



Transcrição –Teleconferência dos Resultados 3T24

Operador:

Bom dia e bem-vindos à teleconferência do GetNinjas para discussão dos resultados referentes ao terceiro trimestre de 2024. Estão presente hoje Leonardo Meneses, CEO Fabiana Franco, CFO.

Neste momento, todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e mais tarde iniciaremos a sessão de perguntas e respostas através da opção Q&A, quando mais instruções serão fornecidas. Informamos que está teleconferência está sendo gravada.

Antes de prosseguir, gostaríamos esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência relativas às expectativas de negócios da companhia, projeções e metas operacionais e financeiras constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da 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 a GetNinjas. Por favor, Leonardo Meneses, pode prosseguir.



Leonardo Meneses:

Oi, gente! Bom dia! Vamos dar seguimento aqui à divulgação de resultados do terceiro trimestre de 2024.

Primeiramente, ratificando, nós somos o maior marketplace de serviços do Brasil. Estamos presente em 4 mil cidades e temos mais de 5 milhões de profissionais cadastrados. Nos últimos 12 meses devemos atingir novamente a marca de 4 milhões de solicitações de serviços.

Todo mundo já sabe como funciona a nossa plataforma. O cliente solicita o serviço e a nossa plataforma oferece esse lead para até quatro profissionais para o serviços.

Destaque do terceiro trimestre 2024, mantendo em linha com aproximadamente 300 mil solicitações por mês, somando 900 mil no trimestre. Continuamos com a base com mais de 5,5 milhões de profissionais cadastrados e profissionais ativos em 144 mil no trimestre. Isso traz um lucro bruto de aproximadamente 12 milhões, lucro líquido de 3,8 milhões, mantendo nossa posição de caixa acima de 290 milhões.

O primeiro ponto aqui um comparativo em relação ao terceiro trimestre de 2023 e o segundo trimestre de 2024. Observamos uma queda em relação ao mesmo período do ano passado e uma pequena queda em relação ao último trimestre. Essa queda se dá principalmente ao nosso foco nas 30 maiores categorias e nas maiores cidades do país. Quando digo maiores cidades é São Paulo, Rio de Janeiro, região Sul e Distrito Federal.

Hoje, nós temos 500 categorias na plataforma, mas estamos focando naquelas que trazem maior rentabilidade, onde temos maior número de profissionais cadastrados. Então estamos direcionando os nossos esforços de mídia paga exatamente para as 30 maiores categorias e nas maiores regiões. Assim, sendo mais assertivos não só na rentabilidade, mas também no atendimento ao cliente.



Aqui um breakdown das categorias por número de pedidos. Nós continuamos com 60% dos nossos pedidos em serviços residenciais. São 46% de reformas e reparos, 12% em assistência técnica, onde a imensa maioria dessa assistência técnica são eletrodomésticos e serviços domésticos, marido de aluguel e outros pequenos serviços domésticos com 11%. Se somarmos essas três categorias, dá quase 60% dos nossos serviços. Podemos afirmar que praticamente 60% dos nossos serviços continuam sendo solicitados para serviços residenciais. Esse é o primeiro dado muito positivo, e também acho que é um reflexo a nossa estratégia de focar na 30 maiores categorias e nas maiores cidades.

Atingimos o maior nível de recorrência desde 2021. O que isso quer dizer? Quer dizer que o nosso cliente, nessas principais categorias se sentem bem atendidos e retorna. E isso com o tempo deve diminuir o nosso custo de aquisição e trazer mais rentabilidade para a companhia. Este número de 66,2% embasa e nos dá bastante confiança de seguir com a estratégia de focar nossa mídia paga nas 30 maiores categorias e nas maiores cidades do país.

A base de profissionais cadastrados se manteve na casa dos 5 milhões e 600, ou pouco acima dos 5 milhões e meio. Isso ainda não se reflete no número de profissionais ativos, por alguns motivos, e o principal deles é o que nós reforçamos bastante no último trimestre principalmente a nossa régua de segurança, para se tornar um profissional ativo. Temos como valor da companhia que **segurança é inegociável**, então, não conseguimos mesmo tendo 5 milhões e 600 de cadastro de profissionais, transformar isso em profissional ativo. Mas com o tempo esperamos que não só os profissionais, mas a demanda faça com que o número de profissionais ativos aumente, visto que temos uma base bastante vasta de cadastros.

Em relação à composição da receita bruta, a performance da receita bruta também, isso vem ao encontro do que a gente vem praticando como estratégia. Não queremos qualquer receita na companhia, queremos uma receita perene, com menos custo de aquisição possível. Então, com foco nas 30 maiores categorias, isso também reflete no número de pedidos, e observamos uma queda na receita bruta, porém essa receita é mais saudável do



que a anterior. Por quê? Porque essa é uma receita em cima de uma base recorrente maior do que tínhamos no passado. Nós tínhamos uma base recorrente na casa de 50% e hoje estamos em 66,2%. Então, é uma receita menor, porém com uma recorrência maior, com uma satisfação do cliente maior e com custo de aquisição menor.

