TC Investidores

Transcrição
Call de Resultados

4T21 e 2021

tc.com.br/ri

Pedro Albuquerque: Bom dia a todos. Vamos para a teleconferência do TC dos resultados de 2021, quarto trimestre de 2021.

Esse ano foi um ano histórico para nós, fizemos o IPO da nossa empresa, foi a empresa operacional a ter feito um IPO mais rápido da história do nosso país, operacional, e também concluímos 12 M&As entre aquisições totais e investimentos, então, foi um ano muito importante para o TC, além da forte evolução do nosso produto.

Confesso que não estou satisfeito ainda com a nossa plataforma, a gente tem muito ainda para entregar e vocês vão acompanhando aí trimestre a trimestre uma evolução muito forte no nosso produto. O TC de 12 meses atrás é uma plataforma já difícil de reconhecer, a gente está avançando a passos fortes para estar pronto para a nova fase da nossa empresa, que é a fase transacional. Por sinal, estaremos liberando a transação finalmente de cripto agora nas próximas semanas, tá. Então, esperem a primeira transação do TC de criptoativos agora nas próximas semanas, uma grande novidade para todos, ficou muito legal a implementação. Mas a gente não vai parar por aí, o TC ele vai transacionar tanto o mercado tradicional, que a gente já conhece, e o mercado de cripto, que roda 24/7.

Pois bem, como citei para vocês, foram aqui 12 aquisições, a gente foi, acredito, que uma das empresas mais ativas em M&A, prova a habilidade execução do nosso time, praticamente todos esses M&As foram executados pela nossa equipe interna do TC, um time muito capacitado, concluímos essas aquisições a um *valuation* que foi muito benéfico para todos os acionistas do TC, a gente usou bastante a calculadora aí para adquirir essas empresas e também com interesse em acelerar a evolução do nosso produto.

Então, algumas empresas, como eu venho falando, elas nos aceleram em anos aí a nossa execução. Exemplo, né, são várias, todas as empresas são aquisições excelentes para nós, mas um exemplo é Economatica – eu vou dar um pouco mais de detalhe a diante, mas –, a Economatica nos acelera tanto para o lançamento de produtos B2B como para a nossa plataforma B2C.

Pois bem, a nossa plataforma, como eu citei, ela tem sofrido forte evolução para o positivo, a gente tem um time de produtos e de tecnologia que eu acredito que seja um dos melhores do Brasil dos melhores do Brasil hoje e a gente está muito, muito animado com a próxima fase do TC, que eu acredito que tem um potencial de destravar muito valor para todos nós que somos acionistas dessa empresa, que é a fase transacional. Hoje no TC o nosso cliente que já usa massivamente a nossa plataforma ele fecha o TC para concluir uma compra, para executar uma compra num *home broker* de uma outra corretora ou numa *exchange* de criptoativos. Isso vai acabar, vai ser tudo dentro do TC, uma experiência única *all-in-one, one-stop-shop* e rápido. O nosso projeto aqui é que a gente tenha já, tanto para o mercado tradicional como para o mercado de criptoativos, no primeiro semestre a gente já tenha execução de ordens no TC, seja neste aplicativo que vocês conhecem, eu não diria nem próximas semanas, próximos dias, e também no mercado tradicional em um projeto paralelo que estamos criando e também futuramente obviamente dentro do TC.

Nós temos 704 colaboradores, foi o fechamento do trimestre, do quarto trimestre de 2021, a gente observa um mercado mais complexo, a Bolsa caiu muito no quarto trimestre, também no início do ano de 2022, e estamos ajustando a operação. A maior parte dos ajustes já foi feita e isso implica em redução de *headcount*, nós temos menos funcionários hoje no TC, são aproximadamente 640, e também ajustes em gastos com ferramentas e infraestrutura. São ajustes importantes que a gente acredita que vão nos dar uma economia anualizada de R$30 milhões. Repetindo, a gente já está muito avançado nos ajustes da operação, faltam poucas áreas ainda do TC para que a gente conclua o nosso plano de reestruturação face a esse mercado mais complexo.

Temos 620.000 usuários cadastrados, são 94.000 usuários pagantes, a gente teve um bom crescimento de usuários pagantes, principalmente nos planos de valores mais baixos, é uma estratégia do TC para atrair novos clientes que eles utilizem a plataforma, aí é uma jornada mais longa de *up-sell* que a gente tem ao longo dos próximos trimestres. Lembrando que agora a parte transacional a gente não necessariamente precisa que um usuário assine alguns dos nossos serviços. Se o usuário tiver conta no TC e nós temos um modelo gratuito, freemium, se ele já tem conta na nossa plataforma, ele utiliza a nossa corretora, a parte transacional via o Mercado Bitcoin no caso de criptoativos, a gente já vai ter uma receita referente a essa parte de negociação. Nossa receita líquida no ano de 2021 ela fechou em R$92 milhões.

