



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

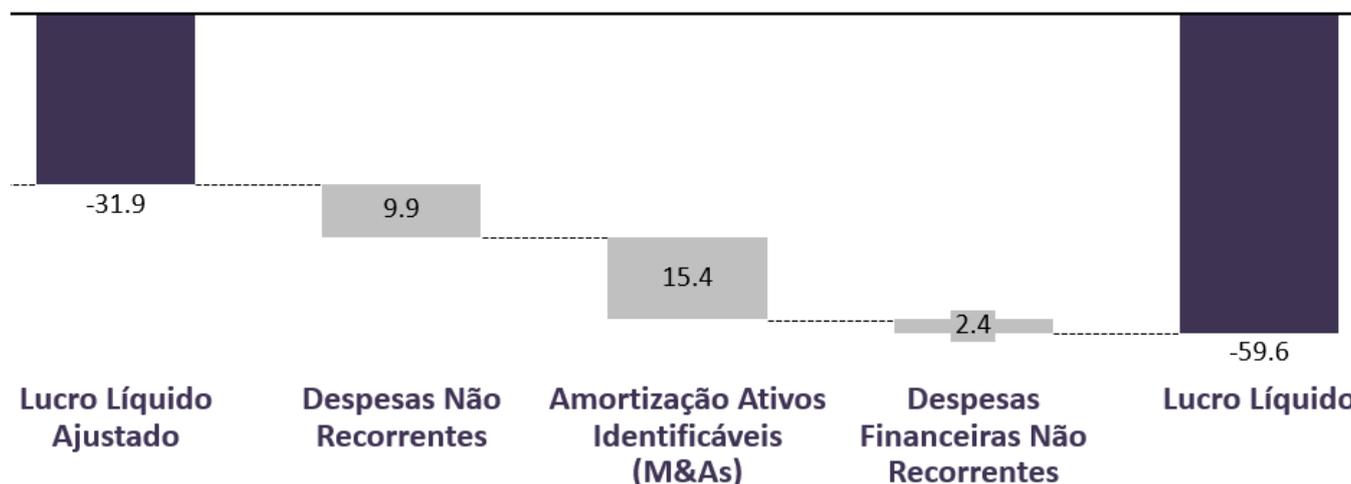
Resultado financeiro líquido (R\$ milhões)	1T22	1T21	% Δ
Despesa financeira	(43,3)	(4,3)	901,6%
Receita financeira	8,5	1,7	396,5%
Resultado financeiro líquido	(34,8)	(2,6)	1230,0%

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).



Infracommerce grows 167% in Net Revenues in 1Q22, reaching 8.5% Adjusted EBITDA Margin

São Paulo, May 12th, 2022: Infracommerce CXaaS S.A., “Infracommerce” or the “Company” (B3:IFCM3), elected in 2020 the best digital solutions company for e-commerce in Brazil in terms of service level, announces its results for the First Quarter of 2022 (“1Q22”). The following financial information, unless stated otherwise, is presented in Brazilian reais (R\$) and in accordance with Brazilian and International accounting standards (IFRS - International Financial Reporting Standards).

Financial Highlights

- **GMV of R\$2.8 billion** in 1Q22, a growth of 105% compared to 1Q21.
- **Net revenues increased to R\$194.5 million**, compared to R\$72.8 million in 1Q21, an increase of 167% in the period. **Organic revenue growth was 40% in the period.**
- In Brazil, the **B2C solutions registered an increase in revenues of 186%**, and the **B2B solutions presented a revenues’ growth of 65%**, both compared to the same period of the previous year.
- **In Latin America (ex-Brazil), the revenues growth was 230%** comparing 1Q22 with 1Q21, and now represents 19% of the Company’s total revenue.
- **Take rate increases by 1.6 percentage points in the period**, from 5.3% in 1Q21 to 6.9% in 1Q22.
- **Strong performance of Infra.pay with a 398% increase in TPV**, which totaled R\$658.9 million in 1Q22, driven by the expressive growth in penetration of financial solutions in B2B, including trade finance and payment management in both B2B and B2C.
- **Gross Profit of R\$81.8 million** in 1Q22, with a gross margin of 42.0%, the reduction in gross margin was due because of the B2C and B2B mix, with more penetration of B2C, after the consolidation of M&As.
- **Adjusted EBITDA of R\$16.6 million** in 1Q22, with an Adjusted EBITDA margin of 8.5%, compared to an Adjusted EBITDA margin of 2.1% in the same period last year.
- **Record 572 customers in the ecosystem**, versus 239 in 1Q21.
- We processed **31.8 million products** this quarter, with 48.4% of orders delivered within 48 hours.
- We ended the quarter with **3,995 #Infras**.
- The Company reaffirms the projections presented for 2022, with **GMV of R\$13 billion, net revenues of R\$950 million (125% higher than 2021, 40% of which is organic)** and **EBITDA of R\$80-100 million**.

