

Relatório de Resultados 2023

Report dos resultados financeiros e entregas relevantes do ano de 2023.

Informações Financeiras

O ano de 2023 foi bem desafiador para a Trashin. Entretanto, mesmo com a recessão econômica e orçamentos limitados dos clientes, conseguimos crescer 18% em relação ao faturamento de 2022. Concluímos o ano com a receita de R\$ 9.567.948,00. Em dezembro de 2023, tivemos faturamento recorde na empresa, chegando a incríveis R\$ 1.300.000,00.

Em relação aos custos variáveis (lembrando que em 2023 consideramos a mão de obra do time operacional como custo variável, além dos gastos com nosso galpão de triagem), conseguimos manter os mesmos otimizados frente ao crescimento da receita. Renegociamos com fornecedores, fizemos parcerias novas e ampliamos contratos com clientes.

Desta forma, conseguimos ir aumentando nossa margem de contribuição ao longo dos meses, o que nos auxiliará a atingir os nossos objetivos (crescimento e menor queima de caixa) nos próximos anos. A medida que fomos aumentando a nossa margem e segurando o crescimento das despesas fixas, conquistamos uma maior eficiência financeira e nos aproximamos do ponto de equilíbrio.

FATURAMENTO (EMR\$)			
1T	2T	3T	4T
1.873.052	2.661.675	2.283.467	2.749.754

CPV/CSP (EMR\$)			
1T	2T	3T	4T
1.498.802	1.484.789	1.366.584	1.394.945

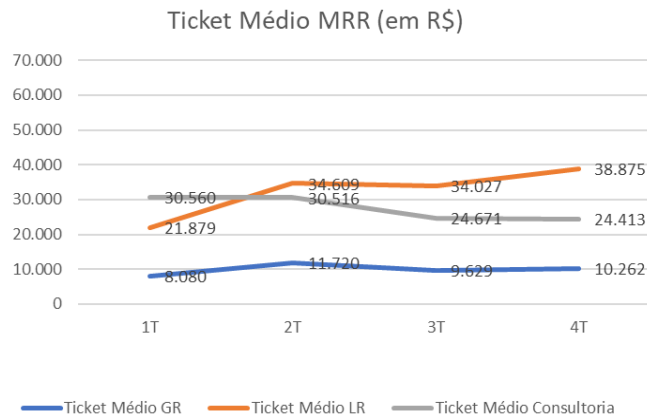
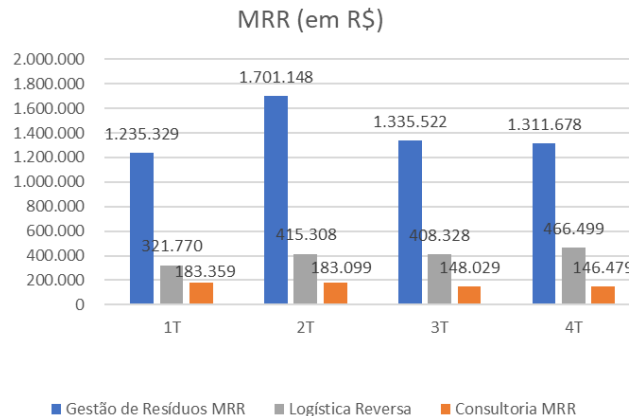
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO (EMR\$)			
1T	2T	3T	4T
110.845	799.115	599.273	954.823

Informações Financeiras

Nossa receita recorrente cresceu bastante na linha de logística reversa, porém ficou mais estável na linha de gestão de resíduos e consultorias ao longo de 2023. Esses fatos são explicados por alguns motivos: a saída de nosso maior cliente de gestão de resíduos até então, o Parque Ibirapuera/SP, e pela ampliação dos contratos de logística reversa, principalmente do nosso cliente Alparagatas. Lembrando que consideramos recorrência toda receita oriunda de clientes recorrentes (que faturamos todo mês), mas a mesma é variável.

