



Divulgação de

RESULTADOS

1T2023 | maio de 2023

Teleconferência dos resultados 1T2023

Tradução simultânea para o inglês

8 de maio de 2023

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

Plataforma Zoom: [Clique Aqui](#)



OPERACIONAL

BASE DE PROS

**4,8
mm**

no 1T23

[+0,6MM vs 1T22]

[+0,2MM vs 4T22]

PROFISSIONAIS
ATIVOS (UDM)**173
mil**

no 1T23

[+1% vs 1T22]

[-16% vs 4T22]

SOLICITAÇÕES
DE CLIENTES**1,1
mm**

no 1T23

[-21% vs 1T22]

[+10% vs 4T22]

SATISFAÇÃO
PROFISSIONAIS
E CLIENTES**9,2** ReclameAqui**4,2** App Store**4,2** Play Store

FINANCEIRO

RECEITA LÍQUIDA

R\$ 15,9mm

no 1T23

[+1% vs 1T22]

[+18% vs 4T22]

LUCRO BRUTO

R\$ 14,6mm

no 1T23

[+0,1% vs 1T22]

[+20% vs 4T22]

LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO

-R\$ 2,1mm

no 1T23

[-R\$ 3,7mm vs 1T22]

[-0,7mm vs 4T22]

VARIAÇÃO DO CAIXA

-R\$ 2,2mm

no 1T23

[vs. -R\$ 3,1mm no 1T22]

[vs -R\$ 5,0mm no 4T22]



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

No 1T23 os clientes realizaram 1,1 milhão de solicitações de serviços, um crescimento de 10% em relação ao 4T22 (com manutenção dos investimentos de Marketing) e uma redução de 21% em relação a 1T22 (quando tivemos uma redução de 25% nos investimentos de Marketing).

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.

A Receita Líquida no 1T23 apresentou crescimento de 1% vs. 1T22 e crescimento de 18% em relação ao 4T22, muito influenciada pelas variações nos investimentos em Marketing. Apesar disso, as melhorias estruturais desenvolvidas permitiram uma melhor monetização das solicitações e um aumento na receita gerada por cada solicitação.

O Lucro Bruto no 1T23 foi o mesmo do 1T22 e apresentou um crescimento de 19% em relação ao 4T22. Essas variações estão em linha com a movimentação da Receita Líquida, uma vez que a Margem Bruta em no 1T23 (91,6%) se manteve estável em relação ao 1T22 (92,1%) e em relação ao 4T22 (90,3%).

Os investimentos em Marketing no 1T23 tiveram uma redução de 25% em relação a 1T22, de R\$ 9,2 milhões em no 1T22 para R\$ 6,9 milhões no 1T23. Em relação ao 4T22 ficaram no mesmo patamar, com uma redução 0,1% (R\$ 6,9 milhões investidos em ambos os períodos). 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.

As despesas Gerais e Administrativas no 1T23 tiveram uma redução de 8% em relação ao 1T22, de R\$ 16,6 milhões no primeiro trimestre do ano anterior para R\$ 15,3 milhões no primeiro trimestre deste ano. Quando comparadas ao quarto trimestre do ano anterior, as despesas do 1T23 ficaram no mesmo patamar (+3%). As principais variações do 1T23 em relação ao 1T22 foram nas equipes de vendas terceirizadas, serviços de terceiros (por exemplo: assessoria jurídica) e uma menor amortização de projetos, somados a um efeito não recorrente (reversão de provisões) que impactou positivamente o 1T22.

Tivemos um EBITDA Ajustado de -R\$5,7 milhões no 1T23, 10% melhor do que no 1T22, que foi de -R\$6,3 milhões e 20% melhor do que no 4T22, que foi de -R\$ 7,1 milhões. Apresentamos um Prejuízo Líquido de -R\$ 2,1 milhões no 1T23, que representa uma melhoria de 43% em relação ao 1T22, que foi de -R\$ 3,7 milhões. Tivemos um aumento de R\$ 1,4 milhão em relação ao 4T22, principalmente em função da variação negativa do resultado financeiro.

O Resultado Financeiro líquido foi de R\$ 5,5 milhões no 1T23, uma redução de 24% em relação ao 1T22 (R\$ 1,7 milhão abaixo) e uma redução de 38% em relação ao 4T22 (R\$ 3,3 milhões abaixo). Os eventos ocorridos no mercado de crédito corporativo brasileiro nos primeiros meses deste ano afetaram diretamente o resultado financeiro do 1T23, impactando negativamente a rentabilidade dos nossos fundos (não houve perda no valor do principal das aplicações consolidadas de investimentos).

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.



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
----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

80% RECORRÊNCIA PROS (1T23)



No 1T23 os clientes realizaram **1,1 milhão de solicitações de serviços**, um crescimento de 10% em relação ao 4T22 (com manutenção dos investimentos de Marketing) e uma redução de 21% em relação a 1T22 (quando tivemos uma redução de 25% nos investimentos de Marketing).

