

# Relatório de Resultados 2024

Report dos resultados financeiros e entregas relevantes do ano de 2024.

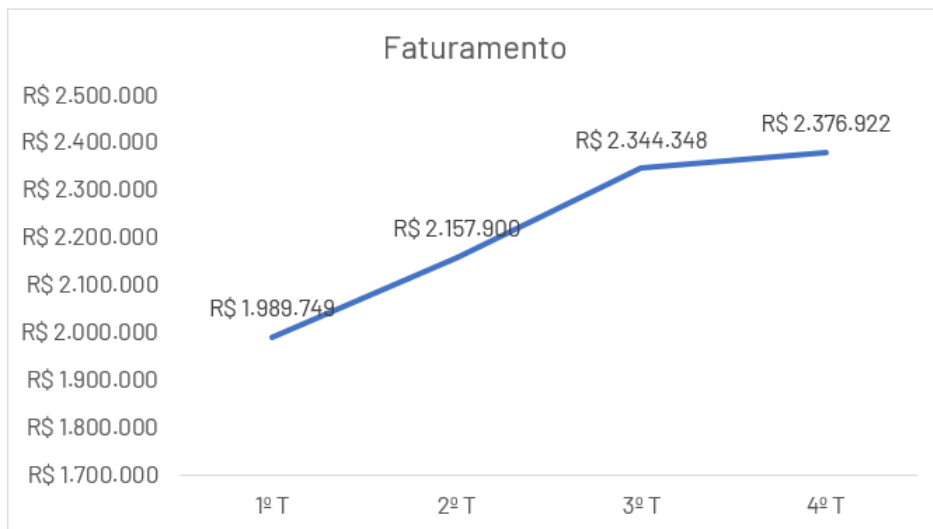
## Informações Financeiras

A empresa gerou receitas crescentes durante os quatro trimestres de 2024. Através de boas negociações, conseguimos manter os clientes na carteira, além de expandir a receita dentro da própria base. Como temos uma capilaridade nacional, um cliente que possui muitas unidades espalhadas pelo país consegue ser atendido pela Trashin em suas necessidades. Assim, aumentamos pouco a pouco a receita proveniente destes clientes. Também conquistamos novos bons clientes para nossa já consolidada carteira.

Durante o ano de 2024, optamos por realizar renegociações em contratos não tão saudáveis financeiramente para a organização. Assim, alguns clientes saíram da base, pois não aceitaram as novas condições impostas pela Trashin. Entretanto, os contratos que ficaram possuem boas margens e matemos um controle de perto neles para garantir que as margens continuem boas. Tivemos também alguns clientes com boas margens que saíram da base, por questões orçamentárias internas, mas foram minoria no ano de 2024.

Frente a 2023, não houve aumento de receitas. Entretanto, houve melhoria significativa em processos e governança (especificamente em controle de dados). Esses fatores são fundamentais para que consigamos voltar a crescer em 2025, com boas margens e melhores resultados.

FATURAMENTO						
1º T	%	2º T	%	3º T	%	4º T
R\$ 1.989.749	8,45%	R\$ 2.157.900	8,64%	R\$ 2.344.348	1,39%	R\$ 2.376.922



## Informações Financeiras

Em relação ao custo dos serviços prestados, consideramos nesta linha os custos variáveis relacionados ao negócio (cooperativas, gestores locais, motoristas autônomos, empresas de logística e espaço de triagem) e também a mão de obra do time de operações alocada para entregar nosso serviço com a máxima qualidade. Percebemos um aumento durante os três primeiros trimestres do ano, porém comparativamente com a receita do mesmo período, tivemos um ganho de produtividade. Os custos aumentaram menos percentualmente do que as receitas, mostrando um ganho de eficiência. Já no último trimestre, conseguimos uma redução. Prevemos a manutenção das médias para o ano de 2025.

