



Divulgação de

RESULTADOS

2T2023 | agosto de 2023

Teleconferência dos resultados 2T2023

Tradução simultânea para o inglês

3 de agosto de 2023

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

Plataforma Zoom: [Clique Aqui](#)



OPERACIONAL

BASE DE PROS

**5,0
mm**no 2T23
[+14% vs 2T22]
[+4% vs 1T23]PROFISSIONAIS
ATIVOS (UDM)**173
mil**no 2T23
[-8% vs 2T22]
[igual 1T23]SOLICITAÇÕES
DE CLIENTES**1,0
mm**no 2T23
[-13% vs 2T22]
[-9% vs 1T23]SATISFAÇÃO
PROFISSIONAIS
E CLIENTES**9,1** ReclameAqui**4,2** App Store**4,2** Play Store

FINANCEIRO

RECEITA LÍQUIDA

R\$ 15,9mmno 2T23
[+19% vs 2T22]
[+18% vs 1T23]

LUCRO BRUTO

R\$ 14,7mmno 2T23
[+25% vs 2T22]
[+1% vs 1T23]

LUCRO LÍQUIDO

R\$ 1,5mmno 2T23
[vs -R\$8,8mm no 2T22]
[vs -R\$2,1mm no 1T23]

VARIAÇÃO DO CAIXA

-R\$ 1,2mmno 2T23
[vs -R\$ 5,8mm no 2T22]
[vs -R\$ 2,2mm no 1T23]



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

2023 continua sendo um ano desafiador, mas os resultados positivos das iniciativas de melhoria de eficiência começam a aparecer de forma mais relevante. Apresentamos um Lucro Líquido pela primeira vez desde o IPO, fruto do aumento de 19% de receita e 26% de redução nas despesas.

A Receita Líquida no 2T23 apresentou crescimento de 19% vs. 2T22 e se manteve estável em relação ao 1T23. Os investimentos em Marketing reduziram 22% no 2T23 vs. 2T22 e aumentaram 5% no 2T23 em relação ao 1T23. Neste ano o contexto econômico continua desafiador, com redução nas buscas por serviços na internet, aumento da inflação e da taxa de juros. Apesar do cenário desafiador, as melhorias estruturais desenvolvidas permitiram uma melhor monetização das solicitações e um aumento na receita gerada por cada solicitação.

O Lucro Bruto no 2T23 foi 25% maior que no 2T22 e ficou em linha (+1%) em relação ao 1T23. A melhoria da Margem Bruta no 2T23 (92,7%) em relação ao 2T22 (88,1%) se deve à otimização de custos (principalmente nos gastos com servidores na nuvem, parcialmente beneficiados pelo câmbio) e melhoria no mix de pagamento (aumento da relevância do PIX), com leve aumento (+1,1p.p.) em relação ao 1T23 (91,6%, pelos mesmos motivos).

Os investimentos em Marketing no 2T23 tiveram uma redução de 22% em relação ao 2T22, de R\$ 10,1 milhões no 2T22 para R\$ 7,9 milhões no 2T23. Em relação ao 1T23 tiveram um aumento de 5% (R\$ 7,5 milhões investidos no 1T23).

As despesas Gerais e Administrativas no 2T23 tiveram uma redução de 28% em relação ao 2T22, de R\$ 18,7 milhões no segundo trimestre do ano anterior para R\$ 13,5 milhões no segundo trimestre deste ano. Quando comparadas ao trimestre anterior, as despesas do 2T23 apresentaram uma redução de 7% em relação ao 1T23 (que foram de R\$ 14,6 milhões).

As principais variações do 2T23 em relação ao 2T22 foram na estrutura do time (uma redução de 38% na quantidade de colaboradores) e nos efeitos não recorrentes (projeto de consultoria que afetou as despesas do 2T22 e que já foi encerrado).

Terminamos o 2T23 com 148 colaboradores, uma redução de 92 colaboradores em relação ao 2T22 (quando tínhamos 240 colaboradores) e redução de 46 colaboradores em relação ao 1T23 (quando tínhamos 194 colaboradores).

Tivemos um EBITDA Ajustado* de -R\$5,3 milhões no 2T23, 55% melhor do que no 2T22 (que foi de -R\$12,0 milhões) e 6% melhor do que no 1T23 (que foi de -R\$ 5,7 milhões).

Apresentamos lucro pela primeira vez desde o IPO, de R\$ 1,5 milhão no 2T23, que representa uma melhoria de R\$ 10,3 milhões em relação ao 2T22 (que foi de -R\$ 8,8 milhões). Tivemos um aumento de R\$ 3,6 milhões em relação ao 1T23 (que foi de -R\$ 2,1 milhões).

O Resultado Financeiro líquido foi de R\$ 8,4 milhões no 2T23, que representa uma melhoria de 2% em relação ao 2T22 (que foi de R\$ 8,2 milhões) e uma melhoria de 53% em relação ao 1T23 (que foi de R\$ 5,5 milhões). O resultado financeiro no 2T23 está em linha com o de 2T22 e melhor que o do 1T23 pois não foi afetado pelos eventos ocorridos no mercado de crédito corporativo brasileiro nos primeiros meses (que impactaram negativamente o resultado financeiro do 1T23).