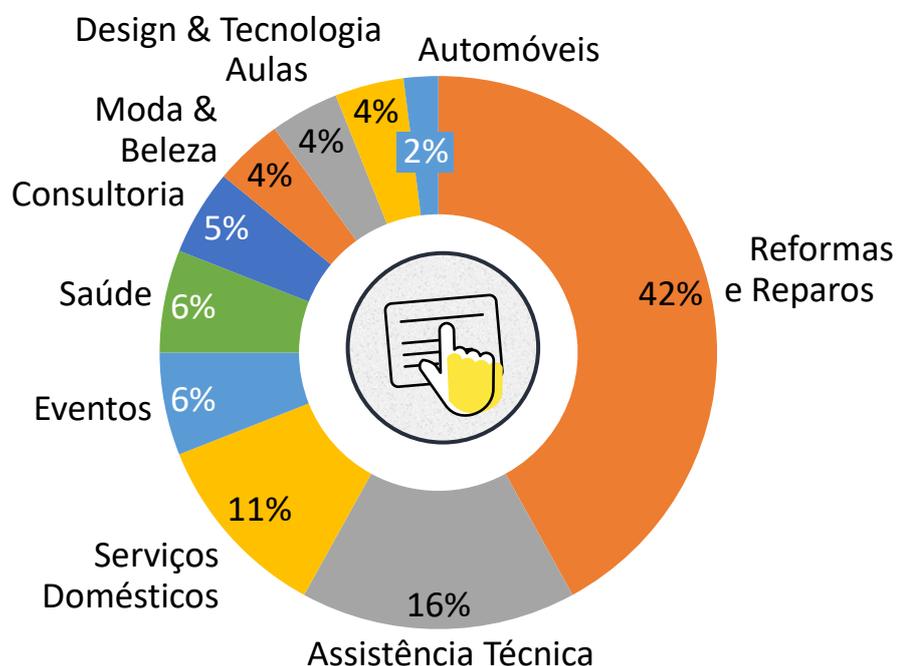
Trabalhamos para melhorar a atratividade dos pedidos para os PROS e, assim, aumentar a relação de leads por pedido. Dessa forma, aumentamos as opções para o cliente, aumentando também a taxa de fechamento.

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 1T23, ou seja, já tinham realizado anteriormente outra solicitação de serviço na plataforma. O novo App de Clientes vem ajudando a aumentar a recorrência.

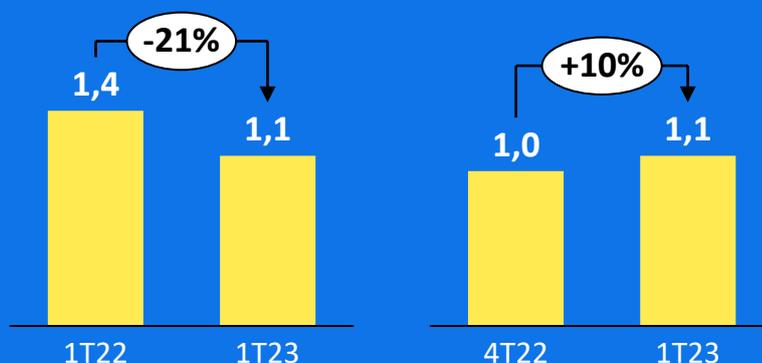
Solicitações por Categoria

[1T23 - % do total de solicitações]



Solicitações de Clientes

[# milhões]



Recorrência de Clientes

[% clientes que já fizeram solicitações anteriormente]