Estamos chegando num ponto de otimização que é bem difícil continuar com grandes ganhos de eficiência operacional nesta lista de CSP. Entretanto, seguimos acompanhando mensalmente os custos de todos os clientes para garantir que todos continuem com as margens compactuadas e que a saúde financeira do negócio prevaleça. O foco para 2025 é aumento de receitas e otimização de despesas, mantendo os custos do serviço prestado controlado e dentro do esperado.

CUSTO DO SERVIÇO PRESTADO						
1º T	%	2º T	%	3º T	%	4º T
R\$ 1.258.254	1,80%	R\$ 1.280.888	6,63%	R\$ 1.365.823	-6,70%	R\$ 1.274.335

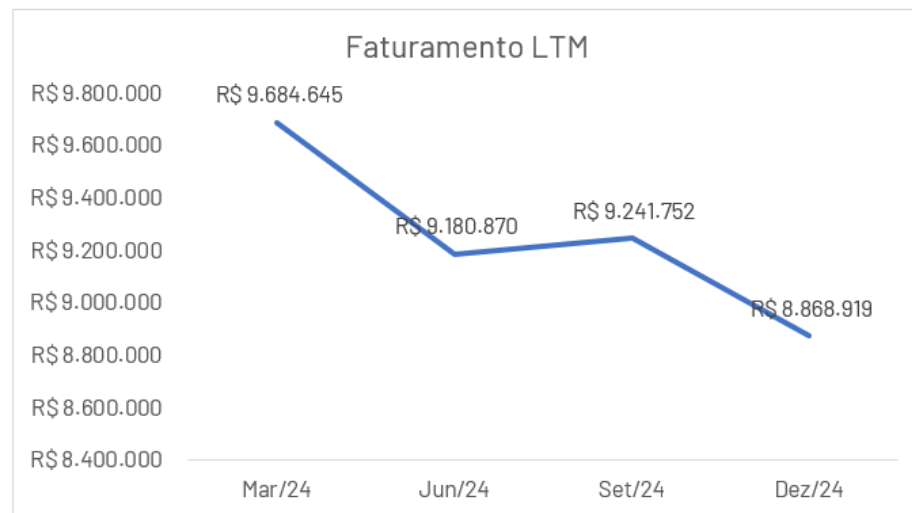


## Informações Financeiras

Em decorrência dos contratos de clientes que saíram da base em virtude tanto de renegociação quanto por questões orçamentárias, nosso faturamento dos últimos doze meses diminuiu ao longo do ano de 2024. Em virtude das enchentes que assolaram o Rio Grande do Sul em 2024, ficamos vários meses com o time impactado, fator que refletiu nas vendas. Já para 2025, projetamos um faturamento de R\$ 15.000.000,00.

Seguimos com a estratégia de expansão da base de clientes já adquiridos e também da aquisição de clientes novos com boas margens. Estamos explorando novas fontes de receita para rentabilizar os clientes já da base, aumento o faturamento mensal de cada um deles. Um exemplo disso seria o projeto de Ecobarreiras, feito para atender um cliente específico mas que agora estamos ofertando para os demais clientes da base.

FATURAMENTO DOS ÚLTIMOS DOZE MESES						
Mar/24	%	Jun/24	%	Set/24	%	Dez/24
R\$ 9.684.645	-5,20%	R\$ 9.180.870	0,66%	R\$ 9.241.752	-4,03%	R\$ 8.868.919