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

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



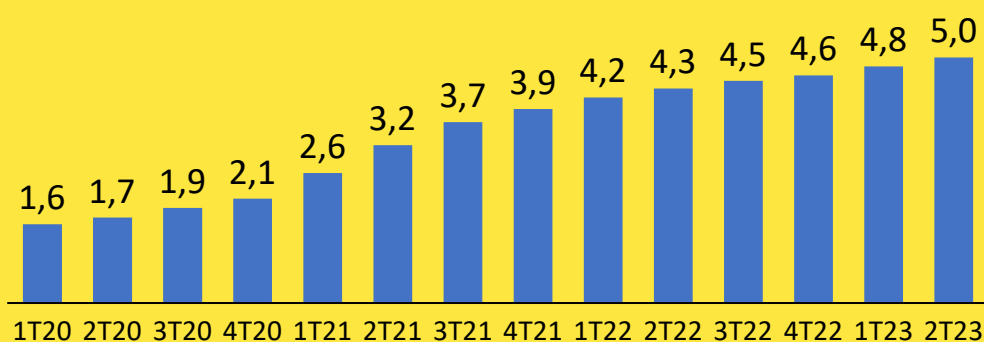
O foco em 2023 continua na **retenção e monetização dos Profissionais.**



A redução dos investimentos de Marketing também impactou a base de PROs, que desacelerou seu crescimento. **Ainda assim, a quantidade de PROs Ativos permaneceu estável nos últimos trimestres, demonstrando uma melhoria na conversão e retenção dos PROs.**

Com isso, a quantidade de PROs Ativos variou em função da quantidade de solicitações, para manter o equilíbrio da plataforma.

Base de Profissionais [# milhões]



PROs Ativos [mil; últimos 12 meses]

96 101 108 112 141 179 205 215 207 188 175 172 173 173

80% RECORRÊNCIA dos PROs no 2T23



No 2T23 os clientes realizaram 1,0 milhão de solicitações de serviços, uma redução de 13% em relação ao 2T22 (quando tivemos uma redução de 22% nos investimentos de Marketing) e uma redução de 9% em relação a 1T23 (quando tivemos um aumento de 5% nos investimentos de Marketing).

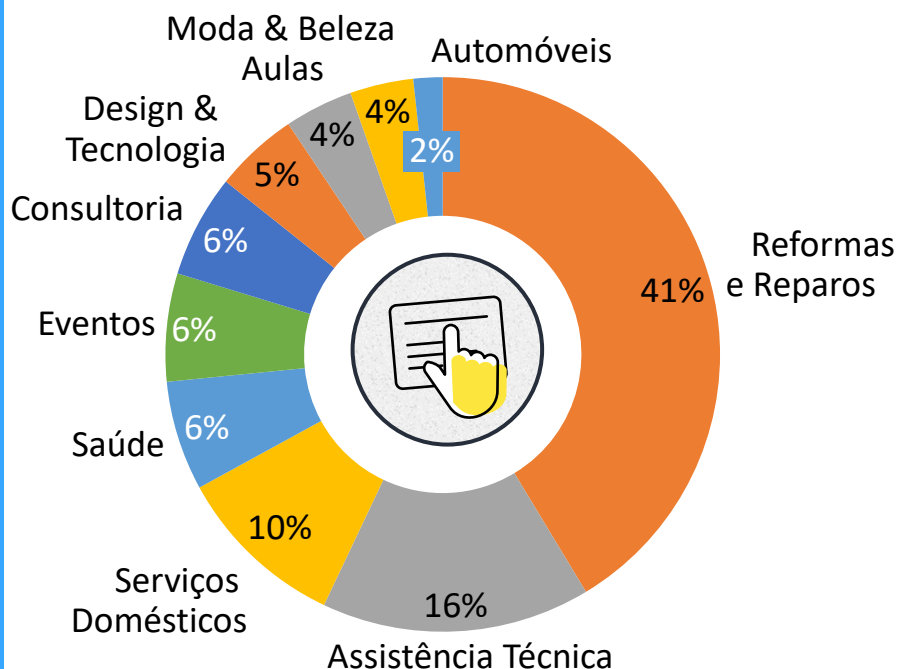
Trabalhamos para melhorar a atratividade dos pedidos para os PROS e, assim, aumentar a relação de leads por pedido. Dessa forma, aumentamos as opções para o cliente, aumentando também a taxa de fechamento.

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

57% dos clientes eram recorrentes no 2T23, ou seja, já tinham realizado anteriormente outra solicitação de serviço na plataforma. O novo App de Clientes vem ajudando a aumentar a recorrência.

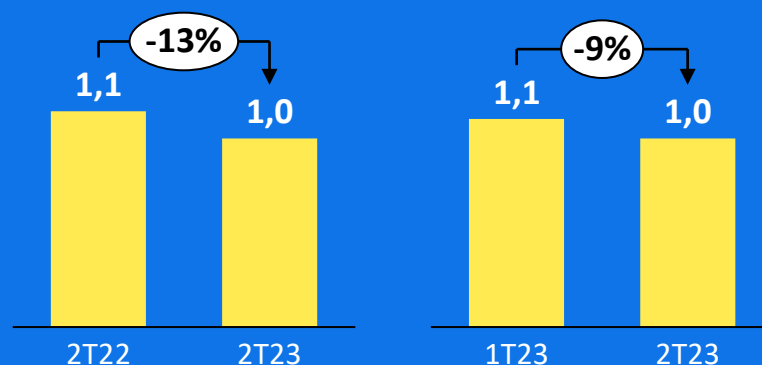
Solicitações por Categoria

[2T23 - % do total de solicitações]