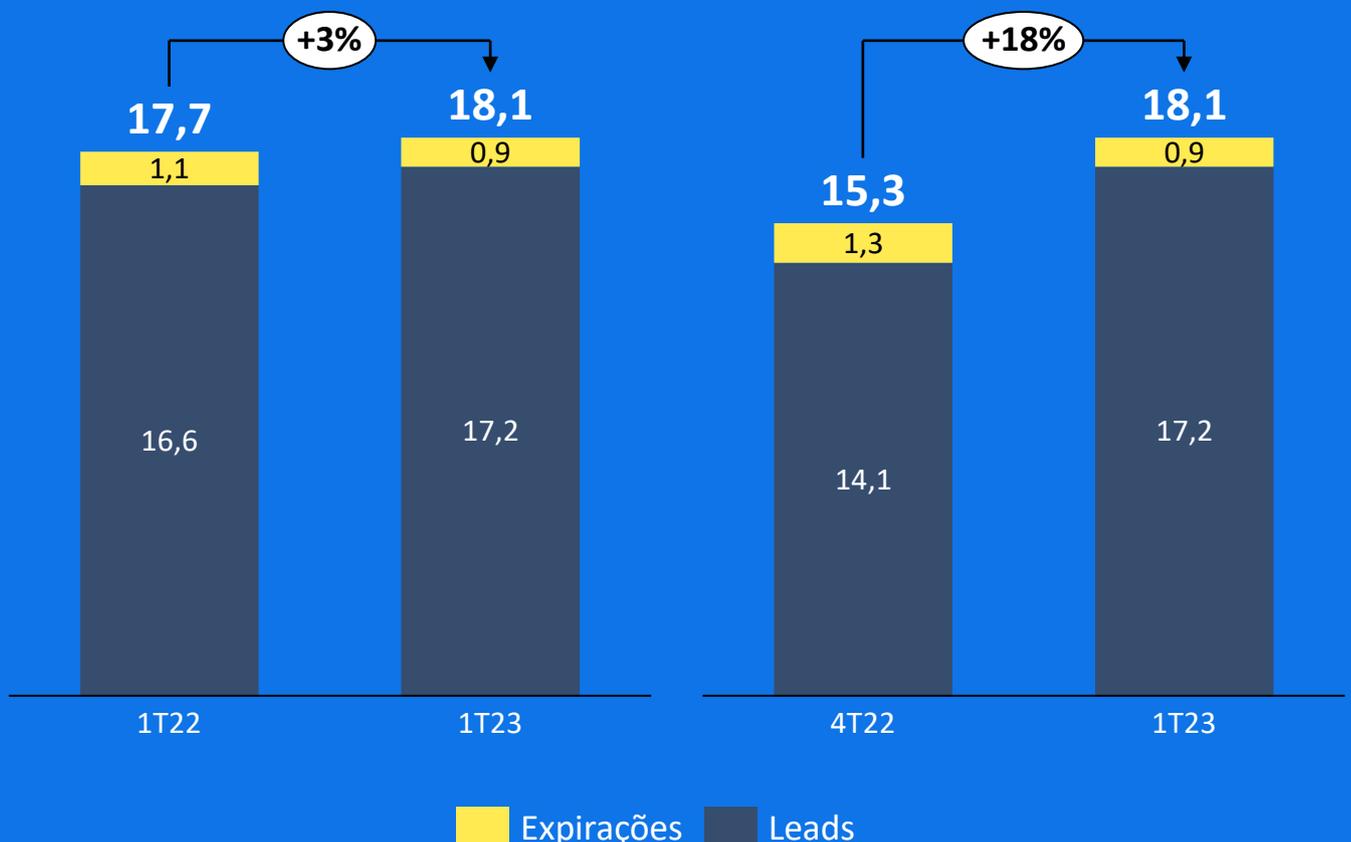
Receita Bruta

A Receita Bruta no 1T23 apresentou um crescimento de 1% em relação ao 1T22 e de 18% em relação ao 4T22. Abaixo temos a composição da Receita Bruta:

Vendas de Leads: representaram 95% do total da receita do 1T23 (vs. 92% em 1T22). A receita de leads apresentou um crescimento de 4% ao 1T22. É através dos leads que os Profissionais têm acesso às informações para entrar em contato com os Clientes.

Expirações: 5% do total da receita do 1T23 (vs. 6% no 1T22). A redução de 13% em relação ao ano anterior (e redução de 26% comparado com o 4T22) significa um maior engajamento dos PROs na plataforma, não permitindo que seus créditos expirem.

Receita Bruta [R\$ milhões]

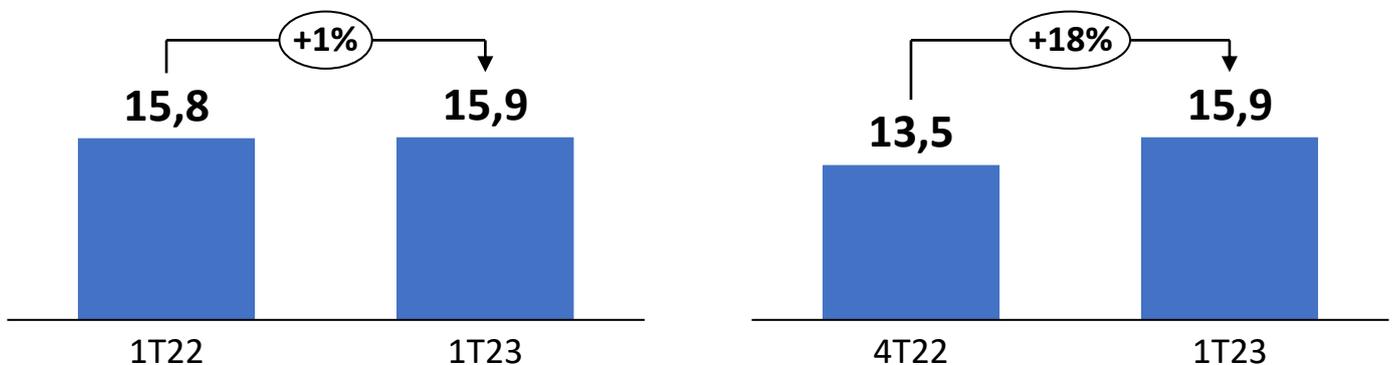




Receita Líquida

A Receita Líquida no 1T23 apresentou crescimento de 1% vs. 1T22 e crescimento de 18% em relação ao 4T22. Os investimentos em Marketing reduziram 25% no 1T23 vs. 1T22 e reduziram 1% no 1T23 em relação ao 4T22. 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.