Highlights (R\$ million)	1Q22	1Q21	% Δ
GMV	2,831.3	1,380.7	105.1%
TPV	658.9	132.3	398.1%
Net revenue	194.5	72.8	167.4%
Gross profit	81.7	33.626	143.0%
Gross margin	42.0%	46.2%	-4.2 p.p.
Adjusted EBITDA*	16.6	1.5	986.3%
Adjusted EBITDA* margin	8.5%	2.1%	+6.4 p.p.

¹ Adjusted for non-recurring events. For more information, see page 7.



ESG Initiatives

- Collection about **5 tons of food** in volunteer actions with our employees, which were donated to institutions that support **local communities near our Distribution Centers**.
- Sponsorship of the Latam edition of the training course for entrepreneurs: **Netpreneur Masterclass**, organized by Alibaba Global Initiatives, with the objective of democratizing access to the biggest global trends in Latin America.
- Implementation of the **Fiscal Council**, which took place at the Annual and Extraordinary General Meeting on April 28, 2022. On that same day, InfraCommerce approved a series of **additional measures for the applicability of the new stock option plan** approved at the Meeting.
 - Gradual grants capped at 1% of the Company's capital stock per year.
 - Clarity about beneficiaries, which will be mostly talent not contemplated in the plan prior to the IPO, which began in 2013 and has already been fully granted.
 - Strike price at market and without discount.
 - Implementation of a Remuneration Committee that will have an independent member with experience in Remuneration Policies.

Update on M&As

- On January 27, 2022, we entered into an agreement to acquire Tevec, a company specialized in artificial intelligence solutions that is now part of our data vertical, Infra.data.
- With this acquisition, we close our first cycle of M&As, now focusing on capturing the commercial and operational synergies of the acquisitions made throughout 2021.
- Despite the margin expansion observed in the first quarter of 2022 vs the same period last year, the result does not yet capture the full potential of synergies we estimate to achieve from the acquisitions made.
- With regard to the Synapcom acquisition, we have divided the integration into 3 steps:
 - **Definition of the organizational chart and integration of people:** phase practically concluded, with a successful integration of people. Both companies had similar cultures, which facilitated and accelerated the integration.
 - **Obtaining synergies with contract renegotiations, cross selling of services and dilution of fixed costs:** this phase started right after the acquisition, with some contracts already having been successfully negotiated, but there are still plenty of opportunities for renegotiation, cross selling and continuous dilution of fixed costs with the growth of both companies.
 - **Systems integration:** phase already started, but not expected to be completed until the third quarter of 2022. We point out that for this phase, in addition to the systems overlap, we have costs related to the integration projects, which we are not considering as non-recurring in the results.



Message from Management

We closed another quarter with record Revenues and new clients joining our ecosystem, showing the strength of digitalization as a market megatrend, as well as the increasing migration of our clients' sales to "direct to consumer" channels, which favors our business model. This growth in Revenues was accompanied by a significant expansion in margin when compared to the same period of the previous year, due to the beginning of the capture of synergies generated by the acquisitions made by Infracommerce over the last year, and the dilution of fixed costs, as a result of the strong organic growth registered by the Company.

We continue to deliver consistent results and reinforce our market position as a leader in its segment in Brazil and Latin America. The feedback we have had from our customers is very positive, especially in a challenging macroeconomic scenario, as we help our customers reduce their costs by focusing on direct-to-consumer channels, increasing sales conversion with the products and services we offer in our ecosystem.