Pois bem, aqui falando sobre novos negócios, estamos prestes a inaugurar o nosso Multi Family Office. O TC inaugura, ele entra nessa área de gestão de recursos e trouxemos aqui o Fabio Levy, um profissional de muita experiência, tem mais de 10 anos dentro do BTG Pactual, passou pelas áreas de Research e também pela área de Wealth fazendo gestão aí de clientes de alta renda. É nesse nicho que a gente está segmentando o Multi Family Office do TC, nós temos clientes de todas as rendas, mas temos também uma parcela importante aí de clientes que têm altíssima renda no TC e a gente quer entregar um atendimento exclusivo, né, uma experiência exclusiva dentro do Family Office do TC.

E o que seria isso, né? Desde a melhor prateleira de produtos de fundos, de gestores locais, fundos de gestores internacionais, a gente vai ter produtos de outros mercados, de mercados *offshore* e também os melhores produtos de mercado local, e aí muito aliado à tecnologia, tá. Nesse Family Office os clientes vão estar conectados à plataforma do TC, nós vamos trazer as outras áreas do TC com total sinergia com o Multi Family Office, exemplo, a subsidiária de relações com investidores, vamos trazer aqui é o *corporate access*, trazer o *management* das empresas para conversar com os clientes do Family Office do TC para fazer cafés, eventos, assim como os gestores, né, a gente quer os principais fundos de investimentos do nosso país plugados no Multi Family Office do TC com uma curadoria super exclusiva para entregar o melhor atendimento possível e o melhor retorno, o melhor alfa para os nossos clientes.

Vamos lá, continuando, agora falo da TC Sfoggia. É um negócio que nós estamos muito animados também, a TC Sfoggia faz uma otimização fiscal, faz uma análise das empresas para otimizações fiscais e muitas empresas brasileiras hoje, para não dizer praticamente todas, se não todas, deixam na mesa para o fisco, né, elas pagam mais impostos do que devem. Por quê? Porque o nosso país é um manicômio tributário. Num dia tranquilo, a gente tem mudança de normas fiscais, de 20 a 30 normas fiscais são modificadas. Num dia mais pesado, são 70 normas fiscais. É um manicômio tributário, literalmente, e aí é onde entra a TC Sfoggia. E a gente tem uma base de clientes de empresas que são importantes. Na parte da RIWeb, a Relações com Investidores que eu citei para vocês, nós temos mais de 105 clientes e mais diversos contratos em andamento para converter para a RIWeb. Esse é o potencial que tem a TC Sfoggia. A gente pretende colocar essa análise tributária dessa análise fiscal nessas empresas.

Vamos lá escritório tributário tem em cada esquina hoje do Brasil, né, o nosso atendimento é diferenciado, é para a gente revisar, nós fazemos uma revisão de metodologia, que é muito importante, tem alguns escritórios que entregam trabalhos que não são satisfatórios para as empresas, então a gente passa uma revisão de metodologia também e a gente tem um software que a gente é capaz de processar milhões de lançamentos numa velocidade ímpar. Então, a gente tem na TC Sfoggia uma equipe extremamente experiente que consegue executar um trabalho num SLA muito menor do que outras empresas do setor e com muita qualidade, tá.

Então, o potencial de receita nessa divisão é grande, é um modelo de *success fee,* a gente só recebe caso o cliente receba o relatório e obviamente aí veja os créditos fiscais que ele tem para absorver, e aí a TC Sfoggia recebe um *fee* sobre isso, tá.

Agora falando da Arko, uma aquisição de participação relevante na Arko, 20%, TC cerca de 20% especificamente na Advice, na Arko Digital é um valor menor, também relevante, a gente fez esse investimento na Arko porque a Arko é a melhor empresa de inteligência política do Brasil disparado, melhor inclusive que é *players* de internacionais. Isso é muito importante. um dos fatores de crescimento do TC foi entregar para o investidor pessoa física uma ferramenta que tem conteúdo e inteligência de mercado sem paralelo. Isso trouxe aí o empoderamento desses investidores, né. Antes as plataformas eram muito caras, inacessíveis né antes do TC, e o TC mudou essa regra do mercado, a gente fechou o *gap,* hoje a gente tem um mercado muito mais justo, a diferença entre o investidor institucional e a pessoa física é bem menor. A gente vai ter conteúdo da Arko dentro do TC B2C que vocês conhecem e também a gente está terminando de construir uma plataforma para o investidor institucional. Nós já estamos rodando um beta já com várias *assets*, com o terminal TC Economatica, e vocês vão conhecer em breve essa solução que o TC vai lançar, que vai estar disponível também para o investidor pessoa física, o nosso foco é o investidor pessoa física que é profissional, que opera com intensidade, e também o investidor institucional aí, as mais variadas partes de uma *asset*, um analista, o gestor, o *trader,* o TC Economatica vai servir para qualquer um deles e é um mercado potencial muito grande.

