



Transcrição – Teleconferência dos Resultados 2T24

Operador:

Bom dia e bem-vindos à teleconferência do GetNinjas para discussão dos resultados referentes ao segundo trimestre de 2024. Está presente conosco hoje o senhor Thiago Gramari, Diretor de Relações com Investidores.

Neste momento, todos os participantes estão conectados apenas para ouvintes e mais tarde iniciaremos a sessão de perguntas e respostas através do chat, quando mais instruções serão fornecidas. Informamos que essa teleconferência está sendo gravada.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócio da companhia, projeções e metas operacionais e financeiras constituem-se em crenças e premissas da diretoria do GetNinjas, bem como em informações atualmente disponíveis para a companhia.

Considerações futuras não são garantias de desempenho, envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. As condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar os resultados futuros da empresa e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Gostaria agora de passar a palavra ao GetNinjas. Por favor, Thiago Gramari pode prosseguir.

Thiago Gramari:

Bom dia a todos e obrigado pela presença. Estamos aqui hoje para apresentar os resultados do segundo trimestre de 2024.

Somos o GetNinjas, o maior marketplace de serviços do Brasil. Nós estamos presentes em mais de 4 mil cidades, com mais de 5 milhões de profissionais cadastrados e mais de 4 milhões de solicitações de clientes por ano. Nós somos a conexão entre quem precisa e quem sabe fazer.



Sumário executivo, a mensagem que gostaríamos de passar é que a administração manteve o foco nos pilares estratégicos que mencionamos no trimestre passado, que são: pessoas, racionalização de despesas e desenvolvimento de novas avenidas de crescimento. Dentre essas ações, podemos citar a contratação de três novos diretores para as áreas de pessoas e culturas, comercial e de operações. Essas contratações tiveram como objetivo agregar senioridade e uma visão estratégica para a companhia.

Além disso, o GetNinjas firmou contrato de parceria com a Petz, Notro, Repfy, Family e Sebrae, e nós pretendemos aprofundar essas e desenvolver outras parcerias ao longo dos próximos trimestres.

A receita bruta foi de 18,3 milhões no trimestre, que representou uma alta de 1% em relação ao mesmo período de 23 e queda de 5% quando comparado ao trimestre passado. Nós registramos mais uma vez lucro líquido no trimestre e o resultado foi positivo em 6,6 milhões, frente a um lucro de 1,5 milhões no 2T23.

Esse resultado foi positivo. Foi resultado da combinação entre melhorias operacionais, aumento de receita e redução de custos de despesas, aliado a um resultado financeiro positivo.

Passando para os destaques. As solicitações de clientes atingiram 1 milhão de solicitações no trimestre. A base de profissionais, registramos uma alta de 3% em relação ao trimestre passado e 12% em relação ao 2T23, atingindo 5,6 milhões de profissionais. Os profissionais ativos atingiram 152 mil.

As notas no Reclame Aqui mantivemos a nota 9, Google Play, aplicativo PRO 4 e CLI 4,7, Apple Store, aplicativo PRO 4,2 e CLI 4,8.

A receita líquida atingiu 15,7 milhões, o lucro bruto foi de 13,3 milhões, o lucro líquido, conforme mencionado no slide anterior, atingiu 6,6 milhões e na nossa posição de caixa aumentou e encerramos o trimestre com 284 milhões de reais.

Passando para a parte de clientes, as solicitações tiveram uma queda de 18% em relação ao trimestre anterior, passando de 1,1 milhões de solicitações para 964 mil. Quando comparado ao mesmo período do ano passado, registramos uma queda de 2%. Vale destacar que houve uma grande melhora na eficiência dos investimentos que fizemos em marketing. Apesar da redução, conseguimos reduzir menos do que o investimento.



Solicitações por categoria. As categorias que tiveram um maior volume de solicitações no 2T24 continuam sendo reformas e reparos, assistência técnica e serviços domésticos.

Passando para recorrência de clientes, tive um ligeiro aumento, passando para 60,5%, contra 58,7% no trimestre passado de clientes recorrentes. Ou seja, esses mesmos clientes já tinham anteriormente realizado outra solicitação de serviço dentro da plataforma. Continuamos trabalhando para melhorar a atratividade dos pedidos para os PROs e assim, aumentar a relação de leads por pedidos. Dessa forma, aumentaremos as opções para os clientes, aumentando também a taxa de fechamento.

