



Divulgação de

RESULTADOS

2T24 | Agosto de 2024

Teleconferência dos resultados 2T24

20 de agosto de 2024

11:00 (horário de São Paulo) / 10:00 (horário de NY)



OPERACIONAL

BASE DE PROS

**5,6
mm**

2T24

[+3% vs 1T24]

[+12% vs 2T23]

PROFISSIONAIS ATIVOS

**152
mil**

2T24

[-3% vs 1T24]

[-12% vs 2T23]

SOLICITAÇÕES DE CLIENTES

**1,0
mm**

2T24

[-18% 1T24]

[-2% vs 2T23]

SATISFAÇÃO PROFISSIONAIS E CLIENTES

9,0 ReclameAqui

4,8 App Store

4,7 Play Store

FINANCEIRO

RECEITA LÍQUIDA

R\$ 15,7mm

2T24

[-6% vs 1T24]

[-1% vs 2T23]

LUCRO BRUTO

R\$ 13,3mm

2T24

[-6% vs 1T24]

[-10% vs 2T23]

LUCRO LÍQUIDO

R\$ 6,6mm

2T24

[+125% vs 1T24]

[+334% vs 2T23]

CAIXA

R\$ 284mm

2T24

[vs. +R\$ 278mm no 1T24]

[vs +R\$ 270mm no 2T23]

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO



A administração manteve o foco nos três pilares estratégicos essenciais: pessoas, racionalização de despesas e desenvolvimento de novas avenidas de crescimento. Dentre as principais ações, podemos elencar a contratação de três novos diretores para as áreas de Pessoas e Cultura, Comercial e Operações. Essas contratações tiveram como objetivo agregar senioridade e visão estratégica para a companhia.

Além disso, a reestruturação do quadro de colaboradores finalizada em Junho, implementou uma nova velocidade no dia a dia da companhia. Alguns níveis hierárquicos foram suprimidos com o objetivo de tornar o processo decisório mais rápido e assertivo.

No tocante a parcerias B2B, a companhia firmou contrato com Petz, Notro, Repfy, Famyle e Sebrae. Nesse segundo trimestre de 2024, o modelo operacional ainda está em fase de testes. Administração pretende aprofundar essas, e desenvolver outras, parcerias ao longo dos trimestres seguintes.

Referente as despesas operacionais, a administração continuou a renegociação de contratos referentes a fornecedores de software e serviços, fortalecendo o componente cultural de zelar pelos recursos da companhia.

Passando para o números da companhia, o resultado operacional foi negativo, minimizado pelas ações de controle de custos e despesas.

Contudo, encerramos o 2T24 com Lucro Líquido de R\$ 6,5 milhões frente a um lucro de R\$ 1,5 milhões no 2T23.

A Receita Bruta foi de R\$ 18,3 milhões no trimestre, representando uma alta de 1% em relação ao mesmo período de 2023 e queda de 5% quando comparado com o 1T24. O destaque para esse resultado é que os investimentos em Marketing no 2T24 tiveram uma redução de 28% em relação ao 2T23 e 20% em relação ao 1T24. Ou seja, com expressiva redução em investimentos em Marketing, tivemos praticamente o mesmo nível de receita.

A Receita Líquida no 2T24 apresentou uma queda de 6% vs. 1T24. Quando comparado com o mesmo período de 2023, tivemos uma pequena redução de 1% (-R\$ 156 mil). Apesar do cenário econômico desafiador, as melhorias estruturais implementadas pela nova administração permitiram uma melhor monetização das solicitações.

O Lucro Bruto no 2T24 foi 6% inferior ao do 1T24. No entanto, quando comparamos com os números do 2T23 registramos uma redução de 10%. A redução da Margem Bruta no 2T24 (84,3%) em relação ao 2T23 (92,7%) se deve a classificação como custos das amortizações dos projetos classificados como intangível no ano de 2024.

As despesas Gerais e Administrativas no 2T24 tiveram uma queda de 3% em relação ao 2T23, de R\$ 13,5 milhões no segundo trimestre do ano anterior para R\$ 13,2 milhões no segundo trimestre deste ano.

Continuamos rigorosos com as contratações e reposições de vagas, controlando os custos sem prejudicar o funcionamento da companhia e os projetos de longo prazo.

Registramos um **EBITDA Ajustado*** negativo de R\$ 4,2 milhões no 2T24, R\$ 1,1 milhões melhor quando comparado com o 2T23.

O Resultado Financeiro líquido foi de R\$ 12,9 mi no 2T24, 54% maior que o do 2T23 (que foi de R\$ 8,4 mi) e 19% maior do que no 1T24 (R\$ 9,6 mi).

Registramos Lucro Líquido no trimestre. O resultado do 2T24 foi positivo em R\$ 6,5 milhões, frente um lucro de R\$ 1,5 milhões no 2T23.

