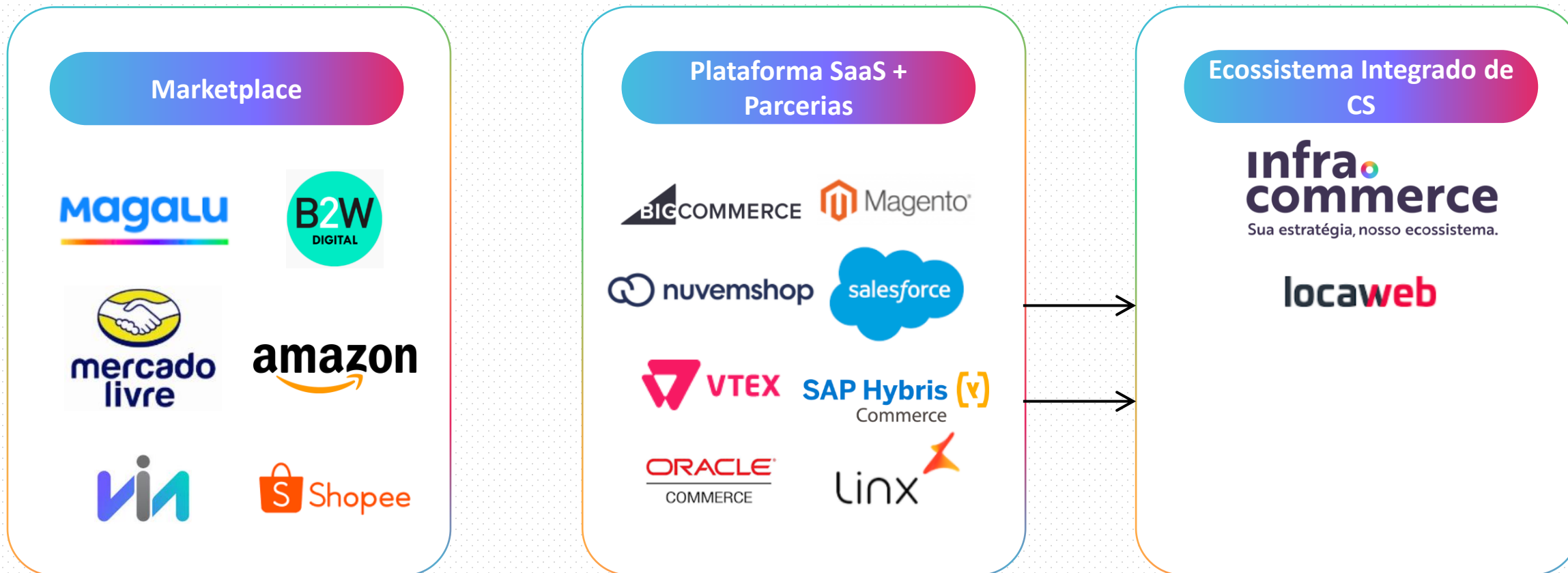


Plataforma de e-commerce

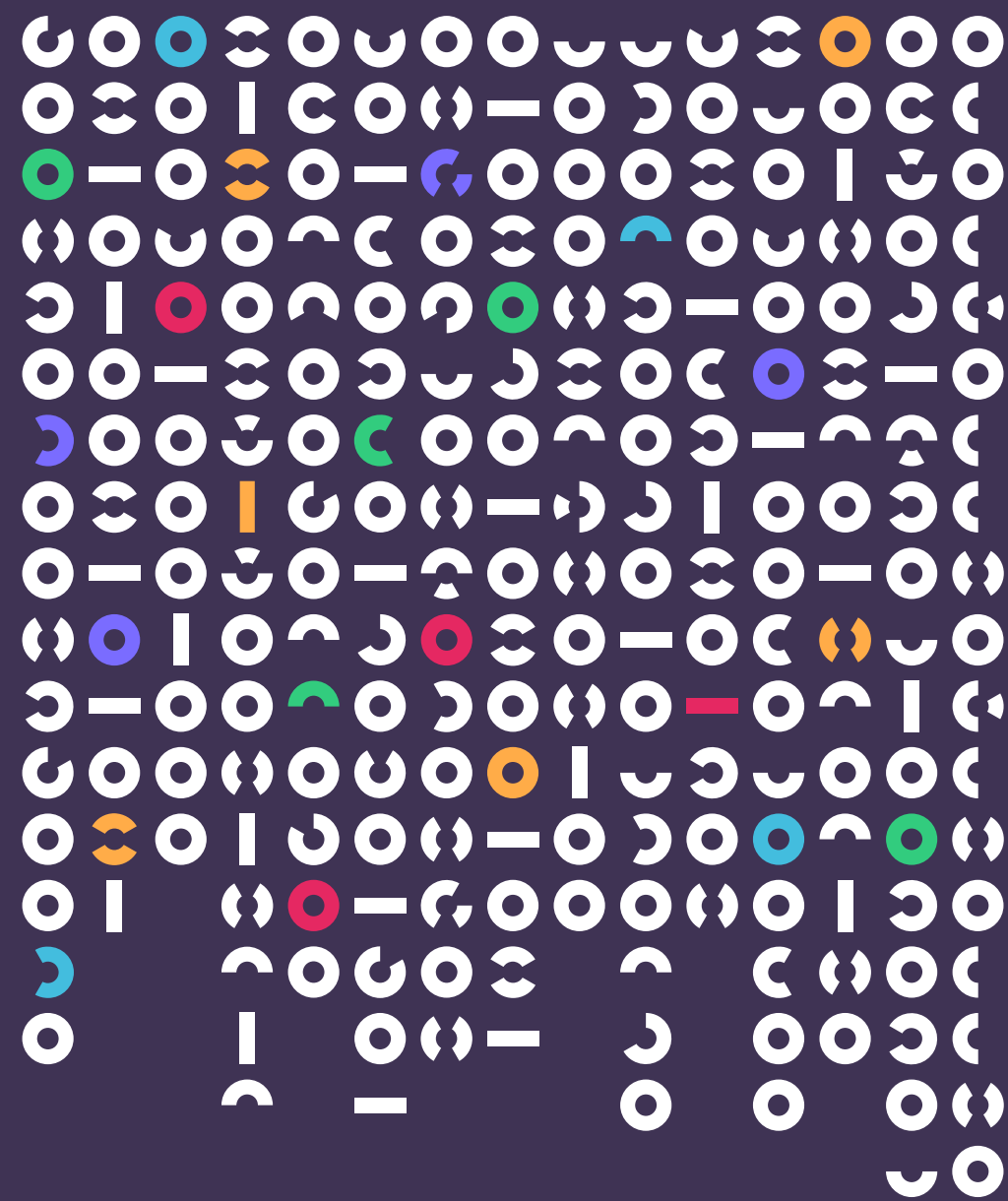
Gateway & Payment Methods braspaq, cielo, stone, PaySeguro, mercado pago, accesstage, rede, PayPal, VINDI	Logistics & Delivery SEQUOIA, Correios, TOTAL express, direct, Loggi, axada, Pier9, tenlog, jadlog	ERP's & BackOffice TOTVS, Linx, IBM, SAP, SOFTVAR, ERP NOW	Customer Experience fullstory, TESTR, crazyegg, testaisso, Clicktale, hotjar
Marketplace Integration 00K, hub2b, Epicom, SkyHub, FLUOR, ANYMARKET	SEO/SEM SEO MARTIN, SmartSuite, CONVERSION, MOZ, SEMFUSH, web ceo	Anti fraud clearsale, FCONTROL, CyberSource, bigdatacorp.	SSL & Security CERTISIGN, SITE BLINDADO, digicert, thawte
Mobile Mobify, GINGA ONE, MOBIST, taqtile	Marketing Email MailChimp, SendGrid, GetResponse, mailer lite	Communication Agency pmweb, icherry, mirum, MUTATΦ	Search & Recommendation SLI SYSTEMS, algolia

