

GetNinjas

Release de Resultados | **1T21**

EU SOU NINJA

O GetNinjas é um marketplace de serviços que conecta profissionais, em mais de **500 categorias diferentes**, com clientes que buscam contratar serviços. O modelo de negócio da empresa foi criado em meio a um mercado cheio de oportunidades, mas ainda inexplorado. O mercado de serviços endereçável (*addressable market*) do **GetNinjas está na ordem de R\$ 1 trilhão**, sendo hoje majoritariamente offline.

Com milhares de profissionais cadastrados no aplicativo e oferecendo serviços em todo o Brasil, a plataforma pode atender às solicitações de serviços de clientes que através de algoritmo proprietário localiza o profissional com a experiência necessária e mais próximo do cliente. O GetNinjas é uma fonte importante de renda para os profissionais gerando um **grande impacto social e econômico** na vida deles.

O sonho que começou em 2011 com a ideia de empreender do Eduardo L'Hotellier, já conta hoje com aproximadamente 200 colaboradores que acreditam que o propósito de promover melhorias e evoluções no mercado de serviços no Brasil é um desafio audacioso e estimulante.



Quando começamos o negócio, sabíamos do desafio que estávamos abraçando para promover a digitalização do mercado de serviços, que até então era totalmente offline. E continuamos com esse mesmo objetivo em mente, o de conectar quem precisa com quem sabe fazer, usando a tecnologia como um facilitador da busca por serviços”.

Eduardo L'Hotellier

Por isso, no GetNinjas temos um time de desenvolvedores que trabalha nos algoritmos (com os +700 milhões de pontos de dados gerados por mês) para conectar pessoas, de um lado os Profissionais (**PROs**) (+2 milhões de PROs cadastrados) - e de outro lado os Clientes (**CLIs**).

+700 milhões de pontos de dados gerados por mês

+2 milhões de PROs cadastrados

Para chegar até aqui, o GetNinjas se dedicou a não somente construir uma base tecnológica robusta, como também agregar mais valor ao negócio, permitindo que mais profissionais tenham sucesso ao divulgarem seus serviços online. Para aumentar esse impacto, a empresa criou o projeto **Academia Ninja, que leva capacitação gratuita para toda base de Profissionais** para se desenvolverem e ter mais sucesso nas negociações com clientes. Aumentando, dessa forma, o valor transacionado através da plataforma (GMV).

Como forma de aumentar ainda mais o impacto positivo gerado pela plataforma, o GetNinjas firmou **parceria com o Banco Pan**, em abril de 2021, para oferecer acesso facilitado dos profissionais cadastrados a serviços financeiros, como conta bancária, cartão de crédito e empréstimo pessoal. Proporcionando, dessa forma, uma **inclusão financeira a uma população não bancarizada**, e incluindo opções de pagamento digital ao fluxo da plataforma do GetNinjas.

Com tudo isso, não seria possível anunciar o primeiro relatório de resultados sem agradecer a cada pessoa que dedicou seus esforços para construir a referência que o GetNinjas é hoje.

MUITO
OBRIIGADO

SUMÁRIO

NINJA

No primeiro trimestre de 2021, os efeitos diretos e indiretos trazidos pela pandemia da Covid-19 continuaram ditando o ritmo dos negócios. No Brasil, o ritmo da vacinação ainda não foi suficiente para impedir a tendência negativa do mercado, refletida na queda de 2% do Ibovespa no 1T21.

A intensificação de medidas restritivas de circulação impostas para tentar frear os efeitos da pandemia, a antecipação do aumento da taxa de juros (SELIC) com objetivo de conter a pressão inflacionária e as incertezas no ambiente político, têm impactado negativamente a retomada da atividade econômica.

É inquestionável que a Covid-19 vem aumentando a penetração digital, acelerando a busca por mais serviços online. E dessa forma, mesmo num ambiente de incertezas, o GetNinjas intensificou suas iniciativas de marketing, visando acelerar seu crescimento, sem perder de vista a rentabilidade dos investimentos mantendo o foco na sustentabilidade do negócio no longo prazo.

No 1T21, o número de profissionais (PROs) cadastrados cresceu 208% em relação ao 1T20, com destaque para o crescimento de cadastros nas categorias de consultoria, aulas, saúde, design e tecnologia. Os PROs puderam contar com algumas iniciativas de engajamento que trouxeram uma nova safra de profissionais ativos, que no longo prazo poderão gerar uma recorrência de receita.

Nos últimos 12 meses atingimos a marca de **141 mil profissionais ativos**, que adquiriram pelo menos 1 pacote de moedas, período de abril de 2020 a março de 2021, esse resultado é **49% superior ao 1T20**. Desse volume de Profissionais ativos, **40% adquiriram o pacote de moedas pela primeira vez**. Dessa forma, a venda de moedas¹ no 1T21 totalizou R\$ 17,0 milhões, 47% superior à de 1T20.

Venda de moedas de R\$ 17 milhões, 47% superior ao 1T20

Já em relação aos clientes (CLIs) no 1T21, as solicitações de profissionais ocorreram principalmente nas categorias de **reformas e reparos e de assistência técnica**. Cerca de 50% das solicitações no 1T21 foram de clientes recorrentes na plataforma. As solicitações dos clientes, fizeram com que os profissionais adquirissem leads, que resultou em uma receita bruta de R\$ 17,3 milhões, 41% superior ao 1T20.

Receita bruta de R\$ 17,3 milhões 41% superior ao 1T20



O GetNinjas continuou prestando um bom serviço aos seus clientes e profissionais no período, o que é confirmado através da manutenção da nota **8,9 no Reclame Aqui e do selo RA 1000, no 1T21**.