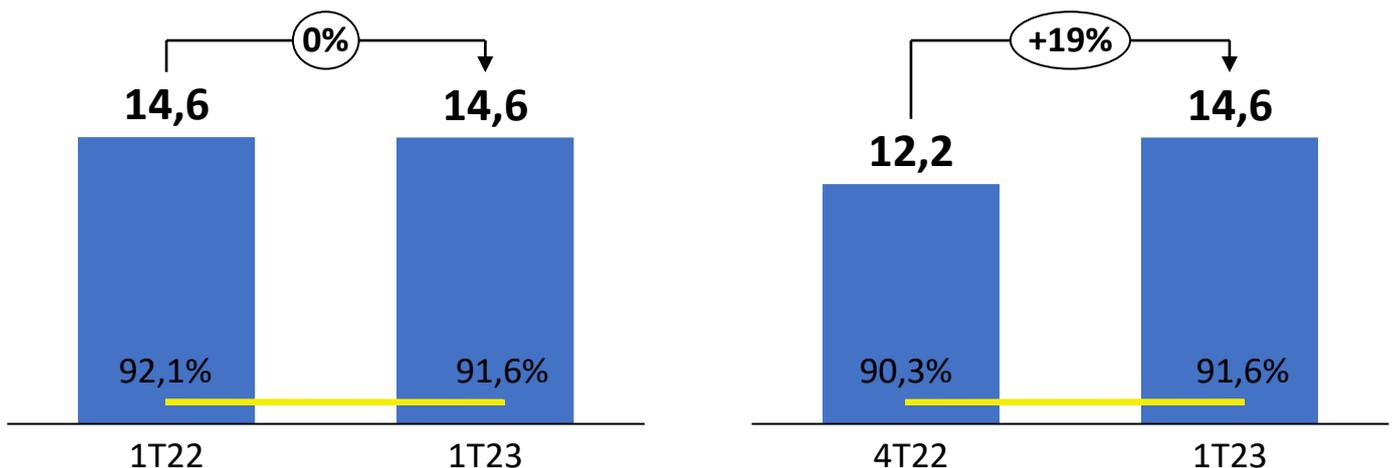
Receita Líquida [R\$ milhões]



Lucro Bruto

O Lucro Bruto no 1T23 foi o mesmo do 1T22 e apresentou um crescimento de 20% em relação ao 4T22. Essas variações estão em linha com a movimentação da Receita Líquida, uma vez que a Margem Bruta em no 1T23 (91,6%) se manteve estável em relação ao 1T22 (92,1%) e em relação ao 4T22 (90,3%).

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





Despesas Comerciais e Marketing

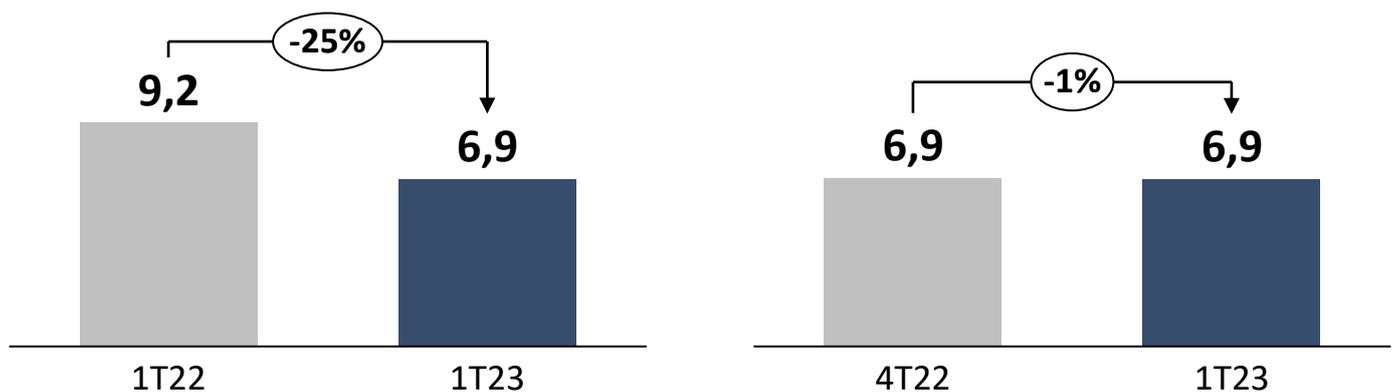
Os investimentos em Marketing no 1T23 tiveram uma redução de 25% em relação a 1T22, de R\$ 9,2 milhões em no 1T22 para R\$ 6,9 milhões no 1T23. Em relação ao 4T22 ficaram no mesmo patamar, com uma redução 0,1% (R\$ 6,9 milhões investidos em ambos os períodos).

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.

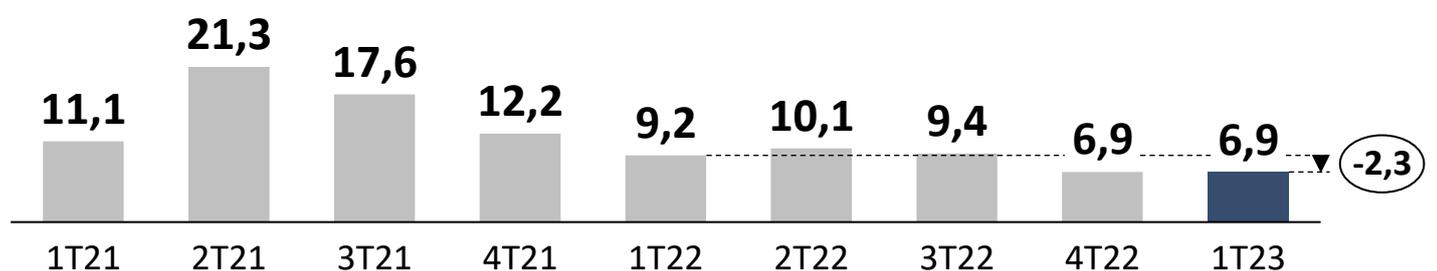
Trabalhamos para melhorar a qualidade das solicitações, entender as informações mais relevantes que cada solicitação deveria ter. Revisamos os formulários, incluindo perguntas mais relevantes e, dessa forma, aumentamos a atratividade dos pedidos para os Profissionais.

