



Divulgação de

RESULTADOS

3T24 | Novembro de 2024

Teleconferência dos resultados 3T24

19 de Novembro de 2024

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



OPERACIONAL

BASE DE PROS

**5,6
mm**

3T24

[+3% vs 2T24]

[+11% vs 3T23]

PROFISSIONAIS ATIVOS

**144
mil**

3T24

[-6% vs 2T24]

[-14% vs 3T23]

SOLICITAÇÕES DE CLIENTES

**900
mil**

3T24

[-7% vs 2T24]

[-14% vs 3T23]

SATISFAÇÃO PROFISSIONAIS E CLIENTES

8,9 ReclameAqui

4,8 App Store

4,8 Play Store

FINANCEIRO

RECEITA LÍQUIDA

R\$ 14mm

3T24

[-11% vs 2T24]

[-11% vs 3T23]

LUCRO BRUTO

R\$ 11,8mm

3T24

[-11% vs 2T24]

[-16% vs 3T23]

LUCRO LÍQUIDO

R\$ 3,8mm

3T24

[-42% vs 2T24]

[-10% vs 3T23]

CAIXA

R\$ 293mm

3T24

[vs. +R\$ 284mm no 2T24]

[vs +R\$ 278mm no 3T23]

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO



A companhia reafirma seu compromisso com o crescimento sustentável pautado em pessoas. No encerramento do terceiro trimestre de 2024, foram apresentados os novos valores da organização, que marcam uma mudança estratégica significativa e redefinem nossa forma de trabalho. Estes valores representam o impulso necessário para o engajamento de todos com os objetivos de longo prazo, fundamentais para que a companhia continue a inovar e a desenvolver novos produtos, fortalecendo, assim, sua posição de destaque no mercado brasileiro de serviços.

Além disso, a companhia concluiu uma reorganização societária que foi o drowdown de ativos e passivos da Companhia para a GetNinjas Ltda., sua subsidiária integral. A operação consistiu na transferência de determinados ativos e passivos para a subsidiária, com data-base de 30 de setembro de 2024.

No tocante a parcerias B2B, no terceiro trimestre de 2024, a companhia firmou contrato com as empresas Engalink, Repfy, Dr. Lava Tudo e Toc Toc. A Administração pretende aprofundar essas, e desenvolver outras parcerias ao longo do ano.

Ao longo de 2024, a companhia tem concentrado esforços em balancear sua base de profissionais com o objetivo de proporcionar cada vez mais qualidade e segurança aos nossos clientes. Este movimento faz parte da transformação cultural e operacional em curso no GetNinjas, visando à construção de um ambiente de serviços pautado pelo crescimento sustentável. Como em toda mudança, enfrentamos uma fase inicial de adaptação, que é essencial para avançarmos em direção a um objetivo maior de excelência no atendimento e segurança.

Passando para o números da companhia, o resultado operacional foi negativo no trimestre, minimizado pelas ações de controle de custos e despesas.

Contudo, encerramos o **3T24** com **Lucro Líquido** de **R\$ 3,8 milhões** frente a um lucro de **R\$ 4,2 milhões** no **3T23**.

A Receita Bruta foi de **R\$ 16,7 milhões** no trimestre, representando uma queda de 14% em relação ao mesmo período de 2023 e queda de 9% quando comparado com o 2T24. Essa redução acompanha o declínio de aproximadamente 16% nos indicadores operacionais, incluindo número de clientes e profissionais ativos, bem como pedidos na plataforma. No entanto, a receita foi parcialmente compensada pela maior rentabilidade por pedido vendido.

A **Receita Líquida** no **3T24** apresentou uma queda de 11% quando comparado com o mesmo período de 2023. Apesar do cenário econômico desafiador, as melhorias estruturais implementadas pela nova administração permitiram uma melhor monetização das solicitações.

O **Lucro Bruto** no **3T24** foi 16% inferior ao registrado no **3T23**. A redução da **Margem Bruta** no **3T24** que passou de 89,1% para 84,0%, se deve a classificação das amortizações dos projetos classificados como intangível em 2024 como custos.

As despesas Gerais e Administrativas no **3T24** apresentaram uma queda de 1% em relação ao 3T23, passando de R\$ 17,4 milhões no terceiro trimestre do ano anterior para R\$ 17,2 milhões no 3T24. Excluindo as despesas não recorrentes, a redução em comparação com o mesmo período seria de 10%.

Registramos um **EBITDA Ajustado*** negativo de R\$ 3,6 milhões no 3T24, R\$ 1,6 milhões inferior quando comparado com o 3T23.

O **Resultado Financeiro líquido** foi de **R\$ 11,8 mi no 3T24, 27% maior que o do 3T23** (que foi de R\$ 9,3 mi).