The strategy of modularizing the offer that the Company implemented throughout 2022 has proven to be very successful. Of the total of 55 new clients acquired in the period (not including those that came with the Tevec acquisition), 41 are "modular" clients, which shows the strength that our verticals have, even when they are offered in isolation. We believe that by bringing these customers to our base and delighting them with our "Customer Experience as a Service" DNA, we will be able to gradually increase our share of wallet, with an increasingly more complete offer of the other products and services of our ecosystem.

About Infracommerce's operating performance in 1Q22, it is possible to observe in the indicators below that we are on track to deliver the guidance we have disclosed to the market for the year 2022:

1. GMV and Revenues growth in 1Q22 vs 1Q21 of 105% and 167%, respectively, with organic Revenue growth of 40%, well above the e-commerce market growth for the period;
2. Robust growth of all Business Units - Latam, B2C Brazil and B2B Brazil;
3. Dilution of SG&A which, excluding depreciation, amortization and non-recurring expenses for the period, grew 103% compared to revenue growth of 167%. As a result, SG&A now represents 40% of Net Revenues, compared to 53% in the same period last year, starting a strong trend of dilution of fixed expenses as a result of organic growth and synergy from the M&As realized;
4. Expansion of the adjusted EBITDA margin, from 2.1% in 1Q21 to 8.5% in 1Q22.

It is with great pride, dedication and passion for what we do, that we see the Company delivering increasingly solid results. We had a strong organic Revenue growth of 40% in the period, well above the e-commerce market growth of approximately 13%². We are confident that organic growth will continue to be robust as the vast majority of the customers acquired in the first quarter are expected to contribute with revenue generation only in the coming quarters.

After the Tevec acquisition in January, our focus is now to maximizing synergies and leveraging productivity and efficiency gains in the operation.

² Data from the MCC-ENET index, developed by Neotrust | Buy & Trust Movement, in partnership with the Metrics Committee of the Brazilian Digital Economy Chamber



Infracommerce is focused on seeking every cent of cost reduction, without compromising our organic growth. We have dozens of initiatives mapped out and in the process of implementation that, when added together, should further contribute to our goal of expanding the Company's margin for the coming quarters, coupled with organic growth at the levels we disclosed in our November 12, 2021 guidance.

We closed the first quarter, seasonally the weakest of the year, with a very comfortable cash position of approximately R\$ 200 million. In addition to our focus on expanding our EBITDA margin and consequently our operating cash, we have already approved credit lines with top-tier banks, at costs similar to our current cost of debt, which allow us to honor our financial commitments.

Finally, we would like to highlight two events that took place recently: the Brazil and Latin America Leaders Meetings. It was extremely gratifying to feel the energy of the team presenting the results, perspectives, and plans for each area. The opportunities we have in each BU, in each vertical, both in Brazil and the rest of Latin America not only shows that we are on the right path to achieve something increasingly disruptive, but we also have a team of unique talents in our industry.

Our #Infras remain ever more united and integrated - finally all physically together after the opening of our new office. Special thanks to them and to our customers for their commitment and delivery of another historic and exciting quarter. We know we still have many challenges ahead, but moments like these bring even more opportunities, like the ones we have already mapped out. We are stubborn about putting into practice and executing our master plan, always delivering results above expectations. As I always say "Always deliver more than expected".

#GoInfra #CXaaS #AlwaysDeliverMoreThanExpected

Kai Schoppen, Founder and CEO of Infracommerce CXaaS S.A.



Financial performance

The following income statement and operating data should be read in conjunction with the quarterly results comments presented below. All data are compared to the same period of last year and have been rounded to the nearest thousand, however they may differ when compared to the financial statements due to the decimal places.

