

Transcrição – Teleconferência dos Resultados 4T23

Operador:

Bom dia e bem-vindos à teleconferência do GetNinjas para discussão dos resultados referentes ao quarto trimestre e ao ano de 2023. Estão presentes hoje: Leonardo Meneses, CEO 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, Leonardo, pode prosseguir.

Leonardo Meneses:

Bom dia, gente! Obrigado pela participação de todos. Vou começar rapidamente no sumário executivo, passando por alguns pontos e depois passo a palavra para o Thiago, porque tem dois grandes pontos a serem colocados. Primeiro é que desde setembro do ano passado a companhia tem um novo acionista de referência, que acabou culminando nas alterações do Conselho de Administração e alta Diretoria da companhia.

Em dezembro de 2023 eu assumi como CEO, o Thiago Gramari, que está aqui comigo, como diretor de Relações com Investidores e a Fabiana como CFO. Faço questão de ressaltar aqui que essa diretoria, assim que assumiu, já estabeleceu três pilares fundamentais para a companhia, o primeiro deles são pessoas, é uma companhia de pessoas, então é focar nas pessoas, entender quais são os talentos da companhia para que esses talentos sejam identificados e impulse a companhia pra resultados e voos maiores a partir de 2024, a racionalização de despesas, assim que chegamos nós revisamos todos os contratos de serviços de prestadores com a GetNinjas e o Thiago vai passar alguns pontos em relação a

isso ao longo da apresentação e também desde dezembro do ano passado, nós identificamos novas avenidas de crescimento para a companhia. Vamos falar um pouco disso em relação ao resultado de 23, mas isso está muito pautado no que imaginamos para a companhia ao longo de 2024.

Falando agora diretamente sobre o resultado de 2023, tivemos um lucro líquido positivo. Isso passa por três pontos principais, o primeiro ponto é uma maior eficiência em nosso investimento de marketing, uma maior eficiência no retorno sobre o que investimos de marketing versus o que conseguimos capturar de receita em relação a isso. No primeiro semestre 2023, o que impactou positivamente o resultado do ano, uma primeira onda de adequação do pessoal. Ao longo da apresentação, o Thiago vai abrir o breakdown desses dois pontos com mais detalhes, que foram pontos importantes que impactaram positivamente o resultado do ano.

Outra coisa que levamos em consideração e impacta positivamente é o resultado das receitas financeiras, mas acho que aqui o foco é o operacional da companhia, mostrar como ela se performou em 2023 e passar de forma, não superficial, mas objetiva sobre o que imaginamos que pode impactar 2024 diante. Passo agora a palavra para o Thiago.

Thiago Gramari:

Bom dia, pessoal! Nós somos o GetNinjas, o maior marketplace de serviços do Brasil, estamos presentes em todas as cidades do país, são mais de 5 milhões de profissionais e mais de 4 milhões de solicitações de clientes por ano. Nós somos a conexão entre quem precisa com quem sabe fazer. A nossa interação tanto com pro quanto com cli é muito simples e objetiva, primeiro o cliente solicita um serviço, segundo a solicitação é transmitida para os profissionais, terceiro os profissionais pagam para fazer um orçamento e em quarto o cliente escolhe o profissional que vai prestar o serviço.

Agora eu falo um pouquinho dos destaques do 4T23, passando pelas solicitações de clientes que atingiram 1 milhão, 6% a mais que no 4T22 e 7% a mais do que no trimestre anterior. A base de profissionais aumentou um pouco em relação ao 3T23 e 15% acima do 4T24. O número de profissionais ativos teve uma ligeira queda que consideramos praticamente estável, de 168 mil. O índice do Reclame Aqui 9,4, aplicativos GooglePlay para a parte de pro 4,2 e cli 4,7 e Apple Store, a partir do aplicativo do pro 4,3 e cli 4,8.

Falando um pouco de números, a receita líquida foi de 14,4 milhões, alta de 7% em relação ao 4T22 e uma queda de 7% em relação ao trimestre anterior. O lucro bruto de 11,5, queda de 5% em relação ao mesmo período do ano anterior e queda de 19% em relação ao 3T23. Sendo assim, o lucro líquido foi de 28 mil reais positivo, com uma ligeira alta em relação ao prejuízo de 700 mil do 4T22 e uma queda, quando comparado ao 4T23, foi de 4,2 milhões o lucro. A posição de caixa fica em 276 milhões, contra 274 no mesmo período de 22 e 278 milhões no período de 23.

Passando a falar um pouco das solicitações de clientes, fechamos o quarto trimestre com um pouco acima de 1 milhão de solicitações, alta de 6% quando comparada ao 4T23. Falando dos

números fechados de 23, tivemos uma queda de 8% em relação ao mesmo período de 22, mas vale destacar que houve uma grande melhora, assim como o Leo abriu aqui em nosso papo, houve uma grande melhora na eficiência desses investimentos, aumentamos significativamente a relação de despesas de marketing com receita.