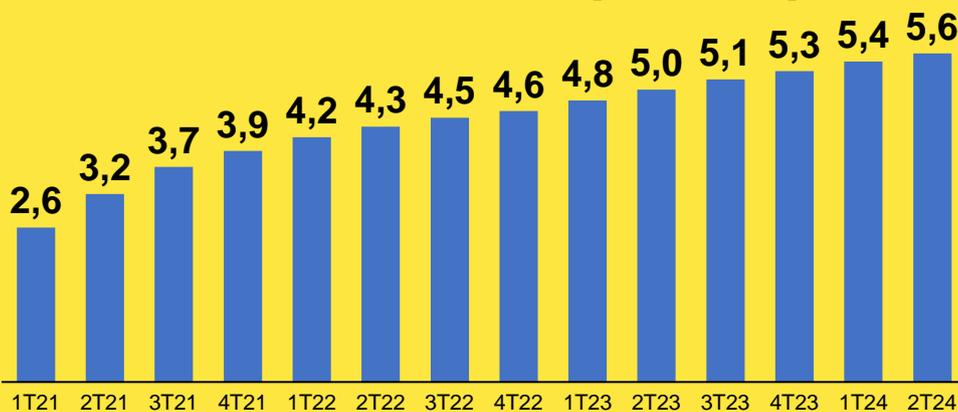
Tivemos nota 9.0 no ReclameAqui e a certificação Great Place to Work (GPTW), o que reforça nosso compromisso em desenvolver e engajar o time de Ninjas para sustentar o futuro da Companhia.

*EBITDA Ajustado = EBITDA – Outorga de Ações – Despesas não recorrentes



Continuamos com foco na retenção e monetização dos Profissionais.

Base de Profissionais [# milhões]



PROs Ativos [mil]





No 2T24 os clientes realizaram aproximadamente 1 milhão de solicitações de serviços, reduzindo em aproximadamente 18% as solicitações quando comparado ao 1T24 e 2% em relação ao 2T23.

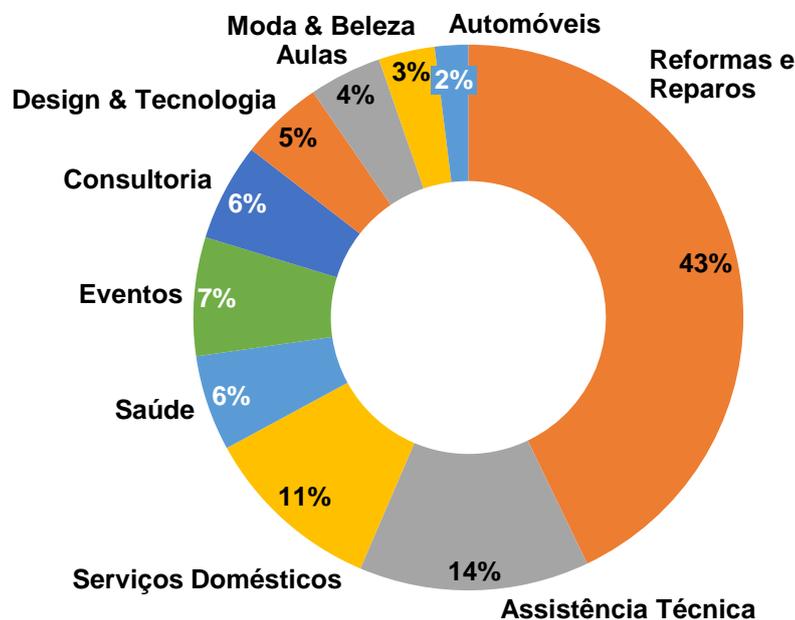
Trabalhamos para melhorar a atratividade dos pedidos para os PROS e, assim, aumentar a relação de leads por pedido. Dessa forma, aumentamos as opções para o cliente, aumentando também a taxa de fechamento.

As categorias que concentram o maior volume de solicitações continuam sendo Reformas e Reparos, Assistência Técnica e Serviços Domésticos.

60% dos clientes eram recorrentes no 2T24, ou seja, já tinham realizado anteriormente outra solicitação de serviço na plataforma. O novo App de Clientes vem ajudando a aumentar a recorrência.

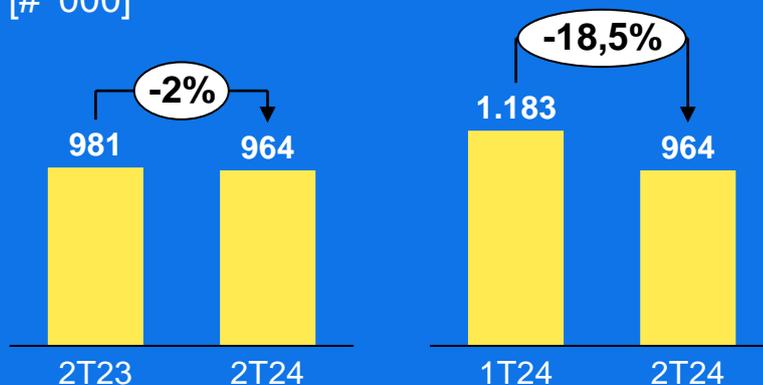
Solicitações por Categoria

[2T24 - % do total de solicitações]