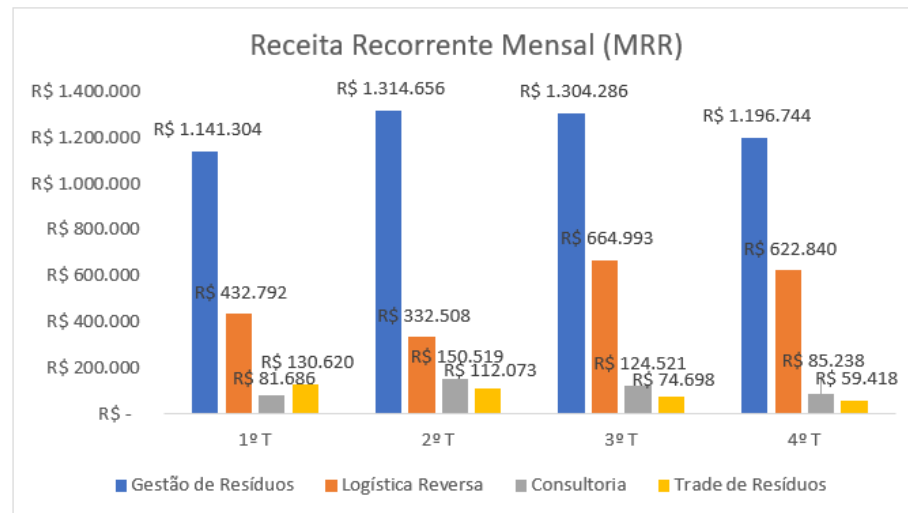
## Informações Financeiras

Assim como o faturamento, a nossa receita recorrente aumentou durante os trimestres iniciais de 2024. Como nosso modelo de negócios é predominantemente focado em clientes recorrentes – embora a receita de alguns seja variável mensalmente – quando a receita geral aumenta, indica que a receita recorrente aumentou também. Atualmente, temos em torno de 80% da nossa receita proveniente de clientes recorrentes. Nosso carro chefe continua sendo a gestão de resíduos, com a maior parte do faturamento vindo dessa linha de receita.

Nos trimestres anteriores, só calculamos como receita recorrente os serviços de gestão de resíduos, logística reversa e consultoria. Entretanto, tínhamos mais uma linha de receita recorrente que não constava nos gráficos. Assim, adicionamos a linha de trade de resíduos como recorrente também. Percebe-se também que a logística reversa está se tornando uma linha de receita cada vez mais importante, pois estamos expandindo o número de unidades dentro do mesmo cliente, atendendo novas regiões e aumentando nossa capilaridade.

No último trimestre de 2024, tivemos várias receitas não recorrentes, provenientes de coletas específicas e eventos. Além disso, uma variação nas receitas provenientes dos clientes recorrentes afetaram o cálculo para baixo. Para 2025, esperamos um grande aumento na recorrência.

MRR	1º T	2º T	3º T	4º T
Gestão de Resíduos	R\$ 1.141.304	R\$ 1.314.656	R\$ 1.304.286	R\$ 1.196.744
Logística Reversa	R\$ 432.792	R\$ 332.508	R\$ 664.993	R\$ 622.840
Consultoria	R\$ 81.686	R\$ 150.519	R\$ 124.521	R\$ 85.238
Trade de Resíduos	R\$ 130.620	R\$ 112.073	R\$ 74.698	R\$ 59.418
Total	R\$ 1.786.402	R\$ 1.909.756	R\$ 2.168.498	R\$ 1.964.240