Passando pelas solicitações por categoria, continuamos com praticamente as três principais que são, reformas e reparos, assistência técnica e serviços domésticos. Eles continuam sendo as principais e em linha com o que vem acontecendo ao longo dos anos. A recorrência de clientes, tivemos no último tri 23 um aumento de quase 3%, então são clientes que já tinham realizado anteriormente alguma solicitação na plataforma e retornaram para fazer novos pedidos.

Passando para a parte de profissionais, a base de profissionais cadastrados teve um aumento de 200 mil profissionais quando comparado ao 3T23 e os pró ativos tiveram uma ligeira queda, passando de 168 mil para 163 no 4T. Continuamos focando na conversão e retenção desses profissionais e aumentando cada vez a base para que tenham maiores e melhores prestadores de serviço para atender os nossos clientes.

Passando agora para os números, a composição da receita bruta. No quarto tri registramos uma receita de 16.7 milhões, alta de 11% quando comparado ao mesmo período de 22 e o ano fechado de 23 atingimos a marca de 71.6 milhões de receita, também uma alta de 11% em relação ao ano de 22. A composição dessa receita, que tem a parte de leads em azul, é onde a gente efetivamente recebe e tem 4,8 milhões que foram inspirações.

É interessante de mostrar nesse slide a parte de monetização de solicitações, que desde do 4T21 a gente vem aumentando. Isso é resultado principalmente da melhoria da qualidade das solicitações e o melhor matching com os profissionais. Passando para a receita líquida e bruta e o lucro bruto. A receita líquida no 4T23 foi de 14,4 milhões, alta de 7% em relação ao 4T22, que foi de 13,5 milhões. No ano tivemos uma alta de 8% quando comparada ao ano de 2022. O lucro bruto foi impactado, como vocês podem ver, a margem bruta do 4T23 diminuiu quando comparado a 4T22, mas isso foi uma combinação de dois fatores. O primeiro é a parte positiva que reduzimos significativamente os custos com servidores nas nuvens. O time de TI conseguiu otimizar e reduzir, que vai para aquela parte de contratos que o Leo Meneses falou logo no começo. Muita negociação e tivemos resultados positivos, mas ao mesmo tempo, tivemos um aumento no chargeback, o que impactou a margem bruta da companhia.

A parte de despesas comerciais e marketing teve uma redução de 10% no quatro tri quando comparado ao 4T22 e no ano uma significativa baixa de 20% quando comparado a 22. Aqui vale salientar que tivemos essa redução nos investimentos em marketing, mas com uma melhor eficiência e aplicação desses recursos, conseguimos crescer em 11% a receita. Então, impacta sim a estratégia, se você abaixar os investimentos em marketing, mas com eficiência, conseguimos, mesmo com essa baixa no investimento, aumentar a receita.

Passando para as despesas gerais e administrativas, tivemos uma grande baixa em comparação ao 4T22 de 54% e no ano a menos 29%. Em 2023 registramos 46,3 milhões

nessas despesas, quando comparado a 65 milhões do ano de 2022. Essa principal variação, conforme já mencionamos, foi impactado pela redução de número de funcionários entre a diferença entre o 4T22 e o 4T23, são 43 funcionários a menos. No próximo slide já conseguimos ver isso. O número de colaboradores total da companhia ao final de 22 era de 194 e terminamos o ano com 151. Vale destacar aqui que estamos garantindo, dando continuidade e melhorando o número de colaboradores em Tech e Produto, que se mantiveram estáveis em 55 ao final do ano de 2023, mas continuamos com um rigoroso regime de contratação para repor as vagas e, principalmente, manter os talentos aqui dentro da companhia, sem prejudicar o andamento da operação.

Passando por EBITDA ajustado, a gente vê que teve um impacto maior no EBITDA ajustado do 4T23 e foi principalmente por conta de outorgas de ações para o programa de stock options da companhia. Então, quando comparado com 4T23, com 4T22, houve um aumento de 8,3 milhões negativo para o EBITDA ajustado, só que quando comparado o ano de 2023 com 2022, tivemos uma redução dessa parte negativa do EBITDA ajustado em quase 12 milhões de reais.

Sendo assim, no 4T23, assim como no trimestre anterior, registramos lucro, mas um lucro ainda pequeno de 28 mil de reais quando comparado aos 700 de prejuízo do 4T22, mas fechamos o ano com um lucro líquido de 3,7 milhões, frente a um prejuízo de quase 16 milhões no final de 22. Aqui mostra um pouquinho o breakdown de como evoluiu, nos últimos três trimestres a gente teve lucro líquido na companhia.

Passando um pouco para a variação de caixa, encerramos o ano de 22 com 274 milhões de caixa na companhia e quando comparado a 2023, tivemos um aumento de 2 milhões. Isso é basicamente além desse lucro líquido que nós tivemos, a receita financeira também colaborou bastante para que mantivéssemos o caixa estável da empresa.