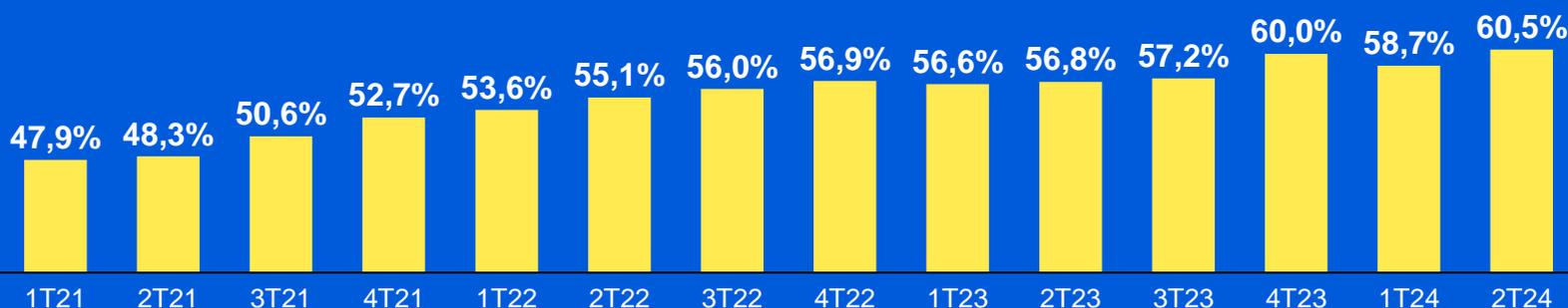
Solicitações de Clientes

[# '000]



Recorrência de Clientes

[% clientes que já fizeram solicitações anteriormente]





