



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\$ 6,6 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]**



1T21 2T21 3T21 4T21 1T22 2T22 3T22 4T22 1T23 2T23 3T23 4T23 1T24 2T24



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.

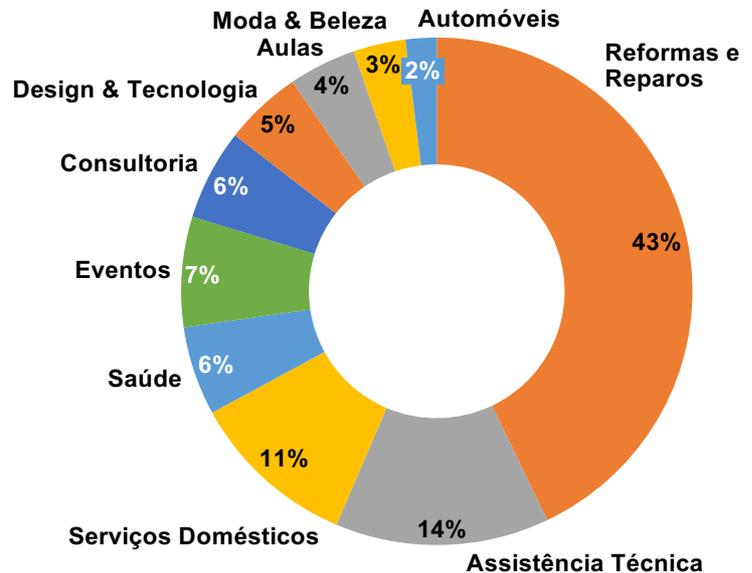
Trabalhamos para melhorar a atratividade dos pedidos para os PROS e, assim, aumentar a relação de leads por pedido. Dessa forma, aumentamos as opções para o cliente, aumentando também a taxa de fechamento.

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.

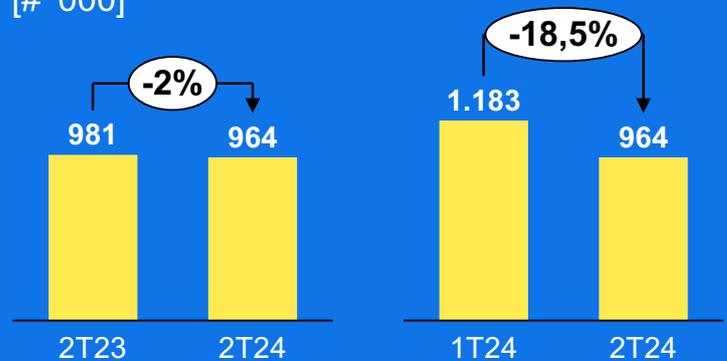
## Solicitações por Categoria

[2T24 - % do total de solicitações]



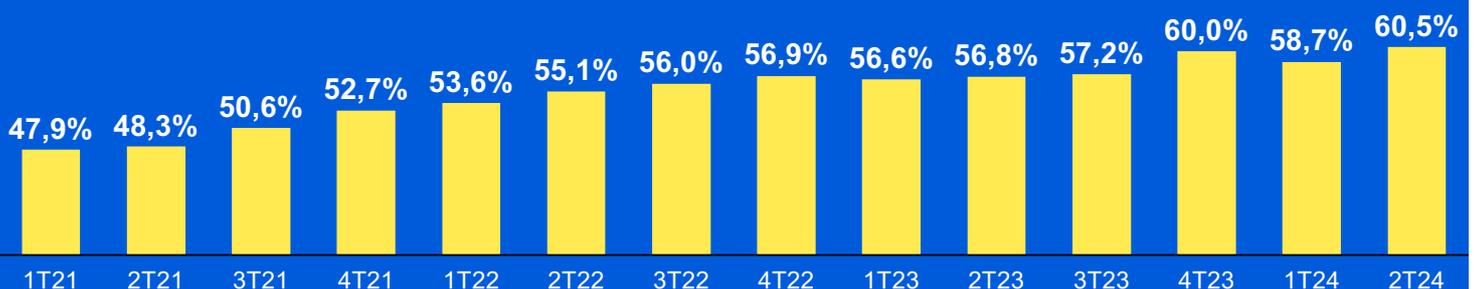
## Solicitações de Clientes

[# '000]