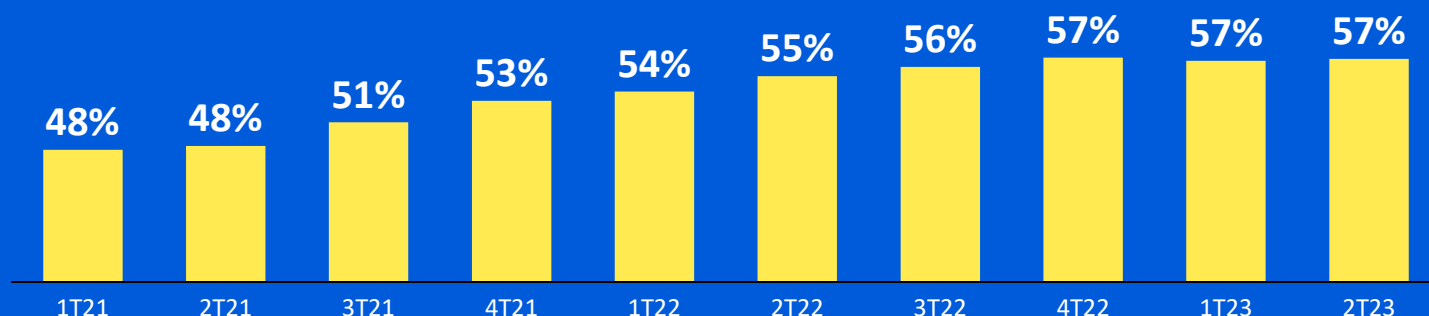
Solicitações de Clientes

[# milhões]



Recorrência de Clientes

[% clientes que já fizeram solicitações anteriormente]





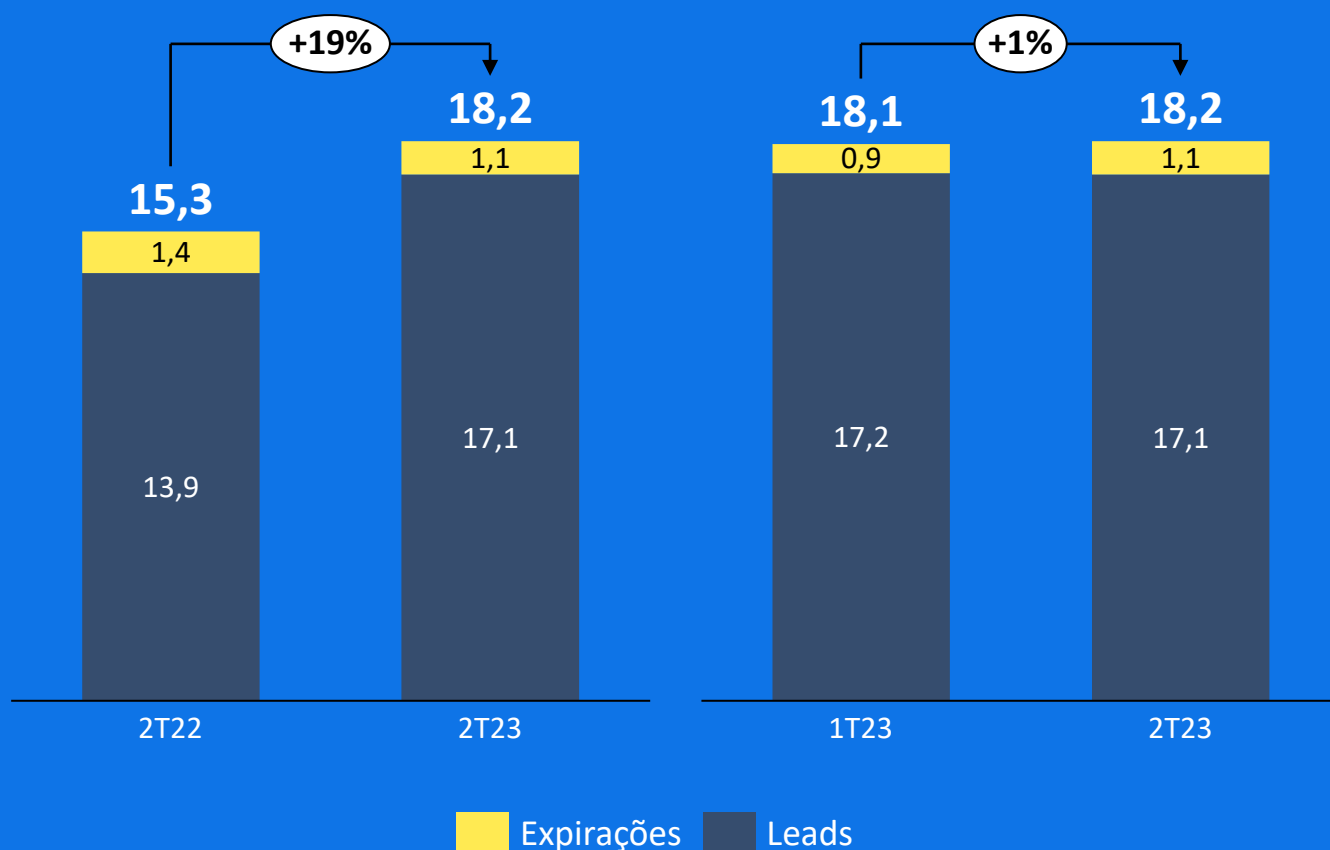
Receita Bruta

A Receita Bruta no 2T23 apresentou um crescimento de 19% em relação ao 2T22 e se manteve estável em relação ao 1T23. Abaixo temos a composição da Receita Bruta:

Vendas de Leads: representaram 94% do total da receita do 2T23 (vs. 91% em 1T22). A receita de leads apresentou um crescimento de 23% ao 2T22. É através dos leads que os Profissionais têm acesso às informações para entrar em contato com os Clientes.