Eu particularmente acredito que o B2B do TC pode ser ainda maior que o B2C, tirando a parte de corretora, né, tirando a parte transacional, que pode ser um negócio gigantesco, mas aqui eu estou falando dos nossos modelos SaaS de receita por assinatura. O B2B, na minha opinião, na parte de assinaturas pode ser maior do que o TC sim B2C.

Bom, próximo slide são as nossas aquisições. Nós adquirimos a Sencon, foi a primeira aquisição, grande aquisição do TC, houve aquisições menores antes, nós pagamos R$90 milhões na Sencon, foi no ano do IPO, foi no comecinho do ano passado, a Sencon é a maior empresa que faz cálculo de imposto de renda para o investidor pessoa física. É uma plataforma web. A notícia legal é que nós já viramos desde a semana passada parcialmente a Sencon dentro do TC. Como é uma virada gradual porque a Sencon tem um volume muito grande de usuários, ao longo das próximas semanas o site sencon.com.br vai estar direcionando todos os clientes que acessam por ali para dentro do TC, e essa base de clientes é muito relevante. São dos melhores clientes que operam no mercado financeiro, eles vão estar agora dentro da experiência do TC, dentro da nossa plataforma não só acessando a ferramenta de imposto de renda, de cálculo de imposto de renda, mas todas as funcionalidades do TC. Então, a gente espera um vento de cauda muito legal aí com a virada Sencon, que está acontecendo exatamente agora.

Não só isso, a gente está entregando uma nova experiência na parte de imposto de renda, uma experiência nativa do TC que vocês também vão observar aí ao longo dessas próximas semanas, uma experiência completamente renovada e intuitiva, com total sinergia com nosso aplicativo. Com a nossa carteira de investimentos, a gente já vai avisar o usuário que ele tem imposto para receber, a gente já vai gerar a DARF para o usuário com a corretora do TC, a gente vai ter uma série de facilidades aí com essa ferramenta da Sencon integrada nativamente na nossa plataforma.

A Abalustre foi um *Acqui-hiring*, é uma empresa voltada para soluções de *back-office* de *assets*, o Marcelo Bissuh hoje é o CTO do TC, ele entrou como CTO da divisão B2B, cresceu tanto na nossa operação que é o nosso CTO hoje do TC. O Marcelo Bissuh é um empreendedor, tem ótima visão de produtos e é engenheiro de dados, então ele reúne todas as qualidades aí para montar se não o melhor ou dos melhores times de tecnologia do Brasil hoje que nós temos no TC.

Pois bem, a Economatica já contei a história para vocês, é uma empresa de 35 anos de história, 36 agora, melhor base de dados financeiros da América Latina, nós já migramos toda a infraestrutura legada da Economatica para a nova infraestrutura do TC, muito mais escalável, e aqui nós vamos manter o produto original da Economatica, que tem uma base fiéis de fãs, e nós estamos construindo em paralelo uma nova experiência com o TC Economatica. O TC Economatica nasce com funções que a Economatica hoje não tem e até o final do ano nós temos já todos os dados financeiros, todas as funcionalidades da Economatica migradas para o novo projeto. Então, enxergo o TC Economatica como o futuro da Economatica, respeitando o passado e o produto já conhecido e premiado e muito utilizado por uma base grande aí de instituições financeiras, *assets* e instituições de ensino principalmente, além de Family Offices.

Relações com Investidores acho que a gente está sendo pioneiro numa revolução nesse setor, nós acreditamos que nós temos um ecossistema imbatível para as empresas de capital aberto e também empresas de capital fechado, além de fundos de investimentos imobiliários. Nós estamos colocando os RIs dentro do TC, estamos terminando mais uma temporada de resultados, nós batemos o recorde transmissão de *conference calls* dentro do TC e no próximo trimestre vai ser um número exponencialmente maior porque essa operação está crescendo a passos largos, e aqui a gente joga com todo o ecossistema do TC, todas as subsidiárias, exemplo, a Economatica, nós estamos entregando para os RIs acesso a dados sem paralelo para que o RI seja um RI inteligente, proativo e não só reativo. Nós estamos, de novo, integrando os RIs com o TC.