## Recorrência de Clientes

[% clientes que já fizeram solicitações anteriormente]





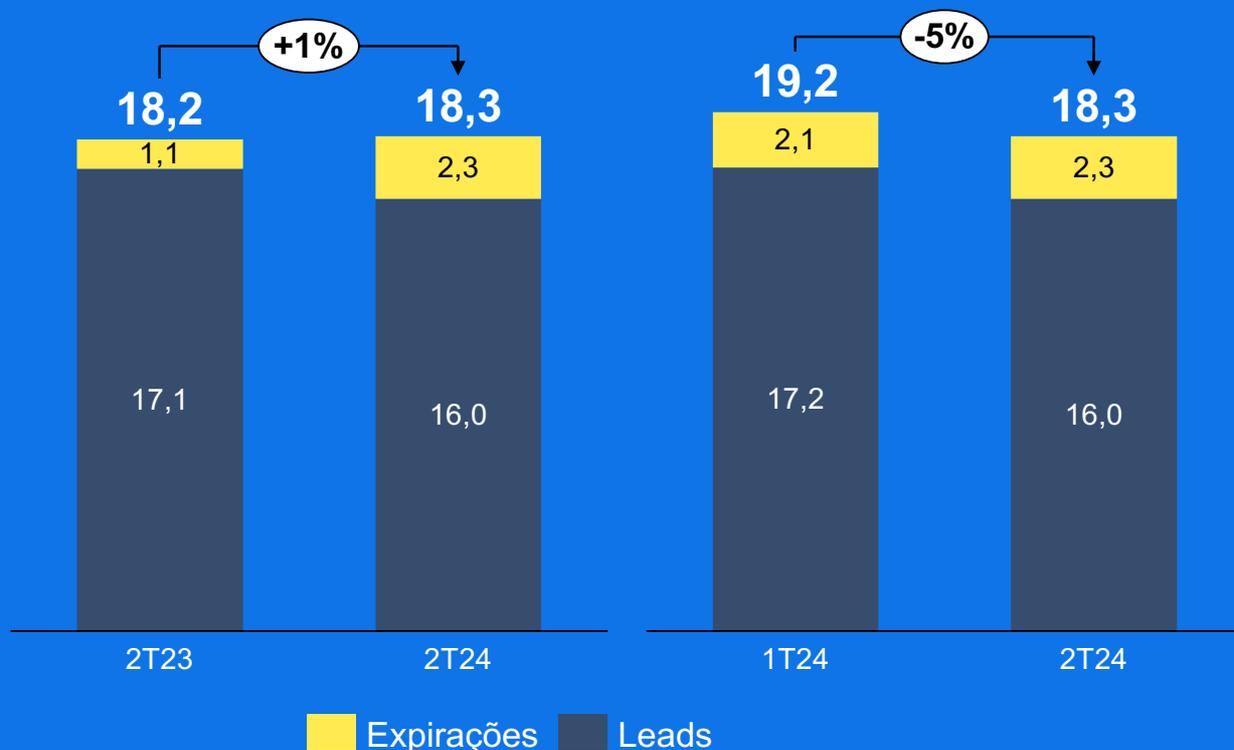
## Receita Bruta

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]