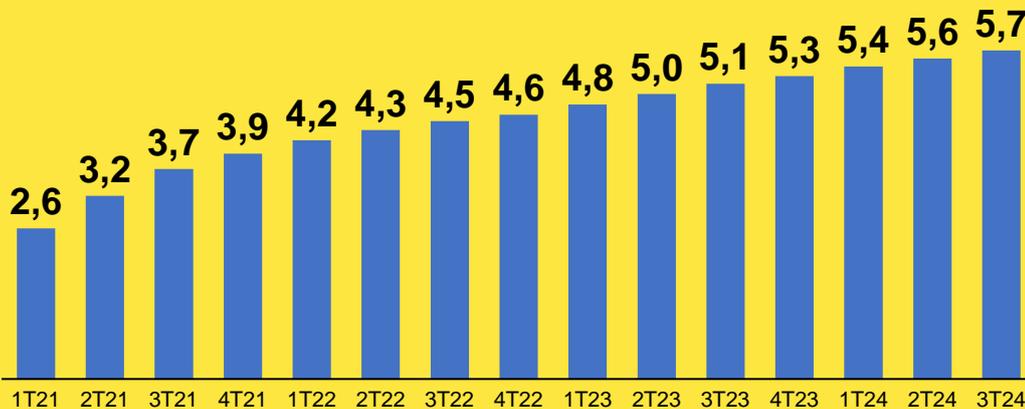
Tivemos nota 8,9 no ReclameAqui e a certificação Great Place to Work (GPTW), o que reforça nosso compromisso em desenvolver e engajar o time de Ninjas para sustentar o futuro da Companhia.

*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 3T24



No 3T24 os clientes realizaram 900 mil solicitações de serviços, reduzindo em aproximadamente 6,7% as solicitações quando comparado ao 2T24 e 14% em relação ao 3T23.

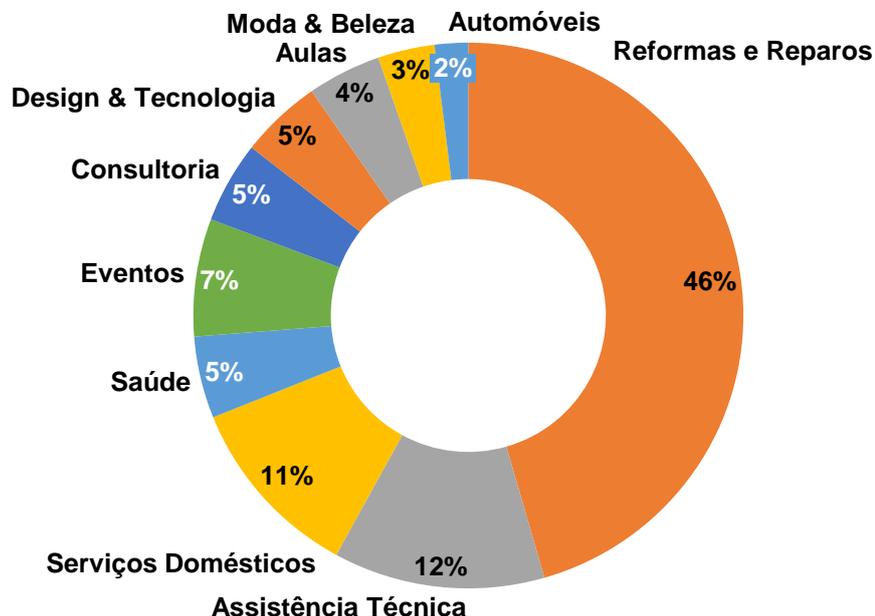
Trabalhamos para melhorar a atratividade dos pedidos para os PROS e, assim, aumentar a relação de leads por pedido. Dessa forma, aumentamos as opções para o cliente, aumentando também a taxa de fechamento.

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

66% dos clientes eram recorrentes no 3T24, ou seja, já tinham realizado anteriormente outra solicitação de serviço na plataforma. O novo App de Clientes vem ajudando a aumentar a recorrência.

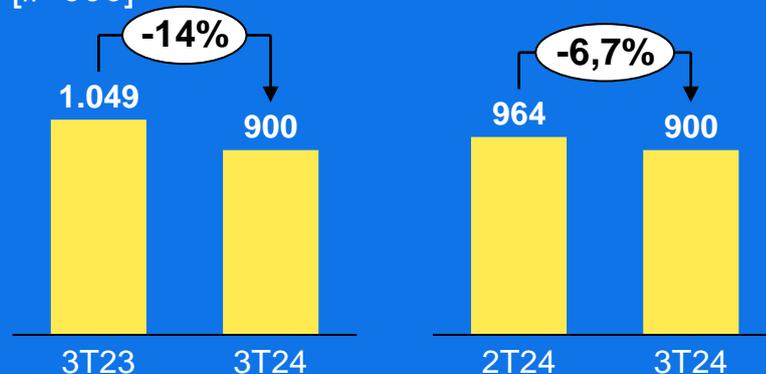
Solicitações por Categoria

[3T24 - % do total de solicitações]