Então, hoje tipicamente uma empresa, que um RI é um departamento pequeno, ela consegue *startar* um evento dentro do TC a baixíssimo custo, impactando uma base imensa de investidores que podem ser acionistas da empresa – é importante se comunicar com a base acionária atual – e também potenciais acionistas por traz de uma entrega de dados para essas empresas sem paralelo também.

TC Cripto era um *hub* do TC, um *case* de sucesso, nós compramos esse *hub* porque a gente acredita muito, muito no mercado de criptoativos. A evolução desse mercado é absolutamente estrondosa, já são mais de 10 milhões de pessoas operando criptoativos no Brasil, mais ainda que o mercado tradicional, e o TC não podia estar de fora, todos nós aqui acreditamos no mercado de cripto, é um mercado que roda 24/7, é complementar ao mercado tradicional, sem dúvida nenhuma, e são ativos que servem de diversificação numa carteira balanceada.

Aqui a gente entra com força em execução de ordens e em breve novidades que eu ainda não posso contar para vocês que serão disruptivas no mercado financeiro brasileiro.

Investimos no Mercado Bitcoin, foi um investimento importante para o TC, é uma parceria estratégica, nos traz acesso a maior *exchange* de criptoativos do Brasil, *player* local, nos traz acesso à uma base de clientes muito relevante do Mercado Bitcoin e estamos usando a tecnologia de negociação com diversas novidades dentro do TC. O TC é um projeto pioneiro do Mercado Bitcoin em larga escala e nos próximos dias vocês vão conhecer a primeira fase com execução completa de compra e venda de criptoativos dentro da nossa plataforma com uma *interface* fantástica, fácil, simples e rápida de usar.

Tivemos uma compra de participação na DXA. A DXA é uma gestora de recursos focada em *private equity,* investimentos privados, a DXA co-investe em todas as empresas apresentadas, então tem total alinhamento de interesses com os investidores. Os investimentos via DXA para o investidor pessoa física é superfácil, é com uma carteira administrada e, portanto, *tickets* menores. Investimentos privados no Brasil antes eram quase inacessíveis, um investidor qualificado ou profissional precisa ter um patrimônio alto disponível financeiro para investir nessas oportunidades. Não mais com a DXA. Via carteiras

administradas a gente visa um *ticket* de a partir de R$10.000 para ter investimentos em empresas privadas. Aqui nós vamos ter grandes diferenciais também de integração com o TC e também diferenciais disruptivos que em breve vocês vão conhecer.

InvestAI, investimentos em renda fixa. A InvestAI turbina a rentabilidade de ativos pós-fixados e pré-fixados, ativos de renda fixa. Como? Acessando o mercado secundário das corretoras de uma forma inovadora também. Já estamos com a InvestAI integrada dentro do TC para quem acessa o TC na *home.* Para determinados tipos de usuário, nós apresentamos a solução da InvestAI para que os usuários abram uma conta na InvestAI e, portanto, tenham acesso à rentabilidade turbinada com compra de ativos no mercado secundário. Importantíssimo, vejam que o TC tinha até então uma forte exposição em renda variável e a gente está aqui com um ecossistema muito mais completo, muito mais diversificado, cobrindo praticamente todas as classes de ativos e estamos num processo final de integração na maioria delas. A InvestAI foi uma aquisição recente, já está integrada dentro do TC.

Compramos uma participação minoritária na Qooore, a Qooore é uma empresa sediada na Califórnia, eles fazem um *social trading app* focado nos millennials. É um aplicativo muito legal, nós estamos com forte troca aí de conhecimento entre as empresas com o TC mostrando tudo o que a gente já construiu no mercado financeiro brasileiro, um *case* de *growth hacking,* de escalar uma empresa com velocidade enorme do TC, e nós estamos também aprendendo com a Qooore aí o que eles construíram fora, atingindo principalmente o público mais jovem. É um público importante para o TC, a gente vai ter uma nova geração de investidores cada vez maior, cada vez mais pessoas interessadas em investir o seu capital, o patrimônio pelo.

E lembrando que o *financial deepening* no Brasil vai voltar. A nossa expectativa é que depois da eleição as taxas de juros caiam e a gente comece a ver um forte fluxo de pessoas também para a renda variável, apesar de nós termos outras alternativas hoje já no TC.

Multi Family Office já contei a história para vocês, vou pular. Também a Sfoggia Tax Tech, nova empresa do TC, esperamos forte entrada de recursos com essa operação, estamos muito otimistas com a TC Sfoggia, pode ser uma grata surpresa para todos aí. E a Arko Advice também já contei a história para vocês.

