



Infracommerce cresce 167% em Receita Líquida no 1T22, atingindo 8,5% de Margem EBITDA Ajustada

São Paulo, 12 de maio de 2022: A Infracommerce CXaaS S.A., “Infracommerce” ou “Companhia” (B3:IFCM3), eleita em 2020 a melhor empresa de soluções digitais para e-commerce do Brasil em nível de serviço, anuncia seus resultados para o primeiro trimestre de 2022 (1T22). 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\$2,8 bilhões** no 1T22, um crescimento de 105% em relação ao 1T21.
- **Receita líquida aumentou para R\$194,5 milhões**, comparado com R\$72,8 milhões no 1T21, crescimento de 167% no período. **O crescimento orgânico da Receita foi de 40% no período.**
- No Brasil, as soluções para **B2C registraram um aumento na receita de 186%**, e as soluções para **B2B apresentaram crescimento de 65%** na receita, ambos comparado ao mesmo período do ano anterior.
- **Na América Latina (ex-Brasil), o crescimento foi de 230% em receita** comparando o 1T22 com o 1T21, e já passa a representar 19% da Receita total da Companhia.
- **Take rate aumenta em 1,6 ponto percentual no período**, saindo de 5,3% no 1T21 para 6,9% no 1T22.
- **Forte performance da Infra.pay com aumento de 398% no TPV**, que totalizou R\$658,9 milhões no 1T22, impulsionado pelo crescimento expressivo na penetração de soluções financeiras no B2B, incluindo *trade finance* e gestão de pagamentos tanto no B2B quanto B2C.
- **Lucro Bruto de R\$81,8 milhões** no 1T22, com margem bruta de 42%, a redução da margem bruta percentual se deveu ao mix de B2C e B2B, com maior participação do primeiro, após consolidação dos M&As.
- **EBITDA Ajustado de R\$16,6 milhões** no 1T22, com margem EBITDA Ajustada de 8,5%, comparado a uma margem EBITDA Ajustada de 2,1% no mesmo período do ano anterior.
- **Recorde de 572 clientes no ecossistema**, versus 239 no 1T21.
- Processamos **31,8 milhões de produtos** no trimestre, sendo 48,4% entregues em 48 horas.
- Terminamos o trimestre com 3.995 #Infras.
- A Companhia reafirma as projeções apresentadas para 2022, **com GMV de R\$13 bilhões, receita líquida de R\$950 milhões (125% superior a 2021, sendo 40% orgânico) e EBITDA de R\$80-100 milhões.**

Destaques (R\$ milhões)	1T22	1T21	% Δ
GMV	2.831,3	1.380,7	105,1%
TPV	658,9	132,3	398,1%
Receita líquida	194,5	72,8	167,4%
Lucro bruto	81,8	33,6	143,2%
Margem bruta	42,0%	46,2%	-4,2 p.p.
EBITDA Ajustado ¹	16,6	1,5	986,1%
Margem EBITDA Ajustada ¹	8,5%	2,1%	+6,4 p.p.

¹ Ajustado por eventos não-recorrentes. Para mais informações, ver página 7.



Iniciativas ESG

- Arrecadação de cerca de **5 toneladas de alimentos** em ações voluntárias com nossos colaboradores, que foram doados para instituições de apoio às **comunidades carentes próximas aos nossos Centros de Distribuição**.
- Patrocínio da edição Latam do curso de capacitação para empreendedores: **Netpreneur Masterclass**, organizado pelo *Alibaba Global Initiatives*, com objetivo de democratizar o acesso às maiores tendências globais na América Latina
- Implantação do **Conselho Fiscal**, ocorrida na Assembleia Geral Ordinária e Extraordinária de 28 de abril de 2022. Nesse mesmo dia, a Infracommerce aprovou uma série de **medidas adicionais para a aplicabilidade do novo plano de stock options** aprovado na Assembleia.
 - Outorgas graduais e com limite máximo de 1% do capital social qual da Companhia por ano.
 - Clareza sobre beneficiários, que serão majoritariamente talentos não contemplados no plano anterior ao IPO, que iniciou em 2013 e já foi totalmente outorgado.
 - Valor de *strike price* a mercado e sem desconto.
 - Implantação de Comitê de Remuneração que contará com membro independente com experiência em Políticas de Remuneração.