¹Os profissionais adquirem o pacote de moedas por meio de boleto, PIX ou cartão de crédito e dessa forma a receita é reconhecida apenas quando os profissionais utilizam as moedas.

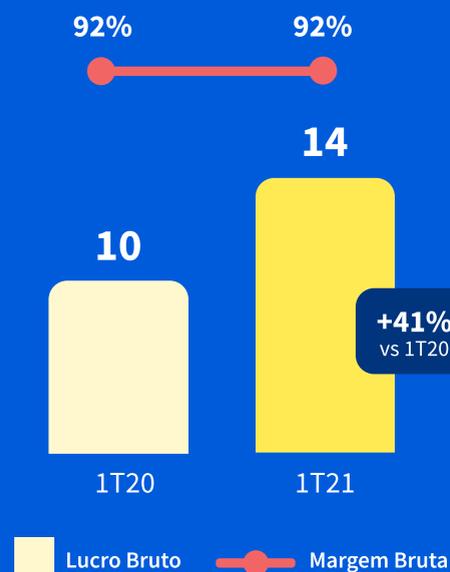
Os **custos operacionais** totalizaram R\$ 1,2 milhão no 1T21, um aumento de 49% em relação ao 1T20. Dessa forma, **o lucro bruto do 1T21 foi de R\$ 14,1 milhões, 41% superior ao apresentado no 1T20 com margem bruta de 92%.**

As **despesas operacionais e administrativas** encerraram o 1T21 no patamar de **R\$ 19,6 milhões**, um aumento de R\$ 9,9 milhões em relação ao 1T20, explicado por (I) **maior investimento em marketing**, para aquisição de profissionais e clientes que passou de R\$ 4,8 milhões no 1T20 para R\$ 11,1 milhões no 1T21; e (II) maior patamar das despesas gerais e administrativas, que foram de R\$ 8,3 milhões, 69% superior ao 1T20, em função do crescimento de 61% no número de colaboradores, totalizando **169 colaboradores** ao final de março de 2021.

Em consequência da elevação nas despesas operacionais e administrativas, o GetNinjas registrou **EBITDA negativo de R\$ 5,4 milhões e prejuízo de R\$ 5,5 milhões no 1T21.**

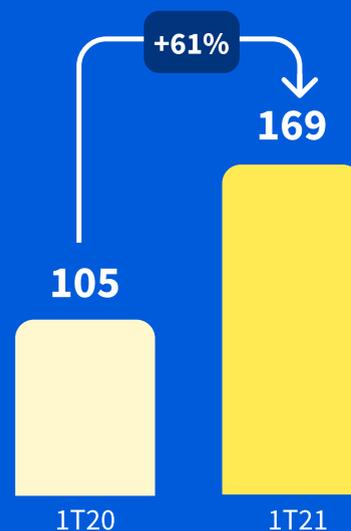
Lucro Bruto e Margem Bruta

(R\$ Milhões)



Colaboradores

(Contratações)



No dia 17 de maio, as ações do GetNinjas estrearam na B3 com o *ticker* NINJ3 **cotadas a R\$ 20,00 por ação**. A Companhia contou com ancoragem do Miles Capital (**R\$ 70 milhões**), Verde Asset (**R\$ 70 milhões**) e Indie Capital (**R\$ 35 milhões**).

Os recursos do IPO serão utilizados para a expansão da Companhia com incremento nos investimentos de marketing tanto para aquisição de profissionais e clientes como também em canais off-line que trarão maior visibilidade para a plataforma (*branding*).

Para garantir a evolução da plataforma, melhorando ainda mais a experiência dos usuários, a Companhia também vai investir na contratação de novos colaboradores, principalmente desenvolvedores.

NINJ
B3 LISTED NM

Novo
mercado

R\$ 20,00
por ação

Ticker

B3

Ações

Nos próximos meses,

o desempenho do mercado no Brasil dependerá, principalmente **(I)** do avanço da vacinação e da estabilidade/redução dos números associados à pandemia, possibilitando uma maior flexibilização das restrições e a consequente retomada da atividade econômica; **(II)** do comportamento e da expectativa para a inflação, principal determinante do ritmo de aumento da taxa de juros pelo Banco Central; **(III)** entendimento do desequilíbrio das contas públicas e crise fiscal vis-à-vis à continuidade dos auxílios emergenciais; **(IV)** da sinalização de avanço na agenda de projetos e reformas debatidas entre Executivo e Legislativo e **(V)** da evolução do cenário global.

Dessa forma, em linha com sua estratégia de crescimento, a Companhia segue com suas iniciativas:

GetNinjas GO

GetNinjas Go: lançado em janeiro de 2021 e, em teste, o GN Go oferece inicialmente serviços digitais focados nas verticais de **design, tecnologia e marketing**. A proposta é disponibilizar no GetNinjas Go todos os serviços cuja prestação de serviço ocorra online. Com a disponibilização de uma prateleira de produtos, o pagamento é transacionado dentro da plataforma com um take-rate mais alto que o atual. Foi desenvolvido pelo GetNinjas Labs, um squad focado no desenvolvimento de produtos que prioriza os pilares importantes para os clientes na contratação de serviços: segurança, qualidade, preço e disponibilidade.