Em relação ao ticket médio, o mesmo reflete as situações descritas acima: aumento de contratos de LR e perda do cliente no terceiro trimestre de 2023. Mais especificamente no campo de GR, estamos ampliando contratos com o cliente Movida, além de outros clientes menores, e esperamos um aumento de receita recorrente nesta linha de serviços para 2024.

O campo de consultorias é mais incerto, visto que é um trabalho muito específico e que é mais difícil mantermos a recorrência. Atualmente, possuímos 2 clientes neste segmento: Ifood e Droga Raia, os quais pretendemos manter e expandir os contratos para 2024.

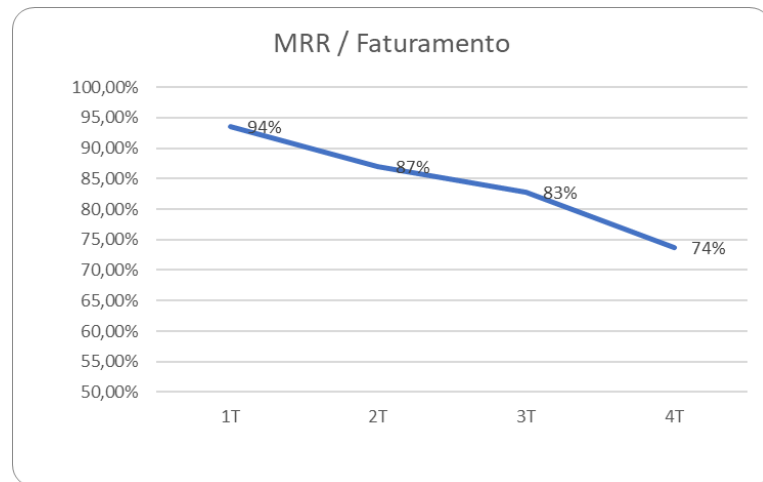


Informações Financeiras

Como mencionado anteriormente, o ano de 2023 foi marcado por renegociações, seja de clientes (onde tentamos aumentar o valor dos contratos), seja de fornecedores (onde tentamos diminuir o valor das coletas). Como alguns contratos estavam impraticáveis nos preços negociados inicialmente, alguns clientes optaram por sair da base em virtude de questões orçamentárias, onde não aceitaram os novos preços impostos pela Trashin. Assim, a linha de gestão de resíduos (serviços onde temos menor margem) foi a linha onde perdemos a maior quantidade de clientes.

Nosso indicador MRR/Faturamento permaneceu na média dos 80% ao longo do ano. A medida que aumentamos prestações de serviços pontuais, como gestão de resíduos em eventos e projetos piloto com clientes que podem se tornar recorrentes, o indicador vai sofrendo impacto. Em dezembro, mês que tivemos nosso faturamento recorde, o indicador sofreu a maior distorção, uma vez que para o projeto piloto do cliente Nestlé, faturamos quase R\$ 400.000,00. Esse projeto tem altas expectativas de se tornar recorrente e de aumentarmos nossa receita com logística reversa.

Nº CLIENTES MRR				
Categoria	1T	2T	3T	4T
Gestão de Resíduos	51	48	46	43
Logística Reversa	5	4	4	4
Consultoria	2	2	2	2
Total	58	54	52	49