- Gestão de E-commerce
- Estratégia Digital
- Inteligência de Vendas
- Digital Marketing
- Bi
- CRM
- Ux-design
- Merchandising
- Integrações
- Suporte técnico
- Gerenciamento de conteúdo
- Gateway de Pagamento
- Jurídico - Fiscal
- Atendimento ao Cliente
- Gestão de Encomendas

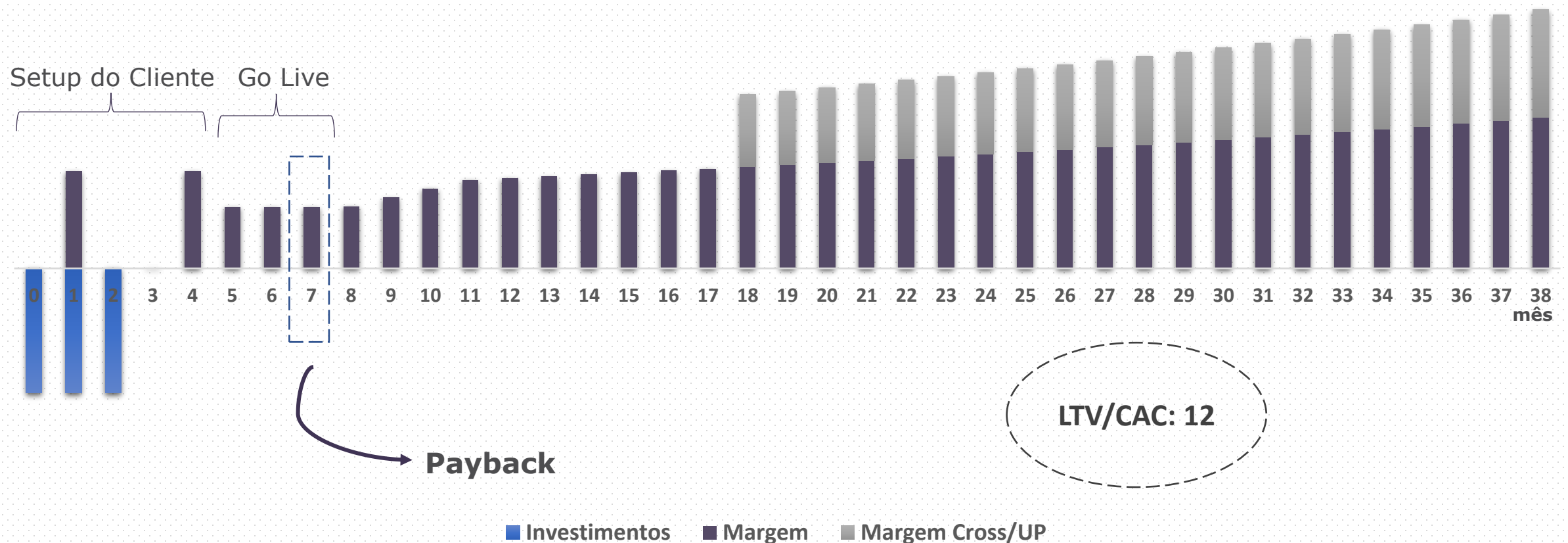
A Infracommerce está bem posicionada em um dos **3 modelos de negócios de e-commerce que coexistem**



Unit Economics



Em média, um novo cliente da Infracommerce tem um **Payback 3 meses após o seu Go Live**



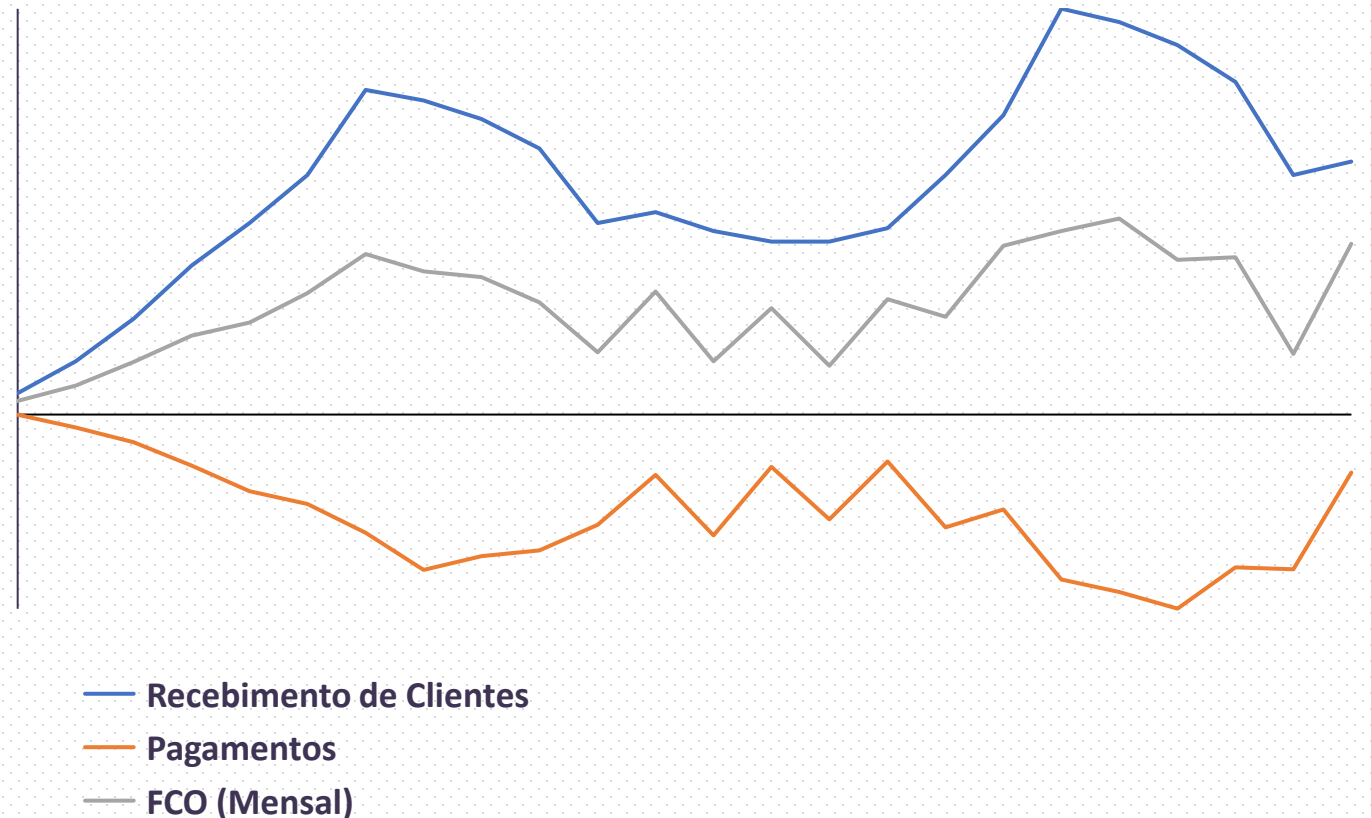
Em contrato padrão, cada cliente gera fluxo de caixa positivo e não requer investimento em Capital de Giro para crescer