Atualização sobre os M&As

- Em 27 de janeiro de 2022, celebramos o fechamento do contrato para aquisição da Tevec, empresa especializada em soluções de inteligência artificial que veio compor nossa vertical de dados, Infra.data.
- Com esta aquisição, encerramos nosso primeiro ciclo de M&As, passando a focar nesse momento na captura das sinergias comerciais e operacionais das aquisições realizadas ao longo de 2021.
- Apesar da expansão de margem observada no primeiro trimestre de 2022 vs o mesmo período do ano passado, o resultado ainda não captura todo o potencial de sinergias que estimamos obter com as aquisições realizadas.
- Com relação à aquisição da Synapcom, dividimos a integração em 3 etapas:
 - **Definição do organograma e integração das pessoas:** fase praticamente concluída, com uma bem-sucedida integração das pessoas. Ambas as empresas possuíam culturas similares, o que facilitou e acelerou a integração.
 - **Obtenção de sinergias com renegociações de contratos, cross sell de serviços e diluição de custos fixos:** essa fase teve início logo após a aquisição, tendo já sido negociados alguns contratos, restando ainda bastante oportunidade para renegociação, realização de *cross sell* e contínua diluição de custos fixos com o crescimento das duas empresas.
 - **Integração de sistemas:** etapa já iniciada, porém com previsão de conclusão somente a partir do terceiro trimestre de 2022. Ressaltamos que, para essa etapa, além do *overlap* de sistemas, temos custos relacionados aos projetos de integração, que não estamos considerando como não recorrente no resultado.



Mensagem da Administração

Encerramos mais um trimestre com um resultado recorde de Receita e entrada de novos clientes em nosso ecossistema, mostrando a força da digitalização como megatendência de mercado, bem como a migração cada vez mais acentuada das vendas dos nossos clientes para os canais “*Direct to consumer*”, o que favorece nosso modelo de negócio. Tal crescimento de Receita, veio acompanhado de uma significativa expansão de margem quando comparado ao mesmo período do ano anterior, em função do início da captura de sinergias geradas pelas aquisições realizadas pela Infracommerce ao longo do último ano, e da diluição dos custos fixos, resultado do forte crescimento orgânico registrado pela Companhia.

Seguimos entregando resultados consistentes e reforçando nosso posicionamento de mercado como líder em seu segmento no Brasil e na América Latina. O retorno que temos tido dos nossos clientes é bastante positivo, principalmente em um cenário macroeconômico desafiador, já que ajudamos nossos clientes a reduzir seus custos, focando nos canais *direct to consumer*, aumentando a conversão de vendas com os produtos e serviços que oferecemos em nosso ecossistema.

A estratégia de modularização da oferta que a Companhia implementou ao longo de 2022 tem se mostrado bastante acertada. Do total de 55 novos clientes conquistados no período (sem contar aqueles que vieram com a aquisição da Tevec), 41 são clientes “modulares”, o que mostra a força que nossas verticais possuem, mesmo quando são oferecidas isoladamente. Acreditamos que, ao trazer esses clientes para nossa base e encantá-los com nosso DNA de “*Customer Experience as a Service*”, conseguiremos gradualmente aumentar nosso *share of wallet*, com a oferta cada vez mais completa dos demais produtos e serviços do nosso ecossistema.