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

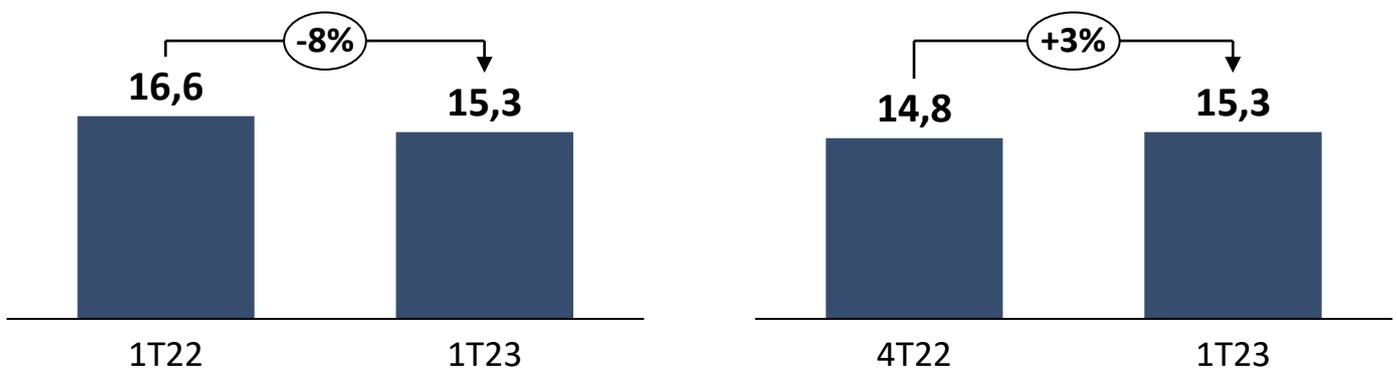
As despesas Gerais e Administrativas no 1T23 tiveram uma redução de 8% em relação ao 1T22, de R\$ 16,6 milhões no primeiro trimestre do ano anterior para R\$ 15,3 milhões no primeiro trimestre deste ano. Quando comparadas ao quarto trimestre do ano anterior, as despesas do 1T23 ficaram no mesmo patamar (+3%).

As principais variações do 1T23 em relação ao 1T22 foram nas equipes de vendas terceirizadas, serviços de terceiros (por exemplo: assessoria jurídica) e uma menor amortização de projetos, somados a um efeito não recorrente (reversão de provisões) que impactou positivamente o 1T22.

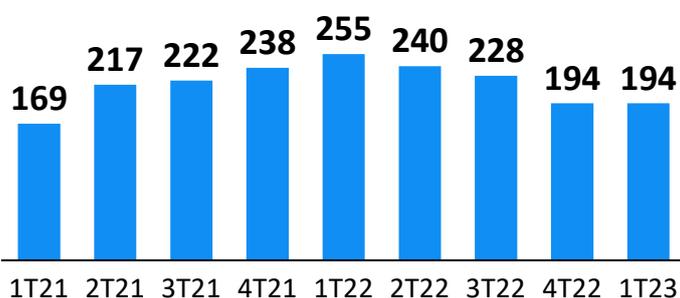
Terminamos o 1T23 com 194 colaboradores, uma redução de 61 colaboradores em relação ao 1T22 (quando tínhamos 255 colaboradores). A quantidade de colaboradores no 1T23 foi a mesma que tínhamos no trimestre anterior (4T22, com 194 colaboradores).

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.

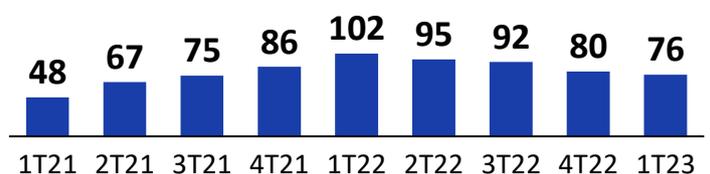
Despesas Gerais e Administrativas [R\$ milhões]



Colaboradores (Total) [# pessoas]



Colaboradores Tech e Produto [# pessoas]





EBITDA e Lucro Líquido

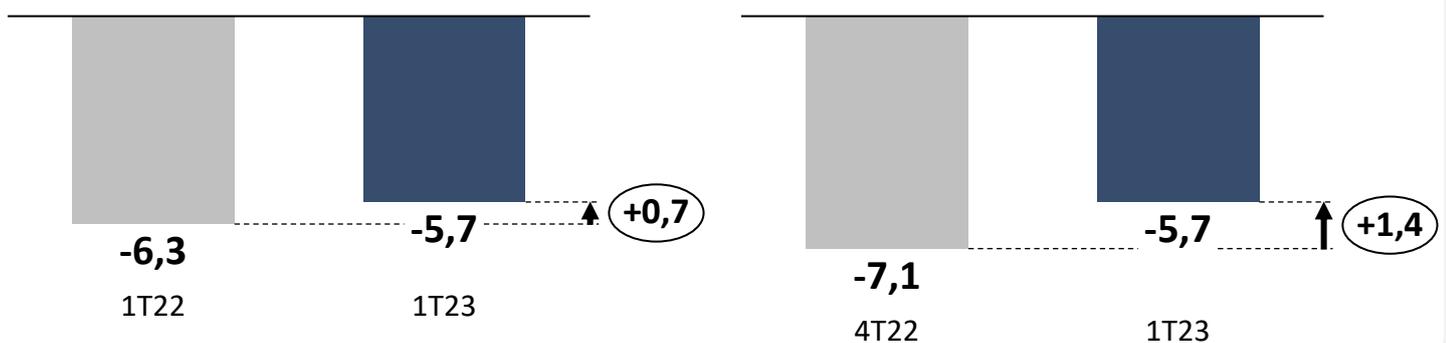
Tivemos um EBITDA Ajustado* de -R\$5,7 milhões no 1T23, 11% melhor do que no 1T22, que foi de -R\$6,3 milhões e 20% melhor do que no 4T22, que foi de -R\$ 7,1 milhões.