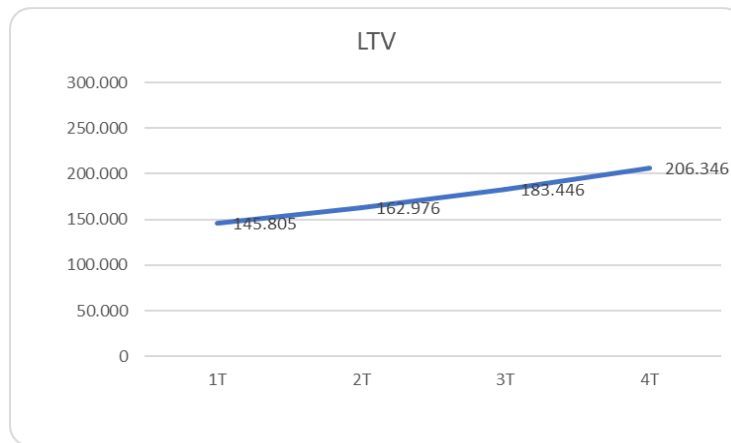
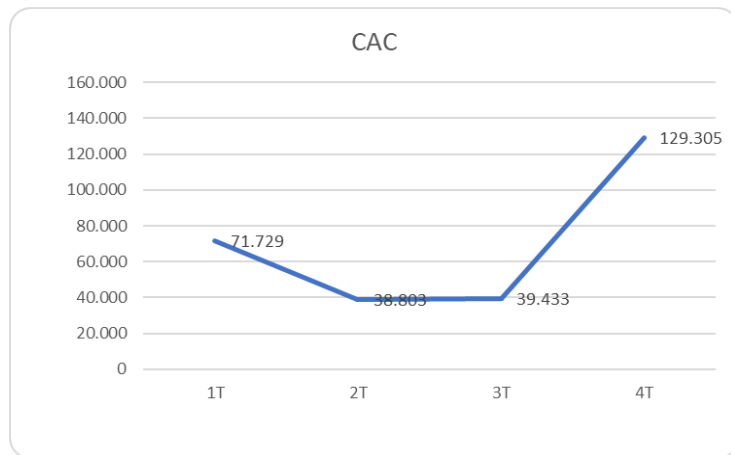


Informações Financeiras

Historicamente, não entram muitos clientes todos os meses na Trashin. Esse fato acarreta em um Custo de Aquisição por cliente bem elevado. Entretanto, como temos uma alta taxa de retenção e um ticket médio elevado, o Lifetime Value consegue manter-se em crescimento constante.

Se pegarmos o LTV médio dos quatro trimestres, temos o valor de R\$ 174.643,25. Já para o CAC, temos a média de R\$ 69.817,5. Assim nossa relação LTV/CAC médio é de 2,50. Ou seja, um cliente deixa 2,5x como receita o valor que ele custou para ser adquirido.

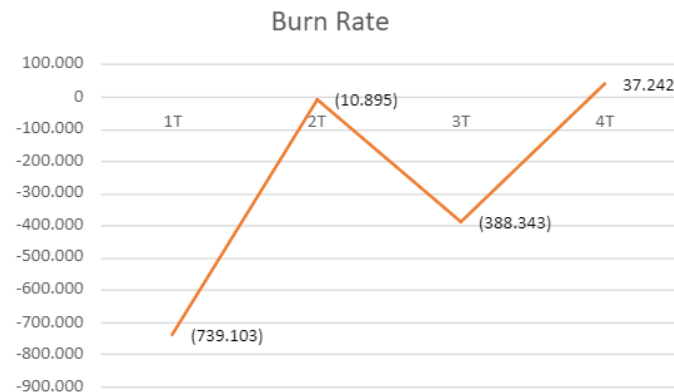
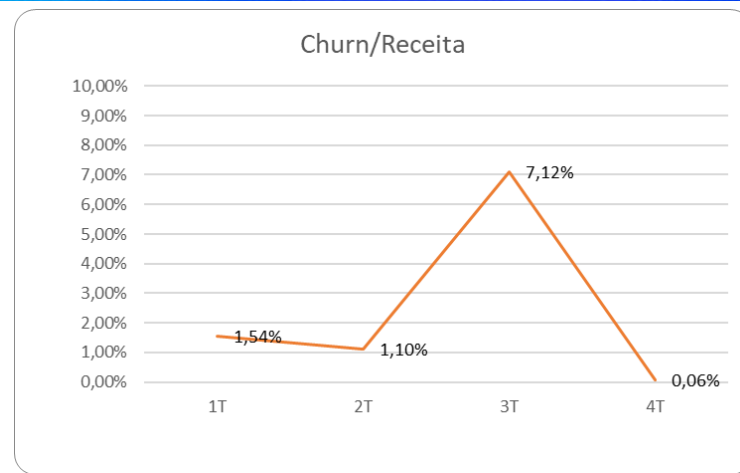
Estamos analisando estratégias comerciais e de marketing para reduzir nosso CAC e segmentá-lo por canal, para termos uma maior visibilidade acerca do indicador. Assim, esperamos ter maior compreensão e investir mais eficientemente na aquisição de novos clientes para o ano de 2024.