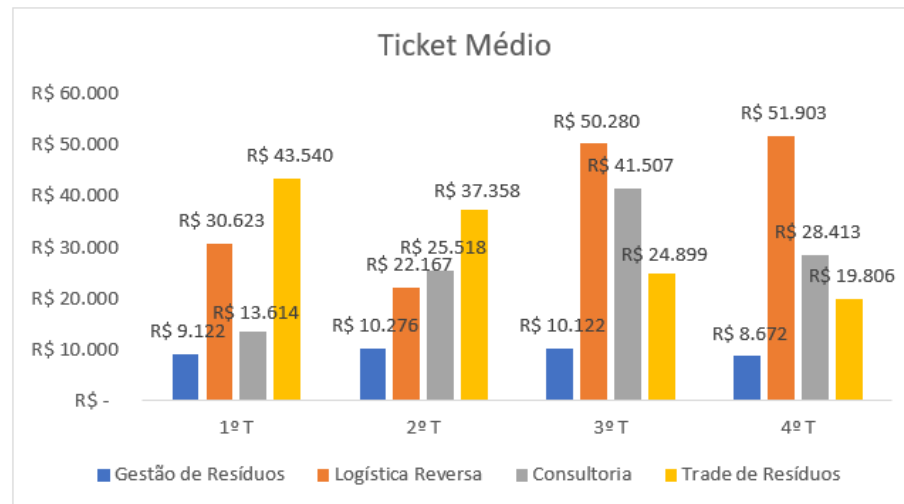
## Informações Financeiras

Mesmo que a gestão de resíduos continue sendo nosso carro chefe, ela possui o menor ticket médio de todas as nossas receitas. Já a logística reversa possui o maior ticket médio, com clientes com diversas unidades espalhas pelo país e um alto valor agregado.

Não fosse a saída de um cliente com alto faturamento na linha de consultoria durante o segundo trimestre, teríamos um aumento ainda mais expressivo. Já trade de resíduos, como depende do volume transacionado por mês, a receita é bem variável. Estimamos que para 2025 ela se torne mais relevante, pois estamos estruturando novas frentes e fechando com novos clientes.

Sabemos que o faturamento é importante. Porém, melhor que um faturamento alto, é uma margem de contribuição alta. Assim, nosso foco é conquistar clientes com boa relação entre essas duas variáveis, visando o ponto de equilíbrio e a maior diversificação da carteira de clientes.

Ticket Médio	1º T	2º T	3º T	4º T
Gestão de Resíduos	R\$ 9.122	R\$ 10.276	R\$ 10.122	R\$ 8.672
Logística Reversa	R\$ 30.623	R\$ 22.167	R\$ 50.280	R\$ 51.903
Consultoria	R\$ 13.614	R\$ 25.518	R\$ 41.507	R\$ 28.413
Trade de Resíduos	R\$ 43.540	R\$ 37.358	R\$ 24.899	R\$ 19.806



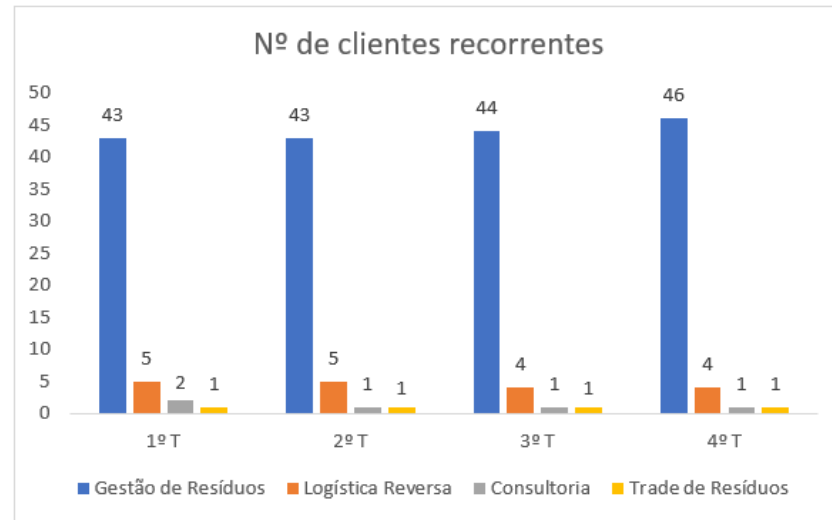
## Informações Financeiras

Conforme mencionado anteriormente, alguns clientes saíram da base durante os três primeiros trimestres do ano. Perdemos um cliente na linha de consultoria que tinha uma representatividade relevante. Entretanto, adquirimos novos clientes também.

O número total de clientes recorrentes permaneceu praticamente constante durante o ano de 2024. Focamos na qualidade da margem dos clientes, com renegociações de contrato e aquisições de clientes que trazem boa saúde financeira para o negócio.

Considerando a totalidade de clientes novos, contabilizamos 32 neste ano, entre recorrentes e não recorrentes. Perdemos 7 clientes recorrentes durante o ano. Finalizamos o ano com saldo de 1 cliente recorrente positivo, totalizando 52 clientes.