Modelos Operacionais

- **Compra e venda** – Revenda dos produtos dos clientes e os valores recebidos são transferidos no prazo de 30 dias. Não há risco de estoque, pois as transferências estão contratualmente vinculadas a recebíveis
- **Filial** – Clientes abrem estabelecimento (CNPJ) no CD da Infracommerce, e as transferências ocorrem a cada 15 dias

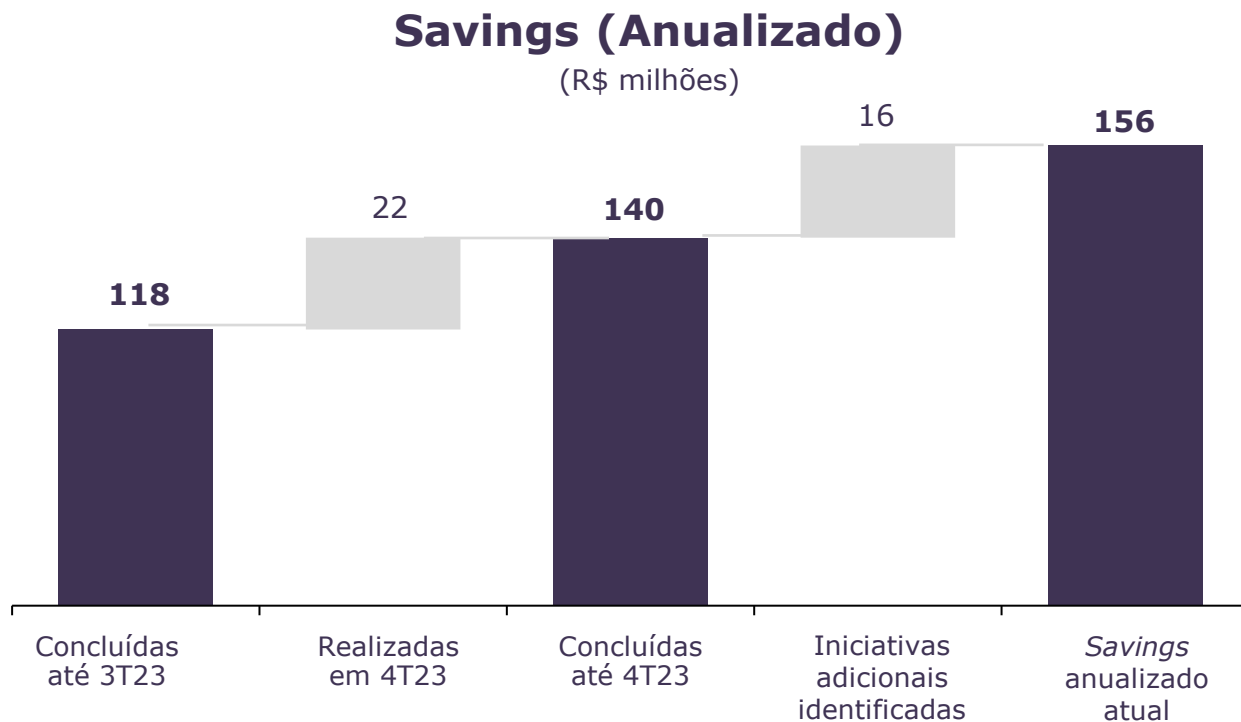
Apesar da sazonalidade das vendas, geramos fluxo de caixa positivo de nossos clientes todos os meses

Fluxo de Caixa do Cliente



Projeto Break-even

Lançamos em 2023 uma série de iniciativas de redução de custos e ganho de produtividade, com potencial estimado de economias anuais que somam R\$ 156 milhões.