Expirações: 6% do total da receita do 2T23 (vs. 9% no 2T22). A redução de 20% em relação ao ano anterior significa um maior engajamento dos PROs na plataforma, não permitindo que seus créditos expirem.

Receita Bruta [R\$ milhões]

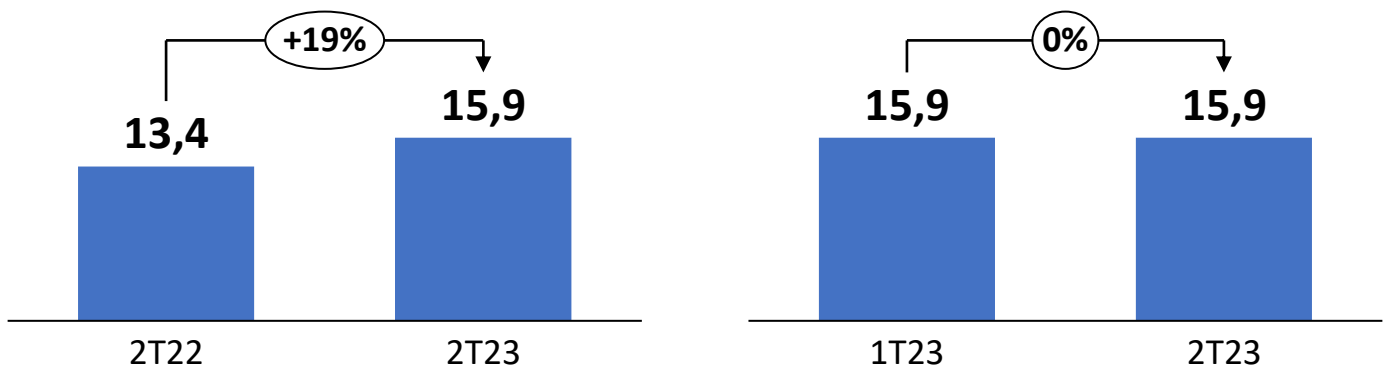




Receita Líquida

A Receita Líquida no 2T23 apresentou crescimento de 19% vs. 2T22 e se manteve estável em relação ao 1T23. Os investimentos em Marketing reduziram 22% no 2T23 vs. 2T22 e aumentaram 5% no 2T23 em relação ao 1T23. Neste ano o contexto econômico continua desafiador, com redução nas buscas por serviços na internet, aumento da inflação e da taxa de juros. Apesar do cenário desafiador, as melhorias estruturais desenvolvidas permitiram uma melhor monetização das solicitações e um aumento na receita gerada por cada solicitação.

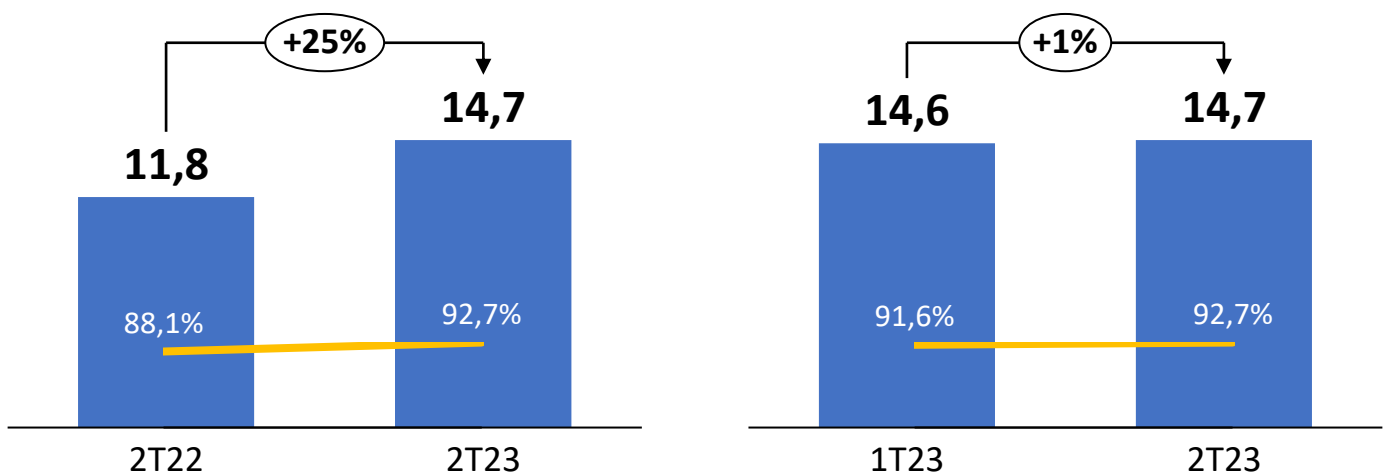
Receita Líquida [R\$ milhões]



Lucro Bruto

O Lucro Bruto no 2T23 foi 25% maior que no 2T22 e ficou em linha (+1%) em relação ao 1T23. A melhoria da Margem Bruta no 2T23 (92,7%) em relação ao 2T22 (88,1%) se deve à otimização de custos (principalmente nos gastos com servidores na nuvem, parcialmente beneficiados pelo câmbio) e melhoria no mix de pagamento (aumento da relevância do PIX), com leve aumento (+1,1p.p.) em relação ao 1T23 (91,6%, pelos mesmos motivos).