Informações Financeiras

Conseguimos manter nossos clientes em 2023, principalmente aqueles com maior ticket médio. Nosso indicador Churn/Receita, conseqüentemente, se manteve em níveis bem baixos, pois os clientes que saíram de nossa base tinham um baixo peso no faturamento total da empresa. A única exceção foi o Parque Ibirapuera, até então nosso maior cliente (porém não era saudável financeiramente para a Trashin), que saiu no terceiro trimestre, elevando o indicador.

Tivemos média de queima (por regime de competência) de R\$ 91.758,00 por mês, totalizando uma queima total no ano de 2023 de aproximadamente R\$ 1.100.000,00. Dessa forma, em relação a 2022, queimamos R\$ 100.000,00 a mais, porém faturamos R\$ 1.500.000,00 a mais.



Informações Financeiras

Quanto a queima de caixa operacional (regime caixa), acabamos o ano com média de queima de R\$ 55.521,00. Essa diferença em relação ao regime de competência é porquê no final do ano de 2023, tivemos um faturamento recorde que só foi refletido em caixa em 2024.

Quanto ao EBITDA, o mesmo seguiu a lógica do resultado do período. Como não temos muita depreciação e despesas sem efeito caixa, ele segue sempre a tendência do lucro/prejuízo. A linha de cima foi calculada a partir da soma dos meses e a porcentagem a partir da média das porcentagens mensais.

A conclusão é que ainda estamos queimando caixa (seja em regime de caixa ou de competência) para expandir nossos negócios. Nosso planejamento para 2024 é organizar os processos e melhorar os contratos (novos e existentes) para que no início de 2025 consigamos melhorar esse indicador chegando ao ponto de equilíbrio.

FLUXO DE CAIXA DIRETO (OPERACIONAL)			
1T	2T	3T	4T
49.433	(643.992)	(206.800)	135.107

EBITDA			
1T	2T	3T	4T
(766.033)	(19.438)	(369.445)	94.067
-50,11%	-3,56%	-19,25%	-4,96%

Informações Financeiras

Sobre nossa métrica de margem de contribuição por linha de receita recorrente, conseguimos calcular com maior exatidão a partir do último trimestre de 2023.

Estamos com menor margem na linha de gestão de resíduos e trabalhando para melhorá-la. Esse serviço tende a ter menor margem pelo maior custo operacional, mas temos mais clientes entrando e com o tempo, podemos equilibrar as contas.

Em contrapartida, temos uma excelente margem nos projetos de trade de resíduos e temos expectativas de conseguir novos clientes em 2024. Nesses projetos, nosso principal custo é com pessoas.

Controlando para não aumentar o custo com folha de pagamento e demais despesas, e melhorando nossa sinergia operacional (com renegociação de contratos, novos clientes, melhores fornecedores), o ponto de equilíbrio será atingido, inevitavelmente.

4º Trimestre/23	FAT	MC nominal	MC %
GR	1.345.608	431.884	32,10%
LR	860.754	497.158	57,76%
TR	109.053	79.117	72,55%
CON	250.849	169.080	67,40%