Treinamento aos PROs: Com o objetivo de agregar mais valor ao negócio, permitindo que mais profissionais tenham sucesso ao divulgarem seus serviços online, a Companhia criou a **Academia Ninja**, programa que leva capacitação gratuita para toda base de profissionais se desenvolver e ter mais sucesso nas negociações com os clientes. Cerca de 50% dos profissionais cadastrados já assistiram aos conteúdos da **Academia Ninja**.



oBoticário



Parcerias: Além do formato de capacitação profissional, a Companhia possui e negocia outros modelos de parcerias com indústrias, varejistas e com o setor financeiro, em projetos que aproximem as marcas parceiras com a base de profissionais. Essas parcerias agregam valor ao trabalho dos profissionais levando a solução de contratação para ambientes físicos e digitais de parceiros estratégicos.

Serviços Financeiros



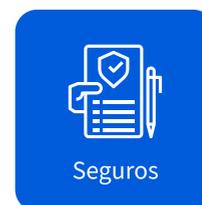
Conta bancária



Cartão de Crédito



Empréstimo



Seguros

Proporcionando, dessa forma, uma **inclusão financeira a uma população não bancarizada** e incluindo meios de pagamentos digital ao fluxo da plataforma do GetNinjas. Através de API, a extensiva base de dados da Companhia será conectada ao leque de produtos financeiros do Banco Pan, que está posicionado no mercado para as classes C, D e E, classes sociais que se encontram a maior parte dos profissionais cadastrados no GetNinjas, e com soluções que atendem aos profissionais autônomos. No formato de divisão de receita (*revenue share*), a parceria complementa o negócio do GetNinjas, melhora a experiência do usuário e diminui o custo de aquisição de profissionais e clientes.

O 1T21 mostrou que o GetNinjas, o maior marketplace de contratação de profissionais de serviços no Brasil, impulsionou sua capacidade de crescimento escalável com diversas iniciativas. Durante a pandemia do Covid-19 lançamos 200 novas categorias de serviços e esse ano formalizamos diversas parcerias que irão permitir agregar mais valor ao negócio.

Ao longo do primeiro trimestre do ano, o GetNinjas firmou parcerias estratégicas com marcas como **InterCement, Samsung, O Boticário e Sebrae SP** em formatos que levam capacitação e a oferta de produtos utilizados pelos profissionais durante a execução do serviço. No caso da InterCement e Sebrae, foram cedidos **vídeos de capacitação profissional**. Em abril foi firmada a parceria com a **Market4u** para oferecer a contratação de serviços do GetNinjas tanto no aplicativo quanto em mais de 100 pontos físicos (Condomínios residenciais) que possuem os mercados interativos da parceira. Dessa forma, facilitando o acesso de clientes à contratação de serviços no digital e explorando toda visibilidade dos pontos físicos para trabalhar mais a presença de marca do GetNinjas.

COMO FUNCIONA O GETNINJAS?

O objetivo do GetNinjas é conectar clientes a profissionais através do aplicativo disponível para celulares Android e iOS, além das soluções para PC.

Jornada do Cliente (CLI)

- 1 Necessidade de um serviço
- 2 Busca no site ou aplicativo
- 3 Preenchimento do formulário
- 4 Contato com Profissionais
- 5 Negociação com o Profissional
- 6 Avaliação do profissional

Jornada do Profissional (**PRO**)

- 1 Cadastro gratuito no app
- 2 Visualização de serviços no perfil do profissional
- 3 Compra de pacote de moedas para liberar oportunidades
- 4 Negociação com o cliente e envio de orçamentos
- 5 Fechamento do negócio e realização do serviço
- 6 Tem seu perfil avaliado pelo CLI



Ao longo de 10 anos construímos uma plataforma que é fonte de renda a milhares de profissionais autônomos e pequenas empresas, ao mesmo tempo em que oferecemos uma solução simples, rápida e segura para os clientes contratarem serviços. Nessa nova fase teremos mais combustível para investir e voar mais alto, impactando positivamente a vida dos profissionais e clientes com nossa tecnologia e expertise de mercado".

Eduardo L'Hotellier

O que dizem os Profissionais (PROs)

“ O GetNinjas representa **acessibilidade** para mim.

Marcela Mahayana, *Aulas de Canto*

“ O GetNinjas trouxe **inovação para o mercado** e para o meu negócio”.

Alexandre de Lucca e Ana de Lucca, *Mecânica de Autos*

“ O GetNinjas me fez enxergar que **sou capaz** de ganhar dinheiro por conta própria.

Endrigo, *Reformas e Reparos*

“ Me aposentei, mas com o GetNinjas **voltei à ativa**.

Levi da Hora, *Marido de Aluguel*

O que dizem os Clientes (CLIs)

“ Estava trabalhando na produção de um filme e precisava contratar aula de forró para as atrizes. Consegui pelo GetNinjas e o que me surpreendeu foi a gama de possibilidades, todo tipo de profissional está ali.”

Juliana Carvalho, Produtora de Audiovisual

“ O GetNinjas me ajudou a realizar o sonho da festa de 80 anos da minha mãe, contratamos alimentação e uma dupla de músicos, que animaram a todos. A festa da minha mãe foi salva pelos Ninjas!”