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





Despesas Comerciais e Marketing

Os investimentos em Marketing no 2T23 tiveram uma redução de 22% em relação a 2T22, de R\$ 10,1 milhões em no 2T22 para R\$ 7,9 milhões no 2T23. Em relação ao 1T23 tiveram um aumento de 5% (R\$ 7,5 milhões investidos no 1T23).

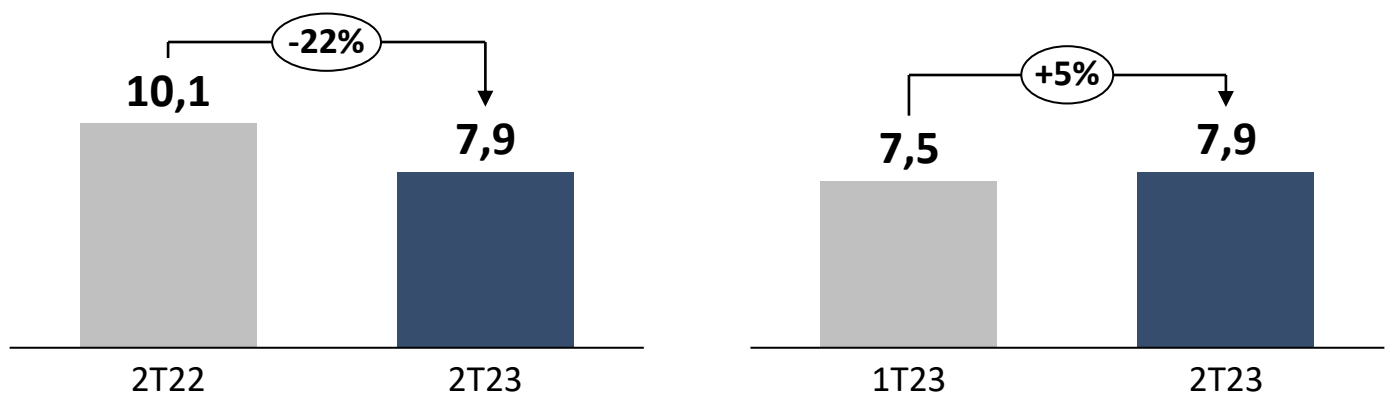
Refinamos a estratégia e investimentos em Marketing com maior foco nas melhores combinações de categoria e região, trazendo pedidos a um custo menor e gerando maior receita sobre cada aquisição de cliente.

Trabalhamos para melhorar a qualidade das solicitações, entender as informações

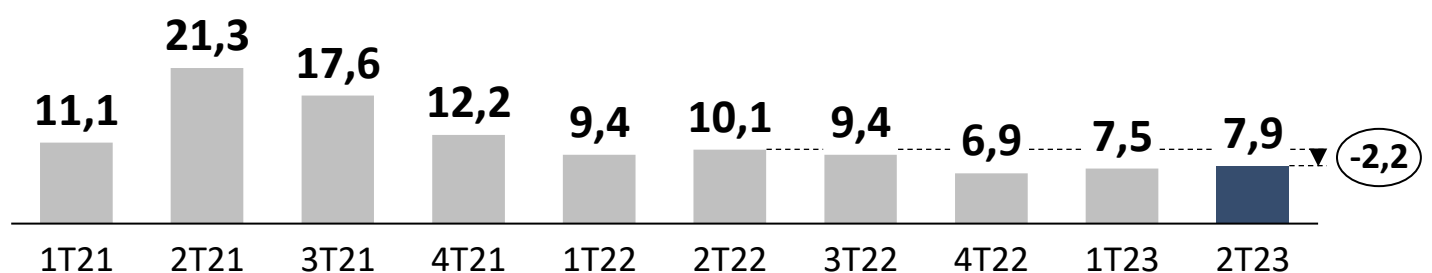
mais relevantes que cada solicitação deveria ter. Revisamos os formulários, incluindo perguntas mais relevantes e, dessa forma, aumentamos a atratividade dos pedidos para os Profissionais.

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

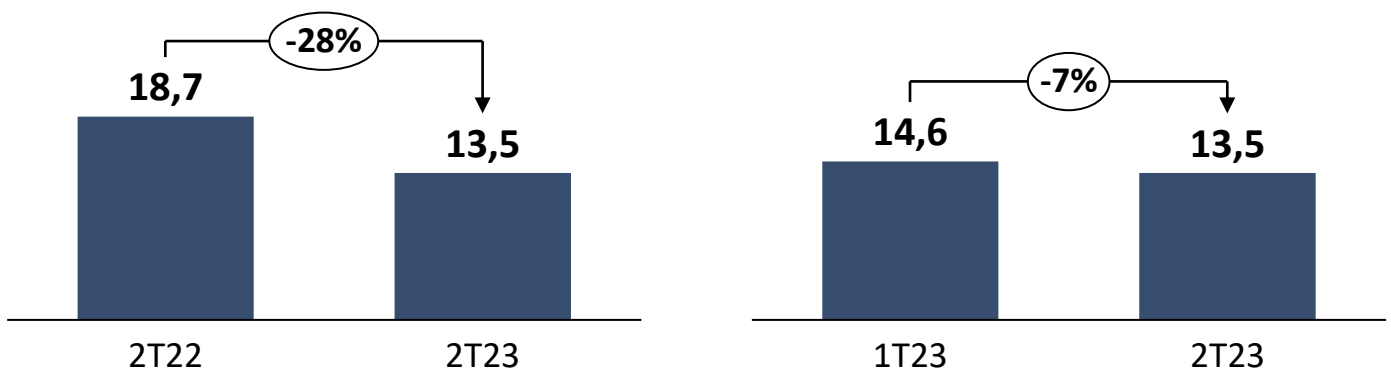
As despesas Gerais e Administrativas no 2T23 tiveram uma redução de 28% em relação ao 2T22, de R\$ 18,7 milhões no segundo trimestre do ano anterior para R\$ 13,5 milhões no segundo trimestre deste ano. Quando comparadas ao trimestre anterior, as despesas do 2T23 apresentaram uma redução de 7% em relação ao 1T23 (que foram de R\$ 14,6 milhões).