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO						
Conta	1T	2T	3T	4T	Soma	Média
Receita Bruta	1.873.052	2.661.675	2.283.467	2.749.754	9.567.948	2.391.987
(-)Deduções	(259.963)	(369.172)	(315.169)	(382.252)	(1.326.557)	(331.639)
Receita Líquida	1.613.089	2.292.503	1.968.298	2.367.502	8.241.391	2.060.348
(-)CMV/CPS	(1.498.802)	(1.484.789)	(1.366.584)	(1.394.945)	(5.745.121)	(1.436.280)
Lucro Bruto	114.286	807.714	601.714	972.557	2.496.270	624.068
(-)Desp. Com. Variáveis	(3.441)	(8.599)	(2.441)	(17.734)	(32.215)	(8.054)
Margem de Contribuição	110.845	799.115	599.273	954.823	2.464.056	616.014
(-)Despesas	(887.421)	(831.872)	(982.306)	(874.335)	(3.575.934)	(893.983)
Lucro Operacional	(776.575)	(32.756)	(383.034)	80.487	(1.111.878)	(277.970)
(+/-)Resultado Finan.	37.472	21.862	(5.309)	(23.029)	30.995	7.749
(-)Impostos	0	0	0	(20.216)	(20.216)	(5.054)
Lucro/Prejuízo Líquido	(739.103)	(10.895)	(388.343)	37.242	(1.101.099)	(275.275)

Fatos Relevantes - Clientes

Consultoria Droga Raia

Até dezembro de 2022, a Trashin possuía um contrato de gestão de resíduos das obras com a Droga Raia. Após análise, fizemos uma mudança de modelo de contrato, no qual deixamos de realizar a gestão dos resíduos e passamos a ajudar o cliente no mapeamento e controle de seus fornecedores.

A RD (Raia/Drogasil) tem metas ambiciosas na redução de seus resíduos. Para garantir que os resíduos das obras das novas lojas sejam destinados em locais adequados, a Trashin analisa a documentação das opções de transportadores e destinadores das regiões. Serão 120 obras em 2023 que terão a garantia da destinação adequada, espalhadas por todo território nacional.



L'oreal

Realizamos uma ação especial com a L'oreal, sinalizando todo o prégio conceito deles para apresentação em visita da liderança internacional - em virtude de nossa autoridade no assunto. Temos expectativas de estreitar laços com este cliente e esperamos que no futuro ele vire um cliente recorrente em nossa base.



Ifood - Programa Reverte

Acabamos a fase de testes do programa com o Ifood e agora estamos indo para a fase de expansão. Começaremos por 3 estados com a expectativa de atuarmos em todo o Brasil em 2024.

Além da logística reversa do isopor no país, a Trashin está estreitando os laços do iFood com os atores da cadeia da reciclagem, acelerando cooperativas, ajudando na homologação e estruturando as bases de um sistema nacional de reciclagem desse tipo de resíduo.

Além da nova fonte de receita, essa ação fortalece nossa autoridade no assunto de logística reversa e consolida laços importantes com os parceiros locais.



Clientes Novos - Gestão de Resíduos

Em 2023, conquistamos novos clientes de gestão de resíduos. São eles: Veleiros do Sul, Red Bull (filial Porto Alegre e filial Recife), Profarma e Sodexo.



Cliente Novo - Logística Reversa

Conquistamos um novo cliente, a Nestlé. O projeto é um misto de consultoria com logística reversa, onde teremos 17 ecopontos analógicos e digitais espalhados por vários pontos. Esperamos que esse projeto nos traga uma grande recorrência após o projeto piloto estar concluído.



Expansão de clientes

Neste ano de 2023, tivemos expansão de alguns clientes da base, como Wine, Movida, L'occitane, Droga Raia, Alpargatas e ADP.

Continuamos com o propósito de dar escala ao negócio mantendo uma boa qualidade de entrega aos nossos clientes e gerando cada vez mais valor para eles.

Nossa meta é sempre expandir os negócios já existentes, para reduzir os custos operacionais e dar maior escala para toda nossa operação, sem esquecer, é claro, de adquirir bons e novos clientes.



Fatos Relevantes - Eventos

South Summit Brazil

No mês de março, tivemos o evento South Summit Brazil em Porto Alegre. A Trashin foi responsável pela gestão de resíduos do evento todo. Mais de 20000 pessoas estiveram presentes durante os 3 dias do evento.

Além disso, participamos da competição de startups, onde mais de 2000 empresas se inscreveram. Vencemos a categoria Melhor Time, sendo um dos 5 vencedores do evento. Esse prêmio reflete a qualidade de entrega de todo nosso time, que trabalha duro dia após dia para levar a Trashin aos patamares almejados.