P&L (R\$ million)	1Q22	1Q21	% Δ
Net revenue	194.5	72.8	167.4%
Cost of services provided	(112.8)	(39.1)	188.3%
Gross profit	81.7	33.6	143.1%
<i>Gross margin</i>	42.0%	46.2%	-4.2 p.p.
Administrative and selling expenses	(104.9)	(45.7)	129.7%
Other operating income	(1.2)	18.5	-106.4%
Profit before financial results and equity in earning (losses) of investees	(24.4)	6.5	-477.0%
Financial expenses	(43.3)	(4.3)	901.6%
Financial income	8.5	1.7	396.5%
Net financial results	(34.8)	(2.6)	1230.0%
Interest in earning (losses) of associates	0.0	0.1	-78.5%
Net Income (loss) before tax	(59.2)	3.9	-1602.2%
Income tax	(0.4)	(0.1)	373.3%
Net Income (loss) for the year	(59.6)	3.9	-1640.5%
<i>Net margin</i>	-30.6%	5.3%	-35.9 p.p.
Non-recurring events	9.9	(12.6)	-178.1%
Non-operating expenses (amortization of added value - M&As)	15.4	0.4	3751.7%
Non-recurring financial expenses	2.4	0.0	n.a.
Adjusted net income (loss) for the year	(31.9)	(8.4)	281.7%
<i>Adjusted net margin</i>	-16.4%	-11.5%	+0.4 p.p.
Operational highlights	1Q22	1Q21	% Δ
GMV (R\$ million)	2,831.3	1,380.7	105.1%
TPV (R\$ million)	658.9	132.3	398.1%
Take Rate	6.9%	5.3%	+1.6 p.p.
Total clients	572	239	139.3%
Full-time-equivalent employees ³	3,995	1,163	243.5%
Units of products shipped (million)	31.8	14.3	121.5%

³ In 1Q21 it did not consider the number of Synapcom employees.



Net Revenue

In 1Q22, Infracommerce reported net revenues of R\$194.5 million, a growth of 167.4% from R\$72.8 million in the 1Q21, with an organic growth of 40% in the quarter. This performance is related to: (i) the growth in the number of clients, which increased from 239 in 1Q21 to 572 in 1Q22; (ii) the increase in the number of transactions in our ecosystem, which resulted in a 105.1% growth in GMV in the period; and (iii) the 1.6 percentage point growth in the Company's average take rate, a result of the cross-sell strategy and the M&As. The compound annual growth rate (CAGR) between 1Q20 and 1Q22 was 112%.

Revenue performance in the first quarter partially reflects the entry of 55 new customers into our ecosystem, which are expected to contribute additional recurring revenues over the coming months after the go live of each customer's project. As a result mainly of our strategy of offer modularization, we registered in the quarter a churn of only 0,2% in the Company in terms of revenue.

Revenue Growth by Business Unit

- (i) The Business Unit B2C Brazil presented a growth of 186.4% year on year.
- (ii) The B2B Brazil front registered an increase of 65.2% in the period.
- (iii) Latam showed a growth of 230.1% compared to the same period last year.

This quarter, the Company's two largest customers together represented 37% of our net revenues.

Operating costs and expenses

Costs and expenses (R\$ million)	1Q22	1Q21	% Δ
Cost of services provided	(112.8)	(39.1)	188.3%
Administrative and selling expenses	(104.9)	(45.7)	129.7%
Other operating income	(1.2)	18.5	-106.4%
Total costs and expenses	(218.9)	(66.3)	230.3%

Operating costs and expenses registered an increase of 230.3% in 1Q22 compared to 1Q21, mainly due to:

- The costs of services rendered totaled R\$112.8 million in 1Q22 and R\$39.1 million in 1Q21, representing an increase of 188.3% in the period.
 - The growth in the cost of services rendered, excluding depreciation and amortization, is 171.8%, practically in line with the growth in revenue, reflecting the increase in the number of orders in the period. As a percentage of net revenue, costs of services rendered represented 58.0% in 1Q22 and 53.8% in 1Q21, an increase mainly due to the profile of the customers that came with the acquired companies, more concentrated in B2C, who tend to contract the full services of our verticals.
- Commercial and administrative expenses totaled R\$104.9 million, 129.7% higher than in 1Q21, mainly related to (i) the backup of the commercial and administrative teams due to the increase in clients and sales volume; (ii) the incorporation of the people that came from the acquired companies.
 - There was a gradual increase in operational efficiency, mainly in terms of SG&A, which, excluding depreciation, amortization and non-recurring expenses for the period, grew 102% compared to a revenue growth of 167%. Thus, we have started to observe a dilution of our fixed costs, a trend that should continue for the next quarters.