Liliane Yancovitz, Compradora

“ Trouxe meu negócio para SP e foi aí que conheci o GetNinjas. Precisei de um carreto e no mesmo dia tinha ali as opções para escolher o melhor. O motorista escolhido foi super atencioso e cuidadoso”

Vinicius Bassani de Camargo, Empreendedor

Destques Operacionais 1T21

512 mil ↑

Novos Profissionais cadastrados: +208% vs 1T20

141 mil ↑

Profissionais ativos (LTM): +46% vs 1T20

40% ↑

dos Profissionais realizaram a 1ª aquisição de pacote de moedas vs no 26% 1T20

R\$ 17,0 milhões ↑

em venda de moedas: +47% vs 1T20

1,3 milhão ↑

de solicitações: +36% vs 1T20

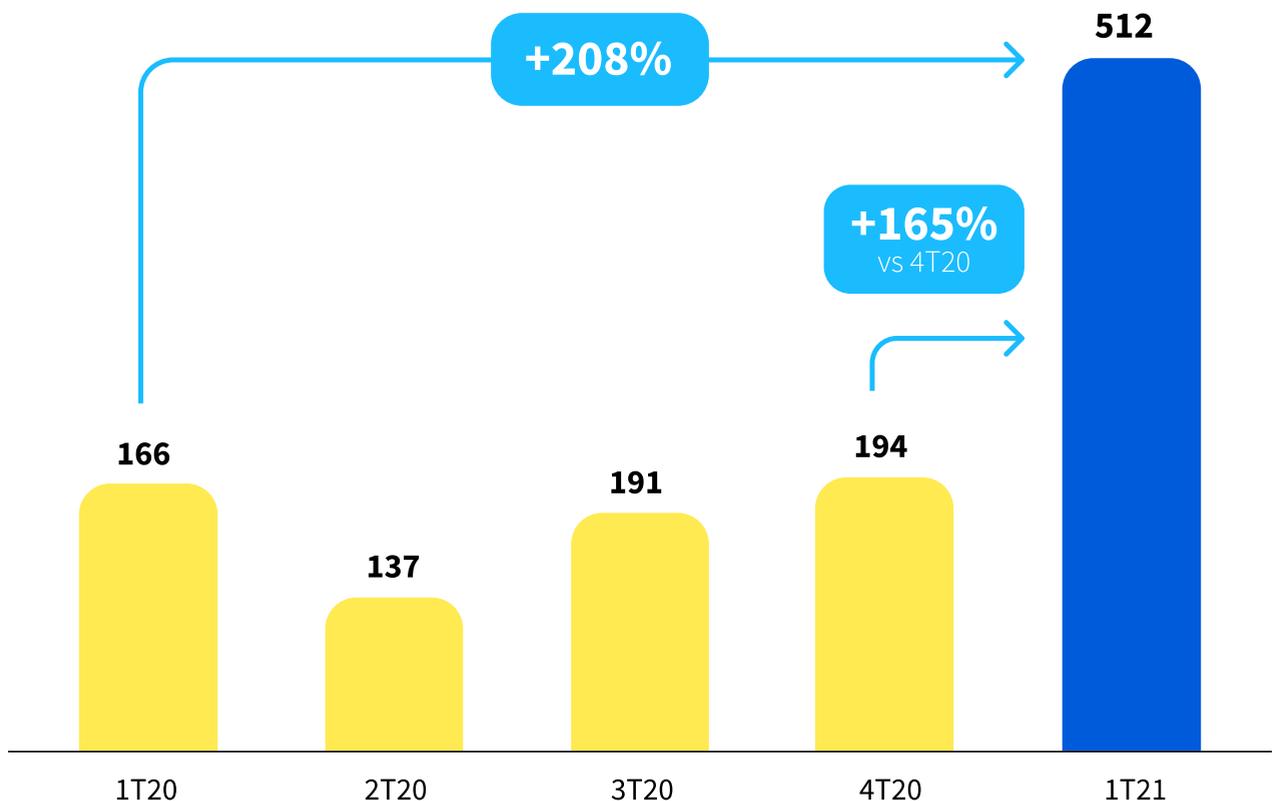
Profissionais

No 1T21, o número de **novos profissionais cadastrados** na plataforma atingiu o maior patamar histórico de cadastro trimestral com **512 mil novos PROs**. Um crescimento de 208% quando comparado com o 1T20, em função, principalmente, da intensificação nas campanhas de engajamento e investimentos em captação de novos profissionais e clientes. Em relação ao 4T20, o cadastro de novos PROs no 1T21 foi 165% superior.

No GetNinjas é possível encontrar **10 categorias principais de serviços**, que no geral correspondem a aproximadamente 540 tipos de serviços oferecidos. No primeiro trimestre de 2021, destaca-se a evolução dos cadastros nas categorias de consultoria, aulas, saúde e design e tecnologia.

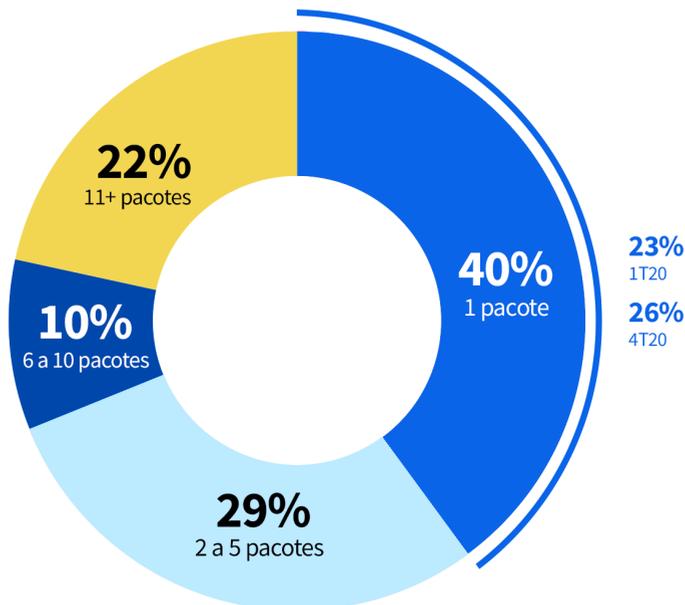
Novos Profissionais Cadastrados

('000)