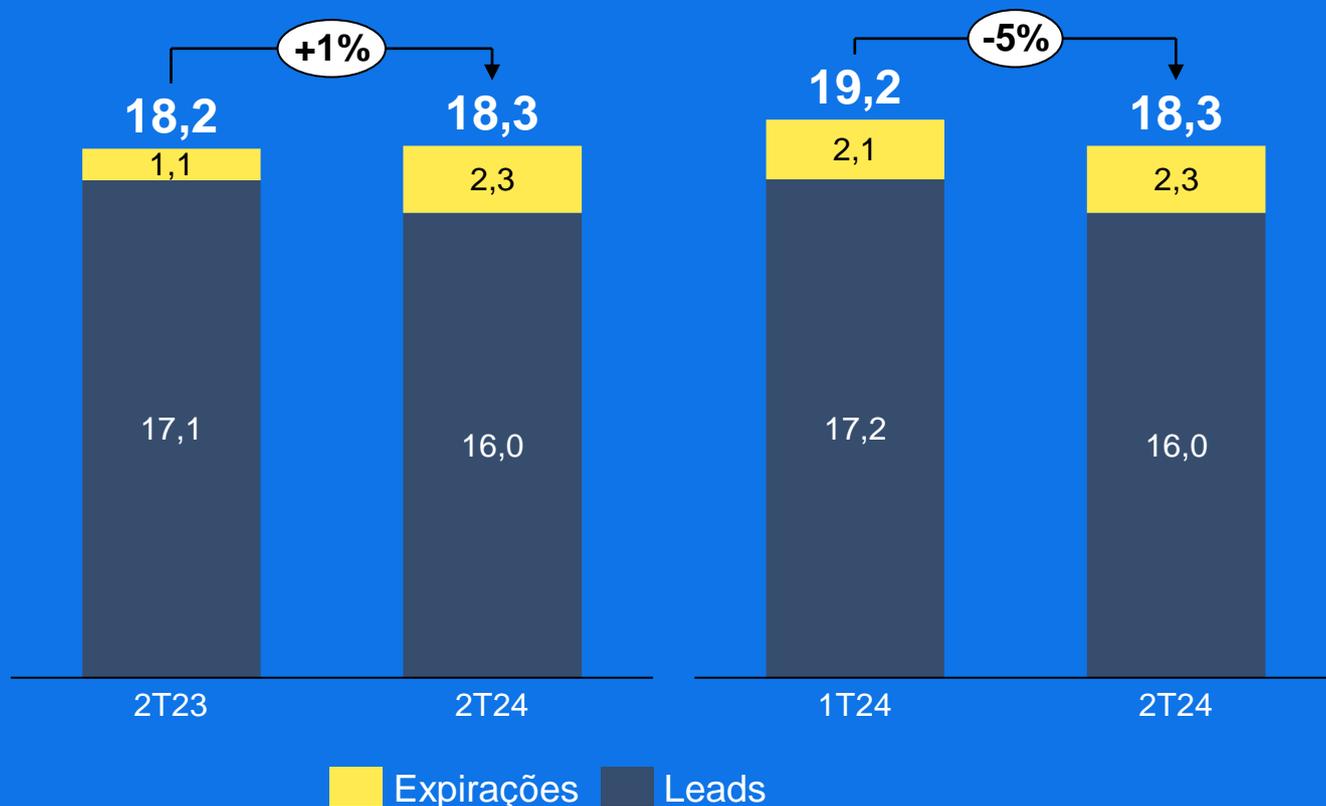
Receita Bruta

A Receita Bruta no 2T24 apresentou uma redução de 5% em relação ao 1T24 Já na comparação no mesmo período de 2023, houve um leve crescimento de 1%. Abaixo temos a composição da Receita Bruta:

Vendas de Leads: representaram 87% do total da receita do 2T24 (vs. 94% em 2T23). A receita de leads apresentou queda de 7% em relação ao 1T24. É através dos leads que os Profissionais têm acesso às informações para entrar em contato com os Clientes.

Expirações: Tiveram aumento de 113% na comparação A/A, sendo 13% do total da receita do 2T24. Esses percentuais refletem uma mudança na metodologia e contabilização de “expirações”.

Receita Bruta [R\$ milhões]



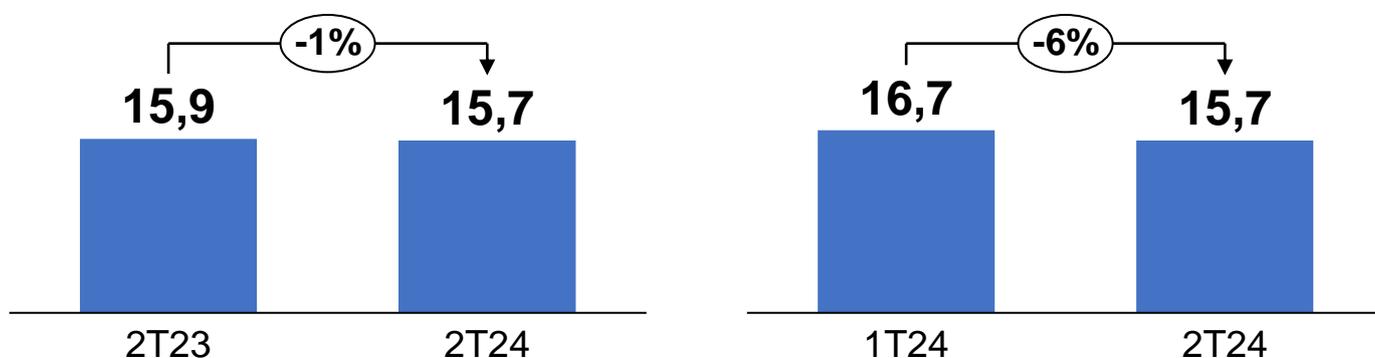


Receita Líquida

A Receita Líquida no 2T24 apresentou redução de 6% vs. 1T24. Quando comparado com o mesmo período de 2023, tivemos uma redução de 1% (-R\$ 156 mil).

O contexto econômico continua desafiador, com redução nas buscas por serviços na internet e cenário econômico. Com o cenário negativo, tivemos uma redução nos investimentos em Marketing no 2T24 (-28% YoY), promovemos melhorias estruturais que permitiram uma melhor monetização das solicitações e um aumento na receita gerada por cada solicitação.

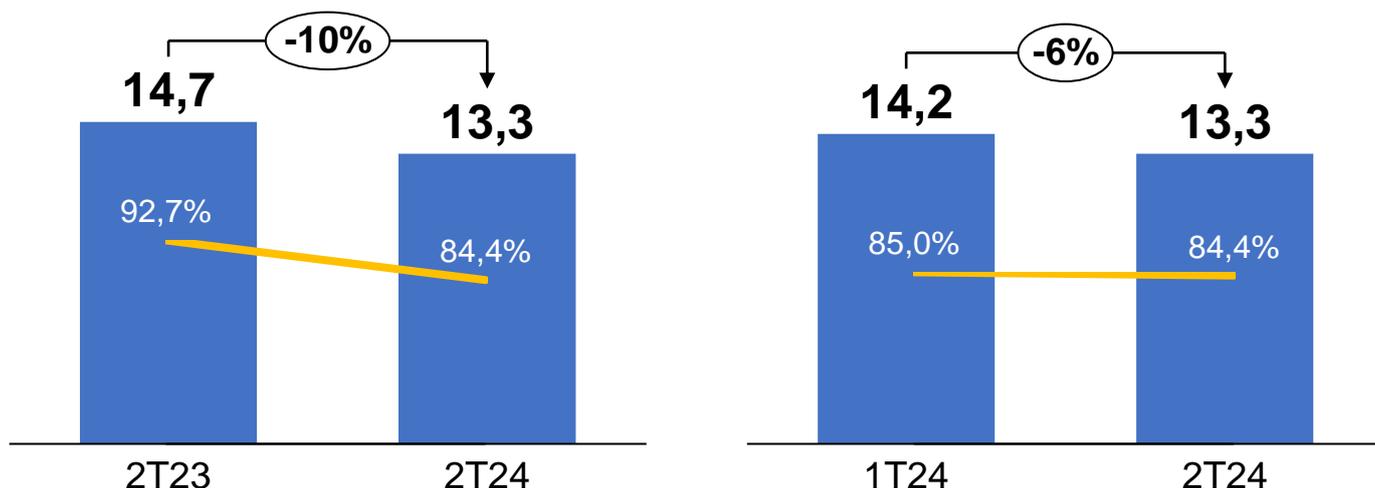
Receita Líquida [R\$ milhões]