- Also contributing to this variation were the **non-recurring expenses of R\$9.9 million** related to:
 - Synapcom M&A: subscription bonus of R\$5.4 million, **non-cash**;
 - Tevec M&A: expenses with the acquisition of Tevec of R\$1.5 million;
 - Brandlive M&A: earn out share of R\$1.2 million, accounting classified as remuneration;
 - Others (R\$1,1 million non-cash): R\$1.8 million.

Gross Profit

Infracommerce's gross profit was R\$81.8 million in 1Q22, compared to R\$33.6 million in 1Q21, an increase of 143.3% in the period. In the quarter, we recorded a decrease in gross margin compared to 1Q21, from 46.2% to 42.0%. These variations reflect the change in the mix of clients and commercial offers due to the acquisitions made in the period.

EBITDA

EBITDA (R\$ million)	1Q22	1Q21	% Δ
Profit (loss) for the year	(59.6)	3.9	-1641.1%
Depreciation	31.1	7.6	310.0%
Net financial results	34.8	2.6	1230.0%
Income tax	0.4	0.1	373.3%
EBITDA	6.7	14.2	-52.4%
<i>EBITDA margin</i>	3.5%	19.5%	-16.0 p.p.
Expenses related to M&A	8.1	(15.0)	n.a.
Expenses related to long-term incentive programs	1.1	2.0	-44.0%
Expenses related to the IPO	--	0.4	-100.0%
Others	0.7	--	n.a.
Non-recurring events	9.9	(12.6)	n.a.
Adjusted EBITDA	16.6	1.5	986.1%
<i>Adjusted EBITDA margin</i>	8.5%	2.1%	+6.4 p.p.

EBITDA consists of net income added by current and deferred income tax and social contribution expense, net financial result and expenses with depreciation and amortization. Adjusted EBITDA represents a non-accounting measurement that corresponds to EBITDA less non-recurring expenses such as those related to mergers and acquisitions, expenses with long-term incentive programs, and extraordinary expenses related to the IPO.

In 1Q22, Infracommerce reported Adjusted EBITDA of R\$16.6 million, an increase of 986.1% over 1Q21. The adjusted EBITDA margin in the period was 8.5%, 6.4 percentage points higher than the adjusted EBITDA margin in the same period of the previous year.



Financial Result

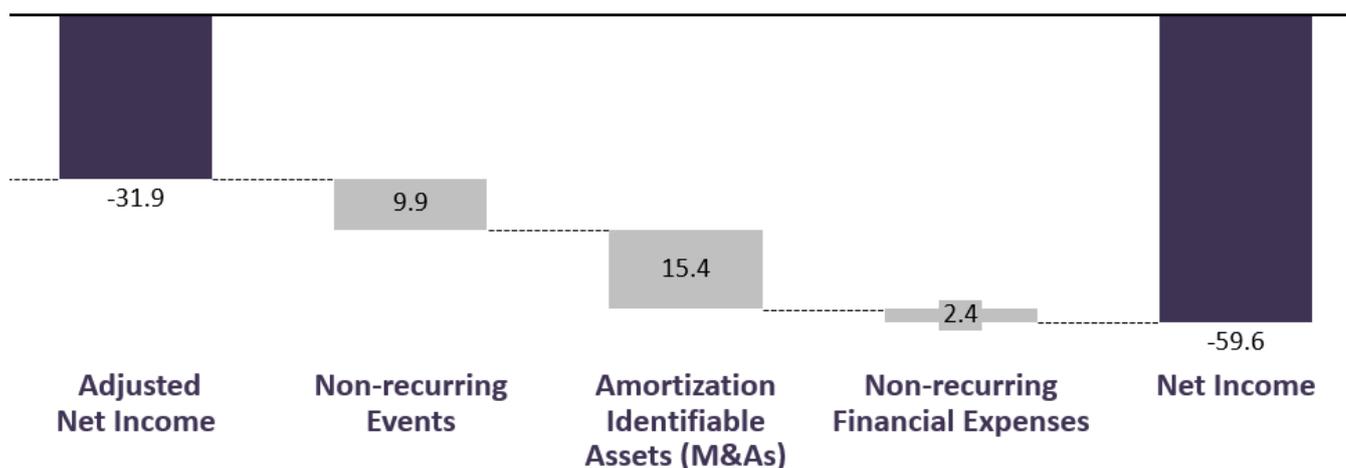
Net financial results (R\$ million)	1Q22	1Q21	% Δ
Financial expenses	(43.3)	(4.3)	901.6%
Financial income	8.5	1.7	396.5%
Net financial results	(34.8)	(2.6)	1230.0%

The financial result of 1Q22 was composed of a financial expense of R\$43.3 million, related mainly to expenses with interest on debentures, loans and anticipation of receivables, and; and a financial income of R\$8.5 million, due mainly to the exchange variation and financial investments income.