Com relação à performance operacional da Infracommerce no 1T22, é possível observar nos indicadores abaixo que estamos no caminho certo para entregar o *guidance* que divulgamos ao mercado para o ano de 2022:

1. Crescimento de GMV e Receita no 1T22 vs 1T21 de 105% e 167%, respectivamente, sendo que o crescimento orgânico da Receita foi de 40%, muito acima do crescimento do mercado de *e-commerce* para o período;
2. Crescimento robusto de todas as *Business Units* – Latam, B2C Brasil e B2B Brasil;
3. Diluição de SG&A que, excluindo a depreciação, amortização e despesas não recorrentes para o período, cresceu 103% em comparação a um crescimento de receita de 167%. Como resultado, o SG&A passou a representar 40% da Receita Líquida, quando comparado a 53% do mesmo período do ano anterior, iniciando uma forte tendência de diluição das despesas fixas como resultado do crescimento orgânico e sinergia dos M&As realizados;
4. Expansão da margem EBITDA Ajustada, de 2,1% no 1T21 para 8,5% no 1T22.

É com muito orgulho, dedicação e paixão pelo que fazemos que vemos a Companhia entregar resultados cada vez mais sólidos. Tivemos um forte crescimento orgânico da Receita de 40% no período, muito acima do crescimento registrado do mercado de *e-commerce* de aproximadamente 13%². Estamos confiantes que o crescimento orgânico deve continuar robusto já que a grande maioria dos clientes

² Dados do índice MCC-ENET, desenvolvido pela Neotrust | Movimento Compre & Confie, em parceria com o Comitê de Métricas da Câmara Brasileira da Economia Digital



conquistados no primeiro trimestre deve contribuir com geração de receita apenas nos próximos trimestres.

Com a conclusão da aquisição da Tevec em janeiro, nosso foco passou a ser em maximizar as sinergias e potencializar os ganhos de produtividade e eficiência da operação.

A Infracommerce está focada em buscar cada centavo de redução de custo, sem que isso comprometa nosso crescimento orgânico. Temos dezenas de iniciativas mapeadas e em processo de implementação que, somadas, devem contribuir ainda mais para nosso objetivo de expandir a margem da Companhia para os próximos trimestres, aliado a um crescimento orgânico nos patamares que divulgamos em nosso guidance do dia 12 de novembro de 2021

Fechamos o primeiro trimestre, sazonalmente o mais fraco do ano, com uma posição bastante confortável de caixa, com aproximadamente R\$ 200 milhões. Além do foco em expandir nossa Margem EBITDA e consequentemente nosso caixa operacional, temos já linhas de crédito aprovadas com Bancos de primeira linha, a custos semelhantes ao nosso custo atual da dívida, que nos permitem honrar com nossos compromissos financeiros.

Por fim, gostaríamos de destacar dois eventos realizados recentemente: os Encontros de Líderes do Brasil e da América Latina. Foi extremamente gratificante sentir a energia da equipe apresentando os resultados, perspectivas e planos para cada área. As oportunidades que temos em cada BU, em cada vertical, tanto no Brasil quanto no restante da América Latina não só mostra que estamos no caminho certo para realizar algo cada vez mais disruptivo, como temos uma equipe de talentos ímpar na nossa indústria.

Nossos #Infras permanecem cada vez mais unidos e integrados – finalmente todos juntos fisicamente após a inauguração do nosso novo escritório. Especialmente para eles e para nossos clientes fica meu agradecimento pelo comprometimento e entrega de mais um trimestre histórico e empolgante. Sabemos que temos ainda muitos desafios pela frente, mas momentos como esses trazem ainda mais oportunidades, como aquelas que já mapeamos. Somos obstinados por colocar em prática e executar nosso *masterplan*, entregando sempre resultados acima do esperado. É como eu sempre digo “*Always deliver more than expected*”.

#GoInfra #CXaaS #AlwaysDeliverMoreThanExpected

Kai Schoppen, Founder e CEO da Infracommerce CXaaS S.A.