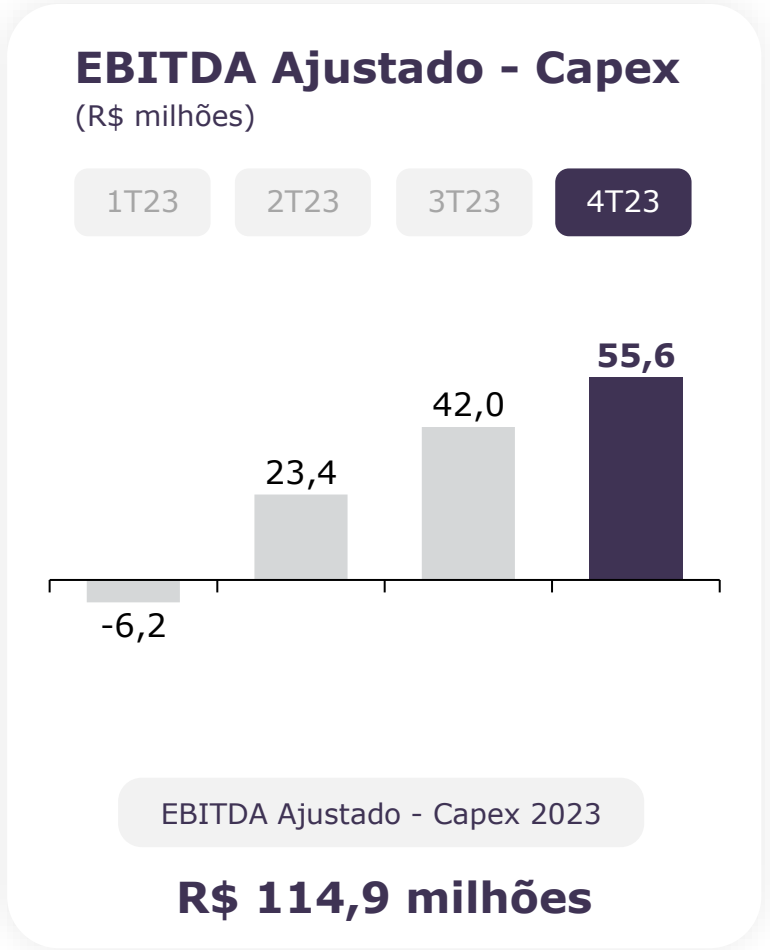
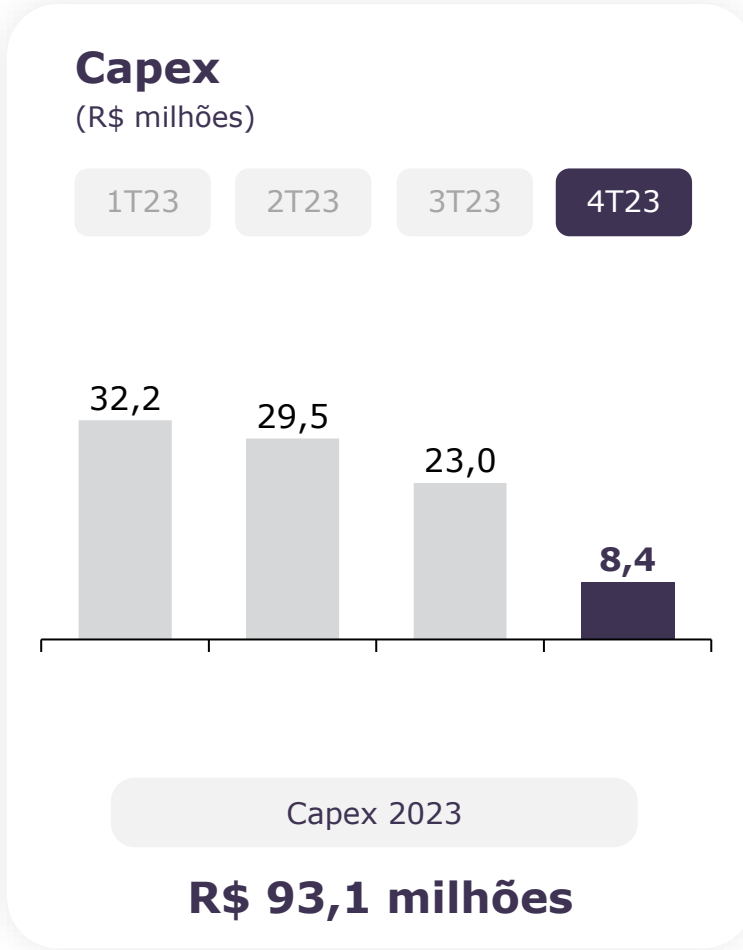
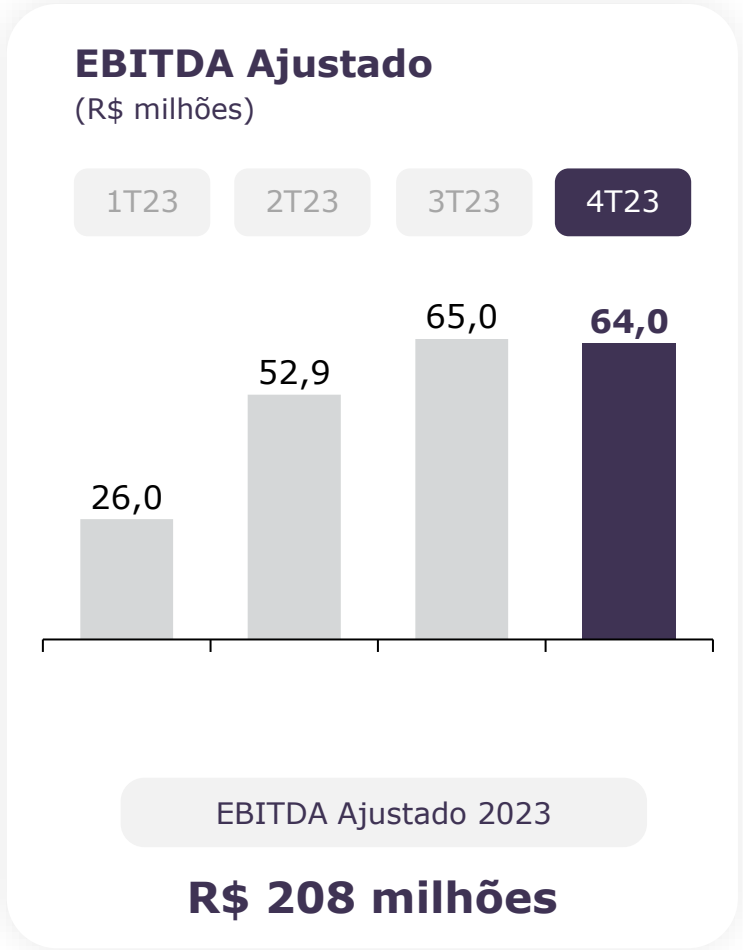


Principais iniciativas:

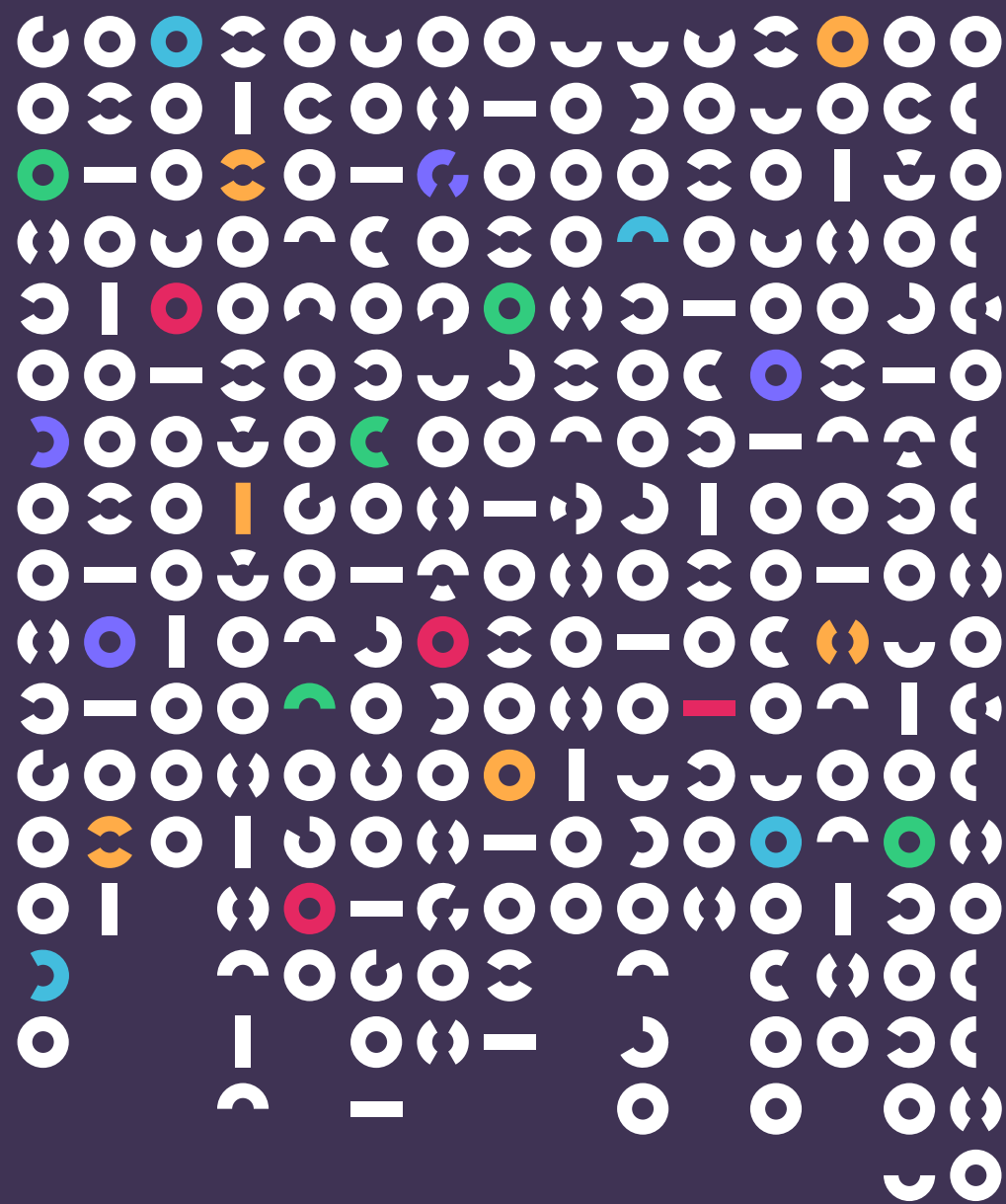
- Aceleração das sinergias dos M&As
- Repriorização de investimentos e projetos de *payback* longo
- Readequação da estrutura organizacional para ganho de eficiência
- Foco no *core business* e na rentabilização da base de clientes