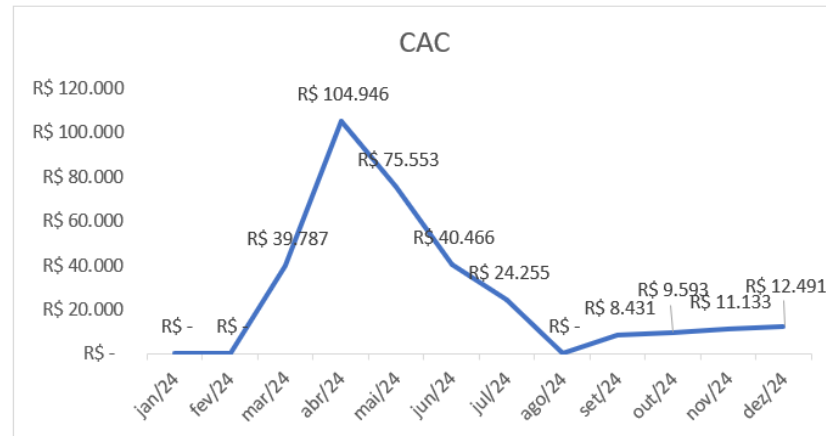
Nº de clientes recorrentes	1º T	2º T	3º T	4º T
Gestão de Resíduos	43	43	44	46
Logística Reversa	5	5	4	4
Consultoria	2	1	1	1
Trade de Resíduos	1	1	1	1
Total	51	50	50	52



## Informações Financeiras

Durante o ano de 2024, tivemos um custo de aquisição de clientes bastante variável. No início do ano, não tivemos clientes entrantes nos primeiros meses. Os clientes começaram a entrar a partir de março. Estamos trabalhando para manter o CAC em valores baixos, como os encontrados a partir do segundo semestre. Focamos bastante durante o segundo semestre na melhora do processo comercial e da captação de leads, fatos que demonstraram bastante sucesso no quesito novos clientes, o que baixou o CAC consideravelmente.

Os gastos com salários da equipe comercial, despesas com viagens e com publicidade e propaganda fazem parte dos custos levados em conta no cálculo de aquisição de clientes. Trabalhamos em redução no orçamento em publicidade e propaganda durante o segundo e terceiro trimestre, e também na otimização de campanhas, fator que diminuiu nosso CAC nos meses seguintes.



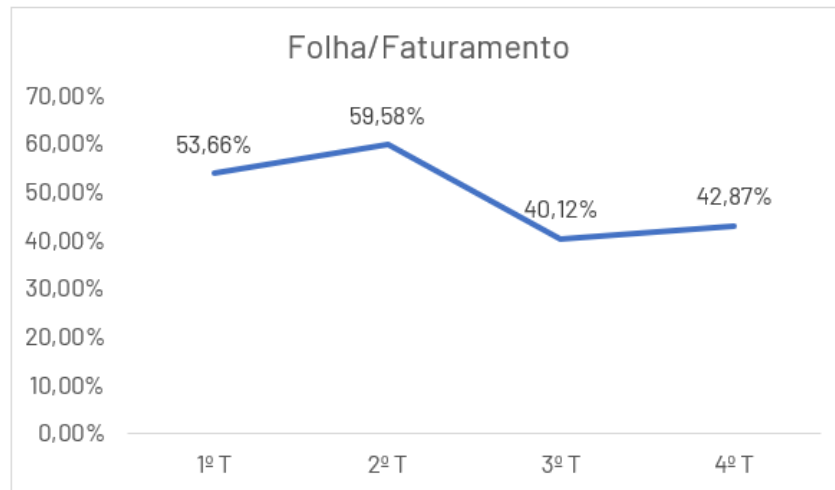
## Informações Financeiras

Além dos custos do serviço prestado, estamos monitorando com bastante atenção o nosso custo com a folha de pagamento, hoje nosso maior gasto no quesito despesas fixas.