Pitch Live Vale do Pinhão - Competição

No mês de março, tivemos a competição Pitch Live Vale do Pinhão. Saímos vencedores desta competição como a startup mais inovadora na questão cidades inteligentes, ganhando um prêmio de R\$ 20.000,00, além de toda a visibilidade gerada pelo evento.

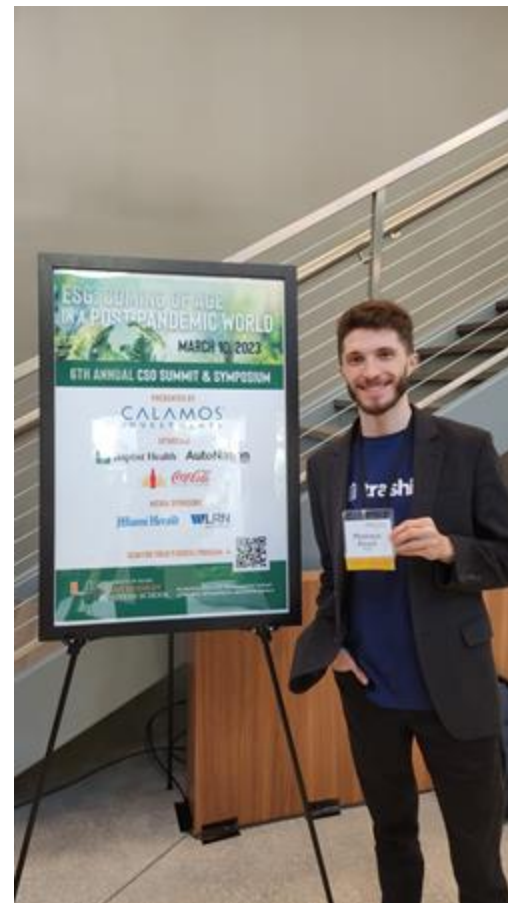
A Trashin está constantemente participando de eventos e premiações, o que reforça a força da marca e o nosso potencial.



Chief Sustainability Officer Summit

No mês de março, tivemos o CSO Summit em Miami, nos Estados Unidos. A Trashin foi convidada para um programa de residência de 4 dias, onde muito networking, pitches e divulgação da marca foram realizados.

O programa foi centrado em como internacionalizar a empresa. Muitas conversas com fundos, grandes clientes, professores, profissionais de mercado foram feitas e muito valor em feedback e ideias foi trazido de volta para o Brasil.



Trashin na final da BCS Startup Challenge

No terceiro trimestre, a Trashin viajou a Nova York para competir na final da Brazil Climate Summit Startup Challenge. Foram 95 Startups selecionadas de todo o mundo e a Trashin ficou na top 3 do evento.

Tivemos a oportunidade de fazer o Pitch para inúmeras empresas e investidores. Foi um evento de muito networking, visibilidade e possíveis prospects.



Startup Summit

Participamos do Startup Summit, evento de inovação sediado em Florianópolis/SC, onde realizamos a gestão de resíduos com a presença das nossas lixeiras patrocinadas pela Irani, como também fizemos uma palestra sobre a Trashin e sobre seus serviços no palco principal do evento para mais de 5000 pessoas.



Fatos Relevantes - Atualizações internas

Plataforma Solides

Em Janeiro realizamos a contratação da plataforma Solides para auxiliar no processo de Recrutamento e Seleção. Através da plataforma conseguimos montar a Engenharia do Cargo com as Soft Skills para aderência à vaga, definir as etapas do processo, aplicação de testes, assim sendo mais assertivos no processo seletivo.











Workshop

Na semana entre os dias 23 e 27 de Janeiro reunimos todos funcionários da Trashin de forma presencial em Porto Alegre para alinhamentos estratégicos da empresa, e realizamos o Workshop para tratarmos de temas relevantes como Cultura Organizacional, Programa de Avaliação de Desempenho (GrowUp), estratégia de negócio, apresentação de resultados, entre outros.



