

Transcrição – Teleconferência dos Resultados 1T24

Operador:

Boa tarde e bem-vindos à teleconferência do GetNinjas para discussão dos resultados referentes ao 1T24. Estão presentes hoje Fabiana Franco, CFO e Thiago Gramari, diretor de Relação com Investidores.

Neste momento, todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e mais tarde iniciaremos a sessão de perguntas e respostas quando mais instruções serão fornecidas. Informamos que esta teleconferência está sendo gravada e traduzida simultaneamente.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios 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:

Boa tarde a todos, muito obrigado pela presença. Nós estamos hoje reunidos para fazer a apresentação dos resultados do 1T24 da GetNinjas. Passando pelo sumário executivo, assim como mencionamos nos trimestres anteriores, a nova administração implementou uma nova visão de futuro para a empresa, que passa por três pilares fundamentais, pessoas, racionalização de despesas e novas avenidas de crescimento. Os resultados já foram refletidos neste trimestre e serão refletidos nos próximos também.

Como destaques vamos falar da receita bruta que no 1T24 apresentou um crescimento de 15% em relação ao trimestre anterior. Na comparação com o 1T23, tivemos um aumento de 7%. A companhia registrou um lucro líquido nesse trimestre e o resultado foi positivo em 2.9 milhões, em frente a um prejuízo de 2.1 milhões no 1T23. Esse resultado positivo foi resultado de uma combinação entre melhorias operacionais, aumentos de receitas, redução de custos e despesas aliado a um resultado financeiro positivo.

Somos a GetNinjas, o maior marketplace de serviço do Brasil, que está presente em mais de 4 mil cidades, temos mais de 5 milhões de profissionais cadastrados e mais de 4 milhões de solicitações por ano. Nós somos a conexão entre quem precisa e quem sabe fazer.

Passando para os destaques do primeiro trimestre, as solicitações de clientes aumentaram 13% em relação ao trimestre anterior, alcançando 1.2 milhões. A base de profissionais atingiu 5.4 milhões de profissionais e os profissionais ativos alcançaram 156 mil.

Nossa nota no Reclame Aqui é 9, nos aplicativos Google Play, PRO 4.1 e CLI 4.7 e Play Store PRO 4.2, CLI 4.8. Passando para os dados financeiros, a receita líquida atingiu 16.7 milhões, uma alta de 16% em relação ao trimestre anterior e mais 5% em relação ao 1T23.

O lucro bruto atingiu 14.2 milhões, alta expressiva de 23% em relação ao 4T23 e como já mencionado, o lucro líquido foi positivo em 2.9 milhões, quando comparado a um lucro líquido de 28 mil no trimestre anterior e um prejuízo de 2.1 milhões no 1T23. Nossa posição de caixa atingiu 278 milhões, um pouco acima do registrado no 4T23.

Na parte dos clientes, o número de solicitações aumentou 9% em relação ao 1T23 e 13% em relação ao 4T23. Vale destacar que houve uma grande melhora na eficiência desses investimentos, que aumentou significativamente a relação entre despesas de marketing e receitas. As categorias que continuam sendo as que têm maior concentração, são reformas e reparos, assistência técnica e serviços domésticos. Ainda falando sobre clientes, a recorrência desses CLIs atingiu 58.7%, ou seja, esses mesmos clientes já tinham realizado alguma solicitação de serviço na plataforma anteriormente.

Passando para a parte de PROs, aumentamos os investimentos em marketing, o que impactou tanto a base de PRO quanto a base de PRO ativos. No 1T24 alcançamos a marca de 5.4 milhões de PROs cadastrados e o número de PROs ativos atingiu 56 mil.

Passando para a parte financeira, a receita bruta teve um aumento de 7% em relação ao 1T23 e alcançou 19.2 milhões de reais, quando comparado ao mesmo ao trimestre de 2023, teve um aumento de 15%.