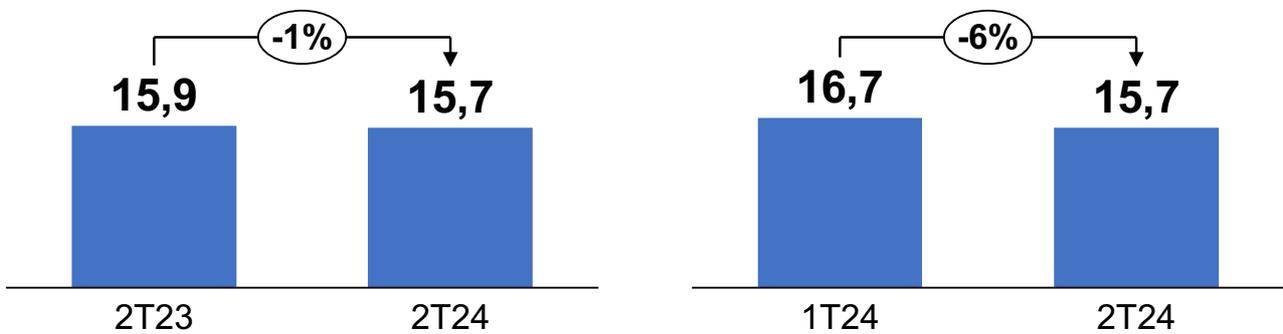


## Receita Líquida

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

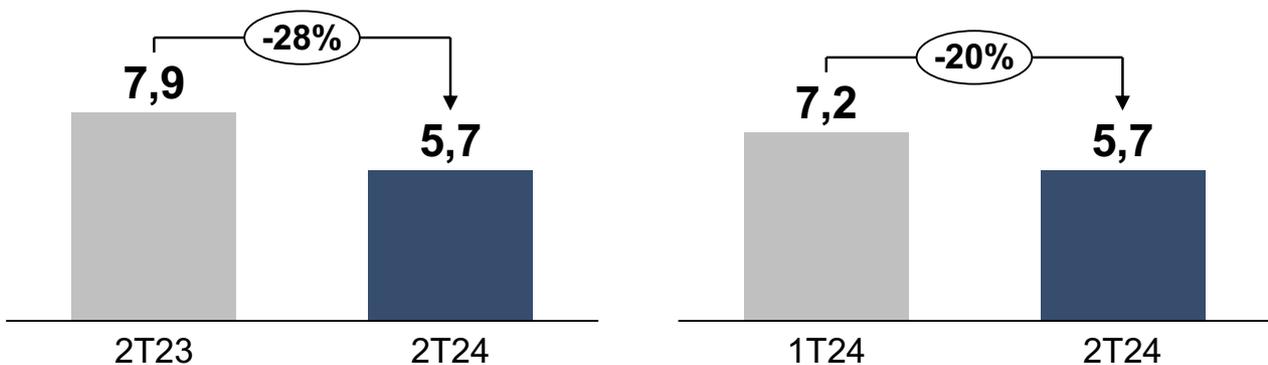
Os investimentos em Marketing no 2T24 tiveram uma redução de 20% em relação ao 1T24, passando de R\$ 7,2 milhões para R\$ 5,7 milhões no segundo trimestre de 2024.

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.

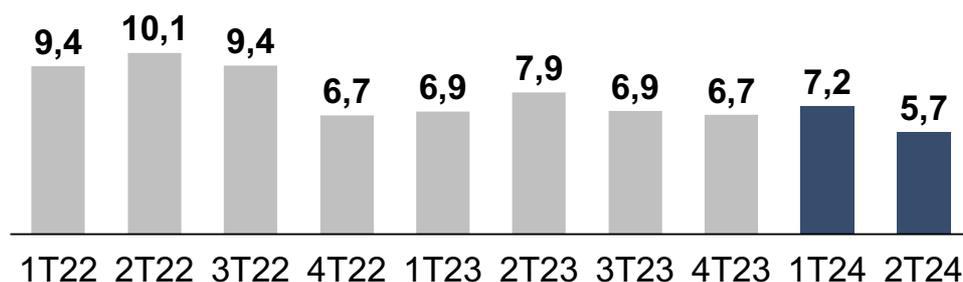
Trabalhamos para melhorar a qualidade das solicitações, entender as informações mais relevantes que cada solicitação deveria ter. Revisamos os formulários, incluindo perguntas mais relevantes e, dessa forma, aumentamos a atratividade dos pedidos para os Profissionais.