Indicadores Lucratividade

Nossos principais indicadores **continuam apresentando melhoria expressiva** neste trimestre:



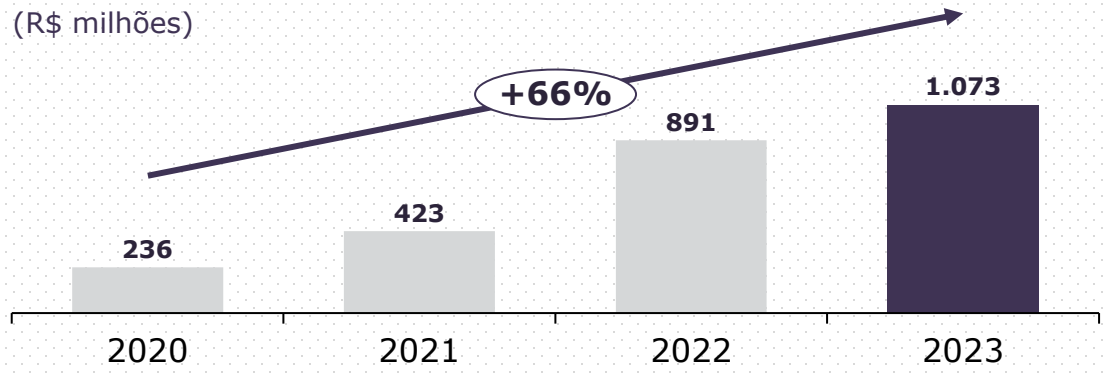
Financeiro & Operacional



Trajetória Infracommerce

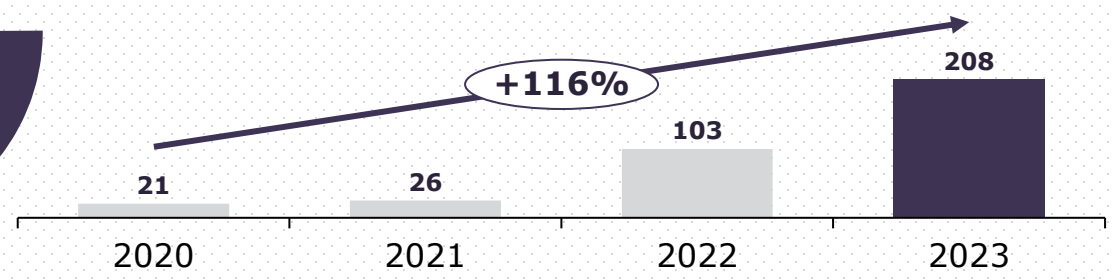
Receita Líquida

(R\$ milhões)



EBITDA Ajustado

(R\$ milhões)



Mg. EBITDA: 8,8%

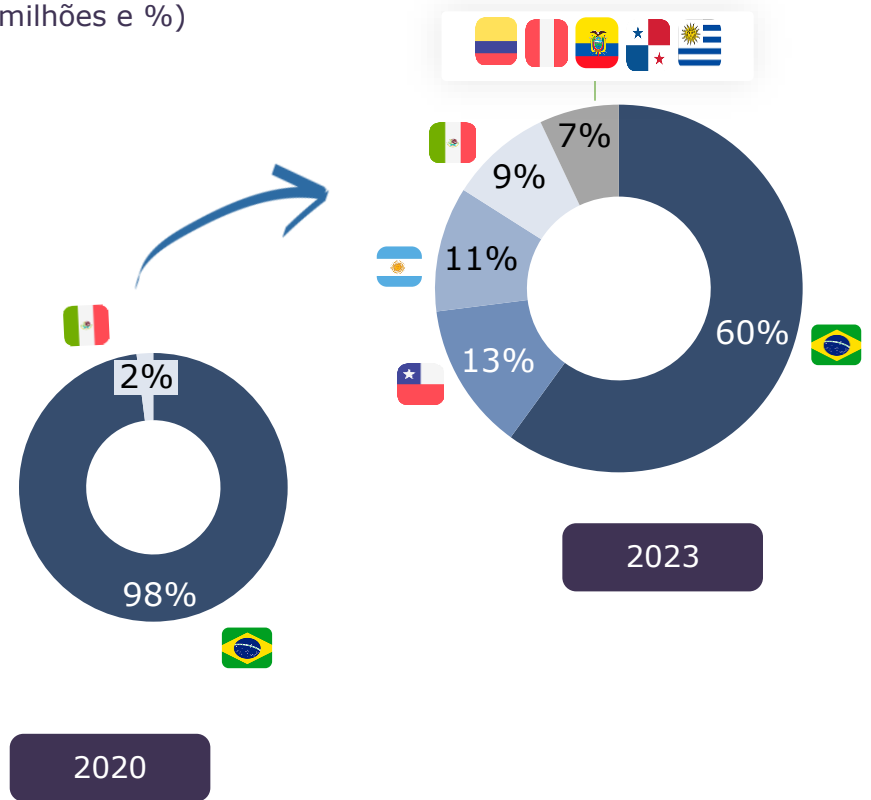
Mg. EBITDA: 6,1%

Mg. EBITDA: 11,6%

Mg. EBITDA: 19,4%

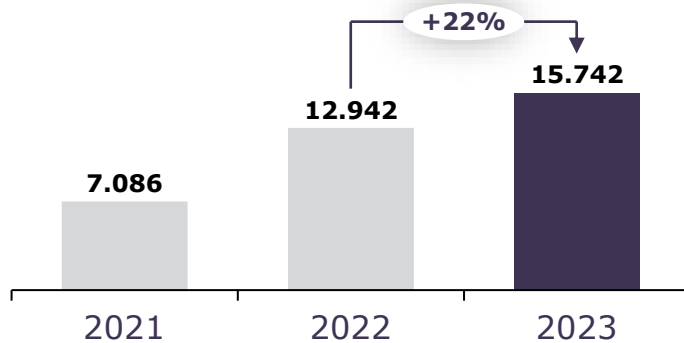
Participação por país na Receita Líquida

(R\$ milhões e %)