Apresentamos um Prejuízo Líquido de -R\$ 2,1 milhões no 1T23, que representa uma melhoria de 43% em relação ao 1T22, que foi de -R\$ 3,7 milhões. Tivemos um aumento de R\$ 1,4 milhão em relação ao 4T22, principalmente em função da variação negativa do resultado financeiro.

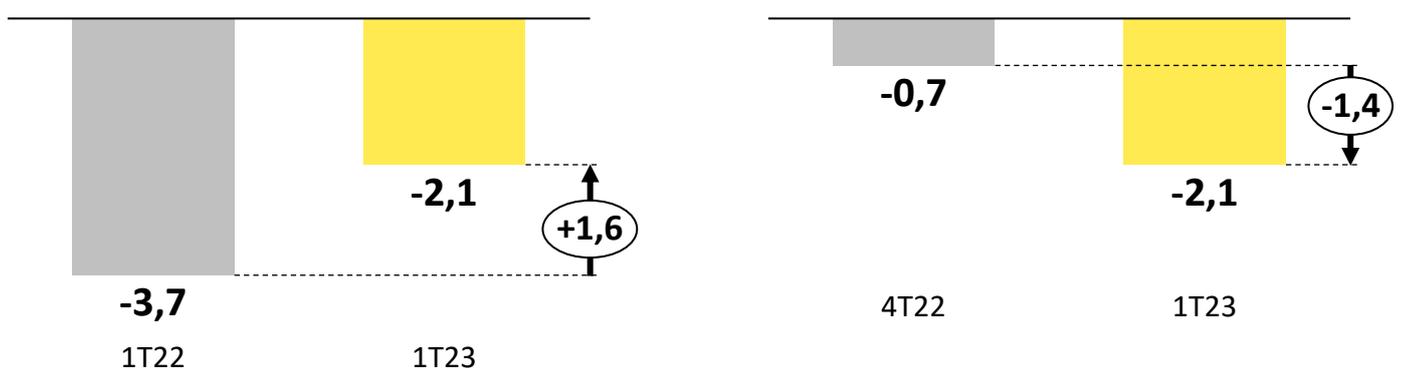
O resultado financeiro líquido foi de R\$ 5,5 milhões no 1T23, uma redução de 24% em relação ao 1T22 (R\$ 1,7 milhão abaixo) e uma redução de 37% em relação ao 4T22 (R\$ 3,3 milhões abaixo). Os eventos ocorridos no mercado de crédito corporativo brasileiro nos primeiros meses deste ano afetaram diretamente o resultado financeiro do 1T23, impactando negativamente a rentabilidade dos nossos fundos (não houve perda no valor do principal das aplicações consolidadas de investimentos).

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

EBITDA Ajustado* [R\$ milhões]



Lucro Líquido [R\$ milhões]