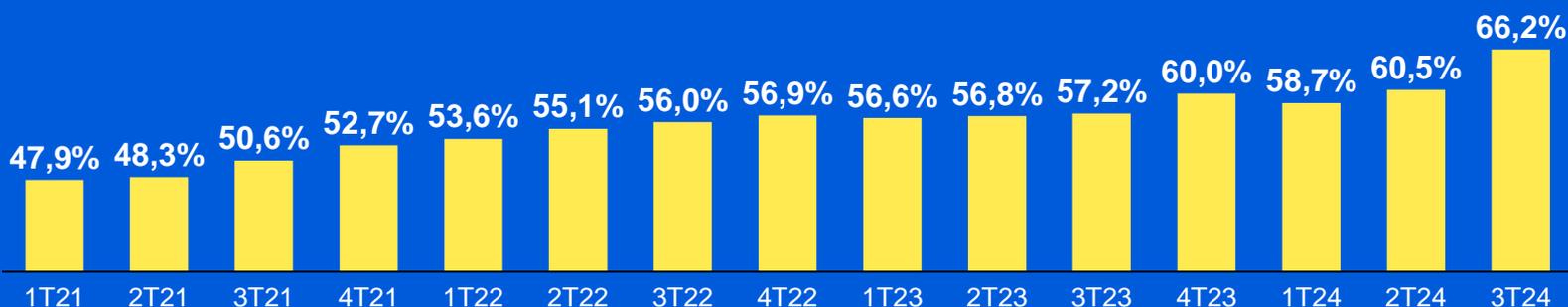
Solicitações de Clientes

[# '000]



Recorrência de Clientes

[% clientes que já fizeram solicitações anteriormente]