Net Profit/Loss

In 1Q22, the Company had a Net Loss, adjusted for non-recurring events and non-operating expenses, mainly related to the amortization of the M&As added value, of R\$ 31.9 million. Adding the factors listed above, the Net Loss for the period was R\$ 59.6 million.

The breakdown of Adjusted Net Income to Total Net Income can be seen below:



The non-recurring expenses mentioned above are related to:

- Non-Recurring Expenses: as detailed in the Operating Costs and Expenses field above.
- Amortization of Identifiable Assets M&As: Amortization of Identifiable Assets (M&As) referring to the brand (R\$ 3.1 million) and customer portfolio (R\$ 12.3 million), **non-cash**.
- Non-recurring financial expenses: monetary updating and interest cust on the bank guarantee relating to the M&As (R\$2.4 million).



Liquidity and net debt

Liquidity (R\$ million)	1Q22	1Q21	% Δ	4Q21	% Δ
Cash	196.9	39.8	394.7%	210.0	-6.3%
Loans and financing	(339.1)	(80.1)	323.4%	(268.2)	26.4%
Net debt	(142.2)	(40.3)	252.9%	(58.1)	144.6%

In the quarter, Infracommerce ended with net cash of R\$196.9 million. Net debt for the quarter was R\$ 142.2 million, as a result of the acquisitions made.

In March 2022 a debt of R\$ 72 million was issued at a rate of CDI+2.55% and maturity of 1 year.

In addition to the cash position at the end of 1Q22, the Company already has additional approved/contracted credit lines totaling approximately R\$350 million at a cost similar to our current cost of debt and with a maturity about 2 years.

Capex

In 1Q22, the Company's total capex was R\$46.8 million, due mainly to investments in Infracommerce's omnichannel platform, in addition to other disbursements focused on technology that totaled R\$37.1 million, as well as investments in infrastructure of R\$9.7 million, related mainly to the consolidation of the CDs acquired by M&As.

Capex (R\$ million)	1Q22	1Q21	% Δ
Infrastructure	(9.7)	(4.3)	125.1%
Technology	(37.1)	(10.0)	271.9%
Total Capex	(46.8)	(14.3)	227.6%



Relationship with independent auditors

According to the CVM Instruction no. 381/03, we inform that the Company consulted the KPMG Independent Auditors in order to ensure compliance with the rules issued by the Authority, as well as the Law governing the accounting profession, established by Decree Law 9,295/46 and subsequent amendments.

Compliance with the regulations governing the exercise of the professional activity by the Federal Accounting Council (CFC) and the technical guidelines issued by the Institute of Independent Auditors of Brazil (IBRACON) was also observed.

The Company adopted the fundamental principle of preserving the independence of the auditors, guaranteeing that they would not be influenced by auditing their own services, nor that they participated in any management function at the Company.

KPMG Independent Auditors was hired to perform audit services for the current year and to review the quarterly information for the same year.



Results Conference

Friday, May 13, 2022

12h00 (EST) | 13h00 (BRT)

Webcast: ri.infracommerce.com.br

About Infracommerce

Infracommerce is a white label digital ecosystem that operates on the concept of Customer Experience as a Service (CXaaS). The Company offers digital solutions from platform and data to logistics and payments that simplify digital operations for companies of any type of business, from luxury market to large retailers and industries. With a presence in Brazil, Mexico, Colombia, Peru, Chile, Argentina and Uruguay, and about 4,000 employees, the Company was awarded the Best Digital Solutions Company by the Brazilian Association of E-Commerce. For more information, visit ri.infracommerce.com.br.