Parcerias

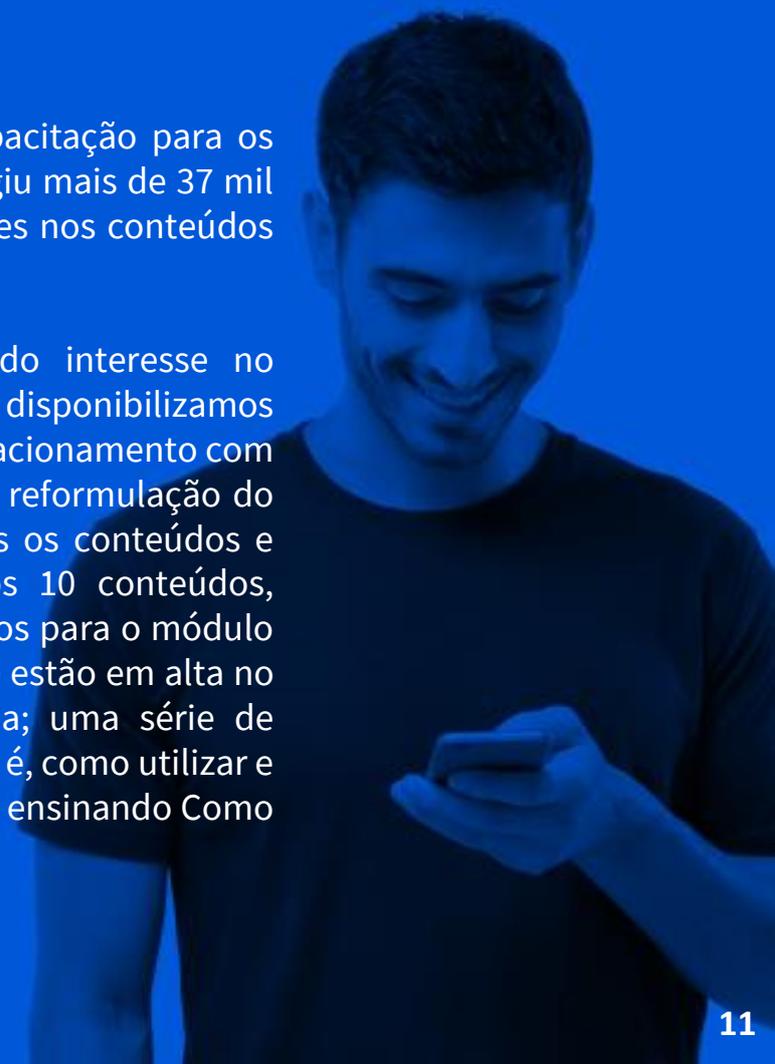
No 1T23, o GetNinjas firmou novas parcerias estratégicas, implementando novos canais de aquisição de clientes e profissionais gerando receita alternativa. Dentre as parcerias firmadas no período destacaram-se: HOUSI (via app) e hth (mídia). A HOUSI (1ª plataforma de moradia por assinatura do mundo) implementou em seu AppSpace, o webview do GetNinjas, solução para que nossos parceiros passem a oferecer a contratação de serviços para sua base de moradores. A estratégia permite ao GetNinjas trabalhar a lembrança de marca de forma orgânica em novos canais parceiros e, conseqüentemente, gerar mais pedidos de clientes que precisam contratar serviços, com potencial de impactar 300 mil novos clientes no canal deste parceiro.

A hth investiu em ação de mídia com objetivo de impactar a base de clientes que haviam solicitado pedidos na subcategoria de limpeza e manutenção de piscina e profissionais cadastrados nesta subcategoria e jardineiros, a fim de oferecer a eles uma condição exclusiva para adquirirem produtos para tratamento de piscinas com desconto diferenciado.

Academia Ninja

A Academia Ninja, nossa plataforma de capacitação para os profissionais cadastrados no aplicativo, atingiu mais de 37 mil usuários únicos e mais de 26 mil visualizações nos conteúdos durante o 1T23.

No período, identificamos um aumento do interesse no módulo de Conduta Profissional, no qual disponibilizamos conteúdos relacionados a Atendimento e Relacionamento com o Cliente. A partir dessa análise, iniciamos a reformulação do módulo para revisão e atualização de todos os conteúdos e layouts. No período, foram implementados 10 conteúdos, sendo eles 2 de reformulação e 8 novos vídeos para o módulo de Gestão de Negócios - apoiando temas que estão em alta no mercado: Declaração do Imposto de Renda; uma série de conteúdos sobre o WhatsApp Business (o que é, como utilizar e vantagens do aplicativo) e, por fim, conteúdo ensinando Como Aumentar a Performance nas Redes Sociais.





ReclameAQUI

Atualmente, o GetNinjas possui um índice de solução de mais de 96%, com nota de reputação de 9,2 (destaque entre grandes empresas de diversos setores), sendo que mais 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.

9,2/10

Nota de Reputação
(ReclameAqui)

96%

**Índice
de solução**

83%

**Clientes voltariam
a fazer negócio**



ESG

Ambiental, Social e Governança

No primeiro trimestre de 2023 focamos na estruturação da frente ESG do GetNinjas. Com a finalização do processo de consultoria com a Resultante, organizamos as iniciativas estruturantes que iremos trabalhar para serem implementadas nos próximos trimestres.

Continuamos com a estratégia de trazer mais diversidade ao quadro de colaboradores da companhia. Disponibilizamos em nosso site de recrutamento os bancos de talentos focados em pessoas pretas, pessoas com deficiência, pessoas +50 anos e pessoas que fazem parte da comunidade LGBTQIAP+.

Como apresentado no trimestre anterior, o Comitê de Diversidade passou por um processo de reformulação e uma das entregas relevantes foi a oficialização do comitê com uma logomarca própria e um conceito bem definido para os objetivos do Comitê.

O Comitê de Diversidade foi denominado oficialmente como Diversidade Ninja e tem como principal objetivo “Fazer do GetNinjas uma empresa referência em Diversidade & Inclusão”.





1 - Demonstração Resultados

DRE (R\$'000)	1T23	1T22	Δ	1T23	4T22	Δ
Receita Líquida	15.909	15.828	1%	15.909	13.500	18%
Custo	(1.341)	(1.244)	8%	(1.341)	(1.304)	3%
Lucro Bruto	14.568	14.584	0%	14.568	12.196	19%
<i>Margem Bruta</i>	91,6%	92,1%	-0,6 p.p.	91,6%	90,3%	1,2 p.p.
Despesas	(22.137)	(25.472)	-13%	(22.137)	(21.646)	2%
Comerciais	(6.860)	(9.163)	-25%	(6.860)	(6.896)	-1%
Gerais e Administrativas	(15.275)	(16.592)	-8%	(15.275)	(14.784)	3%
Outras receitas e despesas, líquidas	(2)	283	-101%	(2)	34	-106%
Resultado Financeiro	5.475	7.215	-24%	5.475	8.778	-38%
Resultado antes dos impostos	(2.094)	(3.673)	-43%	(2.094)	(672)	0%
IR+CS	-	-	-	-	-	-
Resultado Líquido	(2.094)	(3.673)	-43%	(2.094)	(672)	0%