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)	1T22	1T21	% Δ
Receita líquida	194,5	72,8	167,4%
Custo dos serviços prestados	(112,8)	(39,1)	188,3%
Lucro bruto	81,7	33,6	143,1%
<i>Margem bruta</i>	42,0%	46,2%	-4,2 p.p.
Despesas comerciais e administrativas	(104,9)	(45,7)	129,7%
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(1,2)	18,5	-106,4%
Lucro antes das despesas financeiras líquidas e resultado de equivalência patrimonial	(24,4)	6,5	-477,0%
Despesas financeiras	(43,3)	(4,3)	901,6%
Receitas financeiras	8,5	1,7	396,5%
Resultado financeiro líquido	(34,8)	(2,6)	1230,0%
Equivalência patrimonial	0,0	0,1	-78,5%
Lucro (Prejuízo) antes dos impostos	(59,2)	3,9	-1602,2%
Imposto corrente	(0,4)	(0,1)	373,3%
Lucro (Prejuízo) do exercício	(59,6)	3,9	-1640,5%
<i>Margem Líquida</i>	-30,6%	5,3%	-35,9 p.p.
Despesas não recorrentes	9,9	(12,6)	-178,1%
Despesas não operacionais (amortização de mais valia - M&As)	15,4	0,4	3751,7%
Despesas financeiras não recorrentes	2,4	0,0	n.a.
Lucro (Prejuízo) do exercício Ajustado	(31,9)	(8,4)	281,7%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	-16,4%	-11,5%	+0,4 p.p.
Destaques operacionais	1T22	1T21	% Δ
GMV (R\$ milhões)	2.831,3	1.380,7	105,1%
TPV (R\$ milhões)	658,9	132,3	398,1%
Take Rate	6,9%	5,3%	+1,6 p.p.
Total de clientes	572	239	139,3%
Funcionários equivalentes em tempo integral ³	3.995	1.163	243,5%
Unidades de produtos entregues (milhões)	31,8	14,3	121,5%

³ No 1T21 não considerava o número de funcionários de Synapcom.



Receita líquida

No 1T22, a InfraCommerce reportou uma receita líquida de R\$194,5 milhões, um crescimento de 167,4% em relação aos R\$72,8 milhões do 1T21, com um crescimento orgânico de 40% no trimestre. Esse desempenho está relacionado com: (i) o crescimento na quantidade de clientes, que passou de 239 no 1T21 para 572 no 1T22; (ii) o aumento na quantidade de transações em nosso ecossistema, o que resultou em um crescimento de 105,1% do GMV no período; e (iii) o crescimento de 1,6 pontos percentuais no *take rate* médio da Companhia, resultado da estratégia de *cross-sell* e dos M&As. O crescimento anual composto (CAGR) entre o 1T20 e o 1T22 foi de 112%.

O desempenho da receita no primeiro trimestre reflete parcialmente a entrada dos 55 novos clientes em nosso ecossistema, que deverão contribuir com receitas adicionais e recorrentes ao longo dos próximos meses, após o *go live* do projeto de cada cliente. Como resultado principalmente da nossa estratégia de modularização da oferta, registramos no trimestre um *churn* de apenas 0,2% na Companhia em termos de receita.

Crescimento de Receita por Unidade de Negócio

- (i) A Unidade de Negócio B2C Brasil apresentou um crescimento de 186,4% ano contra ano.
- (ii) A frente de B2B Brasil registrou um aumento de 65,2% no período.
- (iii) Latam apresentou um crescimento de 230,1% em comparação com o mesmo período do ano anterior.

Neste trimestre, os dois maiores clientes da Companhia representaram, em conjunto, 37% de nossa receita líquida.