Módulo financeiro dentro do Sistema Trashin

No mês de abril, concluímos o módulo financeiro que permitirá maior controle interno na questão de fluxo de pagamentos e orçamentos. É uma etapa importante para integrarmos todas nossas operações sob o mesmo sistema, gerando transparência e escalabilidade.

-  **Financeiro** 
-  Plano orçamentário
-  Solicitações de reembolsos
-  Solicitação de viagens
-  Regras de aprovação de pagamentos
-  Solicitações de pagamentos
-  Itens em pagamento
-  Itens em aprovação
-  Itens em análise

Rodada GrowUp

No mês de abril, concluímos nossa primeira rodada do GrowUP, nosso programa de desenvolvimento, onde realizamos muitos feedbacks, nossos planos de desenvolvimento individuais, sempre com foco em melhorar nossa entrega e gerar mais valor para todos nossos stakeholders e clientes.



Pesquisa de Clima

No terceiro trimestre de 2023, estruturamos e realizamos nossa primeira pesquisa de clima, fato importantíssimo para entendermos onde estamos e o que podemos melhorar como equipe. Foi crucial para criarmos planos de ação de forma a ajudar a Trashin a atingir todos os resultados almejados.



Fatos Relevantes – Novas fontes de receita

Revista ESG Trends

No mês de abril, confeccionamos nossa quarta edição da Revista ESG Trends, em parceria com a AMCHAM.



Revista ESG Trends

No quarto trimestre do ano tivemos a quinta edição da Revista ESG Trends, apresentada durante o Prêmio ECO, em parceria com a AMCHAM. Com ela, uma possível nova fonte de receita entra para a empresa, com empresas patrocinando publicações e artigos. Com essa edição, conseguimos conquistar um faturamento de R\$ 110.000,00.



Próximos passos 2024

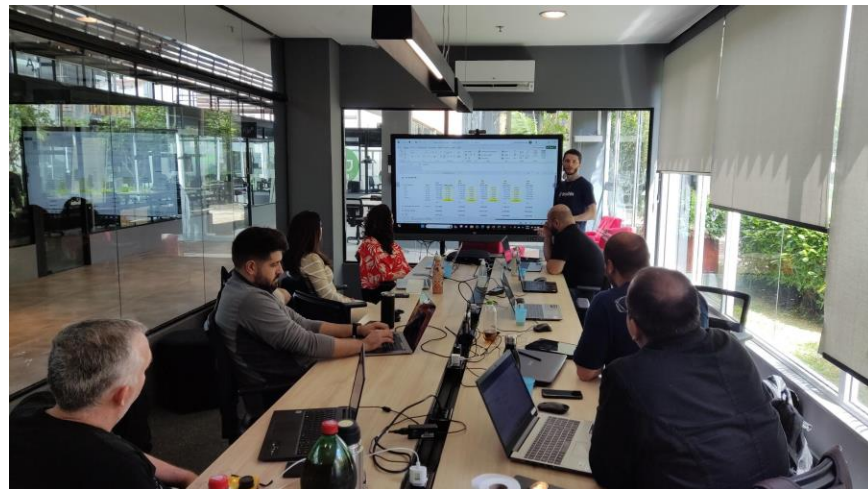
Planejamento Estratégico

Finalizamos o planejamento estratégico de 2024, 2025 e 2026. Estamos confiantes com os objetivos propostos.