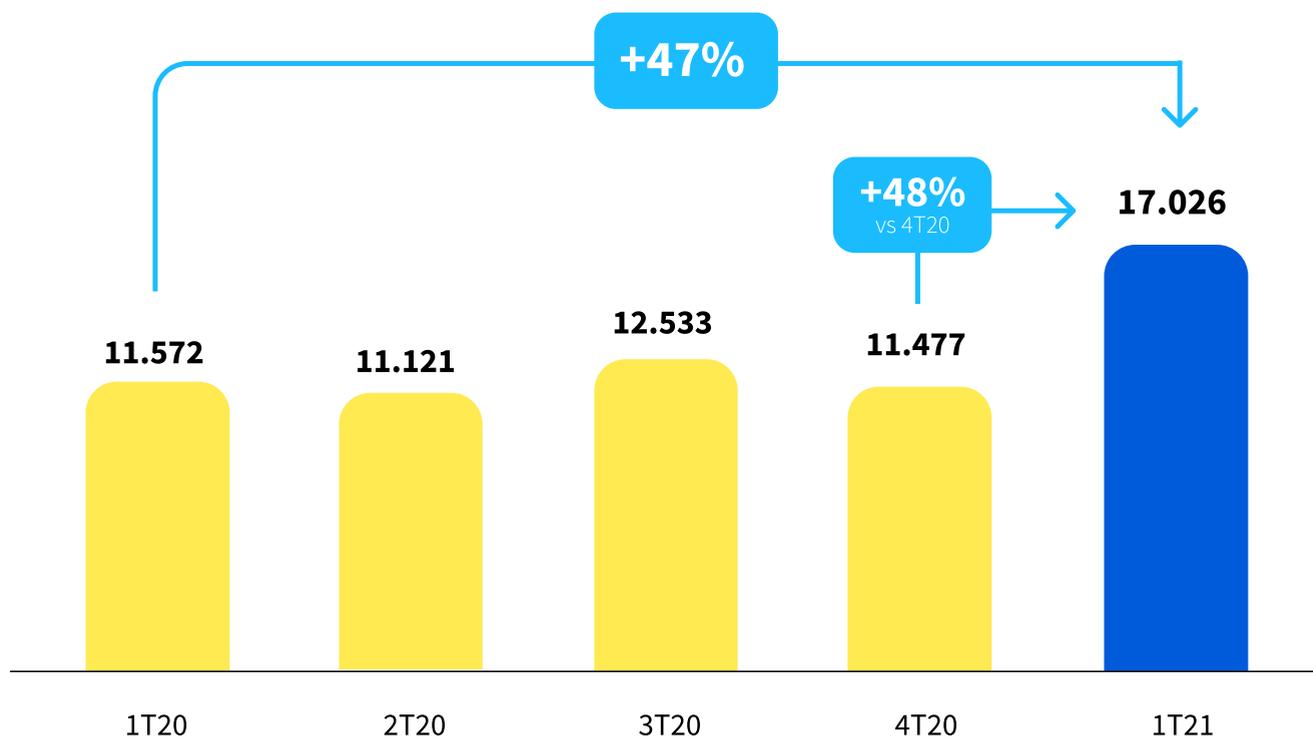
No 1T21 a quantidade de **PROs ativos (LTM)** totalizou 141 mil, 49% e 20% superior ao 1T20 e 4T20, resultando em **venda de moedas** de R\$ 17,0 milhões, 47% superior ao 1T20 e 48% superior ao 4T20. Cerca de 40% dos PROs ativos adquiriram os **pacotes pela primeira vez**.

Aquisição de Pacotes de Moedas



Venda de Moedas

(R\$ milhões)

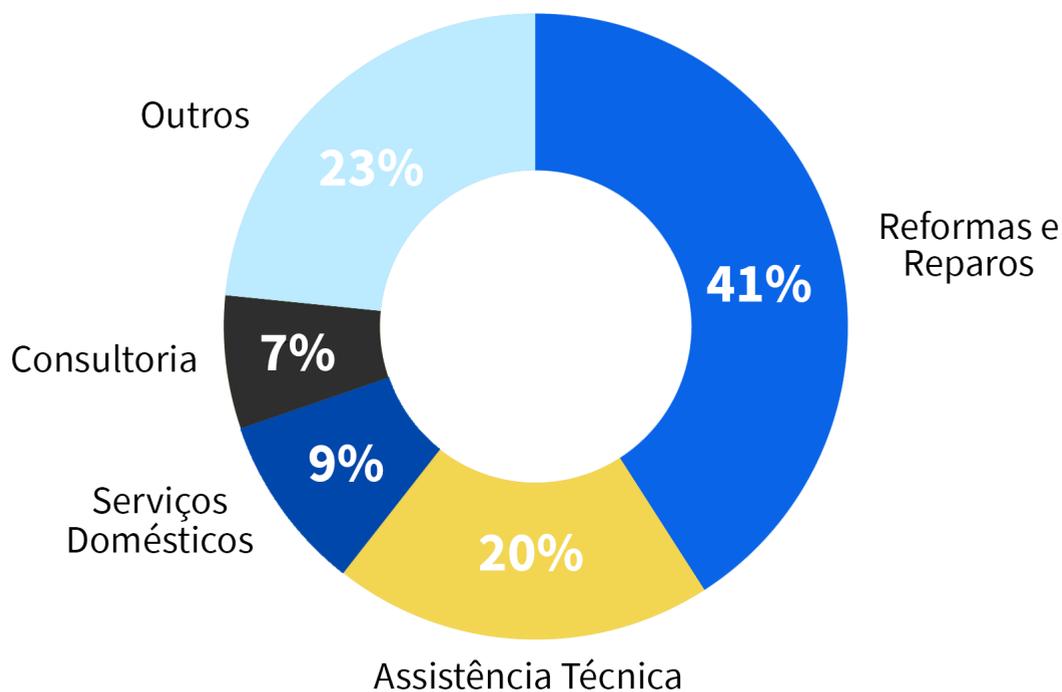


Clientes

No 1T21, a quantidade de pedidos cresceu 36% em relação ao 1T20 e os pedidos se concentraram, principalmente, nas categorias de reformas e reparos e assistência técnica.