Custos e despesas operacionais

Custos e despesas (R\$ milhões)	1T22	1T21	% Δ
Custo dos serviços prestados	(112,8)	(39,1)	188,3%
Despesas comerciais e administrativas	(104,9)	(45,7)	129,7%
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(1,2)	18,5	-106,4%
Custos e despesas totais	(218,9)	(66,3)	230,3%

Os custos e despesas operacionais registraram aumento de 230,3% no 1T22 em relação ao 1T21, devido, principalmente:

- Os custos dos serviços prestados totalizaram R\$112,8 milhões no 1T22 e R\$39,1 milhões no 1T21, representando um aumento de 188,3% no período.
 - O crescimento no custo dos serviços prestados, excluindo depreciação e amortização é de 171,8%, praticamente em linha com o crescimento da receita, reflexo do aumento no número de pedidos no período. Como porcentagem da receita líquida, os custos dos serviços prestados representaram 58,0% no 1T22 e 53,8% no 1T21, um aumento devido principalmente ao perfil dos clientes que vieram com as empresas adquiridas, mais concentrados no B2C, que tendem a contratar os serviços completos de nossas verticais.
- As despesas comerciais e administrativas totalizaram R\$104,9 milhões, 129,7% maior que o registrado no 1T21, relacionado principalmente com (i) o reforço dos times comerciais e



administrativos em função do aumento de clientes e volume de vendas; (ii) a incorporação das pessoas que vieram das empresas adquiridas.

- Houve aumento gradativo de eficiência operacional, principalmente em termos de SG&A, que excluindo a depreciação, amortização e despesas não recorrentes para o período, cresceu 102% em comparação a um crescimento de receita de 167%. Assim, começamos a observar uma diluição dos nossos custos fixos, tendência essa que deve permanecer para os próximos trimestres.
- Contribuiu ainda para essa variação as **despesas não-recorrentes de R\$9,9 milhões** relacionadas a:
 - M&As Synapcom: Bônus de Subscrição no valor de R\$5,4 milhões, **non-cash**
 - M&A Tevec: Despesas relacionadas à aquisição da Tevec de R\$1,5 milhão
 - M&A Brandlive: Parcela do *earn out* de R\$1,2 milhão, contabilmente classificada como remuneração
 - Outros (**R\$1,1 milhão non-cash**): R\$1,8 milhão

Lucro Bruto

O lucro bruto da Infracommerce foi de R\$81,8 milhões no 1T22, comparado com R\$33,6 milhões no 1T21, um aumento de 143,3% no período. No trimestre, registramos um decréscimo na margem bruta em relação ao 1T21, saindo de 46,2% para 42,0%. Tais variações refletem a alteração no mix de clientes e ofertas comerciais em função das aquisições realizadas no período.

EBITDA

EBITDA (R\$ milhões)	1T22	1T21	% Δ
Lucro (Prejuízo) do exercício	(59,6)	3,9	-1641,1%
Depreciação	31,1	7,6	310,0%
Resultados financeiros líquidos	34,8	2,6	1230,0%
Imposto corrente	0,4	0,1	373,3%
EBITDA	6,7	14,2	-52,4%
<i>Margem EBITDA</i>	3,5%	19,5%	-16,0 p.p.
Despesas relacionadas a fusões e aquisições	8,1	(15,0)	n.a.
Despesas relacionadas a programas de incentivo de longo prazo	1,1	2,0	-44,0%
Despesas relacionadas com o IPO	--	0,4	-100,0%
Outros	0,7	--	n.a.
Eventos não-recorrentes	9,9	(12,6)	n.a.
EBITDA Ajustado	16,6	1,5	986,1%
<i>Margem EBITDA ajustada</i>	8,5%	2,1%	+6,4 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 da despesa não-recorrentes como as relacionadas com fusões e aquisições, despesas com programas de incentivo de longo prazo, e despesas extraordinárias relacionadas com o IPO.



No 1T22, a Infracommerce apresentou um EBITDA Ajustado de R\$16,6 milhões, um crescimento de 986,1% em relação ao 1T21. A margem EBITDA ajustada no período foi de 8,5%, 6,4 pontos percentuais acima da margem EBITDA ajustada o mesmo período do ano anterior.