As principais variações do 2T23 em relação ao 2T22 foram na estrutura do time (uma redução de 38% na quantidade de colaboradores) e nos efeitos não recorrentes (projeto de consultoria que afetou as despesas do 2T22 e que já foi encerrado).

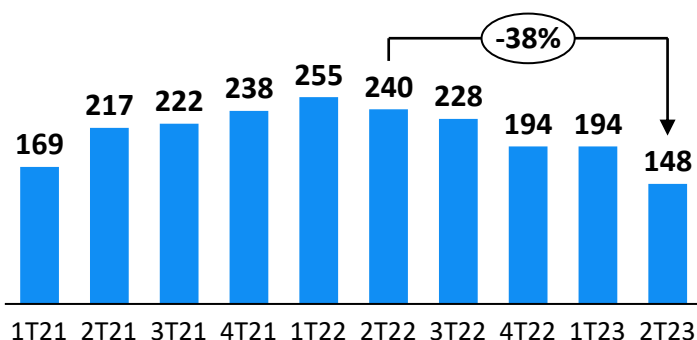
Terminamos o 2T23 com 148 colaboradores, uma redução de 92 colaboradores em relação ao 2T22 (quando tínhamos 240 colaboradores) e redução de 46 colaboradores em relação ao 1T23 (quando tínhamos 194 colaboradores).

Essa estrutura mais enxuta 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.

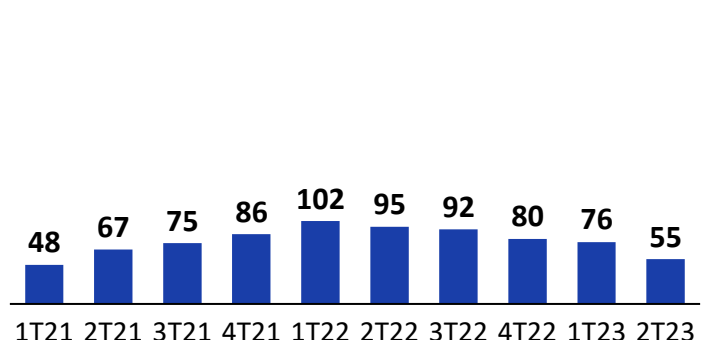
Despesas Gerais e Administrativas [R\$ milhões]



Colaboradores (Total)
[# pessoas]



Colaboradores Tech e Produto
[# pessoas]





EBITDA e Lucro Líquido

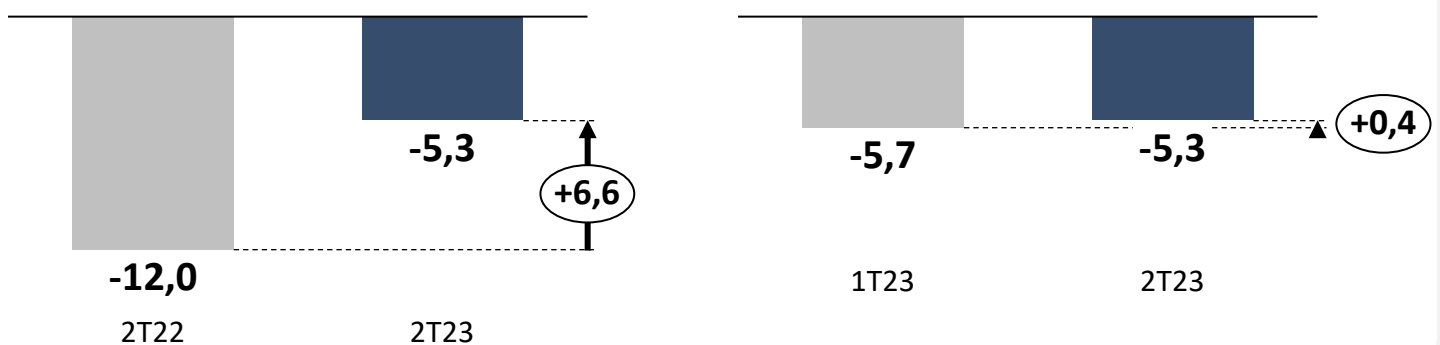
Tivemos um EBITDA Ajustado* de -R\$5,3 milhões no 2T23, 55% melhor do que no 2T22 (que foi de -R\$12,0 milhões) e 6% melhor do que no 1T23 (que foi de -R\$ 5,7 milhões).