Solicitações dos clientes por categoria

(%)



Destaques Financeiros

(R\$ '000)	1T21	1T20	Δ	4T20	Δ
Receita Bruta	17.321	12.301	41%	11.237	54%
Receita Líquida	15.320	10.827	41%	9.606	59%
Custo	(1.222)	(821)	49%	(1.785)	-32%
Lucro Bruto	14.098	10.006	41%	7.821	80%
Margem Bruta	92%	92%	0 p.p.	81%	+11 p.p.
Despesas	(19.576)	(9.717)	101%	(10.514)	86%
Comerciais	(11.089)	(4.801)	131%	(2.999)	270%
Gerais e Administrativas	(8.312)	(4.916)	69%	(7.515)	11%
Outras receitas e despesas (Líquidas)	(175)	-	-	-	-
EBITDA	(5.410)	432	-	(2.572)	110%
Margem EBITDA	-35%	4%	-	-27%	-
Lucro Líquido (Prejuízo)	(5.534)	222	-	(2.751)	101%

Receita Bruta e Líquida

O crescimento de 46% e 27% da base de profissionais ativos (LTM) quando comparada ao 1T20 e 4T20, respectivamente, associados ao maior número de pedidos dos clientes, gerou um crescimento na aquisição de leads pelos profissionais, resultando em uma receita bruta de R\$ 17,3 milhões, 41% superior ao 1T20 e 54% ao 4T20

Ao deduzir os impostos (ISS – 2,90%, PIS – 1,65% e COFINS – 7,60%) da receita bruta, a receita líquida do 1T21 foi de R\$ 15,2 milhões, um **crescimento de 41% e 59% em relação ao 1T20 e 4T20**, respectivamente.