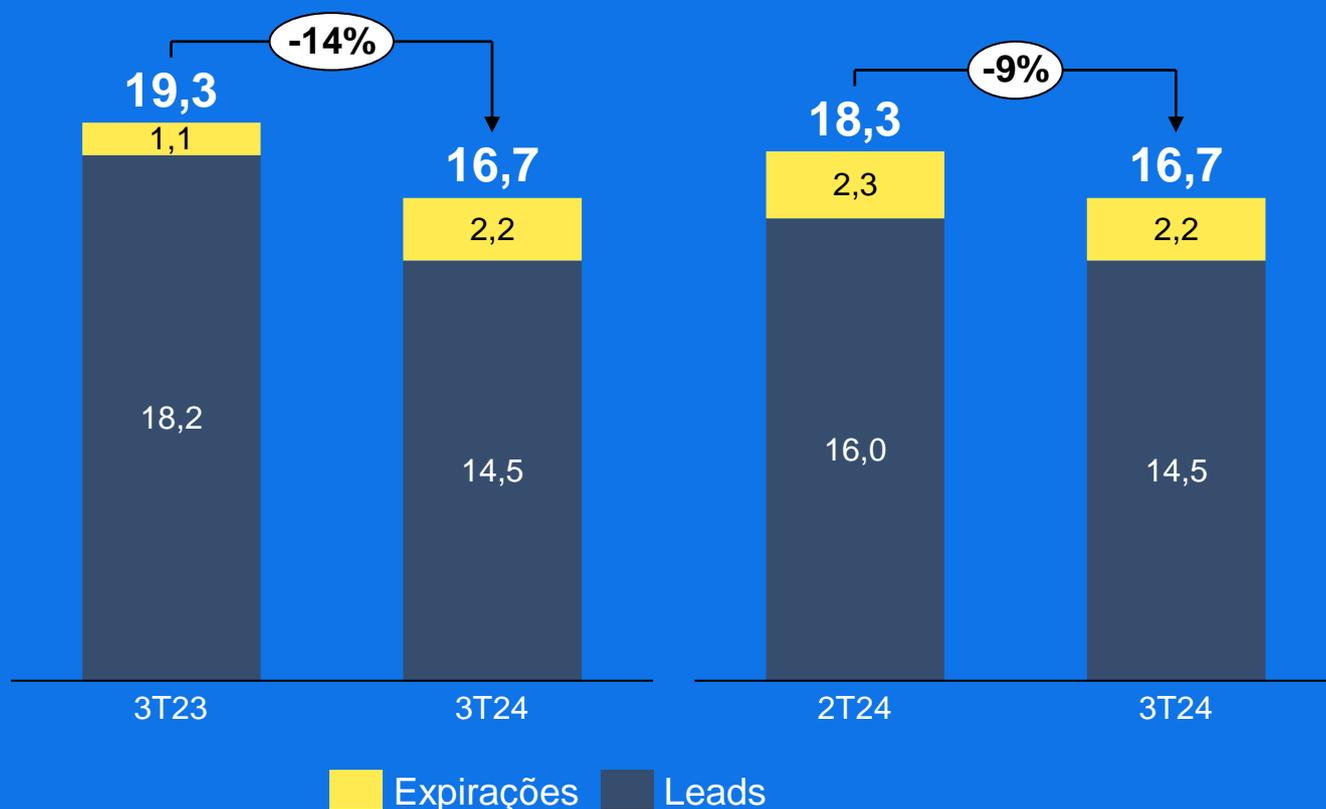
Receita Bruta

A Receita Bruta no 3T24 apresentou uma redução de 9% em relação ao 2T24 e de 14% quando comparada ao mesmo período de 2023. Abaixo temos a composição da Receita Bruta:

Vendas de Leads: representaram 87% do total da receita do 3T24 (vs. 94% em 3T23). A receita de leads apresentou queda de 9% em relação ao 2T24. É através dos leads que os Profissionais têm acesso às informações para entrar em contato com os Clientes.

Expirações: Tiveram aumento de 92% na comparação anual, totalizando 13% do total da receita do 3T24. Esses percentuais refletem uma mudança na metodologia e contabilização de “expirações”.

Receita Bruta [R\$ milhões]

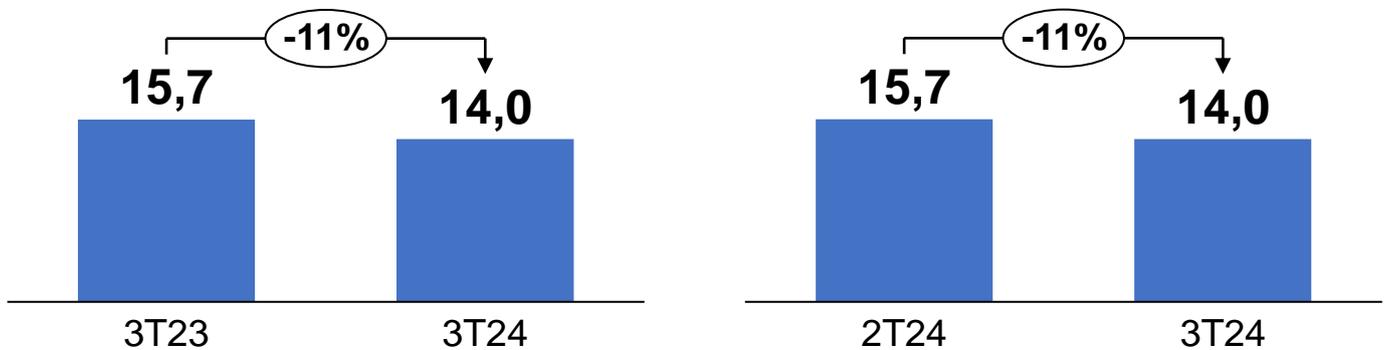




Receita Líquida

A Receita Líquida no 3T24 apresentou redução de 11% tanto na comparação com o 3T23 quanto com o 2T24. O contexto econômico continua desafiador, com a redução nas buscas por serviços na internet e um cenário econômico difícil. Diante desse panorama negativo, realizamos uma redução de 15% nos investimentos em Marketing no 3T24 (YoY). Essa diminuição busca otimizar os recursos na área de marketing de performance alocando em categorias de serviços com maior escala e rentabilidade.

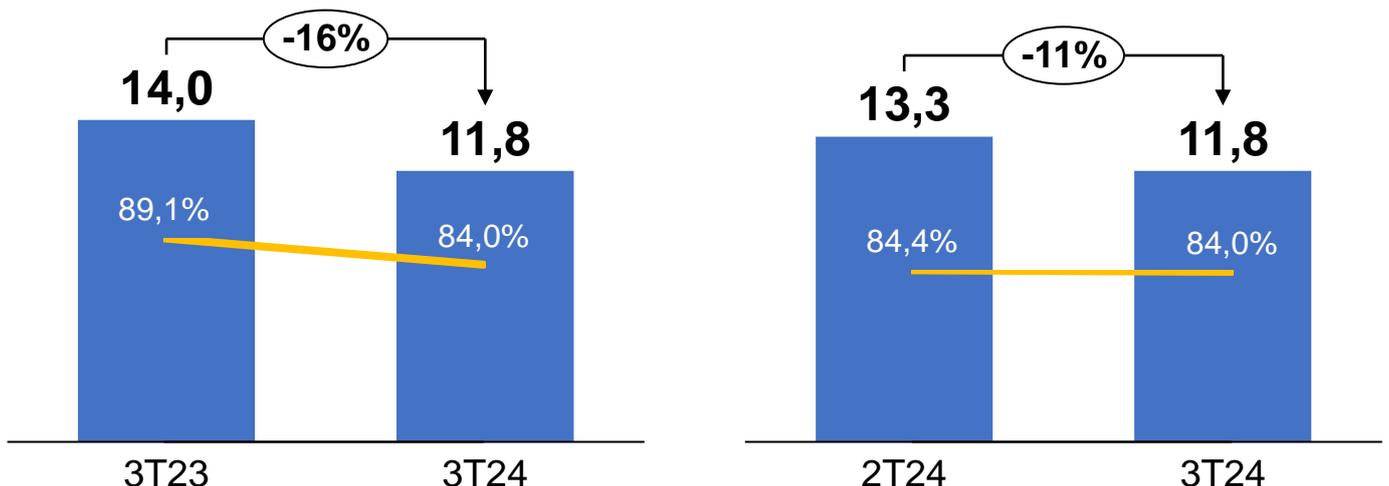
Receita Líquida [R\$ milhões]