Resultado financeiro

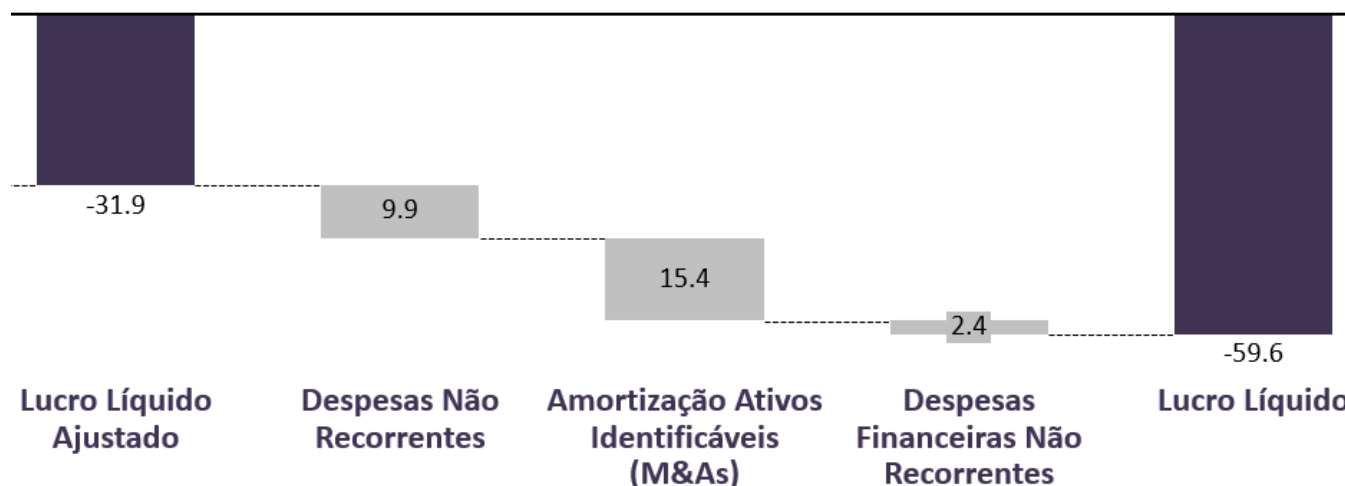
Resultado financeiro líquido (R\$ milhões)	1T22	1T21	% Δ
Despesa financeira	(43,3)	(4,3)	901,6%
Receita financeira	8,5	1,7	396,5%
Resultado financeiro líquido	(34,8)	(2,6)	1230,0%

O resultado financeiro do 1T22 foi composto por uma despesa financeira de R\$43,3 milhões, relacionada principalmente às despesas com juros de debêntures, empréstimos e antecipação de recebíveis; e uma receita financeira de R\$8,5 milhões, devido principalmente à variação cambial e receita com aplicações financeiras.

Lucro/Prejuízo Líquido

No 1T22, a Companhia teve um Prejuízo Líquido, ajustado pelos eventos não recorrentes e despesas não operacionais, relacionadas principalmente a amortização de mais valia dos M&As, de R\$ 31,9 milhões. Somando os fatores listados acima, o Prejuízo Líquido no período foi de R\$ 59,6 milhões.

A quebra do Lucro Líquido Ajustado para Lucro Líquido Total pode ser observada abaixo:



As despesas não recorrentes mencionadas acima são referentes a:

- Despesas Não Recorrentes: conforme detalhado no campo de Custos e Despesas Operacionais acima.
- Amortização Ativos Identificáveis M&As (**non-cash**): Amortização Ativos Identificáveis (M&As) referentes a marca (R\$ 3,1 milhões) e carteira de clientes (R\$ 12,3 milhões).
- Despesas Financeiras Não Recorrentes: atualização monetária e custo da fiança bancária referente aos M&As (R\$ 2,4 milhão).