Missão: Oferecer Soluções Inovadoras e Tecnológicas para promover a Economia Circular

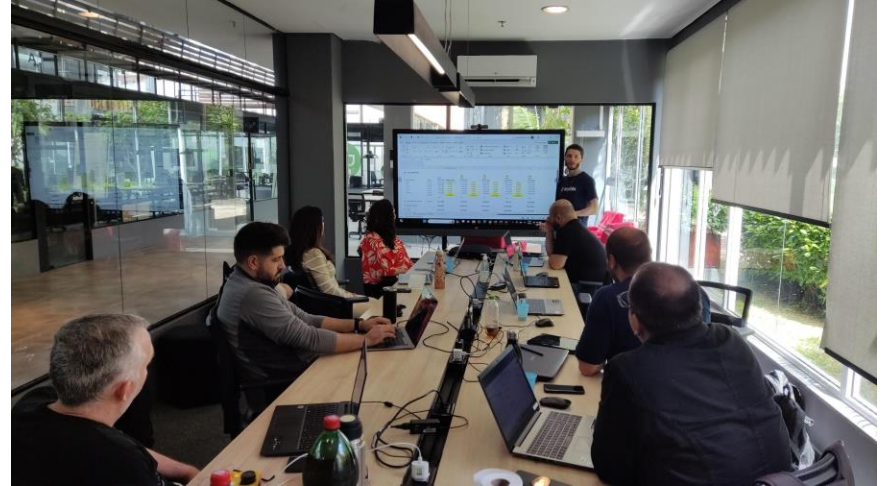
Visão: Ser a referência em soluções para Economia Circular da América Latina até 2026

Valores: Compromisso com resultado; foco no cliente; transparência; colaboração; inovação; responsabilidade socioambiental



Estratégias Macro para 2024

- Trabalhar nos processos e contratos de forma que no início de 2025 atinjamos o ponto de equilíbrio.
- Consolidação de mercado, através de M&A com parceiros estratégicos.
- Nova rodada de captação visando M&A de novas empresas e capital de giro;
- Área de inovação focada na captação de recursos públicos (Editais);
- Penetração de novos mercados visando expandir volume de vendas usando os produtos existentes;
- Desenvolvimento de novos produtos, direcionados aos mercados existentes;
- Internacionalização.



Carta aos investidores

Caro investidor(a),

É com muito orgulho que apresentamos todas essas informações que dizem respeito ao nosso desenvolvimento. Fruto de muito empenho e dedicação interna, não podemos deixar também de reconhecer a importância de todos que acreditam na construção dessa história, e isso inclui você.

Sabemos que a preocupação com impacto positivo e a sustentabilidade em seus portfólios de investimento é uma realidade. O amadurecimento do mercado em relação a essas temáticas é certamente o fator que propiciou o desenvolvimento crescente e constante da Trashin.

O fato de termos a sustentabilidade como core business faz do nosso negócio um investimento relevante na construção de portfólios resilientes, com maiores chances de retornos e estáveis a longo prazo e com riscos reduzidos. Buscamos atender cada vez mais às métricas ESG dispostas no mercado, integrando essa sopa de letrinhas à tecnologia e transparência, tão necessárias para a construção de um futuro mais justo.

Já não existe mais espaço para o business as usual, e ficamos contentes em saber que você está conosco nessa jornada de transformação do mercado. Olhamos juntos para um capitalismo mais consciente e inclusivo, onde as empresas sejam guiadas por um propósito e que busquem servir a todos os seus stakeholders, e isso inclui clientes, fornecedores, colaboradores, acionistas, meio ambiente e a comunidade em seu entorno.

A gestão de resíduos responsável e a logística reversa são imprescindíveis para a consolidação de uma Economia Circular, conceito que busca dentre outras coisas mostrar que podemos fazer uma utilização mais responsável e eficiente dos recursos naturais. Juntos somos capazes de reescrever a nossa história como aldeia global, e nela contar que superamos desafios e aprendemos com os nossos tropeços.

A Trashin se propõe a estar com vocês nessa jornada, de ponta a ponta, de projeto em projeto, sendo agente de transformação e espectadora maravilhada de todas as possibilidades que se desdobram quando criamos um ecossistema de pessoas engajadas. No final do dia, estamos falando de pessoa para pessoa, de consciência para consciência, de coração para coração.

Convidamos todos a participarem desse movimento. Que possamos juntos construir essa história, tijolo por tijolo, para criarmos um futuro sólido que abrigue todos esses sonhos.

**Um muito obrigado,
Equipe Trashin**