Lucro Bruto

O Lucro Bruto no 3T24 foi 11% menor que no 2T24. Quando comparamos com os números do 3T23 registramos uma redução de 16%.

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





Despesas Comerciais e Marketing

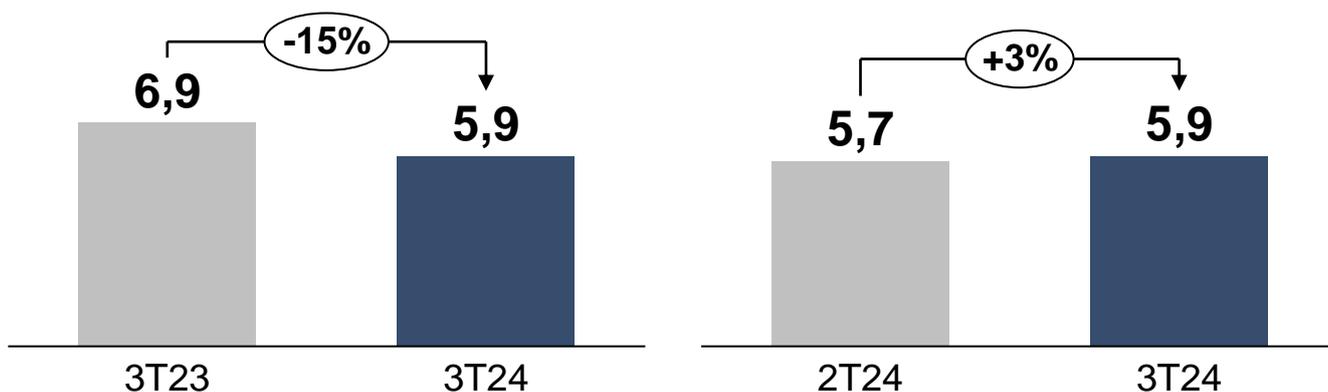
Os investimentos em Marketing no 3T24 tiveram uma redução de 15% em relação ao 3T23, passando de R\$ 6,9 milhões para R\$ 5,9 milhões no terceiro trimestre de 2024.

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.

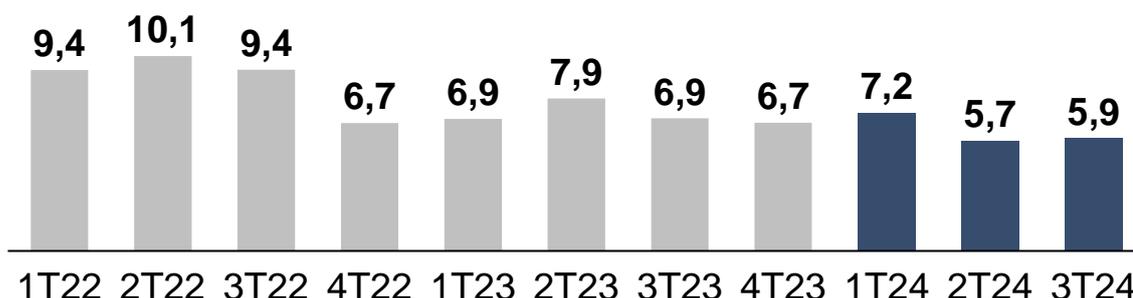
Trabalhamos para melhorar a qualidade das solicitações, revisando formulários, incluindo perguntas mais relevantes e, dessa forma, aumentamos a atratividade dos pedidos para os Profissionais.