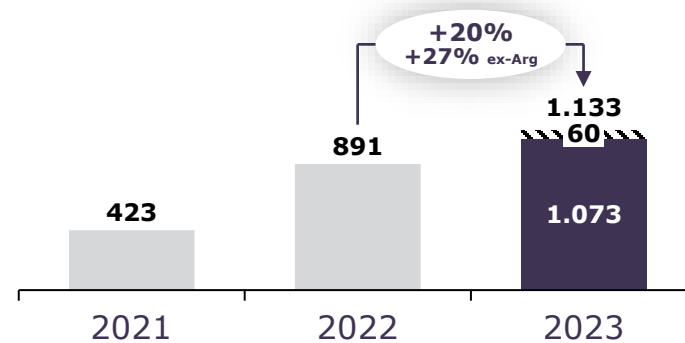


Destques Financeiros 2023

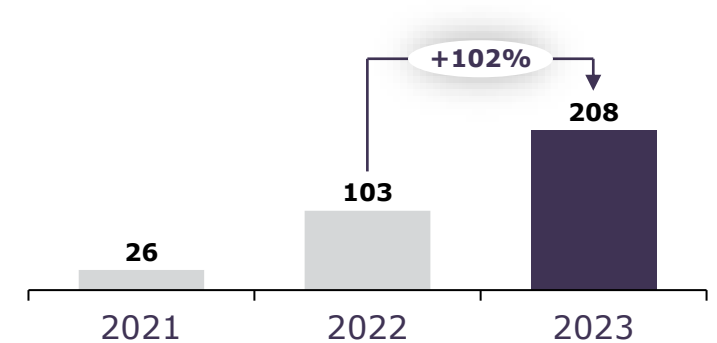
GMV
(R\$ milhões)



Receita Líquida¹
(R\$ milhões)



EBITDA Ajustado
(R\$ milhões)



Take Rate

6,8%

(vs 6,9% em 2022)

TPV

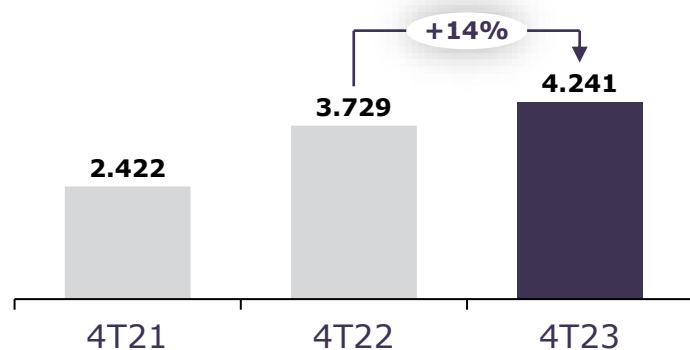
R\$ 5,4 bilhões

(+49,2% vs 2022)

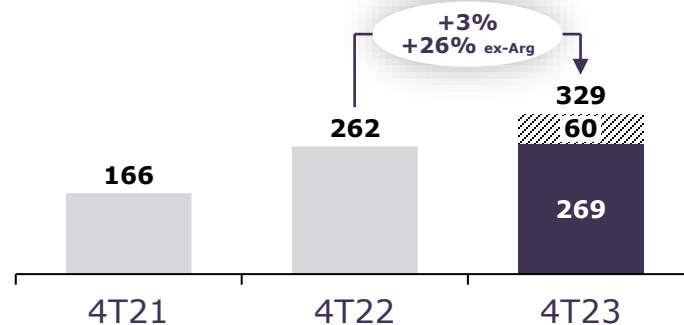
¹ Ex efeito cambial Argentina. De acordo com o CPC 42 / IAS 29, as transações argentinas são classificadas como hiperinflacionárias. Os itens não monetários, assim como as receitas e despesas, são atualizados pelas variações da inflação entre a data do reconhecimento inicial e a data do fechamento, de forma que as informações sejam apresentadas a valor presente.

Destques Financeiros 4T23

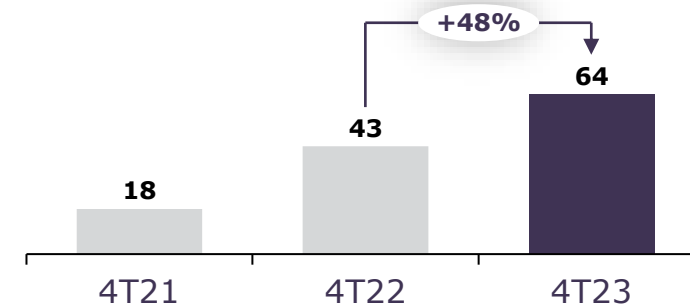
GMV (R\$ milhões)



Receita Líquida¹ (R\$ milhões)



EBITDA Ajustado (R\$ milhões)



Take Rate

6,3%

(vs 7,0% em 4T22)

TPV

R\$ 1,7 bilhões

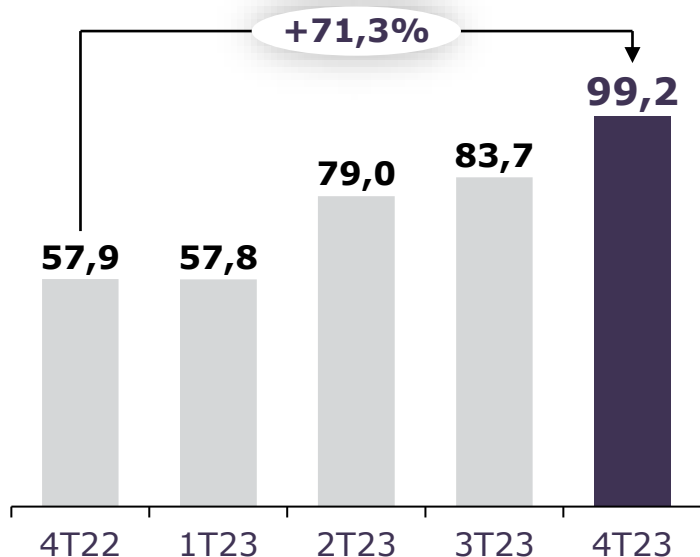
(+44,4% vs 4T22)

¹ Ex efeito cambial Argentina. De acordo com o CPC 42 / IAS 29, as transações argentinas são classificadas como hiperinflacionárias. Os itens não monetários, assim como as receitas e despesas, são atualizados pelas variações da inflação entre a data do reconhecimento inicial e a data do fechamento, de forma que as informações sejam apresentadas a valor presente.

Destques Financeiros 4T23

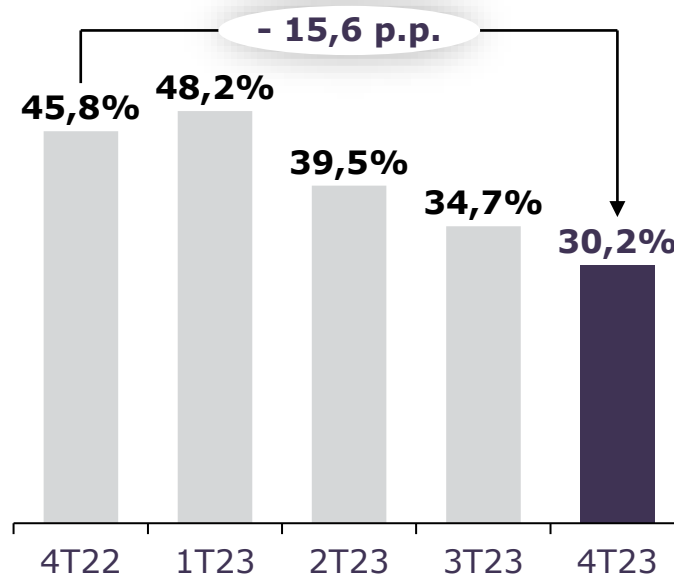
Receita Líquida¹/Headcount

(R\$ mil)