Iniciamos o ano com a folha representando 53,66% da receita bruta e terminamos o ano com a folha representando 42,87%. Focamos na produtividade, na não reposição de colaboradores que saíram, e no aumento da receita. Pretendemos para o ano de 2025 a manutenção do percentual para que o ponto de equilíbrio possa ser alcançado.

Grande parte do foco para 2025 será em ações de melhoria de processos, incluindo uso de inteligência artificial e análise de dados. Assim, projetamos uma melhora no indicador.

Folha / Faturamento						
1º T	%	2º T	%	3º T	%	4º T
53,66%	11,03%	59,58%	-32,67%	40,12%	6,87%	42,87%

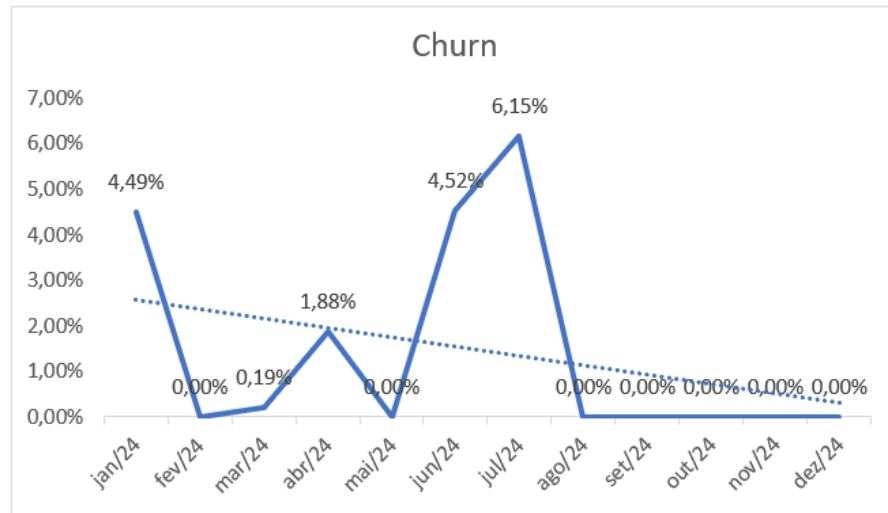


## Informações Financeiras

Como temos um bom relacionamento com os clientes e boa entrega de resultados, mantemos os níveis de churn em médias abaixo de 2%. Churn representa a quantidade de receita perdida quando o cliente sai da base. Apenas os clientes recorrentes são levados em consideração no cálculo.

Os picos de churn aconteceram quando clientes com elevado faturamento deixaram de ser nossos clientes. O mais expressivo deles foi um shopping, cliente da linha de gestão de resíduos, que não tinha boas margens e quando tentamos renegociar os preços, preferiu não continuar com nossos serviços. Assim, tivemos melhora na margem de contribuição.

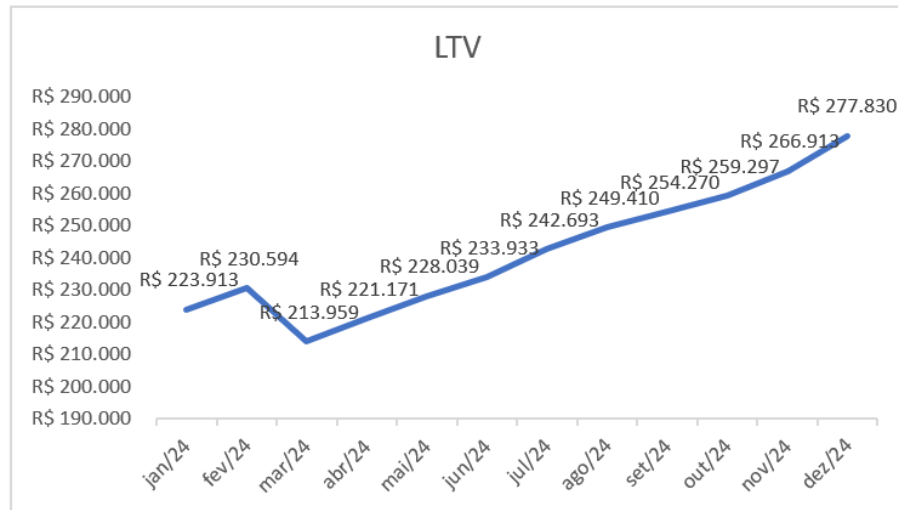
Nos últimos 5 meses do ano, nenhum cliente recorrente saiu da base, fruto de nossas entregas, excelente relacionamento e qualidade do serviço prestado.