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]**



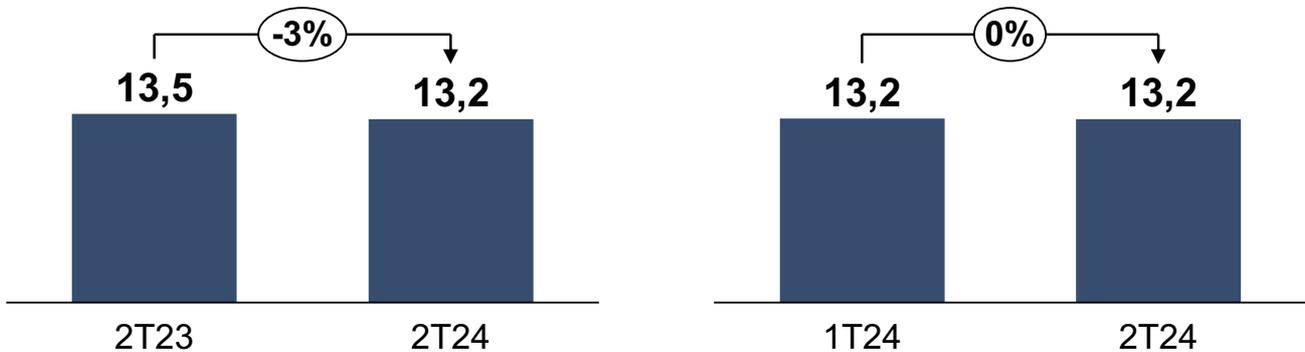


## Despesas Gerais e Administrativas

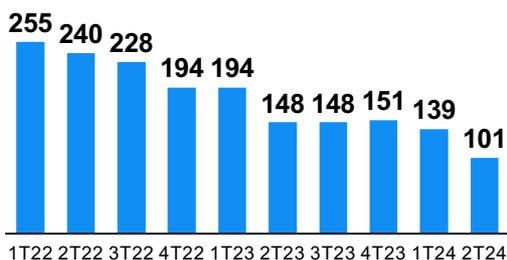
As despesas Gerais e Administrativas no 2T24 tiveram uma queda de 3% em relação ao 2T23, de R\$ 13,5 milhões no segundo trimestre do ano anterior para R\$ 13,2 milhões no segundo trimestre deste ano.

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.

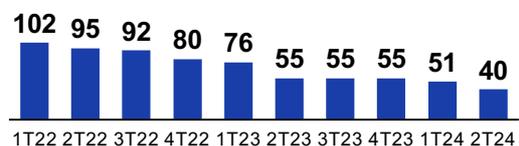
### Despesas Gerais e Administrativas [R\$ milhões]