Liquidez e dívida líquida

Liquidez (R\$ milhões)	1T22	1T21	% Δ	4T21	% Δ
Caixa	196,9	39,8	394,7%	210,0	-6,3%
Empréstimos e financiamentos	(339,1)	(80,1)	323,4%	(268,2)	26,4%
Dívida líquida	(142,2)	(40,3)	252,9%	(58,1)	144,6%

No trimestre, a Infracommerce encerrou com posição de caixa de R\$ 196,9 milhões. A dívida líquida no trimestre foi de R\$ 142,2 milhões, como resultado das aquisições realizadas.

Em março de 2022 foi emitida dívida de R\$ 72 milhões de reais com taxa de CDI+2,55% e prazo de vencimento de 1 ano.

Além da posição de caixa ao final do 1T22, a Companhia já possui linhas de créditos adicionais aprovadas/contratadas que totalizam aproximadamente R\$ 350 milhões a um custo semelhante ao nosso custo atual de dívida e com prazo de vencimento de aproximadamente 2 anos.

Capex

No 1T22, o capex total da Companhia foi de R\$46,8 milhões, devido principalmente aos investimentos na plataforma *omnichannel* da Infracommerce, além de outros desembolsos com foco em tecnologia que somaram R\$37,1 milhões, bem como investimento em infraestrutura de R\$9,7 milhões, relacionados principalmente à consolidação de CDs adquiridos no M&As.

Capex (R\$ milhões)	1T22	1T21	% Δ
Infraestrutura	(9,7)	(4,3)	125,1%
Tecnologia	(37,1)	(10,0)	271,9%
Capex total	(46,8)	(14,3)	227,6%



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, 13 de maio de 2022

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

Webcast: 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.

Contatos

Relações com Investidores

Tel: +55 11 3848-1313 ou +55 11 94009-7825
investor@infracommerce.com.br

Relações com a Imprensa

Tel: +55 11 98244-4516
infracommerce@fsb.com.br



Balanço patrimonial

(R\$ milhões)	1T22	1T21	% Δ	4T21	% Δ
Ativo					
Circulante					
Caixa e equivalentes de caixa	185,4	39,8	365,8%	120,9	53,3%
Investimentos Financeiros	11,5	--	n.a.	89,1	-87,1%
Contas a receber	414,5	118,2	250,7%	382,8	8,3%
Adiantamentos de fornecedores	122,8	42,8	186,7%	88,2	39,2%
Impostos a recuperar	97,3	23,5	313,2%	85,3	14,1%
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	1,0	3,7	-74,4%	0,6	47,8%
Despesas pagas antecipadamente	16,6	5,9	182,7%	2,0	734,2%
Outros ativos financeiros	1,3	--	n.a.	1,5	-13,1%
Outras contas à receber	117,4	1,0	12184,5%	112,4	4,5%
Total do ativo circulante	967,7	234,9	311,9%	882,8	9,6%
Não circulante					
Mútuo a receber de partes relacionadas	--	--	n.a.	--	n.a.
Outras contas a receber	70,1	--	n.a.	69,8	0,5%
Impostos a recuperar	47,8	34,1	40,3%	46,1	3,6%
Depósitos judiciais	83,4	0,1	94690,9%	66,8	24,9%
Investimentos	0,7	0,5	49,9%	0,7	2,9%
Imobilizado	65,0	25,4	156,2%	57,7	12,7%
Intangível	1.598,8	239,8	566,8%	1.546,6	3,4%
Direito de Uso	101,0	42,1	140,3%	91,0	11,0%
Total do ativo não circulante	1.967,0	341,8	475,4%	1.878,7	4,7%
Total do ativo	2.934,7	576,8	408,8%	2.761,5	6,3%
Passivo					
Circulante					
Empréstimos e financiamentos	82,5	42,1	95,8%	13,1	529,1%
Debênture	3,4	--	n.a.	2,3	51,1%
Arrendamento	30,5	11,7	160,5%	28,7	6,2%
Fornecedores	422,2	127,6	230,9%	397,0	6,3%
Risco sacado	59,3	28,7	106,9%	51,9	14,4%
Adiantamento de clientes	30,0	0,2	16556,1%	12,2	145,9%
Salários, encargos e provisão para férias	50,9	28,3	79,9%	41,3	23,1%
Impostos a pagar	13,9	16,7	-16,7%	37,7	-63,1%
Mútuo a pagar para partes relacionadas	--	--	n.a.	--	n.a.
Contas a pagar pela combinação de negócios	290,9	12,0	2324,3%	300,8	-3,3%
Outras contas a pagar	53,4	13,5	296,6%	1,6	3284,0%
Total do passivo circulante	1.037,0	280,7	269,4%	886,6	17,0%
Não circulante					
Empréstimos e financiamentos	4,7	38,0	-87,6%	5,3	-11,0%
Debênture	248,5	--	n.a.	247,5	0,4%
Impostos a pagar	97,8	--	n.a.	60,9	60,5%
Arredamento	76,6	26,4	189,9%	67,8	13,0%
Impostos diferidos	3,4	4,4	-23,3%	3,6	-6,1%
Instrumentos financeiros	70,4	50,9	38,2%	68,3	3,1%
Contas a pagar pela combinação de negócio	48,4	54,8	-11,6%	10,6	355,9%
Outras contas a pagar	33,0	34,2	-3,4%	45,0	-26,6%
Provisão para passivo descoberto	--	--	n.a.	--	n.a.
Provisões para contingências	76,5	8,2	829,7%	79,8	-4,1%
Total do passivo não circulante	659,4	216,9	203,9%	588,8	12,0%
Total do patrimônio líquido	1.238,2	79,1	1465,6%	1.286,0	-3,7%
Total do passivo e do patrimônio líquido	2.934,7	576,8	408,8%	2.761,5	6,3%