Base de profissionais atingiu 5,6 milhões no trimestre, com um número de 150 mil PROs ativos. A base de PRO cadastrados continua crescendo, contudo, com as mudanças implementadas, buscando a otimização de recursos da área de marketing e performance, a quantidade de PRO ativos teve uma ligeira queda no trimestre, mas a gente continua focando na conversão e retenção desses profissionais.

A receita bruta atingiu 18,3 milhões no trimestre, uma queda de 5% em relação ao 1T24, e um aumento de 1% em relação ao mesmo período 2023.

Já a receita líquida, registramos uma queda de 6% em relação ao trimestre passado, atingindo 15,7 milhões, e uma queda de 1% em relação ao mesmo período de 2023. Essa variação foi impactada diretamente por uma nova política da companhia, que antes registrava alguns projetos na linha de intangível, e passamos a reconhecer como despesa na plataforma. Então, teve esse impacto direto na linha de receita, e conseqüentemente no lucro bruto, que registrou uma queda de 6% quando comparado ao 1T24, e 10% quando comparado ao 2T23.

Despesas comerciais em marketing, esses investimentos tiveram uma redução importante de 20% quando comparado ao 1T24 e 28% quando comparado ao mesmo período. Continuamos refinando a nossa nova estratégia de investimentos em busca de um maior foco na melhor combinação entre categoria e região. Importante mencionar neste slide é que tivemos uma redução significativa nas despesas comerciais em marketing, o que impactou menos na geração de leads e receita para a companhia. Então, essa relação ficou positiva e continuamos ajustando os ponteiros para que essa relação continue melhorando, e melhorando a nossa margem.

Com relação às despesas gerais e administrativas, essas atingiram 13,2 milhões no 2T24, o que representa uma redução de 3% em relação do 2T23 e manteve-se estável com relação



ao 1T24. Neste mesmo ponto, passando para a parte de pessoas, foram 47 colaboradores a menos quando comparado ao 2T23. Tech e Produto continuam com essa relação de 40% do total de colaboradores da companhia. E continuamos rigorosos com as contratações e reposições de vagas, controlando os custos sem prejudicar o funcionamento da companhia. Fizemos este ajuste de pessoas no último mês, elevando um pouco mais nos próximos trimestres, já estará refletindo sem a parte de pessoas de pessoal.

Com relação ao EBTIDA ajustado, quando comparado ao 2T23, tivemos uma melhora de 1,1 milhão de reais, e quando comparado ao 1T24, o resultado foi ainda mais positivo. Conseguimos ser melhor em 1,7 milhão de reais, atingindo um EBITDA negativo de 4,2 milhões.

O lucro líquido, registramos mais uma vez lucro líquido do trimestre. O resultado do 2T foi positivo em 6,6 milhões, frente um lucro de 1,5 no mesmo período de 2023. O resultado financeiro mais uma vez colaborou para esse resultado positivo, que atingiu quase 13 milhões de reais no trimestre, uma alta de 54% em relação ao mesmo período de 2023 e 34% maior do que registrado no 1T24.

Mostramos a nossa variação de caixa, que aumentou 14 milhões em relação ao mesmo período do ano passado, e atingiu 284 milhões neste trimestre. Não possuímos dívidas, nem qualquer outro passivo que comprometa o nosso caixa. Obrigado.

Operador:

Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas. Caso deseje fazer alguma pergunta, por favor envie uma mensagem através do ícone Q&A indicando seu nome, empresa e a sua pergunta.

Lembrando que para fazer perguntas basta enviar uma mensagem através do ícone Q&A, indicando seu nome, empresa e sua pergunta.

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaríamos de passar a palavra ao senhor Thiago para que faça as considerações finais da companhia.

Thiago Gramari:

Muito obrigado a todos por comparecerem na teleconferência de resultados do 2T24. Os resultados estão aparecendo, a nova administração promoveu ajustes e trouxe pessoas-chaves para posições importantes da companhia e os resultados já podem ser vistos neste trimestre e serão positivos nos próximos. Muito Obrigado!



 **GetNinjas**

Operador:

A teleconferência do Getninja está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia!