



Divulgação de

RESULTADOS

3T23 | Novembro de 2023

Teleconferência dos resultados 3T2023

Tradução simultânea para o inglês

3 de agosto de 2023

11:00 (horário de São Paulo) / 09:00 (horário de NY)

Plataforma Zoom: [Clique Aqui](#)



OPERACIONAL

BASE DE PROS

**5,1
mm**no 3T23
[+15% vs 3T22]
[+4% vs 2T23]PROFISSIONAIS
ATIVOS (UDM)**168
mil**no 3T23
[-4% vs 3T22]
[-3% vs 2T23]SOLICITAÇÕES
DE CLIENTES**1,0
mm**no 3T23
[igual ao 3T22]
[+7% vs 2T23]SATISFAÇÃO
PROFISSIONAIS
E CLIENTES**9,0** ReclameAqui**4,8** App Store**4,7** Play Store

FINANCEIRO

RECEITA LÍQUIDA

R\$ 15,5mmno 3T23
[+8% vs 3T22]
[-3% vs 2T23]

LUCRO BRUTO

R\$ 14,3mmno 3T23
[+11% vs 3T22]
[-3% vs 2T23]

LUCRO LÍQUIDO

R\$ 4,2mmno 3T23
[vs -R\$2,8mm no 3T22]
[vs +R\$1,5mm no 2T23]

VARIAÇÃO DO CAIXA

+R\$ 7,4mmno 3T23
[vs. -R\$ 5,8mm no 3T22]
[vs -R\$ 1,2mm no 2T23]



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

2023 continua sendo um ano desafiador, mas os resultados positivos das iniciativas de melhoria de eficiência aparecem de forma mais relevante e recorrente. Geramos caixa pela primeira vez desde o IPO (positivo em R\$ 7,4 milhões no 3T23) e apresentamos Lucro Líquido pelo segundo trimestre seguido (e pela segunda vez após o IPO), de R\$4,2 milhões no 3T23.

A Receita Líquida no 3T23 apresentou crescimento de 8% vs. 3T22 e se manteve estável em relação ao 2T23 (-3%). Os investimentos em Marketing reduziram 27% no 3T23 vs. 3T22 e reduziram 13% em relação ao 2T23. Neste ano o contexto econômico continua desafiador, com redução nas buscas por serviços na internet, aumento da inflação e da taxa de juros. Apesar do cenário desafiador, as melhorias estruturais desenvolvidas permitiram uma melhor monetização das solicitações e um aumento na receita gerada por cada solicitação.

O Lucro Bruto no 3T23 foi 11% maior que no 3T22 e ficou em linha (-3%) em relação ao 2T23. A melhoria da Margem Bruta no 3T23 (92,6%) em relação ao 3T22 (90,2%) se deve à otimização de custos (principalmente nos gastos com servidores na nuvem, parcialmente beneficiados pelo câmbio) e melhoria no mix de pagamento (aumento da relevância do PIX).

Os investimentos em Marketing no 3T23 tiveram uma redução de 27% em relação ao 3T22, de R\$ 9,4 milhões no 3T22 para R\$ 6,9 milhões no 3T23. Em relação ao 2T23 também apresentaram redução, de 13% (R\$ 7,9 milhões investidos no 2T23).

As despesas Gerais e Administrativas no 3T23 tiveram uma redução de 28% em relação ao 3T22, de R\$ 14,9 milhões no terceiro trimestre do ano anterior para R\$ 10,7 milhões no terceiro trimestre deste ano. Quando comparadas ao trimestre imediatamente anterior, as despesas do 3T23 apresentaram uma redução de 21% em relação ao 2T23 (que foram de R\$ 13,5 milhões).

A principal variação nas despesas administrativas do 3T23 foi na linha de pessoas. **Terminamos o 3T23 com 148 colaboradores, o que representa uma redução de 80 colaboradores em relação ao 3T22** (quando tínhamos 228 colaboradores). A quantidade neste trimestre é a mesma quantidade que terminamos o 2T23. Continuamos rigorosos com as contratações e reposições de vagas, controlando os custos sem prejudicar o funcionamento da companhia e os projetos de longo prazo.

Tivemos um EBITDA Ajustado* de -R\$2,0 milhões no 3T23, 78% melhor do que no 3T22 (que foi de -R\$9,1 milhões) e 62% melhor do que no 2T23 (que foi de -R\$ 5,3 milhões).

Apresentamos lucro pelo segundo trimestre consecutivo (e pela segunda vez desde o IPO), de R\$ 4,2 milhões no 3T23, que representa uma melhoria de R\$ 6,9 milhões em relação ao 3T22 (quando tivemos um prejuízo de -R\$2,7 milhões). Tivemos um aumento de R\$ 2,7 milhões em relação ao 2T23 (quando apresentamos um lucro de R\$ 1,5 milhão).

O Resultado Financeiro líquido foi de R\$ 9,3 milhões no 3T23, 8% maior que o do 3T22 (que foi de R\$ 8,6 milhões) e 12% maior que o do 2T23 (que foi de R\$ 8,4 milhões).

Geramos caixa pela primeira vez desde o IPO, ou seja, no 3T23 o caixa ficou positivo em R\$ 7,4 milhões. Nos últimos 12 meses (do 3T22 ao 3T23), a queima de caixa foi de apenas R\$1 milhão, comparada à uma queima de R\$ 29 milhões nos 12 meses anteriores (do 3T21 ao 3T22).

Mantivemos nossas notas no ReclameAqui e a certificação Great Place to Work (GPTW), o que reforça nosso compromisso em desenvolver e engajar um time de Ninjas para sustentar o futuro da Companhia.

*EBITDA Ajustado = EBITDA – Outorga de Ações – Despesas não recorrentes



O foco em 2023 continua na **retenção e monetização dos Profissionais.**



A redução dos investimentos de Marketing também impactou a base de PROs, que desacelerou seu crescimento. **Ainda assim, a quantidade de PROs Ativos permaneceu estável nos últimos trimestres, demonstrando uma melhoria na conversão e retenção dos PROs.**

Com isso, a quantidade de PROs Ativos variou em função da quantidade de solicitações, para manter o equilíbrio da plataforma.

Base de Profissionais [# milhões]



PROs Ativos [mil; últimos 12 meses]

96 101 108 112 141 179 205 215 207 188 175 172 173 173 168

80% RECORRÊNCIA dos PROs no 3T23



No 3T23 os clientes realizaram 1,0 milhão de solicitações de serviços, a mesma quantidade de solicitações do 3T22 (mesmo considerando uma redução de 27% nos investimentos de Marketing comparando os mesmos períodos) e um aumento de 7% na quantidade de solicitações em relação ao 2T23 (onde também tivemos uma redução de 13% nos investimentos em Marketing).

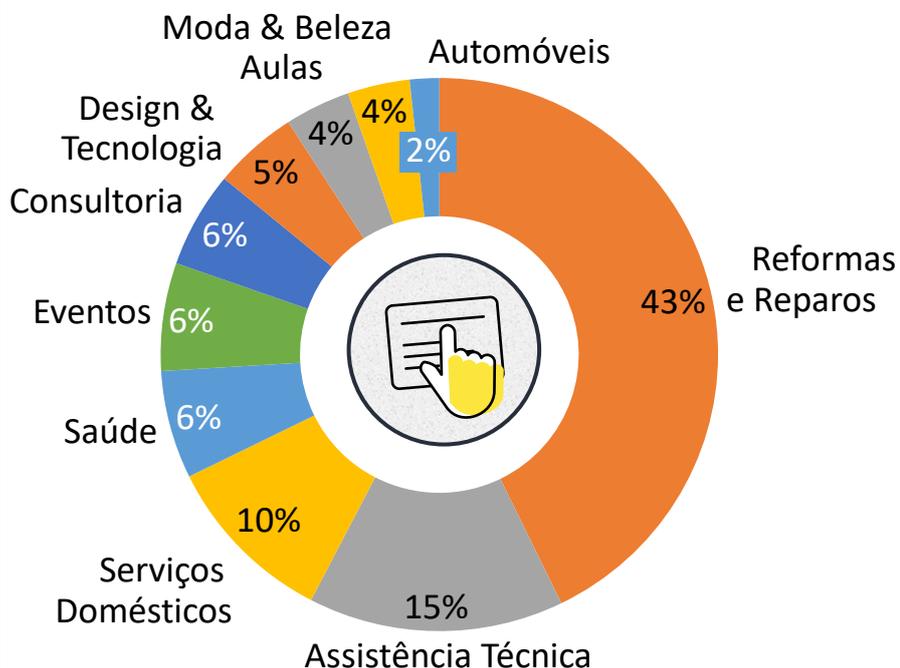
Trabalhamos para melhorar a atratividade dos pedidos para os PROS e, assim, aumentar a relação de leads por pedido. Dessa forma, aumentamos as opções para o cliente, aumentando também a taxa de fechamento.

As categorias que concentram o maior volume de solicitações continuam sendo Reformas e Reparos, Assistência Técnica e Serviços Domésticos.

57% dos clientes eram recorrentes no 3T23, ou seja, já tinham realizado anteriormente outra solicitação de serviço na plataforma. O novo App de Clientes vem ajudando a aumentar a recorrência.

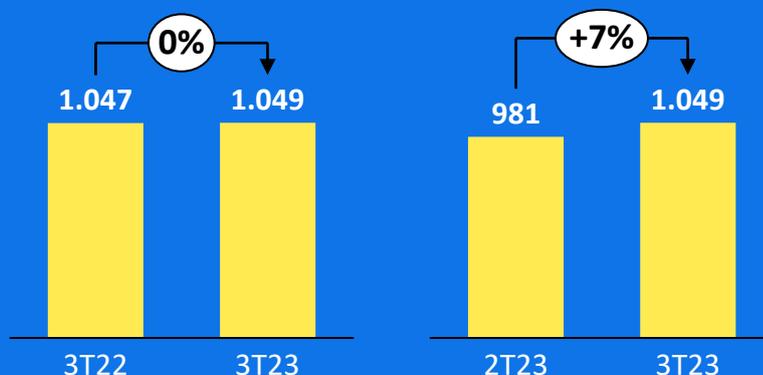
Solicitações por Categoria

[3T23 - % do total de solicitações]



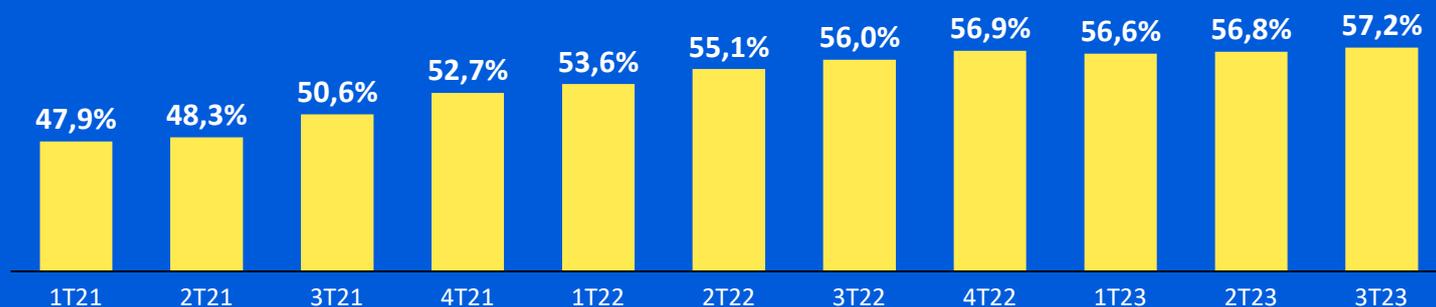
Solicitações de Clientes

[# '000]



Recorrência de Clientes

[% clientes que já fizeram solicitações anteriormente]





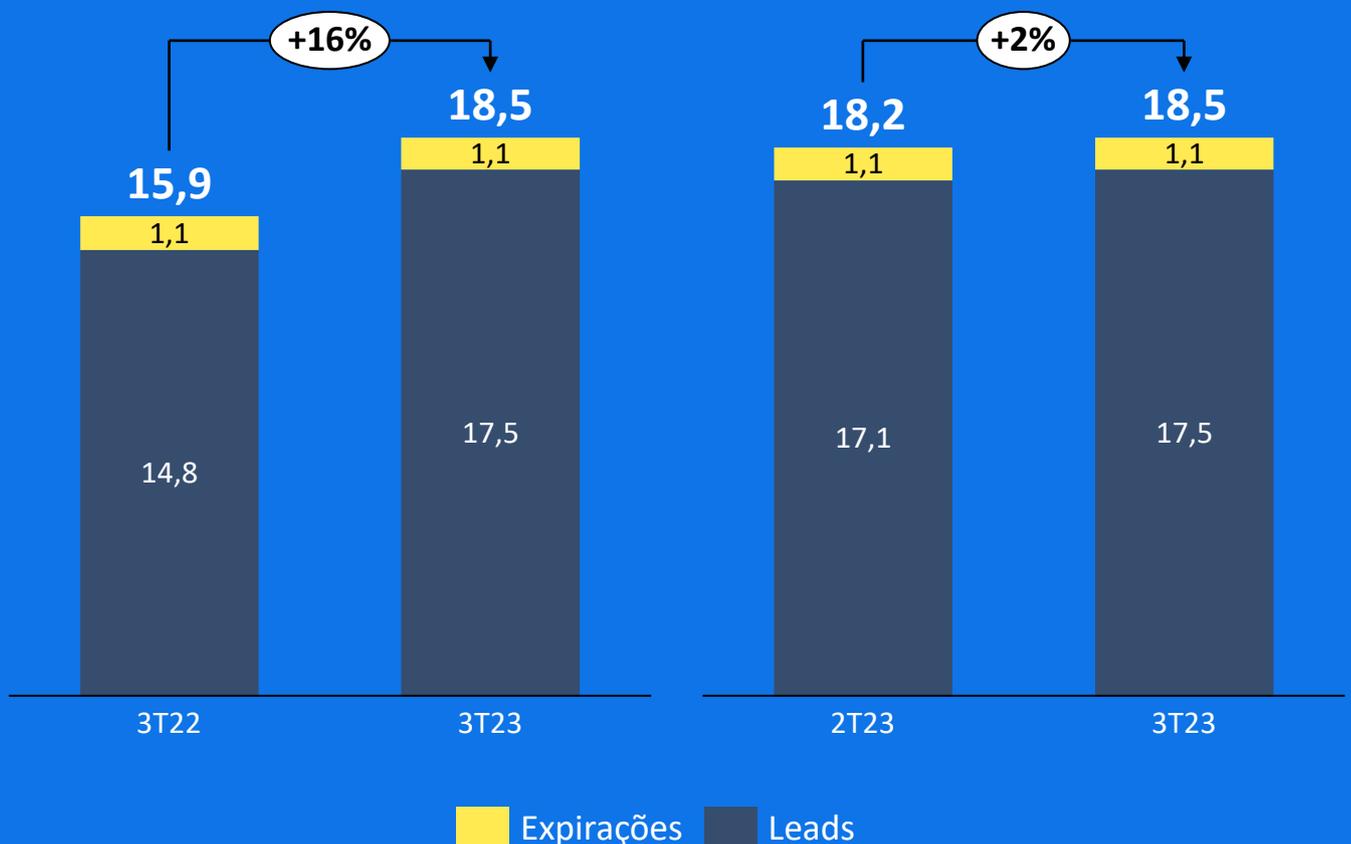
Receita Bruta

A Receita Bruta no 3T23 apresentou um crescimento de 16% em relação ao 3T22 e se manteve estável em relação ao 2T23 (+2%). Abaixo temos a composição da Receita Bruta:

Vendas de Leads: representaram 94% do total da receita do 3T23 (vs. 93% em 3T22). A receita de leads apresentou um crescimento de 18% em relação ao 3T22. É através dos leads que os Profissionais têm acesso às informações para entrar em contato com os Clientes.

Expirações: 6% do total da receita do 3T23 (vs. 7% no 3T22). A redução de 6% em relação ao ano anterior significa uma melhoria contínua e um maior engajamento dos PROs na plataforma, não permitindo que seus créditos expirem.

Receita Bruta [R\$ milhões]

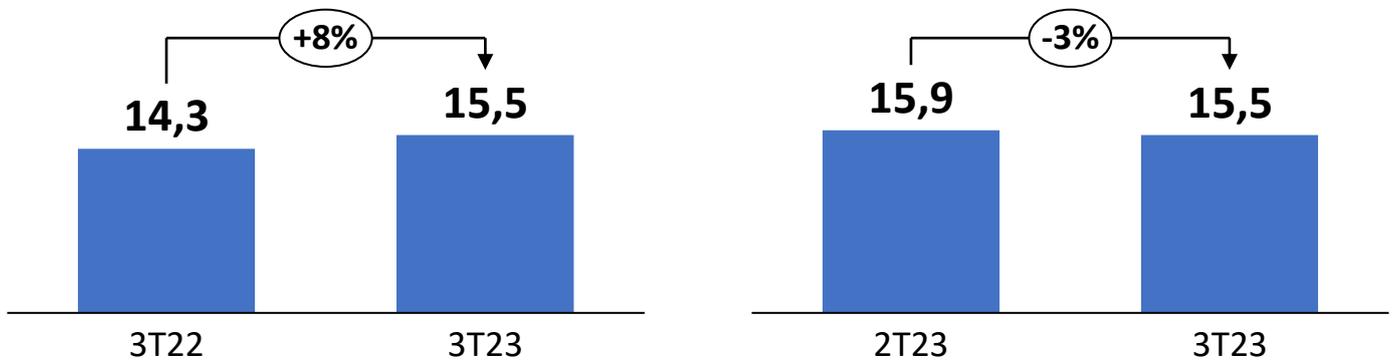




Receita Líquida

A Receita Líquida no 3T23 apresentou crescimento de 8% vs. 3T22 e se manteve estável em relação ao 2T23 (-3%). Os investimentos em Marketing no 3T23 reduziram 27% em relação ao 3T22 e reduziram 13% em relação ao 2T23, ainda assim o impacto na Receita Líquida foi menor do que as reduções de investimentos. O contexto econômico continua desafiador, com redução nas buscas por serviços na internet, aumento da inflação e da taxa de juros. Apesar do cenário desafiador, as melhorias estruturais desenvolvidas permitiram uma melhor monetização das solicitações e um aumento na receita gerada por cada solicitação.

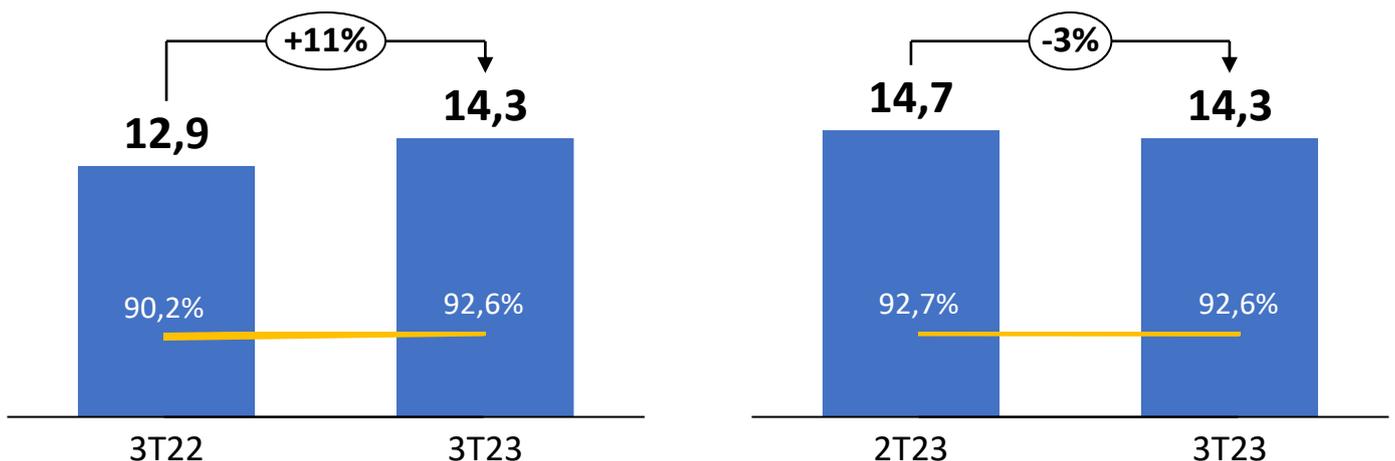
Receita Líquida [R\$ milhões]



Lucro Bruto

O Lucro Bruto no 3T23 foi 11% maior que no 3T22 e ficou em linha (-3%) em relação ao 2T23. A melhoria da Margem Bruta no 3T23 (92,6%) em relação ao 3T22 (90,2%) se deve à otimização de custos (principalmente nos gastos com servidores na nuvem, parcialmente beneficiados pelo câmbio) e melhoria no mix de pagamento (aumento da relevância do PIX).

Lucro Bruto [R\$ milhões] e Margem Bruta [% da Receita Líquida]





Despesas Comerciais e Marketing

Os investimentos em Marketing no 3T23 tiveram uma redução de 27% em relação ao 3T22, de R\$ 9,4 milhões no 3T22 para R\$ 6,9 milhões no 3T23. Em relação ao 2T23, tiveram uma redução de 13% (R\$ 7,9 milhões investidos no 2T23).

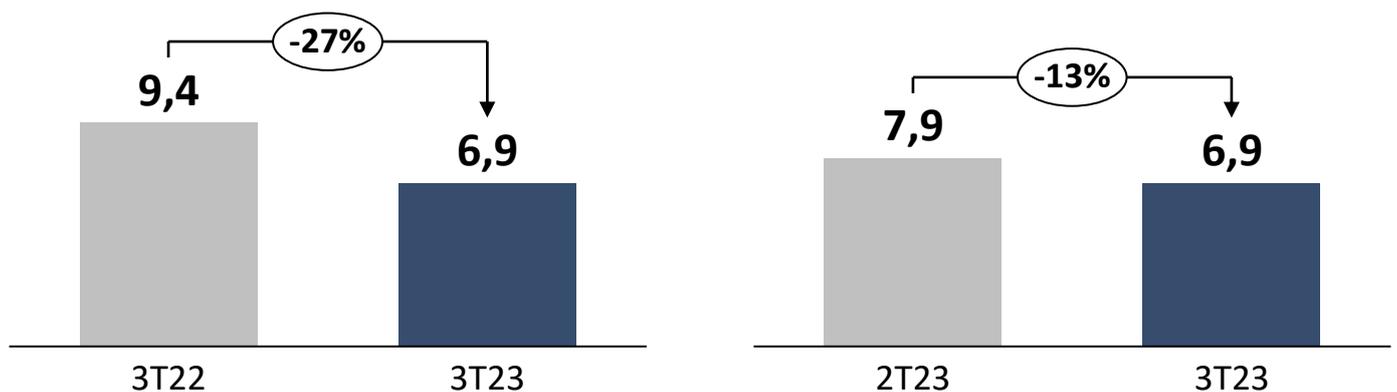
Refinamos a estratégia e investimentos em Marketing com maior foco nas melhores combinações de categoria e região, trazendo pedidos a um custo menor e gerando maior receita sobre cada aquisição de cliente.

Trabalhamos para melhorar a qualidade das solicitações, entender as informações

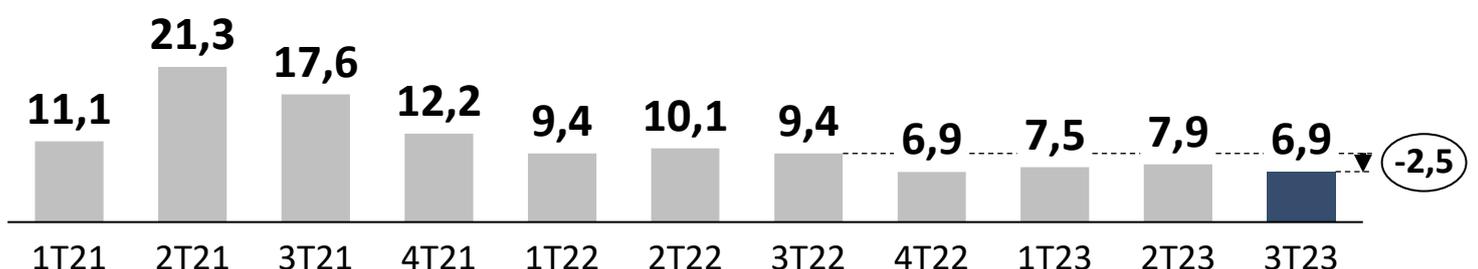
mais relevantes que cada solicitação deveria ter. Revisamos os formulários, incluindo perguntas mais relevantes e, dessa forma, aumentamos a atratividade dos pedidos para os Profissionais.

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 3T23 tiveram uma redução de 28% em relação ao 3T22, de R\$ 14,9 milhões no terceiro trimestre do ano anterior para R\$10,7 milhões no terceiro trimestre deste ano. Quando comparadas ao trimestre anterior, as despesas do 3T23 apresentaram uma redução de 21% em relação ao 2T23, que foram de R\$ 13,5 milhões naquele trimestre.

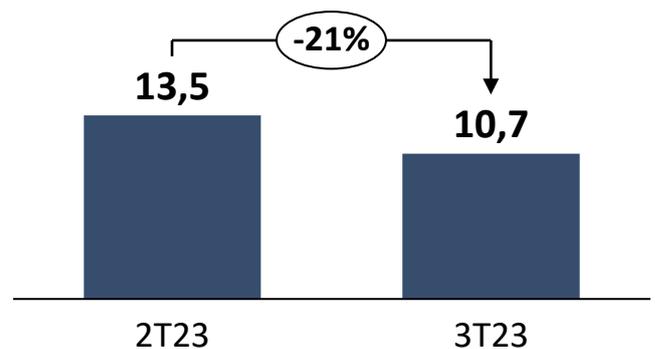
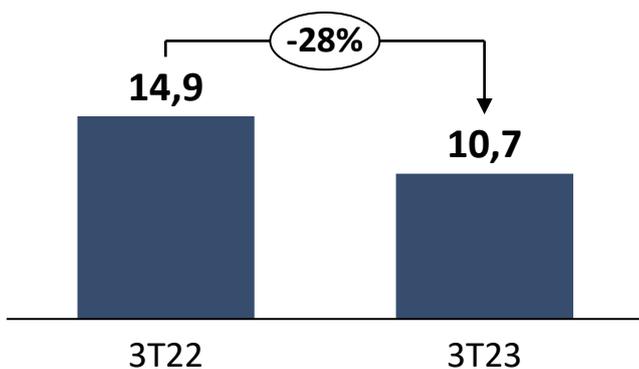
A principal variação do 3T23 em relação ao 3T22 foi na linha de despesas com pessoal, resultado de uma redução de 80 colaboradores neste trimestre em relação ao mesmo trimestre do ano anterior. Em relação ao 2T23, ficamos com a mesma quantidade de colaboradores mais uma despesa 21% em função dos custos de desligamentos

incurridos no 2T23 e o fato de que os desligamentos aconteceram em maio, ou seja, metade da folha de pagamentos do segundo trimestre ainda refletia uma quantidade maior de colaboradores.

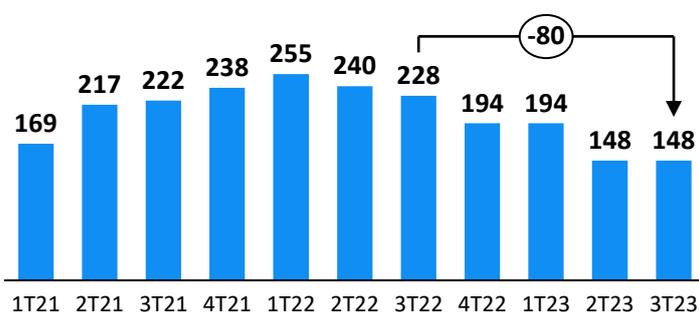
Vale destacar que a quantidade de colaboradores em Tech e Produto não se alterou e mantém a mesma proporção em relação ao total de colaboradores (vs 2T23).

Essa estrutura mais enxuta 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.

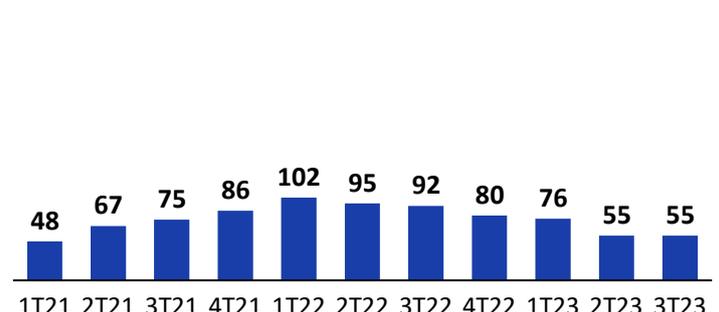
Despesas Gerais e Administrativas [R\$ milhões]



Colaboradores (Total) [# pessoas]



Colaboradores Tech e Produto [# pessoas]





EBITDA e Lucro Líquido

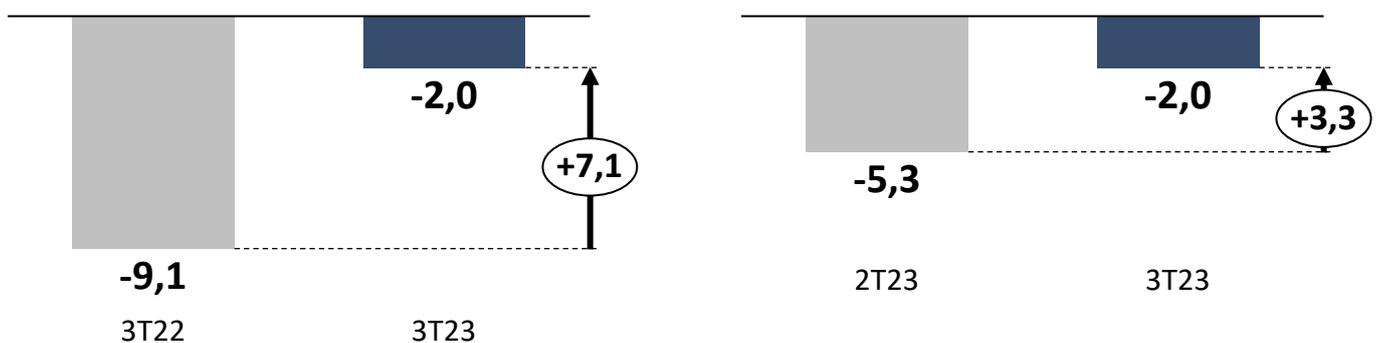
Tivemos um EBITDA Ajustado* de -R\$2,0 milhões no 3T23, 75% melhor do que no 3T22 (que foi de -R\$ 9,1 milhões) e 62% melhor do que no 2T23 (que foi de -R\$ 5,3 milhões).

Apresentamos lucro pelo segundo trimestre consecutivo (e pela segunda vez desde o IPO), que foi de R\$ 4,2 milhões no 3T23. Isso representa uma melhoria de R\$ 6,9 milhões em relação ao 3T22 (que foi de -R\$ 2,7 milhões). Tivemos um aumento de R\$ 2,7 milhões em relação ao 2T23 (que foi de R\$ 1,5 milhão).

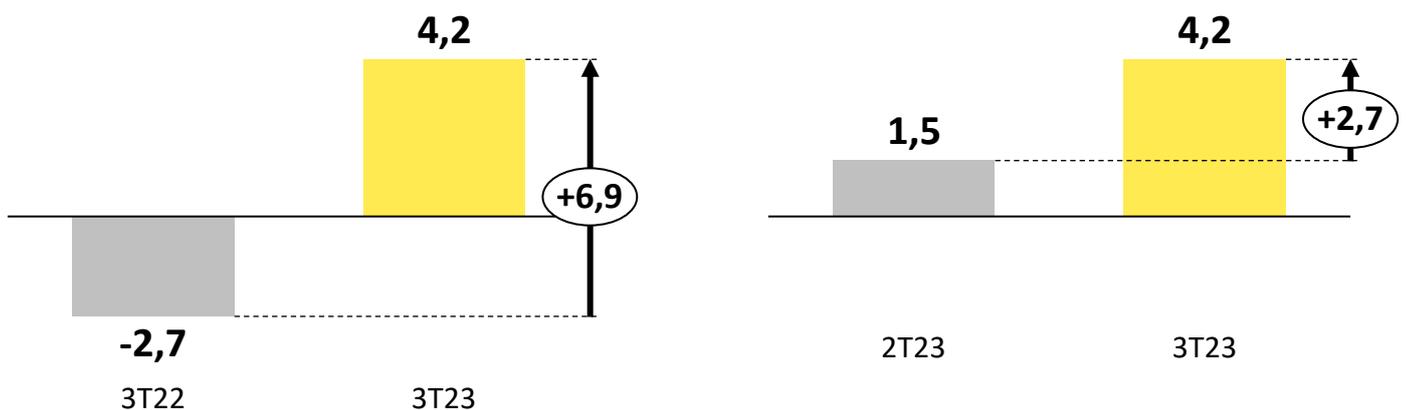
O resultado financeiro líquido foi de R\$ 9,3 milhões no 3T23, que representa uma melhoria de 8% em relação ao 3T22 (que foi de R\$ 8,6 milhões) e uma melhoria de 12% em relação ao 2T23 (que foi de R\$ 8,4 milhões). O lucro líquido do trimestre ainda é impactado positivamente pelos resultados financeiros, mas fica claro que a evolução positiva do EBITDA é a principal impulsionadora das melhorias do lucro líquido apresentadas em relação ao ano anterior e ao trimestre anterior.

*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 96%, com nota de reputação de 9,0 (destaque entre grandes empresas de diversos setores), sendo que 82% 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**

82%

**Clientes voltariam
a fazer negócio**



1 - Demonstração Resultados

DRE (R\$'000)	3T23	3T22	Δ	3T23	2T23	Δ
Receita Líquida	15.468	14.287	8%	15.468	15.898	-3%
Custo	(1.151)	(1.599)	-28%	(1.151)	(1.164)	-1%
Lucro Bruto	14.317	12.888	11%	14.317	14.734	-3%
<i>Margem Bruta</i>	92,6%	90,2%	3%	92,6%	92,7%	0%
Despesas	(17.731)	(24.324)	-27%	(17.731)	(21.466)	-17%
Comerciais	(6.896)	(9.437)	-27%	(6.896)	(7.935)	-13%
Gerais e Administrativas	(10.701)	(14.944)	-28%	(10.701)	(13.532)	-21%
Outras receitas e despesas, líquidas	(134)	57	-335%	(134)	1	-13500%
Resultado Financeiro	9.345	8.633	8%	9.345	8.359	12%
Resultado antes dos impostos	5.931	(2.803)	-312%	5.931	1.627	265%
IR+CS	(1.687)	-	-	(1.687)	(117)	1342%
Resultado Líquido	4.244	(2.803)	-251%	4.244	1.510	181%

2 - EBITDA

Reconciliação EBITDA (R\$'000)	3T23	3T22	Δ	3T23	2T23	Δ
Lucro Líquido (Prejuízo)	4.244	(2.700)	-257%	4.244	1.510	181%
(-) Resultado Financeiro	(9.345)	(8.633)	8%	(9.345)	(8.359)	12%
(-) Depreciação	646	284	127%	646	648	0%
(-) Imposto de Renda	1.687	-	-	1.687	117	1342%
EBITDA	(2.768)	(11.049)	-75%	(2.768)	(6.084)	-55%
(-) Despesas com plano de opção de ações	737	1.914	-62%	737	751	-2%
(-) Despesas não recorrentes	-	-	-	-	-	-
EBITDA AJUSTADO	(2.031)	(9.135)	-78%	(2.031)	(5.333)	-62%



3 - Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial			
Ativo (R\$'000)	3T23	3T22	Δ
Circulante	287.256	284.127	1%
Caixa e equivalentes de caixa; Titulos e valores mobiliários	277.639	278.631	0%
Contas a receber	4.038	4.270	-5%
Impostos a recuperar	4.812	322	1394%
Adiantamentos a fornecedores	14	21	-33%
Outros ativos	753	883	-15%
Não Circulante	18.285	16.170	13%
Impostos a recuperar	-	2.537	-100%
Outros ativos	-	5	-100%
Imobilizado	2.171	3.332	-35%
Direito de uso	919	1.162	-21%
Intangível	15.195	9.134	66%
Total Ativo	305.541	300.297	2%
Passivo e Patrimônio Líquido (R\$'000)			
Circulante	19.117	21.464	-11%
Fornecedores	5.928	7.509	-21%
Obrigações tributárias	1.973	396	398%
Obrigações trabalhistas	5.379	7.580	-29%
Adiantamentos de clientes	3.682	3.864	-5%
Contas a pagar	1.835	2.021	-9%
Arrendamento a pagar	320	94	240%
Não Circulante	1.229	1.317	-
Provisão para ações judiciais	98	49	100%
Arrendamento a pagar	1.131	1.268	-11%
Patrimônio Líquido	285.195	277.516	3%
Capital social	267.386	364.666	-27%
Prejuízos acumulados	4.061	(96.031)	-104%
Reservas de lucros	183	-	
Outras reservas	13.565	8.881	53%
Total Passivo e Patrimônio Líquido	305.541	300.297	2%



4 - Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (R\$'000)	3T23	3T22	Δ	3T23	2T23	Δ
Resultado do período	4.242	(2.700)	-257%	4.242	1.510	181%
Itens que não afetam o caixa operacional:	1.514	2.290	-34%	1.514	1.550	-2%
Depreciação e amortização	646	284	127%	646	648	0%
Baixa de Imobilizado	23	-		23	76	-70%
Provisão para contingência	43	42	2%	43	6	617%
Resultado da variação cambial e monetária	-	-		-	-	
Plano de opção de compra de ações	737	1.907	-61%	737	751	-2%
Remensuração arrendamento	-	-		-	(18)	
Juros sobre empréstimos e arrendamentos	65	57	14%	65	87	-25%
Aumento/(diminuição) das contas de ativo e passivo	3.924	(2.174)	-280%	3.924	(2.493)	-257%
Contas a receber	946	(282)	-435%	946	13	7177%
Impostos a recuperar	1.688	123	1272%	1.688	(1.231)	-237%
Adiantamento a fornecedores	4	13	-69%	4	(2)	-300%
Outros ativos	160	(150)	-207%	160	(18)	-989%
Fornecedores	(1.294)	(2.141)	-40%	(1.294)	397	-426%
Obrigações tributárias	1.715	(75)	-2387%	1.715	62	2666%
Obrigações trabalhistas	201	569	-65%	201	(2.078)	-110%
Adiantamento de clientes	10	(246)	-104%	10	27	-63%
Contas a pagar	494	15	3193%	494	337	47%
Outros passivos	-	-		-	-	
Fluxo de caixa das atividades operacionais	9.680	(2.584)	-475%	9.680	567	1607%
Fluxo de caixa das atividades de investimentos	(2.114)	(3.181)	-34%	(2.114)	(1.717)	23%
Aquisição de imobilizado	-	(1.281)	-100%	-	(21)	-100%
Aquisição de Intangível	(2.114)	(1.900)	11%	(2.114)	(1.696)	25%
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos	(136)	0	-	(136)	(46)	-
Partes relacionadas	-	-		-	-	
Pagamentos de arrendamento	(136)	-		(136)	(46)	196%
Aumento de capital	(0)	-		(0)	-	
Custo Captação Ações (IPO)	0	0	-	0	-	
Acréscimo líquido no caixa e equivalentes de caixa	7.429	(5.762)	-229%	7.429	(1.196)	-721%
Caixa e valores mobiliários no início do período	270.210	284.398	-5%	270.210	271.406	0%
Caixa e valores mobiliários no final do período	277.639	278.636	0%	277.639	270.210	3%