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]



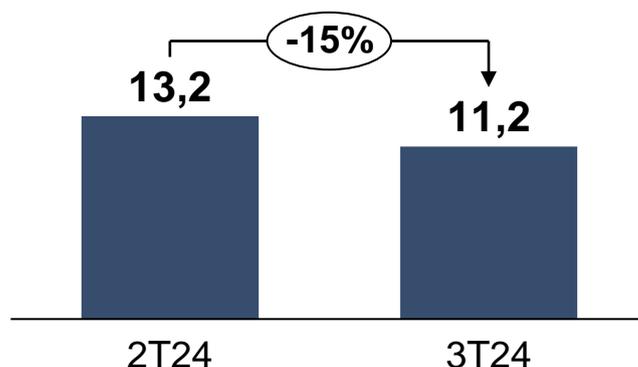
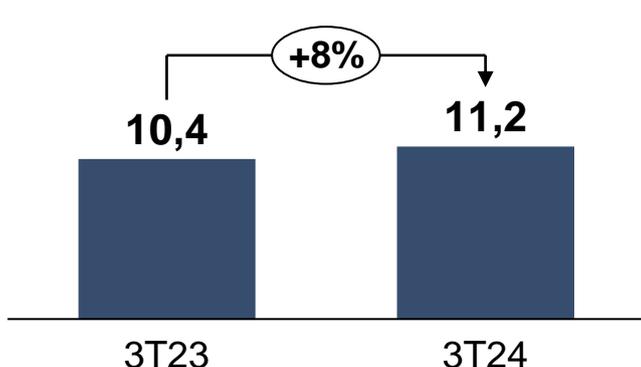


Despesas Gerais e Administrativas

As despesas Gerais e Administrativas no 3T24 apresentaram aumento de 8% em relação ao 3T23, passando de R\$ 10,4 milhões no terceiro trimestre do ano anterior para R\$ 11,2 milhões no terceiro trimestre deste ano. Excluindo as despesas não recorrentes, houve uma redução de 7% em comparação com o mesmo período do ano anterior.

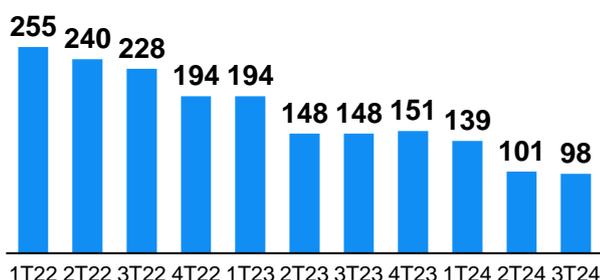
Ao longo do ano realizamos modificações e essa estrutura mais ajustada de colaboradores reflete um momento mais criterioso de custos sem comprometer as oportunidades de desenvolvimento e crescimento futuro. Continuamos rigorosos com as contratações e reposições de vagas, controlando os custos sem prejudicar o funcionamento da Companhia.

Despesas Gerais e Administrativas [R\$ milhões]



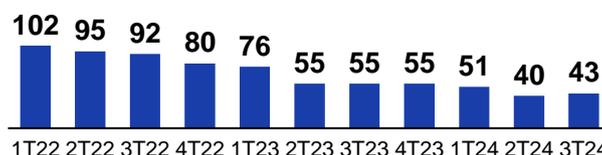
Colaboradores (Total)

[# pessoas]



Colaboradores Tech e Produto

[# pessoas]





EBITDA e Lucro Líquido

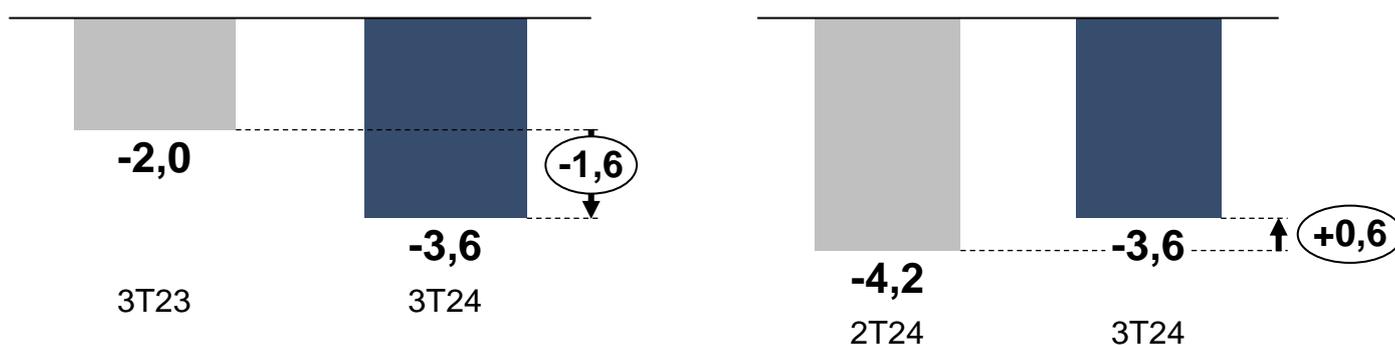
Registramos um **EBITDA Ajustado*** negativo de R\$ 3,6 milhões no 3T24, o que representa um aumento de R\$ 1,6 milhões em relação ao 3T23. Esse aumento é atribuído aos esforços e investimentos que a companhia tem realizado para melhorar a experiência de PROs e CLIs dentro da plataforma, com objetivo de proporcionar cada vez mais qualidade e segurança aos nossos clientes, bem como, preparar a companhia para o crescimento nos próximos meses.