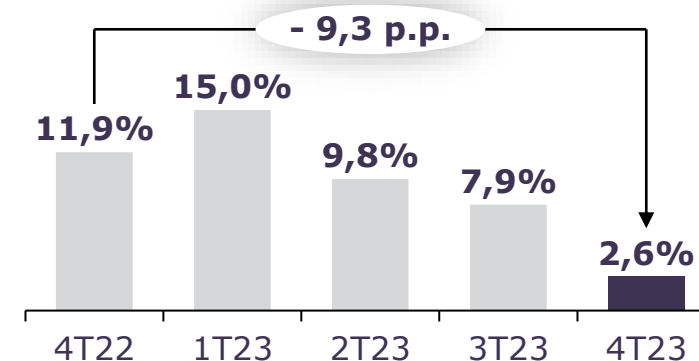
SG&A²/Receita Líquida¹

(%)



Capex / Receita Líquida¹

(%)



¹ Ex efeito cambial Argentina. De acordo com o CPC 42 / IAS 29, as transações argentinas são classificadas como hiperinflacionárias. Os itens não monetários, assim como as receitas e despesas, são atualizados pelas variações da inflação entre a data do reconhecimento inicial e a data do fechamento, de forma que as informações sejam apresentadas a valor presente.

² Excluindo efeitos não recorrentes

Desdobramento do Lucro Líquido

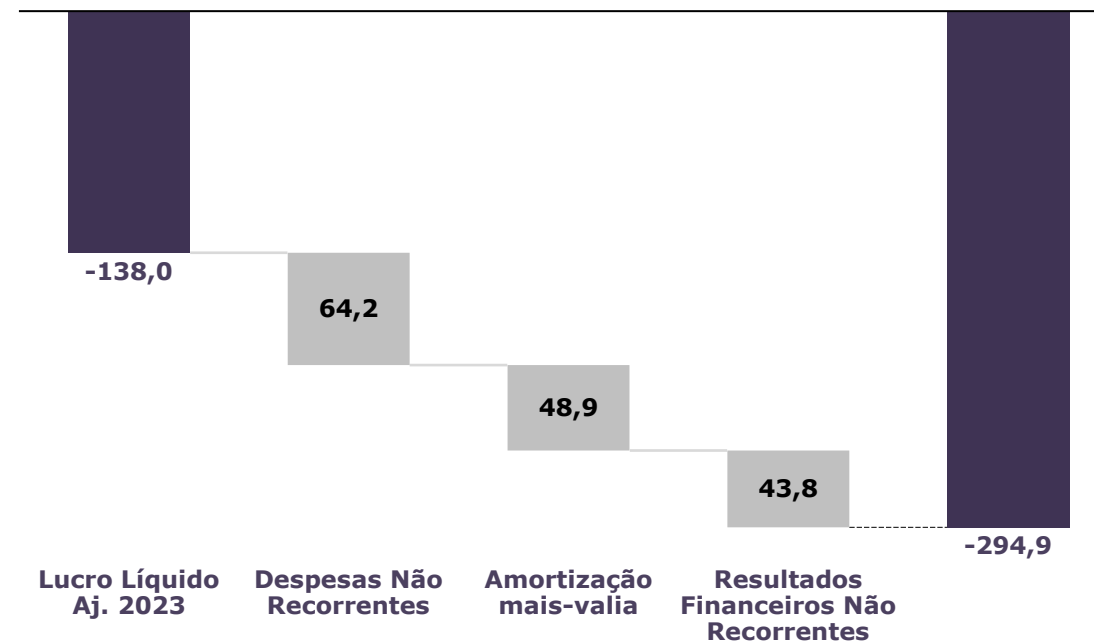
Breakdown do Lucro Líquido 4T23

(R\$ milhões)



Breakdown do Lucro Líquido 2023

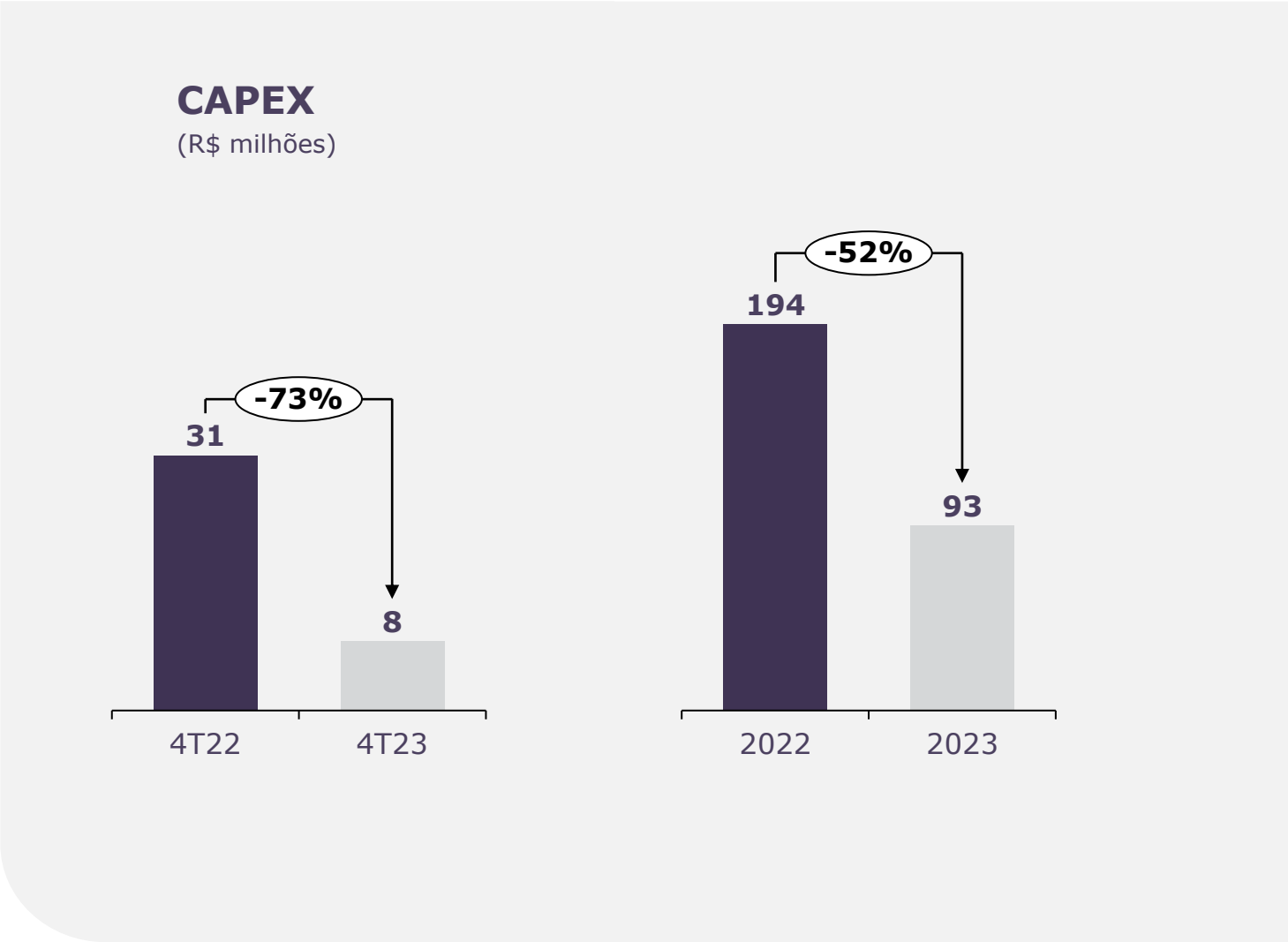
(R\$ milhões)