Lucro Bruto

O Lucro Bruto no 2T24 foi 6% menor que no 1T24. Quando comparamos com os números do 2T23 registramos uma redução de 10%.

Lucro Bruto [R\$ milhões] e Margem Bruta [% da Receita Líquida]





Despesas Comerciais e Marketing

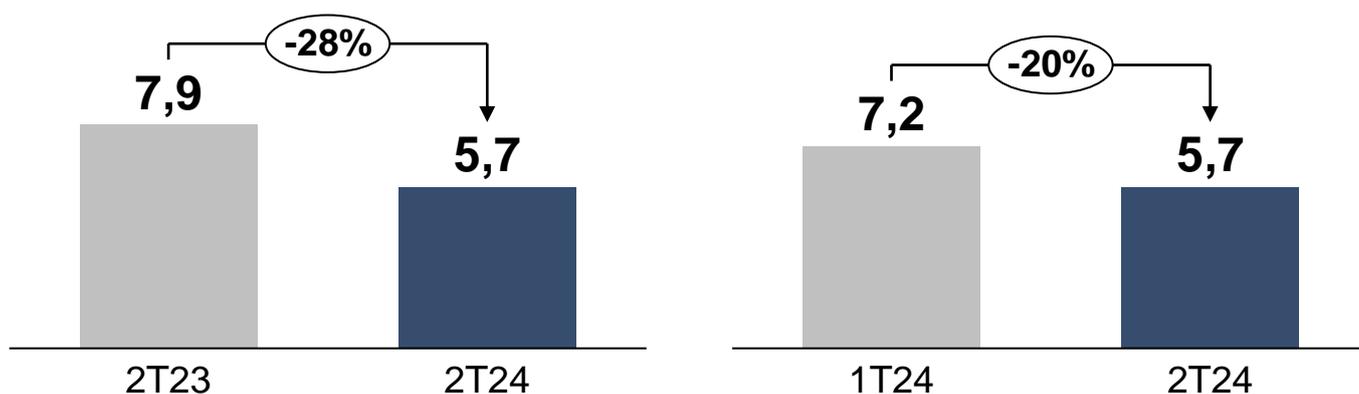
Os investimentos em Marketing no 2T24 tiveram uma redução de 20% em relação ao 1T24, passando de R\$ 7,2 milhões para R\$ 5,7 milhões no segundo trimestre de 2024.

Continuamos refinando a estratégia e investimentos em Marketing com maior foco nas melhores combinações de categoria e região, trazendo pedidos a um custo menor e gerando maior receita sobre cada aquisição de cliente.

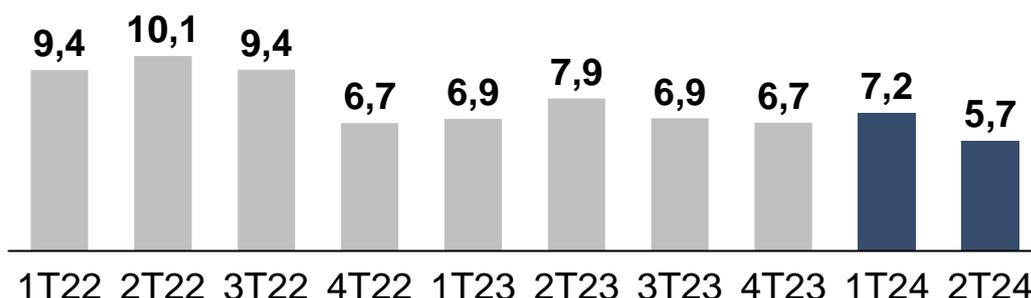
Trabalhamos para melhorar a qualidade das solicitações, entender as informações mais relevantes que cada solicitação deveria ter. Revisamos os formulários, incluindo perguntas mais relevantes e, dessa forma, aumentamos a atratividade dos pedidos para os Profissionais.

Acreditamos que os patamares de investimento comparados com as receitas atuais sejam mais saudáveis para o desenvolvimento do nosso negócio, na busca de maior rentabilidade combinada com um crescimento sustentável.