O Resultado Financeiro líquido foi de R\$ 11,8 mi no 3T24, 27% maior que o do 3T23 (que foi de R\$ 9,3 mi).

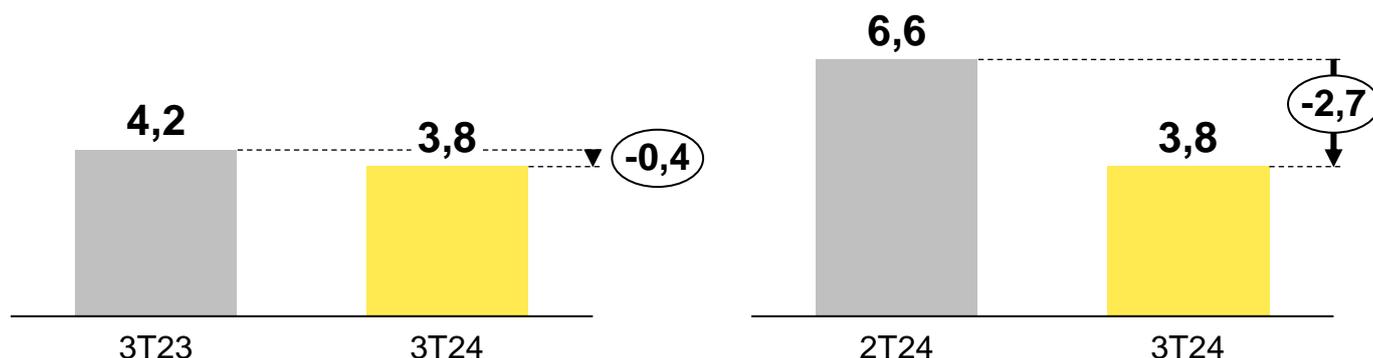
Registramos **Lucro Líquido** no trimestre. O resultado do 3T24 foi positivo em R\$ 3,8 milhões, frente um lucro de R\$ 4,2 milhões no 3T23.

*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 8.9 (destaque entre grandes empresas de diversos setores), sendo que 85% 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.

8.9/10

Nota de Reputação
(ReclameAqui)

96%

Índice
de solução

85%

Clientes voltariam
a fazer negócio

Anexos



1 - Demonstração Resultados

DRE (R\$'000)	3T24	3T23	Δ	3T24	2T24	Δ
Receita Líquida	14.028	15.720	-11%	14.028	15.742	-11%
Custo	(2.240)	(1.715)	31%	(2.240)	(2.463)	-9%
Lucro Bruto	11.788	14.005	-16%	11.788	13.279	-11%
<i>Margem Bruta</i>	<i>84,0%</i>	<i>89,1%</i>	<i>-5%</i>	<i>84,0%</i>	<i>84,4%</i>	<i>0%</i>
Despesas	(17.244)	(17.419)	-1%	(17.244)	(18.933)	-9%
Comerciais	(5.865)	(6.896)	-15%	(5.865)	(5.720)	3%
Gerais e Administrativas	(11.192)	(10.389)	8%	(11.192)	(13.162)	-15%
Outras receitas e despesas, líquidas	(187)	1	-18800%	(187)	(51)	267%
Resultado Financeiro	11.826	9.345	27%	11.826	12.877	-8%
Resultado antes dos impostos	6.370	5.930	7%	6.370	7.223	-12%
IR+CS	(2.549)	(1.687)	51%	(2.549)	(672)	279%
Resultado Líquido	3.821	4.244	-10%	3.821	6.551	-42%

2 - EBITDA

Reconciliação EBITDA (R\$'000)	3T24	3T23	Δ	3T24	2T24	Δ
Lucro Líquido (Prejuízo)	3.821	4.244	-10%	3.821	6.551	-42%
(-) Resultado Financeiro	(11.826)	(9.345)	27%	(11.826)	(12.877)	-8%
(-) Depreciação	247	646	-62%	247	258	-4%
(-) Imposto de Renda	2.549	1.687	51%	2.549	672	279%
EBITDA	(5.209)	(2.769)	88%	(5.209)	(5.396)	-3%
(-) Despesas com plano de opção de ações	38	737	-95%	38	61	-38%
(-) Despesas não recorrentes	1.536	-	-	1.536	1.111	38%
EBITDA AJUSTADO	(3.635)	(2.032)	79%	(3.635)	(4.224)	-14%