Demonstração do fluxo de caixa

(R\$ milhões)	1Q22	1Q21	% Δ
Fluxo de caixa das atividades operacionais			
(Prejuízo) lucro do exercício	(59,6)	3,9	-1641,3%
Ajustes não-caixa:			
Depreciação	31,2	7,6	311,3%
Despesas financeiras	22,2	5,3	317,8%
Despesas com M&As	(1,7)	(17,3)	-90,4%
Rendimento sobre aplicações financeiras	(0,7)	--	n.a.
Outros	(2,3)	1,7	-235,4%
Varição nos ativos e passivos operacionais	(10,8)	1,2	-1024,9%
Varição do ativo	(100,1)	17,1	-684,3%
Varição do passivo	108,1	(21,8)	n.a.
Fluxo de caixa usado nas atividades operacionais	(2,9)	(3,5)	-16,2%
Fluxo de caixa de atividades de investimento			
Aquisição de imobilizado	(9,7)	(4,3)	125,1%
Aquisição de intangível	(37,1)	(10,0)	271,9%
Investimento em aplicações financeiras	78,3	--	n.a.
Mútuos concedidos a parte relacionada	--	--	n.a.
Aquisição de participação em controlada	(5,6)	(11,3)	-49,9%
Fluxo de caixa usado nas atividades de investimento	25,8	(25,6)	n.a.
Fluxo de caixa de atividades de financiamento			
Aumento de capital	5,2	9,9	-47,3%
Captação de empréstimos e financiamentos	71,8	20,0	259,1%
Pagamento de principal e juros - empréstimos e debêntures	(12,4)	(15,1)	-17,6%
Pagamento de principal e juros - arrendamento	(7,5)	(12,9)	-41,6%
Custos de transação de antecipação de recebíveis	(15,5)	(0,4)	
Fluxo de caixa líquido proveniente das atividades de financiamento	41,6	1,6	2525,6%
Aumento líquido (redução) em caixa e equivalentes de caixa	64,5	(27,4)	n.a.
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	120,9	67,3	79,8%
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	185,4	39,8	365,8%
Aumento líquido (redução) em caixa e equivalentes de caixa	64,5	(27,4)	n.a.



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).