Despesas Comerciais e Marketing [R\$ milhões]



Despesas Comerciais e Marketing [R\$ milhões]



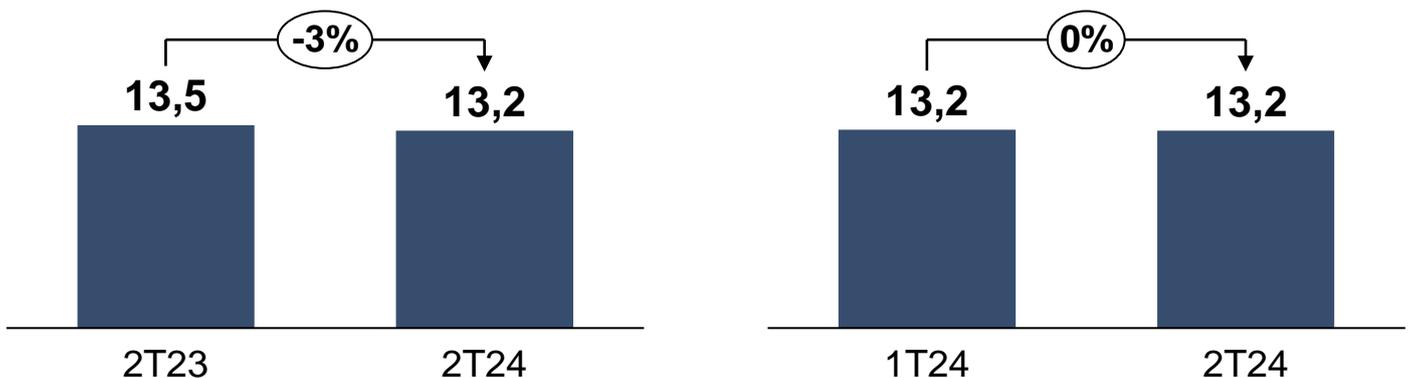


Despesas Gerais e Administrativas

As despesas Gerais e Administrativas no 2T24 tiveram uma queda de 3% em relação ao 2T23, de R\$ 13,5 milhões no segundo trimestre do ano anterior para R\$ 13,2 milhões no segundo trimestre deste ano.

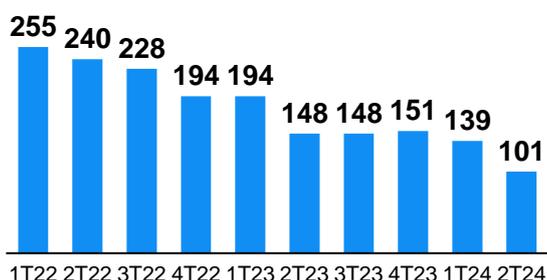
Realizamos modificações e essa estrutura mais ajustada de colaboradores reflete um momento mais criterioso de custos sem comprometer as oportunidades de desenvolvimento e crescimento futuro. Continuamos rigorosos com as contratações e reposições de vagas, controlando os custos sem prejudicar o funcionamento da Companhia.

Despesas Gerais e Administrativas [R\$ milhões]



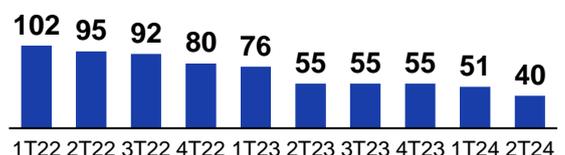
Colaboradores (Total)

[# pessoas]



Colaboradores Tech e Produto

[# pessoas]





EBITDA e Lucro Líquido

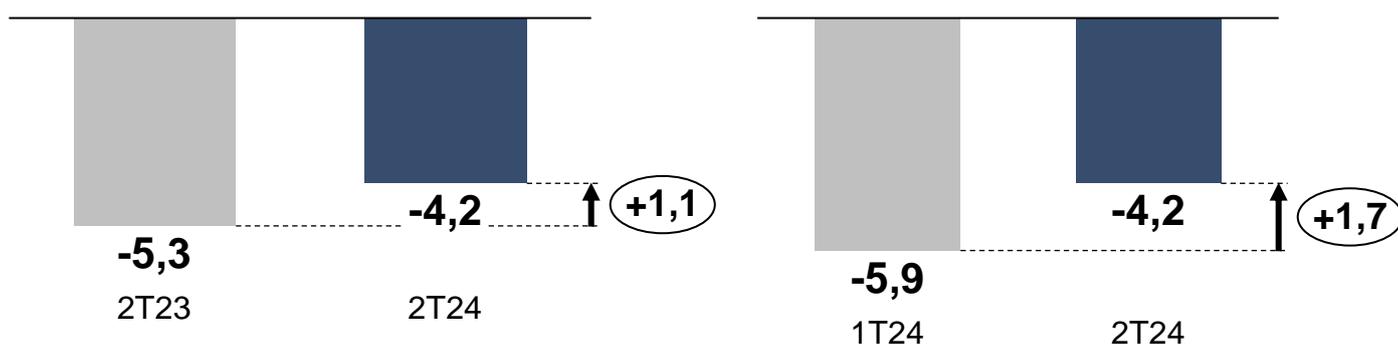
Registramos um **EBITDA Ajustado*** negativo de R\$ 4,2 milhões no 2T24, R\$ 1,1 milhões melhor quando comparado com o 2T23. Essa redução é devido ao controle e ajustes realizados nos custos e despesas da companhia promovidos pela nova administração.