### Colaboradores (Total) [# pessoas]



### Colaboradores Tech e Produto [# pessoas]





## EBITDA e Lucro Líquido

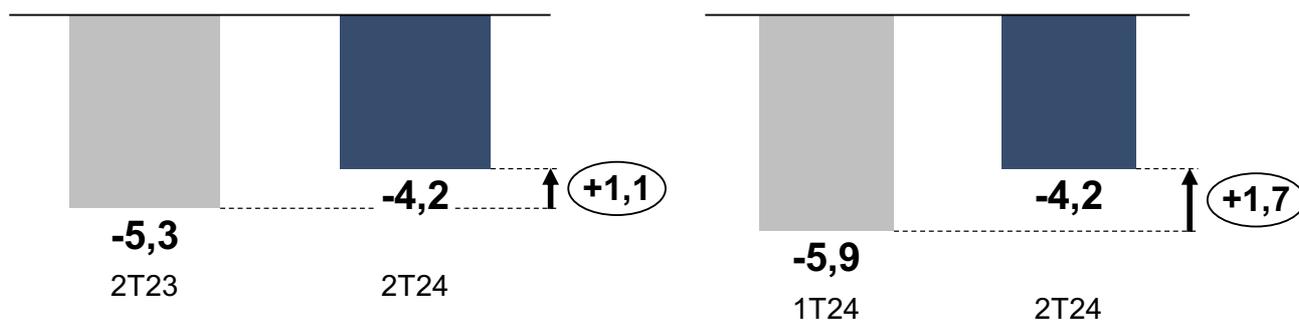
Registramos um **EBITDA Ajustado\*** negativo de R\$ 4,2 milhões no 2T24, R\$ 1,1 milhões melhor quando comparado com o 2T23. Essa redução é devido ao controle e ajustes realizados nos custos e despesas da companhia promovidos pela nova administração.

**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).

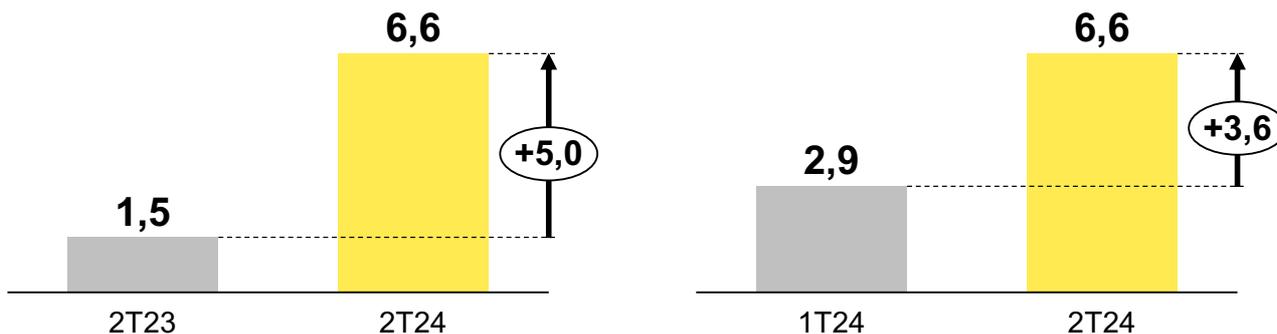
Registramos **Lucro Líquido no trimestre**. O resultado do 2T24 foi positivo em R\$ 6,5 milhões, frente um lucro de R\$ 1,5 milhões no 2T23.

\*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
<b>Receita Líquida</b>	<b>15.742</b>	<b>15.898</b>	-1%	<b>15.742</b>	<b>16.684</b>	-6%
Custo	(2.463)	(1.164)	112%	(2.463)	(2.499)	-1%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>13.279</b>	<b>14.733</b>	-10%	<b>13.279</b>	<b>14.185</b>	-6%
<i>Margem Bruta</i>	<i>84,4%</i>	<i>92,7%</i>	-8%	<i>84,4%</i>	<i>85,0%</i>	-1%
<b>Despesas</b>	<b>(18.933)</b>	<b>(21.466)</b>	-12%	<b>(18.933)</b>	<b>(20.398)</b>	-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	-	-	-	-	-	-
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>12.877</b>	<b>8.359</b>	54%	<b>12.877</b>	<b>9.613</b>	34%
<b>Resultado antes dos impostos</b>	<b>7.223</b>	<b>1.627</b>	344%	<b>7.223</b>	<b>3.400</b>	112%
IR+CS	(672)	(117)	472%	(672)	(493)	36%
<b>Resultado Líquido</b>	<b>6.551</b>	<b>1.509</b>	334%	<b>6.551</b>	<b>2.907</b>	125%