Contact

Investor Relations

Phone: +55 11 3848-1313 or +55 11 94009-7825
investor@infracommerce.com.br

Press Relations

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



Balance Sheet

(R\$ million)	1Q22	1Q21	% Δ	4Q21	% Δ
Assets					
Current					
Cash and equivalents	185.4	39.8	365.8%	120.9	53.3%
Financial investments	11.5	--	n.a.	89.1	-87.1%
Receivables	414.5	118.2	250.7%	382.8	8.3%
Advances from supplies	122.8	42.8	186.7%	88.2	39.2%
Other current tax receivable	97.3	23.5	313.2%	85.3	14.1%
Income tax receivable	1.0	3.7	-74.4%	0.6	47.8%
Prepaid expenses	16.6	5.9	182.7%	2.0	734.2%
Other financial assets	1.3	--	n.a.	1.5	-13.1%
Other accounts receivable	117.4	1.0	12184.5%	112.4	4.5%
Total current assets	967.7	234.9	311.9%	882.8	9.6%
Non current					
Mutual receivable from related party	--	--	n.a.	--	n.a.
Other accounts receivable	70.1	--	n.a.	69.8	0.5%
Other non-current tax receivable	47.8	34.1	40.3%	46.1	3.6%
Judicial deposits	83.4	0.1	94690.9%	66.8	24.9%
Equity-acconuted investees	0.7	0.5	49.9%	0.7	2.9%
Property, plant and equipment	65.0	25.4	156.2%	57.7	12.7%
Intangible assests and goodwill	1,598.8	239.8	566.8%	1,546.6	3.4%
Right-of-use assets	101.0	42.1	140.3%	91.0	11.0%
Total non current assets	1,967.0	341.8	475.4%	1,878.7	4.7%
Total assets	2,934.7	576.8	408.8%	2,761.5	6.3%
Liabilites					
Current					
Loans and borrowings	82.5	42.1	95.8%	13.1	529.1%
Debenture	3.4	--	n.a.	2.3	51.1%
Leases	30.5	11.7	160.5%	28.7	6.2%
Suppliers	422.2	127.6	230.9%	397.0	6.3%
Confirming	59.3	28.7	106.9%	51.9	14.4%
Advances from costumers	30.0	0.2	16556.1%	12.2	145.9%
Salaries and wages	50.9	28.3	79.9%	41.3	23.1%
Tax liabilities	13.9	16.7	-16.7%	37.7	-63.1%
Loan payable to related parties	--	--	n.a.	--	n.a.
Acconunts payable for business combination	290.9	12.0	2324.3%	300.8	-3.3%
Other accounts payable	53.4	13.5	296.6%	1.6	3284.0%
Total current liabilities	1,037.0	280.7	269.4%	886.6	17.0%
Non current					
Loans and borrowings	4.7	38.0	-87.6%	5.3	-11.0%
Debenture	248.5	--	n.a.	247.5	0.4%
Tax liabilities	97.8	--	n.a.	60.9	60.5%
Leases	76.6	26.4	189.9%	67.8	13.0%
Deferred tax liabilities	3.4	4.4	-23.3%	3.6	-6.1%
Financial instruments	70.4	50.9	38.2%	68.3	3.1%
Acconunts payable for business combination	48.4	54.8	-11.6%	10.6	355.9%
Other accounts payable	33.0	34.2	-3.4%	45.0	-26.6%
Provisions for uncovered liabilities	--	--	n.a.	--	n.a.
Provisions for legal proceedings	76.5	8.2	829.7%	79.8	-4.1%
Total non current liabilities	659.4	216.9	203.9%	588.8	12.0%
Net parent investment	1,238.2	79.1	1465.6%	1,286.0	-3.7%
Total liabilities and net parent investment	2,934.7	576.8	408.8%	2,761.5	6.3%