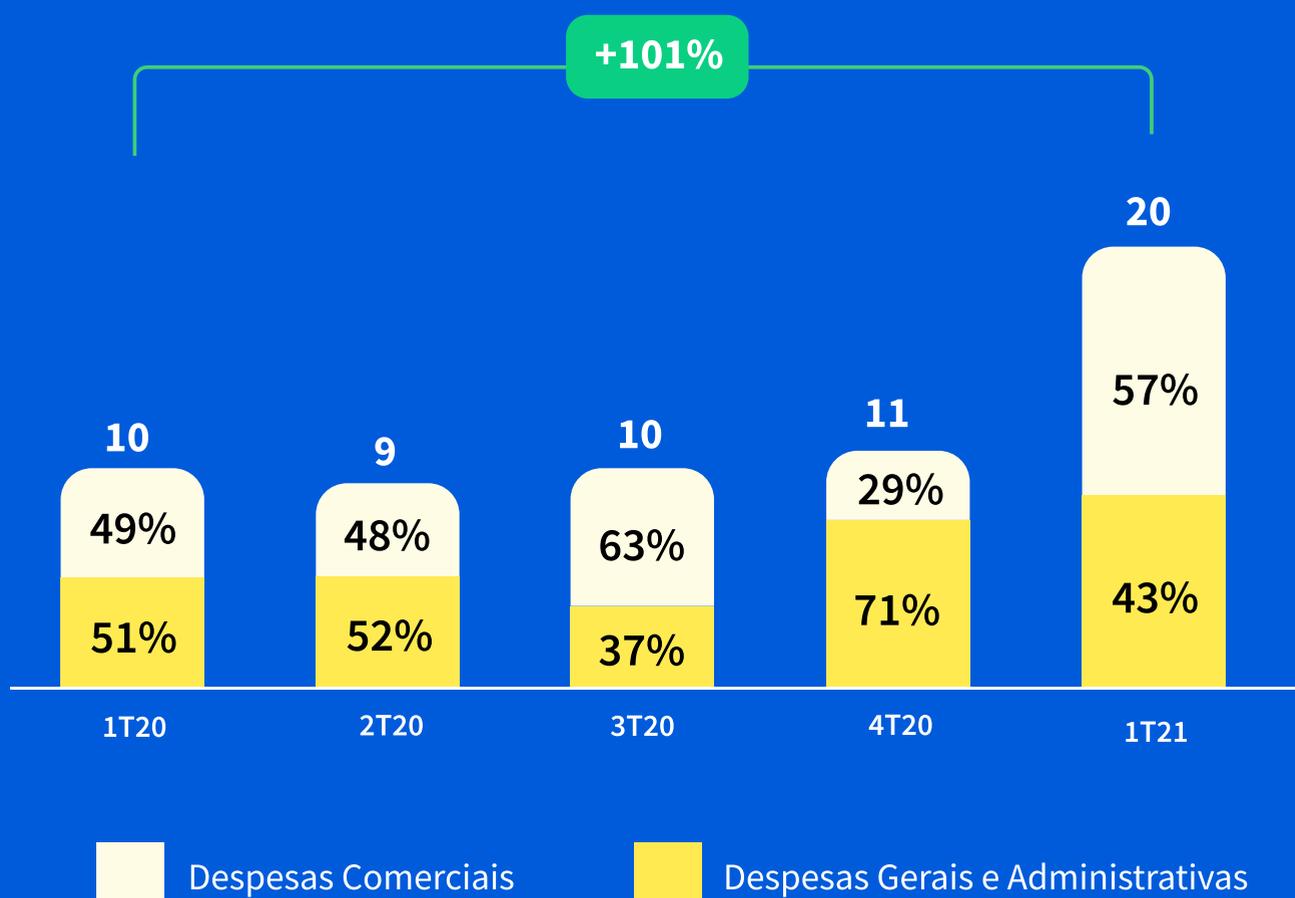
Lucro Bruto

No 1T21, os custos operacionais que contemplam servidores, que são indexados ao dólar, e mensagens de SMS foram 49% superiores em relação ao 1T20. Dessa forma, o lucro bruto do primeiro trimestre de 2021 foi de **R\$ 14,1 milhões, com margem bruta de 92%**. Um crescimento de 41% e 80% quando comparado ao 1T20 e 4T20.

Despesas

As despesas operacionais totalizaram R\$19,6 milhões no 1T21, um crescimento de 101% em relação ao 1T20 e 86% em relação ao 4T20.

Despesas Operacionais (R\$ Milhões)



As despesas gerais e administrativas apresentaram crescimento de 69% e 11% em relação ao 1T20 e 4T20, respectivamente, refletindo, o aumento no quadro de colaboradores da Companhia que passou de 105 no 1T20 para 137 no 4T20 e ao final do 1T21 eram 169 colaboradores.

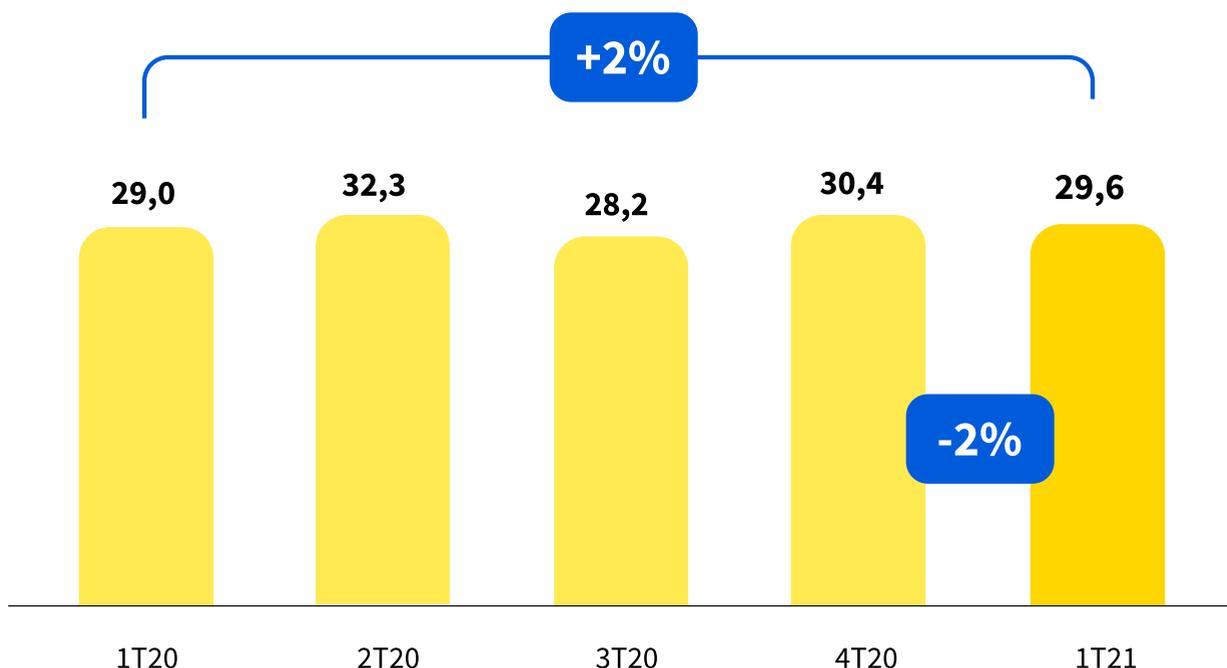
Marketing

Já as despesas comerciais no 1T21 totalizaram R\$ 11,1 milhões, R\$ 6,3 milhões e R\$ 8,1 milhões superiores ao 1T20 e 4T20, respectivamente. No 1T21 a Companhia acelerou as despesas de marketing, relacionadas a captura de profissionais e clientes. A estratégia de canais da Companhia baseia-se na constante avaliação das estratégias de mídias disponíveis e na análise de qual traz o melhor retorno de retenção a curto e longo prazo, buscando sempre expandir o alcance orgânico da plataforma.

A Companhia também investe em canais pagos online, com ciclos de investimento voltados a aumentar a base de clientes e profissionais. No 1T21, o GetNinjas manteve sua disciplina nos investimentos realizados, em linha com sua trajetória e escalabilidade do negócio, e o CAC (custo de aquisição de clientes e profissionais) foi de R\$ 29,64, 2% superior ao 1T20 e 2% inferior ao 4T20.

Custo de Aquisição de Clientes e Profissionais (CAC)

(R\$)



EBITDA

O EBITDA do 1T21 foi negativo em R\$ 5,4 milhões comparado com R\$ 0,4 milhões no 1T20 e negativo em R\$ 2,6 milhões no 4T20.

Lucro Líquido (prejuízo)

No 1T21 a Companhia apresentou prejuízo de R\$ 5,5 milhões ante o lucro de R\$ 0,2 milhões no 1T20.