Foram novas ações indo para as ações que implementamos na companhia. Ao final do ano, alguns projetos, a nova diretoria avaliou que não iriam performar e estavam sendo depreciados por um longo período. Entendemos que deveríamos baixá-los imediatamente, já que não trariam resultados esperados para o ano de 2024. Tivemos essa baixa de aproximadamente 8 milhões de projetos que foram descontinuados e esses projetos vinham se arrastando desde 2021. Por outro lado, como o Leo mencionou no início da nossa apresentação, estamos olhando muito para novas formas de remuneração da companhia, estamos olhando com bastante carinho para a parte de parcerias B2B para potencializar uma nova geração de receita e não ficarmos presos somente para compra e venda de moedas. A compra de moedas pelos pros e o lado de pessoas, trouxemos três pessoas que vão ocupar cargos chaves aqui dentro da companhia e uma parte comercial que vai tocar essa parte de parcerias B2B, trouxemos uma diretora de Pessoas e Cultura que também vai impactar bastante, trazer bastante senioridade e experiência para o nosso time e também uma nova diretora de Customer Service que vai olhar bastante a parte de produto e analisar toda a jornada dos clientes dentro da plataforma.

Leonardo Meneses:

Só reforçando, temos o compromisso com os três pilares que a gente colocou assim que assumiu a companhia, que são as pessoas e para isso, uma diretora para entender o perfil de profissional adequado para o que nós imaginamos, aderentes ao potencial que a companhia pode atingir, uma pessoa para o comercial exatamente para explorar as avenidas de crescimento que nós enxergamos para a companhia. Isso deve ser um foco daqui em diante e relacionamento com o cliente, que é fundamental. A companhia, além dos profissionais, está bem focada em passar uma experiência para o cliente como nunca. Então, só para reforçar o compromisso com os três pilares, que desde o primeiro dia a nova diretoria assumiu aqui.

Thiago Gramari:

Com isso a gente termina a nossa apresentação. Podemos passar para o Q&A

Operador:

Obrigado. 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.

Pedro Albuquerque (via webcast):

Percebi que todos os projetos correntes de Tecnologia irão ser descontinuados. Podem falar mais sobre isso?

Leonardo Meneses:

Na verdade, os projetos não foram descontinuados. Entendemos que são projetos de manutenção da plataforma, que foram desprezados, vamos dizer assim. Nós estamos assumindo que é desembolsos referentes à manutenção da plataforma, não são projetos e não devem estar no ativo intangível da companhia, pois isso sim são despesas recorrentes. Então, as despesas de manutenção da plataforma e melhoria da plataforma continuam sendo feitas, porém entendidas como despesas recorrentes.

Fernanda Cerqueira (via webcast):

No release foi citado que algumas equipes receberiam novas diretorias para melhores direcionamentos do negócio. Como está o andamento dessa reestruturação e o que podemos esperar como resultado no médio prazo?

Leonardo Meneses:

Como acabei de falar, as três diretorias que foram preenchidas. Os diretores começaram essa semana, uma nova diretora de Pessoas e Cultura para cuidar dos Recursos Humanos da

companhia, um novo diretor Comercial focado em Growth e parcerias B2B e uma nova diretora de Customer Experience para cuidar do relacionamento, clientes e profissionais. A expectativa no médio prazo é que, na área vamos ser bem pontuais aqui, no que tange a Pessoas e Cultura, nós oxigenamos a companhia com profissionais mais aderentes ao que nós imaginamos que tem como potencial e esse é o ponto principal. Nós imaginamos voos mais altos, então temos que trazer pessoas mais engajadas com a visão de futuro da companhia. No tocante a área comercial, explorar avenidas de crescimento B2B. Nos últimos quatro meses, desde que chegamos aqui em dezembro, temos sido procurados por diversas companhias na busca de parcerias, então entendi que tivemos que reforçar essa área exatamente para dar foco e uma agenda de crescimento que exploraremos bastante ao longo de 2024. Na área de Customer Experience, reforçar o relacionamento com os profissionais e reforçar ainda mais o relacionamento com os clientes, com a demanda que nós temos dentro da plataforma. Então, para o médio prazo, esperamos que essas três novas diretorias tragam e resultados já nos próximos seis meses, posso dizer assim.

Daniel Santos (via webcast):

A nova liderança teria um guidance para o valor da ação para o final de 2024?

Thiago Gramari:

Obrigado pela pergunta, Daniel. Não temos guidance para o valor da ação ao final de 24. Estamos trabalhando bastante para que a gente traga o melhor retorno aos acionistas da companhia.

Leandro Zinger (via webcast):

Vocês pretendem fechar o capital da companhia?

Thiago Gramari:

Obrigado também Leandro pela pergunta. Sendo bem direto, não pretendemos fechar o capital da companhia.

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:

Agradeço a todos que participaram, todos os investidores, analistas e possíveis investidores desse nosso call. Projetamos um futuro em 2024 muito promissor para a empresa e vamos fazer de tudo para maximizar o retorno para os nossos acionistas. Muito obrigado!

GetNinjas

Operador:

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