Aqui é mais um breakdown da receita líquida e do lucro bruto. Esse slide acompanha o slide anterior e a explicação é exatamente a mesma. Aqui é um número interessante e vem exatamente ao encontro do que a gente vem colocando. Se compararmos com o mesmo período do ano anterior, temos aproximadamente 15% a menos de dispêndio com o marketing. Hoje nós não despendemos de mídia paga, categorias onde nós não conseguimos atender o cliente com a devida satisfação. E de novo, a estratégia da companhia está muito calcada na recorrência e aumento da recorrência. Então nós podemos e temos a intenção de atender o maior número de clientes possível de forma satisfatória, para que a recorrência aumente. Então desta forma, nós não estamos investindo tanto em mídia paga nas categorias onde não conseguimos atender e que estão fora do eixo das seis maiores cidades e 30 maiores categorias.

Em termos de despesas gerais, administrativas. Aqui nós temos um aumento em relação ao mesmo período do ano passado. Por conta de algumas consultorias de reestruturação, estamos na fase final da reestruturação da companhia. Nós temos algumas consultorias na parte de produto, na parte de tecnologia. E na parte de segurança, contratamos um assessment de segurança, exatamente para melhorar a segurança do nosso KYC.

Então em relação ao último ano, nós temos realmente um aumento que é muito devido a essas três categorias de consultoria que nós contratamos para a fase final da reestruturação. Porém, em relação ao trimestre anterior, conseguimos observar também uma queda relevante, que isso decorre da lógica da nossa constante busca por eficiência. Então, é um dos nossos pilares da companhia buscar eficiência o tempo todo. Então a própria diretoria é muito comprometida com isso. Então, em relação ao trimestre anterior, continuamos oferecendo eficiência na companhia. Isso ficou muito claro aqui no head count. No primeiro trimestre de 2022, iniciamos o ano com 255 colaboradores e hoje nós temos na casa 98, uma



companhia que está com um faturamento estável, vamos dizer assim, em relação ao ano anterior. Então, isso significa o que? Ganho de eficiência.

O EBITDA ajustado também vem ao encontro do que nós mencionamos das consultorias de reestruturação. Temos no terceiro trimestre uma parcela significativa da despesa voltada para consultoria na parte de tecnologia e infraestrutura, na parte de produto e na parte de segurança. Tudo isso tem em quase a totalidade do investimento feito no terceiro trimestre, então, isso reflete bastante no gráfico que vocês estão vendo agora em relação ao EBITDA ajustado. Mas mesmo assim, em relação ao segundo trimestre deste ano, em relação ao trimestre imediatamente anterior, nós já temos um ganho mesmo com as consultorias. Temos um ganho de resultado muito proveniente da busca por eficiência constante que a gente vem implantando na companhia. E que conforme anteriormente, é um slide espelhando em relação ao lucro líquido, a explicação é exatamente a mesma. E aqui do lado positivo, ao longo de 2024, pela primeira vez temos três trimestres de lucro líquido positivo. Óbvio que muito disso ainda é muito proveniente da receita financeira da companhia, mas como vamos ver no slide seguinte, se eu não me engano, a posição de caixa não teve grande variação. Então, conseguimos dizer que esse lucro líquido sim, é proveniente de um ganho de eficiência operacional da companhia.

Óbvio que a eficiência operacional ainda não está no patamar que nós diretoria gostaríamos, esperamos alcançar isso em breve. Mas conseguimos demonstrar para todos que nós tivemos três trimestres seguidos de lucro líquido positivo pela primeira vez na história da companhia.

A companhia começou essa virada no segundo trimestre de 2023, teve um lucro líquido breakeven no quarto trimestre, mas nós tivemos ao longo do ano resultados positivos de forma consistente.

Como mencionei, a avaliação de caixa, ela não é tão significativa a ponto de ela ser a única responsável por esses últimos três trimestres de lucro líquido positivo. Então, como a posição de caixa de manteve sem grandes variações, sem variações significativas, nós podemos dizer



que sim, que a companhia vem alcançando resultados operacionais crescentes. E esperamos que isso tenha continuidade no futuro.

Bem, do nosso lado é isso aqui. Queria agradecer à presença de todos, tá? E é isso!

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 ícone Q&A, indicando seu nome, empresa e a sua pergunta. Por favor, aguarde enquanto coletamos as perguntas.

Lembrando, caso deseje fazer alguma pergunta, por favor, envie uma mensagem através do ícone Q&A, indicando o seu nome, empresa e a sua pergunta, por favor, aguarde enquanto coletamos as perguntas.

Lembrando que para realizar perguntas, basta digitar seu nome, companhia e a sua pergunta no botão de Q&A localizado na parte inferior de sua tela. Por favor, aguarde enquanto coletamos as perguntas.

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaríamos de passar a palavra ao senhor Leonardo para que faça as considerações finais da companhia.

Leonardo Meneses:

Muito obrigado pela participação de todos. Essa foi mais uma divulgação de resultados da GetNinjas S.A. Muito obrigado!

Operador:

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