GOC

A Companhia possui uma dinâmica positiva de fluxo de caixa, uma vez que o montante recebido antecipadamente na compra de moedas pelos profissionais é registrado na conta de adiantamento de clientes no passivo circulante do balanço patrimonial e conforme essas moedas são utilizadas, a receita é reconhecida na demonstração de resultados. Dessa forma, no 1T21 destacam-se (I) o maior consumo e utilização de moedas, impactando o adiantamento de clientes; e (II) maiores despesas em marketing, impactando fornecedores.

Teleconferência 1T21

Teleconferência com Webcast

(Tradução Simultânea para o Inglês)

Terça-feira, 18 de maio de 2021

11h30 (horário de São Paulo)

10h30 (horário de NY)

Telefones de conexão

Participantes no Brasil:

+55 11 3181-8565 ou +55 11 4210-1803

Participantes em outros países:

+1 412 717-9627 ou +1 844 204-8942

Código de Acesso: GetNinjas

Para acessar a plataforma de webcast,

[clique aqui](#)

Relações com Investidores

ri.getninjas.com.br

ri@getninjas.com.br

Anexos

1. Demonstração de Resultados

DRE (R\$'000)	1T21	1T20	Δ	4T20	Δ
Receita Líquida	15.320	10.827	41%	9.606	59%
Custo	(1.222)	(821)	49%	(1.785)	-32%
Lucro Bruto	14.098	10.006	41%	7.821	80%
Margem Bruta	92%	92%	0 p.p.	81%	+11 p.p.
Despesas	(19.576)	(9.717)	101%	(10.514)	86%
Comerciais	(11.089)	(4.801)	131%	(2.999)	270%
Gerais e Administrativas	(8.312)	(4.916)	69%	(7.515)	11%
Outras receitas e despesas, líquidas	(175)	-	-	-	-
Resultado Financeiro	(56)	(67)	-16%	(58)	-3%
Resultado antes dos impostos	(5.534)	222	-	(2.751)	101%
IR+CS	-	-	-	-	-
Resultado Líquido	(5.534)	222	-	(2.751)	101%

2. Reconciliação EBITDA

Reconciliação EBITDA (R\$'000)	1T21	1T20	Δ	4T20	Δ
Lucro Líquido (Prejuízo)	(5.534)	222	-	(2.751)	101%
(-) Resultado Financeiro	56	67	-16%	58	-3%
(-) Depreciação	68	143	-52%	121	-44%
EBITDA	(5.410)	432	-	(2.572)	110%

3. Balanço Patrimonial

Ativo (R\$'000)	1T21	4T20	Δ
Circulante	46.086	7.304	531%
Caixa e equivalentes de caixa	36.073	1.405	2467%
Contas a receber	6.884	4.195	64%
Impostos a recuperar	605	787	-23%
Adiantamentos a fornecedores	18	82	-78%
Outros ativos	2.506	835	200%
Não Circulante	1.137	837	36%
Impostos a recuperar	54	59	-8%
Imobilizado	1.083	778	39%
Total Ativo	47.223	8.141	480%
Passivo e Patrimônio Líquido (R\$'000)	1T21	4T20	Δ
Circulante	18.381	13.267	39%
Empréstimos e Financiamentos	-	-	-
Fornecedores	9.842	5.215	89%
Obrigações trabalhistas	3.356	2.258	49%
Obrigações tributárias	290	319	-9%
Adiantamentos de clientes	4.197	4.613	-9%
Contas a pagar	696	862	-19%
Não Circulante	15	45	-67%
Provisão para ações judiciais	15	45	-67%
Patrimônio Líquido	28.827	(5.171)	
Capital social	74.213	34.681	114%
Prejuízos acumulados	(45.386)	(39.852)	14%
Total Passivo e Patrimônio Líquido	47.223	8.141	480%

4. Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (R\$'000)	1T21	1T20	Δ	4T20	Δ
Resultado do período	(5.534)	222	-	(2.751)	101%
Itens que não afetam o caixa operacional:	38	147	-74%	(37)	-
Depreciação e amortização	68	139	-51%	(55)	-
Provisão para contingência	(30)	-	-	5	-
Baixa de Imobilizado	-	-	-	39	-
Resultado da variação cambial e monetária	-	4	-	1	-
Juros sobre empréstimos e arrendamentos	-	4	-	(27)	-
Aumento/(diminuição) das contas de ativo e passivo	1.005	1.506	-33%	1.499	-33%
Contas a receber	(2.689)	(1.337)	101%	396	-
Impostos a recuperar	182	(100)	-	(112)	-
Adiantamento a fornecedores	64	(3)	-	(7)	-
Outros ativos	(1.667)	(52)	-	(462)	261%
Fornecedores	4.627	2.178	112%	2.132	117%
Obrigações trabalhistas	1.099	1.021	8%	(769)	-
Obrigações tributárias	(29)	552	-	33	-
Adiantamento de clientes	(416)	(786)	-47%	299	-
Contas a pagar	(166)	36	-	(46)	261%
Outros passivos	-	(3)	-	35	-
Fluxo de caixa das atividades operacionais	(4.491)	1.875	-	(1.289)	248%
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	-	-	-	-	-
Fluxo de caixa das atividades de investimentos	(373)	(452)	-17%	(8)	-
Aquisição de imobilizado e intangível	(373)	(452)	-17%	(8)	-
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos	39.532	(86)	-	(3)	-
Partes relacionadas	-	1	-	-	-
Pagamentos de arrendamento	-	(87)	-	(3)	-
Aumento de capital	39.532	-	-	-	-
Acréscimo líquido no caixa e equivalentes de caixa	34.668	1.337	2493%	(1.300)	-
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	1.405	135	941%	2.705	-100%
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	36.073	1.472	2351%	1.405	-98%