## Informações Financeiras

Nosso Lifetime Value segue aumentando, mês após mês, fruto de nossa boa retenção de clientes. Ele é calculado através da média das receitas totais que os clientes deixam para a empresa antes de saírem da base.

Uma métrica interessante é dividir o LTV pelo CAC. Esse indicador é mais usado em SaaS, mas para fins de análise, a Trashin tem um CAC médio de R\$ 36.500, levando a um LTV/CAC de 6,62. Esse valor indica uma escalabilidade para o negócio.

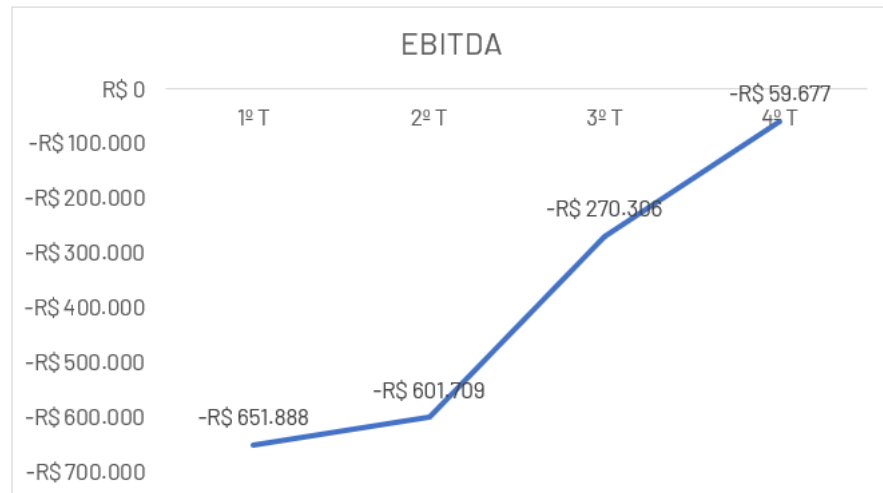


## Informações Financeiras

Ainda estamos queimando caixa e apresentando prejuízo durante o ano de 2024, entretanto, percebe-se uma melhora no indicador EBITDA trimestre a trimestre.

O ano de 2024 foi focado em controle dos custos variáveis, através de análises precisas de margem de contribuição. Além disso, o controle e foco em redução de despesas também foi um ponto forte durante os meses de 2024. Assim, conseguimos diminuir os prejuízos ao longo do tempo. O foco é continuar no controle dos custos e despesas e aumentar a receita para que o ponto de equilíbrio seja alcançado e caixa comece a ser gerado.

EBITDA						
1º T	%	2º T	%	3º T	%	4º T
-R\$ 651.888	-7,70%	-R\$ 601.709	-55,08%	-R\$ 270.306	-77,92%	-R\$ 59.677



## Informações Financeiras

A análise da DRE mostra que a receita aumentou, os custos variáveis aumentaram proporcionalmente menos que a receita e as despesas diminuíram. Assim, os números refletem nosso compromisso com a melhora do resultado e o foco no ponto de equilíbrio. Projetamos começar a gerar caixa em 2025.