Apresentamos lucro pela primeira vez desde o IPO, de R\$ 1,5 milhão no 2T23, que representa uma melhoria de R\$ 10,3 milhões em relação ao 2T22 (que foi de -R\$ 8,8 milhões). Tivemos um aumento de R\$ 3,6 milhões em relação ao 1T23 (que foi de -R\$ 2,1 milhões).

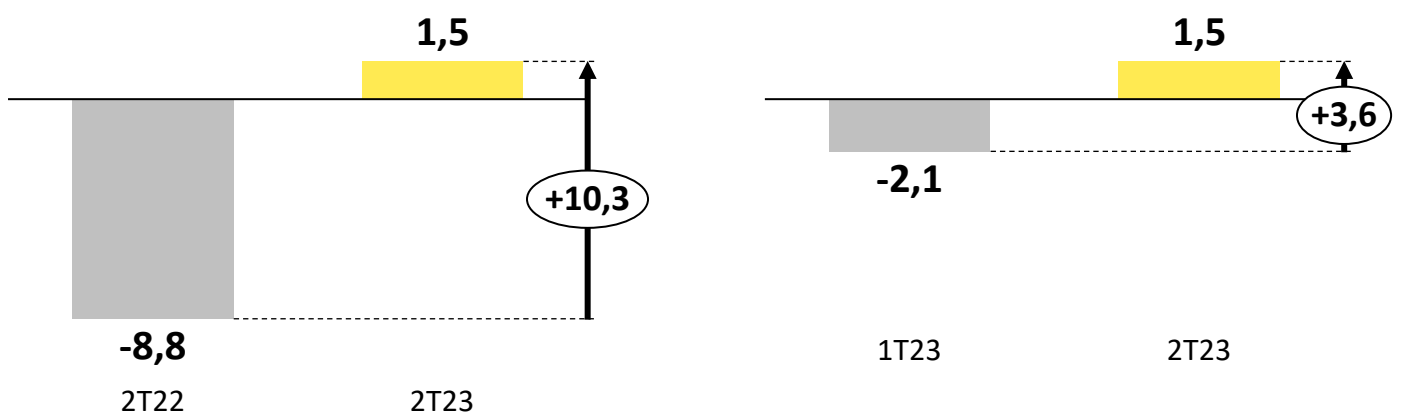
O resultado financeiro líquido foi de R\$ 8,4 milhões no 2T23, que representa uma melhoria de 2% em relação ao 2T22 (que foi de R\$ 8,2 milhões) e uma melhoria de 53% em relação ao 1T23 (que foi de R\$ 5,5 milhões). O resultado financeiro no 2T23 está em linha com o de 2T22 e melhor que o do 1T23 pois não foi afetado pelos eventos ocorridos no mercado de crédito corporativo brasileiro nos primeiros meses (que impactaram negativamente o resultado financeiro do 1T23).

*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 96%, com nota de reputação de 9,1 (destaque entre grandes empresas de diversos setores), sendo que mais de 83% 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.

9,1/10

Nota de Reputação
(ReclameAqui)

96%

**Índice
de solução**

83%

**Clientes voltariam
a fazer negócio**



1 - Demonstração Resultados

| DRE (R\$'000) | 2T23 | 2T22 | Δ | 2T23 | 1T23 | Δ |
|--------------------------------------|-----------------|-----------------|----------|-----------------|-----------------|----------|
| Receita Líquida | 15.898 | 13.413 | 19% | 15.898 | 15.909 | 0% |
| Custo | (1.164) | (1.599) | -27% | (1.164) | (1.341) | -13% |
| Lucro Bruto | 14.734 | 11.814 | 25% | 14.734 | 14.568 | 1% |
| <i>Margem Bruta</i> | 92,7% | 88,1% | 4,6 p.p. | 92,7% | 91,6% | 1,1 p.p. |
| Despesas | (21.466) | (28.814) | -26% | (21.466) | (22.137) | -3% |
| Comerciais | (7.935) | (10.136) | -22% | (7.935) | (7.538) | 5% |
| Gerais e Administrativas | (13.532) | (18.735) | -28% | (13.532) | (14.597) | -7% |
| Outras receitas e despesas, líquidas | 1 | 57 | -98% | 1 | (2) | -150% |
| Resultado Financeiro | 8.359 | 8.202 | 2% | 8.359 | 5.475 | 53% |
| Resultado antes dos impostos | 1.627 | (8.798) | -118% | 1.627 | (2.094) | 0% |
| IR+CS | (117) | - | - | (117) | - | - |
| Resultado Líquido | 1.510 | (8.798) | -117% | 1.510 | (2.094) | 0% |

2 - EBITDA

| Reconciliação EBITDA (R\$'000) | 2T23 | 2T22 | Δ | 2T23 | 1T23 | Δ |
|--|----------------|-----------------|-------|----------------|----------------|-------|
| Lucro Líquido (Prejuízo) | 1.510 | (8.798) | -117% | 1.510 | (2.094) | -172% |
| (-) Resultado Financeiro | (8.359) | (8.202) | 2% | (8.359) | (5.475) | 53% |
| (-) Depreciação | 648 | 225 | 188% | 648 | 593 | 9% |
| (-) Imposto de Renda | 117 | - | - | 117 | - | - |
| EBITDA | (6.084) | (16.775) | -64% | (6.084) | (6.976) | -13% |
| (-) Despesas com plano de opção de ações | 751 | 1.835 | -59% | 751 | 1.286 | -42% |
| (-) Despesas não recorrentes | - | 2.981 | -100% | - | - | - |
| EBITDA AJUSTADO | (5.333) | (11.959) | -55% | (5.333) | (5.690) | -6% |