## 2 - EBITDA

Reconciliação EBITDA (R\$'000)	2T24	2T23	Δ	2T24	1T24	Δ
<b>Lucro Líquido (Prejuízo)</b>	<b>6.551</b>	<b>1.509</b>	334%	<b>6.551</b>	<b>2.907</b>	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%
<b>EBITDA</b>	<b>(5.396)</b>	<b>(6.056)</b>	-11%	<b>(5.396)</b>	<b>(6.020)</b>	-10%
(-) Despesas com plano de opção de ações	61	750	-92%	61	82	-26%
(-) Despesas não recorrentes	1.111	-	-	1.111	-	-
<b>EBITDA AJUSTADO</b>	<b>(4.224)</b>	<b>(5.306)</b>	-20%	<b>(4.224)</b>	<b>(5.938)</b>	-29%

# Anexos



## 3 - Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial			
Ativo (R\$'000)	2T24	2T23	Δ
<b>Circulante</b>	<b>299.834</b>	<b>280.396</b>	<b>7%</b>
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%
<b>Não Circulante</b>	<b>8.145</b>	<b>19.069</b>	<b>-57%</b>
Impostos a recuperar	-	2.229	-100%
Imobilizado	1.601	2.463	-35%
Direito de uso	746	984	-24%
Intangível	5.798	13.393	-57%
<b>Total Ativo</b>	<b>307.979</b>	<b>299.465</b>	<b>3%</b>
Passivo e Patrimônio Líquido (R\$'000)			
<b>Circulante</b>	<b>17.272</b>	<b>17.977</b>	<b>-4%</b>
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%
<b>Não Circulante</b>	<b>878</b>	<b>1.272</b>	<b>-31%</b>
Provisão para ações judiciais	46	56	-18%
Arrendamento a pagar	832	1.216	-32%
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>289.829</b>	<b>280.216</b>	<b>3%</b>
Capital social	267.387	364.672	-27%
Prejuízos acumulados	14.065	(97.284)	-114%
Reserva de Capital	8.377	12.828	-35%
<b>Total Passivo e Patrimônio Líquido</b>	<b>307.979</b>	<b>299.465</b>	<b>3%</b>

# Anexos



## 4 - Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (R\$'000)	2T24	2T23	Δ	2T24	1T24	Δ
<b>Resultado do período</b>	<b>6.551</b>	<b>1.510</b>	<b>334%</b>	<b>6.551</b>	<b>2.907</b>	<b>125%</b>
<b>Itens que não afetam o caixa operacional:</b>	<b>1.266</b>	<b>1.550</b>	<b>-18%</b>	<b>1.266</b>	<b>1.381</b>	<b>-8%</b>
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%
<b>Aumento/(diminuição) das contas de ativo e passivo</b>	<b>(741)</b>	<b>(2.493)</b>	<b>-70%</b>	<b>(741)</b>	<b>(1.777)</b>	<b>-58%</b>
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%
<b>Fluxo de caixa das atividades operacionais</b>	<b>7.076</b>	<b>567</b>	<b>1148%</b>	<b>7.076</b>	<b>2.511</b>	<b>182%</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de investimentos</b>	<b>(21.330)</b>	<b>(1.717)</b>	<b>1142%</b>	<b>(21.330)</b>	<b>(5.276)</b>	<b>-</b>
Aquisição de imobilizado	(5)	(21)	-76%	(5)	-	
Aquisição de Intangível	-	(1.696)	-100%	-	-	
Títulos e valores mobiliários	(21.325)	-		(21.325)	(5.276)	304%
<b>Fluxo de caixa das atividades de financiamentos</b>	<b>(28)</b>	<b>(46)</b>	<b>-</b>	<b>(28)</b>	<b>(182)</b>	<b>-</b>
Pagamentos de arrendamento	(29)	(46)	-37%	(29)	(182)	-84%
Aumento de capital	1	-		1	-	
<b>Acréscimo líquido no caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(14.988)</b>	<b>(1.196)</b>	<b>1153%</b>	<b>(14.988)</b>	<b>(3.466)</b>	<b>332%</b>
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%

 **GetNinjas**