O Resultado Financeiro líquido foi de R\$ 12,9 mi no 2T24, 54% maior que o do 2T23 (que foi de R\$ 8,4 mi) e 34% maior do que no 1T24 (R\$ 9,6 mi).

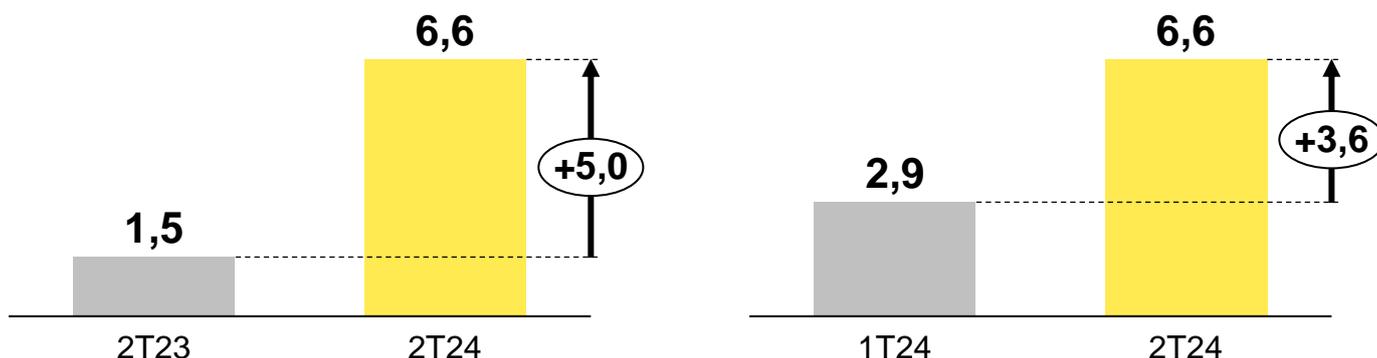
Registramos **Lucro Líquido no trimestre**. O resultado do 2T24 foi positivo em R\$ 6,5 milhões, frente um lucro de R\$ 1,5 milhões no 2T23.

*EBITDA Ajustado = EBITDA – Outorga de Ações – Despesas não recorrentes

EBITDA Ajustado* [R\$ milhões]



Lucro Líquido [R\$ milhões]





ReclameAQUI

Atualmente, o GetNinjas possui um índice de solução de 98%, com nota de reputação de 9.0 (destaque entre grandes empresas de diversos setores), sendo que 83,3% dos respondentes afirmam indicar que voltariam a fazer negócios com a empresa. Além disso, segue mantendo o SELO RA1000 (classificação máxima do RA).

O GetNinjas recebe mais de 25 mil consultas por mês neste canal, ou seja, o usuário utiliza o site do RA para tomar sua decisão de compra e avaliar a reputação da marca antes de contratar ou adquirir um produto ou serviço. Ao manter os níveis de satisfação acima descritos, reforçamos nosso compromisso com todos os usuários.

9.0/10

Nota de Reputação
(ReclameAqui)

98%

Índice
de solução

83,3%

Clientes voltariam
a fazer negócio

Anexos



1 - Demonstração Resultados

DRE (R\$'000)	2T24	2T23	Δ	2T24	1T24	Δ
Receita Líquida	15.742	15.898	-1%	15.742	16.684	-6%
Custo	(2.463)	(1.164)	112%	(2.463)	(2.499)	-1%
Lucro Bruto	13.279	14.733	-10%	13.279	14.185	-6%
<i>Margem Bruta</i>	<i>84,4%</i>	<i>92,7%</i>	<i>-8%</i>	<i>84,4%</i>	<i>85,0%</i>	<i>-1%</i>
Despesas	(18.933)	(21.466)	-12%	(18.933)	(20.398)	-7%
Comerciais	(5.720)	(7.935)	-28%	(5.720)	(7.183)	-20%
Gerais e Administrativas	(13.162)	(13.532)	-3%	(13.162)	(13.220)	0%
Outras receitas e despesas, líquida	(51)	1	-5200%	(51)	5	-1120%
Baixa do Intangível	-	-	-	-	-	-
Resultado Financeiro	12.877	8.359	54%	12.877	9.613	34%
Resultado antes dos impostos	7.223	1.627	344%	7.223	3.400	112%
IR+CS	(672)	(117)	472%	(672)	(493)	36%
Resultado Líquido	6.551	1.509	334%	6.551	2.907	125%