- **Despesas Não Recorrentes:** M&A LatAm: Antecipação de earn-out M&A LatAm (R\$ 15,1 milhões) convertidos em aporte no follow-on, provisão de parcela do earn-out (R\$ 2,4 milhões), despesas com opções de ações (R\$ 5,3 milhões) e Outros (ex. assessores follow-on; consultoria; despesas com projeto break-even) (R\$ 10,3 milhões).
- **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\$ 9,6 milhões), mais valia de softwares e outros (R\$ 0,4 milhão).
- **Resultados Financeiros Não Recorrentes (non-cash):** Provisão do desconto concedido ao bônus de subscrição (R\$ 22,4 milhões), provisão de parcela do earn-out (R\$ 2,9 milhões), ajustes relacionados aos acordos de conversão de dívidas do M&A no *follow-on* (R\$ 8,9 milhões), atualização monetária e custos de fiança bancária referente aos M&As (R\$ 2,4 milhões).

Investimentos 2023

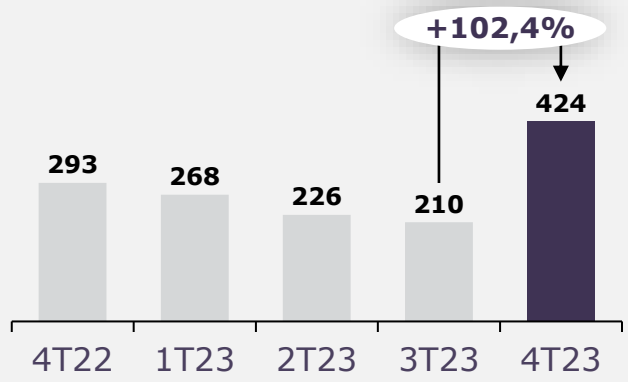
- Investimentos em tecnologia de R\$9,0 milhões no 4T23, **redução de 56,5% em relação ao 4T22**, em função principalmente da integração de sistemas e captura de sinergias.
- Em infraestrutura logística, houve uma reversão de R\$ 0,6 milhão, resultado atípico justificado pelos ajustes financeiros no valor de R\$ 1,4 milhão devido à desvalorização cambial da Argentina (CPC 42 / IAS 29).



Endividamento e Caixa

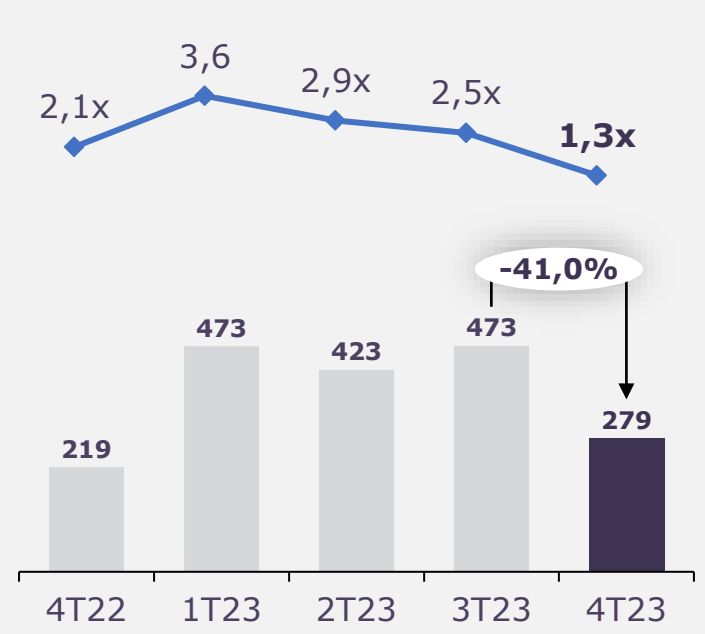
Caixa

(R\$ milhões)



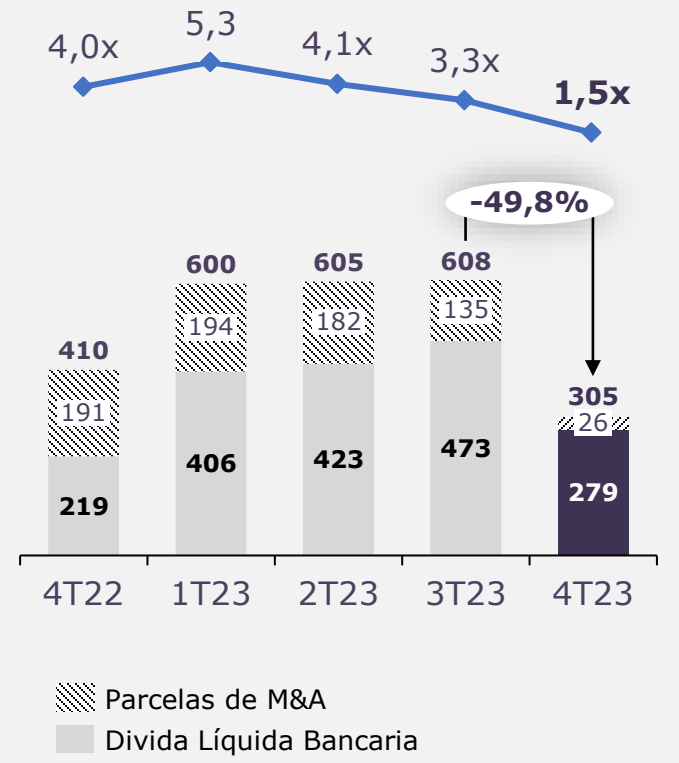
Dívida Líquida Bancária

(R\$ milhões, razão sobre EBITDA Ajustado LTM)



Dívida Líquida Total

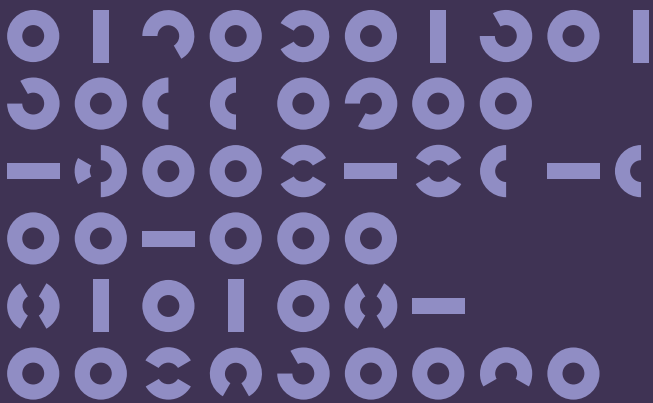
(R\$ milhões, razão sobre EBITDA Ajustado LTM)



▨ Parcelas de M&A
■ Dívida Líquida Bancária


infra^o commerce

- Crescimento orgânico consistente, com destaque para a expansão LATAM.
- Expansão de rentabilidade em relação ao ano de 2022 em todas as métricas.
- Geração de caixa operacional consistente.
- Captação de follow-on equilibrou a estrutura de capital da companhia



Muito obrigado!

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

+55 11 3848.1313
 +55 11 94009.7825