Cash Flow Statement

(R\$ million)	1Q22	1Q21	% Δ
Cash flow from operating activities			
Loss for the year	(59.6)	3.9	-1641.3%
Non-cash adjustments:			
Depreciation	31.2	7.6	311.3%
Financial expenses	22.2	5.3	317.8%
Expenses with M&As	(1.7)	(17.3)	-90.4%
Income on financial investments	(0.7)	--	n.a.
Others	(2.3)	1.7	-235.4%
Total non-cash adjustments:	(10.8)	1.2	-1024.9%
Asset variation	(100.1)	17.1	-684.3%
Liability variation	108.1	(21.8)	n.a.
Net cash flow (used in) operating activities	(2.9)	(3.5)	-16.2%
Cash flow from investing activities			
Acquisition of fixed assets	(9.7)	(4.3)	125.1%
Acquisition of intangible assets	(37.1)	(10.0)	271.9%
Investment in financial investments	78.3	--	n.a.
Loans granted to the related party	--	--	n.a.
Acquisition of interest in subsidiary	(5.6)	(11.3)	-49.9%
Cash flow used in investing activities	25.8	(25.6)	n.a.
Cash flow from financing activities			
Capital increase	5.2	9.9	-47.3%
Loans and borrowing raised	71.8	20.0	259.1%
Interest on the loan and borrowings paid	(12.4)	(15.1)	-17.6%
Payment of principal and interest - lease	(7.5)	(12.9)	-41.6%
Prepayment of receivables transaction costs	(15.5)	(0.4)	4109.5%
Net cash flow from financing activities	41.6	1.6	2525.6%
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	64.5	(27.4)	n.a.
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	120.9	67.3	79.8%
Cash and cash equivalents at the end of the period	185.4	39.8	365.8%
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	64.5	(27.4)	n.a.



Glossary

ARR: Annual Recurring Revenue

B2B (Business-to-business): Established trade between companies.

B2C (Business-to-customer): Trade carried out directly between the producing company, seller or service provider and the final consumer.

CAPEX: Amount invested in the acquisition (or improvements) of capital goods.

Customer Experience as a Service (CXaaS): Valuing the customer experience in all our clients relationship channels.

DTC (Direct-to-customer): Term used to characterize the direct commercial relationship between the producing company, seller, or service provider and the final consumer.

FTE (Full Time Equivalent): Number of employees adjusted by the full-time work.

GMV (Gross Merchandise Volume): Total volume of all transaction made through our ecosystem.

Guide Shops: Physical stores, with showcases, without storage, in which the customer can make their purchases online, try the products and receive them at home.

EBITDA: Operating income before interest, taxes, depreciation and amortization.

TAM (Total Addressable Market): Amount of potential revenue of the entire market, in the Company's operating segment.

TPV (Total Payment Volume): Total volume traded by payment solutions.

This document may contain certain statements and information relating to Infracommerce CXAAS S.A., alone or together with the other companies in its economic group ("Company"), that reflect the current views and/or expectations, estimates or projections of the Company and its management with respect to its performance, its business and future events. Forward-looking statements include, without limitation, any statements that have a prediction, indication or estimate and projections about future results, performance or objectives, as well as words such as "believe", "anticipate", "expect", "estimate" and "project", among other words of similar meaning. Although the Company and its management believe that such forward-looking statements are based on reasonable assumptions, they are subject to risks, uncertainties and future events and are issued in light of information that is currently available as of the date they are issued. Such forward-looking statements speak only as of the date they are issued, and the Company undertakes no obligation to publicly update or revise them after the distribution of this document for any reason, including as a result of new information or future events.

Various factors, including the risks and uncertainties referred to above, may cause the forward-looking circumstances and events discussed in this document not to occur, and, as a result, the Company's future results may differ materially from those expressed in or suggested by these forward-looking statements. Forward-looking statements involve risks and uncertainties and are not guarantees of future events. Therefore, investors should not make any investment decision based on any forward-looking statements contained herein.

Market and competitive position information, including any market projections quoted throughout this document, has been obtained from internal research, market surveys, public domain information and corporate publications. While we have no reason to believe that any of this information or reports are inaccurate in any material respect, such information has not been independently verified. The Company is not responsible for the accuracy of such information.



Certain percentages and other figures included in this document have been rounded to facilitate their presentation. The scales of the graphics of the results may appear in different proportions to optimize the presentation. Therefore, the figures and graphics presented may not represent the arithmetic sum and the appropriate scale of the figures that precede them, and may differ from those presented in the financial statements. The quarterly information was prepared in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS) issued by the International Accounting Standards Board (IASB), and in accordance with accounting practices adopted in Brazil (BR GAAP).