Com relação a receita líquida, nós reduzimos bastante os custos com servidores na nuvem e administramos melhor o chargeback, o que impactou positivamente em nossa margem bruta. Os números de receita líquida cresceram 5% em relação ao 1T23 e 16% em relação ao trimestre anterior.

O lucro bruto, apesar de termos registrado uma queda de 3% em relação ao 1T23, nossas ações tiveram reflexo nesse primeiro trimestre, em comparação ao trimestre anterior, com alta de 23%, passando de 11.5 milhões para 14.2 milhões.

Despesas comerciais e marketing tiveram um aumento de 5% em relação a 2023, passando de 6.8 milhões para 7.2 milhões e em comparação ao trimestre anterior, uma alta de 8%, passando de 6.6 para 7.2. Continuamos refinando a nossa estratégia de investimento em

marketing com maior foco nas melhores combinações de categoria por região e como resultado, já mencionado anteriormente, aumentamos em 15% e 7% a receita bruta quando comparado ao 4T23 e o 1T23, respectivamente.

Em despesas gerais e administrativas, observamos uma queda de 13% em relação ao 1T23, passando de 15.3 milhões para 13.2 milhões, em comparação com o trimestre anterior, são 95% a mais, mas isso é um ajuste contábil que nós fizemos, que distorce um pouquinho o número.

Na parte de pessoas, encerramos o trimestre com 139 pessoas, -55 colaboradores em relação ao 1T23. É importante mencionar que há os colaboradores de Tech e Produto, o percentual em relação ao total de funcionários continuou o mesmo, em linha com os semestres anteriores de 37%. Vale lembrar que continuamos rigorosos com as contratações, reposições de vagas e vagas que porventura precisam ser cobertas, serão repostas nos próximos tris.

Passando para o resultado operacional, foi negativo em 4 milhões de reais, 1.2 milhões de reais, melhor do que aconteceu no 1T23 e 11.3 melhor do que o reportado no 4T23, passando de menos 15.4 milhões para um resultado operacional negativo de 4 milhões.

Sendo assim, reportamos um lucro líquido no período de 2.9 milhões, frente um prejuízo de 2.1 milhões no 1T23 e quando comparado ao 4T23, onde tivemos um resultado positivo de 28 mil, aumentamos ainda mais esse resultado positivo.

Esse resultado é fruto das ações que a nova diretoria implementou ao longo desses seis meses e controle rígido, controle de despesas e também um resultado financeiro líquido muito superior ao ocorrido no 1T23, onde reportamos 5.5 milhões de reais, nesse trimestre com uma melhor gestão de caixa e eficiência nas aplicações financeiras, conseguimos um resultado de 76% maior do que no ano passado.

Aqui mostramos um pouco da evolução do prejuízo de aproximadamente 2 milhões no 1T23, até chegarmos no lucro de 2.9 nesse trimestre. Esse slide reportamos qual é a nossa posição de caixa, aumentamos 6 milhões de reais em comparação ao 1T23 e não possuímos nenhuma dívida nem qualquer outro passivo que possa comprometer o nosso caixa. Muito obrigado, nós somos o GetNinjas.

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 Q&A, indicando seu nome, empresa e sua pergunta. Aguarde enquanto coletamos as perguntas.

Gustavo Novais (via webcast):

Quais os principais fatores levaram à queda na avaliação do GetNinjas no Reclame Aqui, os problemas estão relacionados ao cliente ou profissionais?

Thiago Gramari:

Boa tarde, Gustavo. Obrigado pela pergunta! Foi uma combinação de fatores, mas a queda foi bem pequena. A combinação de fatores foi tanto em PROs quanto em CLIs e os ajustes já estamos fazendo para que tanto na usabilidade quanto em user experience, tanto do PRO quanto do CLI seja melhorada.

Operador:

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

Thiago Gramari:

Muito obrigado a todos que participaram e nos vemos na apresentação do próximo trimestre, que promete ser muito mais positiva do que essa. Muito obrigado! Boa tarde a todos.

Operador:

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