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO								
Conta	1º T	%	2º T	%	3º T	%	4º T	Total
Receita Bruta	1.989.749	8%	2.157.900	9%	2.344.348	1%	2.376.922	<b>8.868.919</b>
(-) Deduções	(274.765)	9%	(298.528)	10%	(327.904)	2%	(335.048)	(1.236.245)
Receita Líquida	1.714.984	8%	1.859.371	8%	2.016.445	1%	2.041.874	7.632.674
(-) CMV/CPS	(1.258.254)	2%	(1.280.888)	7%	(1.365.823)	-7%	(1.274.335)	(5.179.300)
Lucro Bruto	456.730	27%	578.483	12%	650.622	18%	767.539	2.453.374
(-) Desp. Com. Variáveis	(10.750)	-77%	(2.442)	1887%	(48.528)	-63%	(17.827)	(79.547)
Margem de Contribuição	445.980	29%	576.043	5%	602.094	25%	749.712	<b>2.373.829</b>
(-) Despesas	(1.111.411)	7%	(1.191.998)	-26%	(881.901)	-7%	(823.639)	(4.008.949)
Lucro Operacional	(665.431)	-7%	(615.955)	-55%	(279.806)	-74%	(73.927)	(1.635.119)
(+/-) Resultado Finan.	(53.755)	-9%	(49.053)	33%	(65.397)	49%	(97.120)	(265.325)
(-) Impostos	0	0%	0	0%	0	0%	0	0
Lucro/Prejuízo Líquido	(717.684)	-7%	(665.009)	-48%	(345.203)	-50%	(171.047)	<b>(1.898.943)</b>

# Fatos Relevantes

**Novos clientes do ano de 2024:**

- Gestão de resíduos (eventos):
  - o South Summit
  - o Neon
  - o Ladeira a Baixo (Red Bull)
  - o Manda Brasa
  - o Stock Car
  - o Startup Summit
  - o We Can
  - o WSL
  - o Feira do Livro
  - o Red Bull BC One
  - o Soul Pixa
  - o Gov Expo
  
- Gestão de resíduos (receitas únicas):
  - o Inbeauty
  - o Itaú

- Gestão de resíduos (recorrentes):
  - o Federação Paulista de Futebol
  - o Cyrela
  - o Red Bull (filial BH)
  - o RV Imola
  - o Ecoconsulting
  - o Profarma ES
  - o Grupo Euro
  - o Profarma São Carlos
  - o Ticket Log Belém
  - o Hispamar
  - o ADM
  - o CPFL
  - o HCL
  
- Logística reversa (recorrente):
  - o Usaflex
  - o Boticário \*\*(projeto piloto que pode virar LR)
  - o Nestlé \*\*(projeto piloto que pode virar LR)
  - o Stellantis
  
- Consultoria (receita única):
  - o Entrevias
  - o Indústria FOX (pode virar recorrente)

## Demais fatos relevantes

- Após o primeiro trimestre, conseguimos identificar que temos dados sólidos pra fazer análises financeiras mais assertivas, pois o que realizamos nos custos variáveis para o ano de 2024 seguiu o previsto no orçamento do ano.
  - Também conseguimos assinar o contrato com o FINEP para captação de recursos em março de 2024, com entrada desse recurso em abril de 2024. O valor captado foi de R\$ 1.400.000,00, com excelentes taxas.
  - Temos conseguido expandir a receita de clientes da base ao longo de 2024. Alguns exemplos são: Movida, L'occitane, Wine, Profarma e Red Bull.
  - Tivemos um novo aporte no final do ano de dois investidores ordinários da Trashin, no valor de R\$ 300.000,00, reforçando a confiança na empresa.
- Lançamento do Programa de Capacitação Interna da Trashin
  - Desenvolvimento de dashboard para controle interno no PowerBI
  - Melhoria dos processos operacionais de forma a termos uma base de conhecimento sólida e melhores análises
  - Reativação do Espaço Trashin após enchente que ocorreu em maio
  - Um ponto importante é que será elaborado um novo relatório trimestral para 2025. Alguns indicadores sofrerão alteração na maneira de cálculo para refletir melhor ainda a realidade do negócio.
  - Como o ano de 2024 (contabilmente falando) ainda não foi fechado, os números aqui presentes neste relatório refletem a melhor aproximação da realidade.