3 - Balanço Patrimonial

| | 2Q23 | 2Q22 | Δ |
|--|----------------|----------------|-------------|
| Circulante | 280.396 | 292.135 | -4% |
| Caixa e equivalentes de caixa; Títulos e valores mobiliários | 270.210 | 284.398 | -5% |
| Contas a receber | 4.984 | 3.988 | 25% |
| Impostos a recuperar | 4.271 | 2.982 | 43% |
| Adiantamentos a fornecedores | 18 | 34 | -47% |
| Outros ativos | 913 | 733 | 25% |
| Não Circulante | 19.069 | 10.736 | 78% |
| Impostos a recuperar | 2.229 | - | - |
| Outros ativos | - | 5 | -100% |
| Imobilizado | 2.463 | 2.256 | 9% |
| Direito de uso | 984 | 1.225 | -20% |
| Intangível | 13.393 | 7.250 | 85% |
| Total Ativo | 299.465 | 302.871 | -1% |
| Passivo e Patrimônio Líquido (R\$'000) | | | |
| Circulante | 17.977 | 23.285 | -23% |
| Fornecedores | 7.222 | 9.650 | -25% |
| Obrigações tributárias | 258 | 471 | -45% |
| Obrigações trabalhistas | 5.178 | 7.011 | -26% |
| Adiantamentos de clientes | 3.672 | 4.110 | -11% |
| Contas a pagar | 1.341 | 2.006 | -33% |
| Arrendamento a pagar | 306 | 37 | 727% |
| Não Circulante | 1.272 | 1.275 | - |
| Provisão para ações judiciais | 56 | 7 | 700% |
| Arrendamento a pagar | 1.216 | 1.268 | -4% |
| Patrimônio Líquido | 280.216 | 278.311 | 1% |
| Capital social | 364.672 | 364.666 | 0% |
| Prejuízos acumulados | (97.284) | (93.329) | 4% |
| Outras reservas | 12.828 | 6.974 | 84% |
| Total Passivo e Patrimônio Líquido | 299.465 | 302.871 | -1% |



4 - Fluxo de Caixa

| Cash Flow (R\$'000) | 2Q23 | 2Q22 | Δ | 2Q23 | 1Q23 | Δ |
|---|----------------|----------------|--------------|----------------|----------------|--------------|
| Resultado do período | 1.510 | (8.799) | -117% | 1.510 | (2.094) | -172% |
| Itens que não afetam o caixa operacional: | 1.550 | 2.103 | -26% | 1.550 | 1.969 | -21% |
| Depreciação e amortização | 648 | 225 | 188% | 648 | 593 | 9% |
| Baixa de Imobilizado | 76 | - | | 76 | - | |
| Provisão para contingência | 6 | 6 | - | 6 | 28 | -79% |
| Resultado da variação cambial e monetária | - | - | | - | - | |
| Plano de opção de compra de ações | 751 | 1.835 | -59% | 751 | 1.286 | -42% |
| Remensuração arrendamento | (18) | - | | (18) | - | |
| Juros sobre empréstimos e arrendamentos | 87 | 37 | 135% | 87 | 62 | 40% |
| Aumento/(diminuição) das contas de ativo e passivo | (2.493) | 3.182 | -178% | (2.493) | (556) | 348% |
| Contas a receber | 13 | 1.239 | -99% | 13 | (1.328) | -101% |
| Impostos a recuperar | (1.231) | (715) | 72% | (1.231) | (52) | 2267% |
| Adiantamento a fornecedores | (2) | (2) | - | (2) | 3 | -167% |
| Outros ativos | (18) | (58) | -69% | (18) | (290) | -94% |
| Fornecedores | 397 | 1.098 | -64% | 397 | 1.060 | -63% |
| Obrigações tributárias | 62 | (195) | -132% | 62 | 123 | -50% |
| Obrigações trabalhistas | (2.078) | 815 | -355% | (2.078) | 1.528 | -236% |
| Adiantamento de clientes | 27 | 120 | -78% | 27 | 172 | -84% |
| Contas a pagar | 337 | 880 | -62% | 337 | (1.772) | -119% |
| Outros passivos | - | - | | - | - | |
| Fluxo de caixa das atividades operacionais | 567 | (3.514) | -116% | 567 | (681) | -183% |
| Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos | - | - | | - | - | |
| Fluxo de caixa das atividades de investimentos | (1.717) | (2.248) | -24% | (1.717) | (1.571) | 9% |
| Aquisição de imobilizado | (21) | (372) | -94% | (21) | (19) | 11% |
| Aquisição de Intangível | (1.696) | (1.876) | -10% | (1.696) | (1.552) | 9% |
| Fluxo de caixa das atividades de financiamentos | (46) | - | - | (46) | 6 | - |
| Partes relacionadas | - | - | | - | - | |
| Pagamentos de arrendamento | (46) | - | | (46) | - | |
| Aumento de capital | - | - | | - | 6 | -100% |
| Custo Captação Ações (IPO) | - | - | | - | - | |
| Acréscimo líquido no caixa e equivalentes de caixa | (1.196) | (5.762) | -79% | (1.196) | (2.246) | -47% |
| Caixa e valores mobiliários no início do período | 271.406 | 290.161 | -6% | 271.406 | 273.652 | -1% |
| Caixa e valores mobiliários no final do período | 270.210 | 284.398 | -5% | 270.210 | 271.406 | 0% |