2 - EBITDA

Reconciliação EBITDA (R\$'000)	2T24	2T23	Δ	2T24	1T24	Δ
Lucro Líquido (Prejuízo)	6.551	1.509	334%	6.551	2.907	125%
(-) Resultado Financeiro	(12.877)	(8.359)	54%	(12.877)	(9.613)	34%
(-) Depreciação	258	677	-62%	258	193	34%
(-) Imposto de Renda	672	117	472%	672	493	36%
EBITDA	(5.396)	(6.056)	-11%	(5.396)	(6.020)	-10%
(-) Despesas com plano de opção de ações	61	750	-92%	61	82	-26%
(-) Despesas não recorrentes	1.111	-	-	1.111	-	-
EBITDA AJUSTADO	(4.224)	(5.306)	-20%	(4.224)	(5.938)	-29%



3 - Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial			
Ativo (R\$'000)	2T24	2T23	Δ
Circulante	299.834	280.396	7%
Caixa e equivalentes de caixa; Titulos e valores mobiliários	284.189	270.210	5%
Contas a receber	4.464	4.984	-10%
Impostos a recuperar	9.103	4.271	113%
Outros ativos	2.078	913	128%
Não Circulante	8.145	19.069	-57%
Impostos a recuperar	-	2.229	-100%
Imobilizado	1.601	2.463	-35%
Direito de uso	746	984	-24%
Intangível	5.798	13.393	-57%
Total Ativo	307.979	299.465	3%
Passivo e Patrimônio Líquido (R\$'000)			
Circulante	17.272	17.977	-4%
Fornecedores	6.264	7.222	-13%
Obrigações tributárias	1.435	258	456%
Obrigações trabalhistas	5.593	5.178	8%
Adiantamentos de clientes	2.990	3.672	-19%
Contas a pagar	606	1.341	-55%
Arrendamento a pagar	384	306	25%
Não Circulante	878	1.272	-31%
Provisão para ações judiciais	46	56	-18%
Arrendamento a pagar	832	1.216	-32%
Patrimônio Líquido	289.829	280.216	3%
Capital social	267.387	364.672	-27%
Prejuízos acumulados	14.065	(97.284)	-114%
Reserva de Capital	8.377	12.828	-35%
Total Passivo e Patrimônio Líquido	307.979	299.465	3%

Anexos



4 - Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (R\$'000)	2T24	2T23	Δ	2T24	1T24	Δ
Resultado do período	6.551	1.510	334%	6.551	2.907	125%
Itens que não afetam o caixa operacional:	1.266	1.550	-18%	1.266	1.381	-8%
Depreciação e amortização	1.255	648	94%	1.255	1.222	3%
Baixa de Imobilizado	10	76	-87%	10	-	
Provisão para contingência	53	6	783%	53	-	
Plano de opção de compra de ações	(46)	751	-106%	(46)	82	-156%
Remensuração arrendamento	(22)	(18)	22%	(22)	-	
Juros sobre empréstimos e arrendamentos	16	87	-82%	16	77	-79%
Aumento/(diminuição) das contas de ativo e passivo	(741)	(2.493)	-70%	(741)	(1.777)	-58%
Contas a receber	601	13	4523%	601	(961)	-163%
Impostos a recuperar	(1.568)	(1.231)	27%	(1.568)	(1.628)	-4%
Adiantamento a fornecedores	1	(2)	-150%	1	-	
Outros ativos	(847)	(18)	4606%	(847)	(198)	328%
Fornecedores	(446)	397	-212%	(446)	1.010	-144%
Obrigações tributárias	1.310	62	2013%	1.310	1.133	16%
Obrigações trabalhistas	671	(2.078)	-132%	671	15	4373%
Adiantamento de clientes	(657)	27	-2533%	(657)	(176)	273%
Contas a pagar	194	337	-42%	194	(972)	-120%
Fluxo de caixa das atividades operacionais	7.076	567	1148%	7.076	2.511	182%
Fluxo de caixa das atividades de investimentos	(21.330)	(1.717)	1142%	(21.330)	(5.276)	-
Aquisição de imobilizado	(5)	(21)	-76%	(5)	-	
Aquisição de Intangível	-	(1.696)	-100%	-	-	
Títulos e valores mobiliários	(21.325)	-		(21.325)	(5.276)	304%
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos	(28)	(46)	-	(28)	(182)	-
Pagamentos de arrendamento	(29)	(46)	-37%	(29)	(182)	-84%
Aumento de capital	1	-		1	-	
Acréscimo líquido no caixa e equivalentes de caixa	(14.988)	(1.196)	1153%	(14.988)	(3.466)	332%
Caixa e valores mobiliários no início do período	277.793	271.406	2%	277.793	275.983	1%
Caixa e valores mobiliários no final do período	284.189	270.210	5%	284.189	277.793	2%