3 - Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial			
Ativo (R\$'000)	3T24	3T23	Δ
Circulante	305.396	285.937	7%
Caixa e equivalentes de caixa; Titulos e valores mobiliários	293.897	277.652	6%
Contas a receber	3.637	4.038	-10%
Impostos a recuperar	6.470	3.480	86%
Adiantamentos a fornecedores	-	14	-100%
Outros ativos	1.392	753	85%
Não Circulante	7.643	18.285	-58%
Impostos a recuperar	-	-	-
Outros ativos	-	-	-
Imobilizado	1.542	2.171	-29%
Direito de uso	680	919	-26%
Intangível	5.421	15.195	-64%
Total Ativo	313.039	304.222	3%
Passivo e Patrimônio Líquido (R\$'000)			
Circulante	18.540	17.798	4%
Fornecedores	6.949	5.928	17%
Obrigações tributárias	4.707	641	634%
Obrigações trabalhistas	4.085	5.379	-24%
Adiantamentos de clientes	2.147	3.682	-42%
Contas a pagar	255	1.848	-86%
Arrendamento a pagar	397	320	24%
Não Circulante	812	1.229	-34%
Provisão para ações judiciais	87	98	-11%
Arrendamento a pagar	725	1.131	-36%
Patrimônio Líquido	293.687	285.195	3%
Capital social	267.387	267.386	0%
Prejuízos acumulados	17.222	-	-
Outras reservas	-	4.244	-100%
Reserva de Capital	9.078	13.565	-33%
Total Passivo e Patrimônio Líquido	313.039	304.222	3%

Anexos



4 - Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (R\$'000)	3T24	3T23	Δ	3T24	2T24	Δ
Lucro (prejuízo) do período	3.821	4.242	-10%	3.821	6.551	-42%
Itens que não afetam o caixa operacional:	1.541	1.514	2%	1.541	1.266	22%
Depreciação e amortização	1.261	646	95%	1.261	1.255	0%
Baixa de Imobilizado	152	23	561%	152	10	1420%
Provisão para contingência	(65)	43	-251%	(65)	53	-223%
Resultado da variação cambial e monetária	-	-	-	-	-	-
Plano de opção de compra de ações	145	737	-80%	145	(46)	-415%
Remensuração arrendamento	-	-	-	-	(22)	-
Juros sobre empréstimos e arrendamentos	48	65	-26%	48	16	200%
Aumento/(diminuição) das contas de ativo e passivo	6.939	3.936	76%	6.939	(741)	-1036%
Contas a receber	827	946	-13%	827	601	38%
Impostos a recuperar	2.633	3.020	-13%	2.633	(1.568)	-268%
Adiantamento a fornecedores	-	4	-100%	-	1	-100%
Outros ativos	686	159	331%	686	(847)	-181%
Fornecedores	685	(1.294)	-153%	685	(446)	-254%
Obrigações tributárias	2.107	383	450%	2.107	1.310	61%
Obrigações trabalhistas	1.041	201	418%	1.041	671	55%
Adiantamento de clientes	(843)	10	-8530%	(843)	(657)	28%
Contas a pagar	(197)	507	-139%	(197)	194	-202%
Outros passivos	-	-	-	-	-	-
Caixa gerado das/(aplicado nas) atividades operacionais	12.301	9.692	27%	12.301	7.076	74%
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(2.549)	-	-	(2.549)	(672)	279%
Juros de arrendamento pagos	(48)	-	-	(48)	26	-285%
				0		
Fluxo de caixa das atividades de investimentos	(11.289)	(2.114)	434%	(11.289)	(21.330)	-
Aquisição de imobilizado	(299)	-	-	(299)	(5)	5880%
Aquisição de Intangível	(670)	(2.114)	-68%	(670)	-	-
Títulos e valores mobiliários	(10.320)	-	-	(10.320)	(21.325)	-52%
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos	(205)	(136)	-	(205)	(28)	-
Partes relacionadas	-	-	-	-	-	-
Pagamentos de arrendamento	(205)	(136)	51%	(205)	(29)	607%
Aumento de capital	-	-	-	-	1	-100%
Custo Captação Ações (IPO)	-	-	-	-	-	-
Acréscimo líquido no caixa e equivalentes de caixa	(1.790)	7.442	-124%	(1.790)	(14.928)	-88%
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	262.865	270.210	-3%	262.865	277.793	-5%
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	261.075	277.652	-6%	261.075	262.865	-1%