2 - EBITDA

Reconciliação EBITDA (R\$'000)	1T23	1T22	Δ	1T23	4T22	Δ
Lucro Líquido (Prejuízo)	(2.094)	(3.673)	-43%	(2.094)	(672)	212%
(-) Resultado Financeiro	(5.475)	(7.215)	-24%	(5.475)	(8.778)	-38%
(-) Depreciação	593	133	346%	593	459	29%
(-) Imposto de Renda	-	-	-	-	-	-
EBITDA	(6.976)	(10.755)	-35%	(6.976)	(8.991)	-22%
(-) Despesas com plano de opção de ações	1.286	2.202	-42%	1.286	1.910	-33%
(-) Despesas não recorrentes	-	2.223	-100%	-	-	-
EBITDA AJUSTADO	(5.690)	(6.330)	-10%	(5.690)	(7.081)	-20%



3 - Balanço Patrimonial

	1Q23	1Q22	Δ
Circulante	282.531	298.362	-5%
Caixa e equivalentes de caixa; Titulos e valores mobiliários	271.406	290.161	-6%
Contas a receber	4.997	5.227	-4%
Impostos a recuperar	5.217	2.267	130%
Adiantamentos a fornecedores	16	32	-50%
Outros ativos	895	675	33%
Não Circulante	15.883	7.444	113%
Impostos a recuperar	52	-	-
Outros ativos	-	5	-100%
Imobilizado	2.790	2.024	38%
Direito de uso	1.035	-	-
Intangível	12.006	5.415	122%
Total Ativo	298.414	305.806	-2%
Passivo e Patrimônio Líquido (R\$'000)			
Circulante	19.163	20.530	-7%
Fornecedores	6.825	8.552	-20%
Obrigações tributárias	196	666	-71%
Obrigações trabalhistas	7.256	6.196	17%
Adiantamentos de clientes	3.645	3.990	-9%
Contas a pagar	1.003	1.126	-11%
Arrendamento a pagar	238	-	-
Não Circulante	1.296	1	-
Provisão para ações judiciais	50	1	4900%
Arrendamento a pagar	1.246	-	-
Patrimônio Líquido	277.955	285.275	-3%
Capital social	364.672	364.666	0%
Prejuízos acumulados	(98.794)	(84.530)	17%
Outras reservas	12.077	5.139	135%
Total Passivo e Patrimônio Líquido	298.414	305.806	-2%



4 - Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (R\$'000)	1T23	1T22	Δ	1T23	4T22	Δ
Resultado do período	(2.094)	(3.673)	-43%	(2.094)	(672)	212%
Itens que não afetam o caixa operacional:	1.969	2.336	-16%	1.969	2.402	-18%
Depreciação e amortização	593	133	346%	593	459	29%
Baixa de Imobilizado	-	-		-	-	
Provisão para contingência	28	1	2700%	28	(27)	-204%
Resultado da variação cambial e monetária	-	-		-	-	
Plano de opção de compra de ações	1.286	2.202	-42%	1.286	1.910	-33%
Juros sobre empréstimos e arrendamentos	62	-		62	60	3%
Aumento/(diminuição) das contas de ativo e passivo	(556)	308	-281%	(556)	(5.027)	-89%
Contas a receber	(1.328)	(349)	281%	(1.328)	601	-321%
Impostos a recuperar	(52)	230	-123%	(52)	(2.382)	-98%
Adiantamento a fornecedores	3	(4)	-175%	3	2	50%
Outros ativos	(290)	(191)	52%	(290)	283	-202%
Fornecedores	1.060	(709)	-250%	1.060	(1.744)	-161%
Obrigações tributárias	123	146	-16%	123	(299)	-141%
Obrigações trabalhistas	1.528	1.776	-14%	1.528	(1.852)	-183%
Adiantamento de clientes	172	63	173%	172	(391)	-144%
Contas a pagar	(1.772)	(654)	171%	(1.772)	755	-335%
Outros passivos	-	-		-	-	
Fluxo de caixa das atividades operacionais	(681)	(1.029)	-34%	(681)	(3.297)	-79%
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	-	-		-	-	
Fluxo de caixa das atividades de investimentos	(1.571)	(2.086)	-25%	(1.571)	(1.685)	-7%
Aquisição de imobilizado	(19)	(416)	-95%	(19)	12	-258%
Aquisição de Intangível	(1.552)	(1.670)	-7%	(1.552)	(1.697)	-9%
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos	6	-	-	6	-	-
Partes relacionadas	-	-		-	-	
Pagamentos de arrendamento	-	-		-	-	
Aumento de capital	6	-		6	-	
Custo Captação Ações (IPO)	-	-		-	-	
Acréscimo líquido no caixa e equivalentes de caixa	(2.246)	(3.115)	-28%	(2.246)	(4.979)	-55%
Caixa e valores mobiliários no início do período	273.652	293.276	-7%	273.652	278.631	-2%
Caixa e valores mobiliários no final do período	271.406	290.161	-6%	271.406	273.652	-1%