Vamos para o próximo slide agora. Nosso negócio. Acho que é indiscutível que construímos uma ferramenta que é extremamente poderosa para o investidor pessoa física, mas o TC não é um aplicativo *one-stop-shop* e ele será a partir dos próximos dias com a execução de ordens, com a parte de transação de ordens. Então, é a nossa nova fase em termos de produto no B2C e também o TC agora é uma empresa com diversas subsidiárias e um ecossistema muito poderoso com sinergia total entre empresas. Compramos empresas, participação ou aquisição total em empresas que têm forte sinergia dentro do nosso ecossistema. Uma empresa puxa negócios de outra empresa. É isso que está acontecendo no TC e que vai acontecer cada vez mais, com uma intensidade cada vez maior aí nos próximos trimestres da nossa empresa.

Bom, vamos lá. No B2B é a conversa que eu tive com vocês aqui no *call*. O B2B acredito que a parte de receita advinda do SaaS, da receita advinda de assinatura ela será maior que o TC B2C ao longo dos próximos anos. Estamos muito otimistas, tem uma grande oportunidade mercado, não só para o terminal, mas de soluções para as *assets,* estamos muito otimistas aí com essas verticais e também com relações com investidores, que têm forte sinergia com o B2C do TC. São conteúdos exclusivos dentro da nossa plataforma, quem opera ações é difícil ficar sem utilizar o TC com esse pacote que nós temos agora com a RIWeb, com os RIs dentro da nossa plataforma.

Pois bem, eu vou passar agora a palavra para o Pedro Machado, o nosso diretor de relações com investidores, para percorrer um pouco os dados financeiros da nossa empresa. Obrigado.

Pedro Machado: Obrigado, Pedro. Então, realmente, a gente está muito contente com o desempenho da TC esse ano, a gente não só fez o IPO, mas também crescemos mais que 100% em termos de usuários cadastrados e receita líquida. Nossos usuários pagantes chegaram a quase 100.000 no final de 2021 e um lucro líquido, tirando itens não recorrentes e de *growth*, aproximou a 18 milhões no ano de 2021.

Em termos de número de colaboradores, a gente terminou 2020 com 245 e nesse último ano 2021 com 704. Foi um crescimento bem robusto, necessário também para tocar todas as novas frentes do TC, que é agora um ecossistema muito mais diversificado, como a gente mostrou no começo da apresentação, vários investimentos e aquisições feitas que expandiram o nosso alcance.

Em termos da diminuição mais recente, a empresa atualmente está próxima de 650 colaboradores, a maioria dessas reduções já foram feitas agora no primeiro trimestre, estamos contentes com esse tamanho de equipe e estamos cada vez mais buscando eficiência não só em termos de *headcount*, mas também considerando as nossas ferramentas e sistemas. Então, o TC estima que a gente vai gerar uns 30 milhões de redução de custo total e maioria já deve ser refletido agora no primeiro trimestre e no segundo trimestre.

Em termos de usuários cadastrados, a gente chegou em 620.000 ano final de 2021, mais que dobrando, como mencionado anteriormente, e usuários pagantes subiu a valor semelhante, mas é importante notar que a gente teve, do primeiro tri para o segundo tri, a aquisição da Sencon, ainda assim estamos muito contentes dado o cenário bem desafiador de mercado que a gente tem com seguido consistentemente aumentar o número de usuários pagantes no TC.

E a evolução da nossa receita líquida esse ano a gente mais que dobrou, também incorporamos o novo no segmento de B2B, que agora compõem 21% da nossa receita. As principais aquisições desse segmento foram a Economatica e a RIWeb. Então, já estão parcialmente consolidadas neste ano de 2021, foi fechado no começo do quarto tri essas 2 empresas, que são as principais contribuintes à receita bruta. Receita bruta inorgânica, só para deixar claro.

Em termos de caixa, também estamos em uma posição bem saudável, a maioria do nosso caixa, conforme a gente tinha apresentado durante o período IPO, foi utilizado para M&As muito estratégicos e que a gente já está vendo fazer um grande efeito aqui dentro. E em termos também... a gente também está incluindo aqui na nossa projeção proforma o anunciado em fevereiro, que foi as 2 empresas da Arko, então hoje em caixa proforma incluindo todas as aquisições que divulgamos estamos em 294,7 milhões, em uma posição bem saudável dado o cenário, as eleições e tudo isso. A gente está supercontente em gerar receita financeira enquanto a gente não vê oportunidades atraentes para investir, a gente está mais um pouquinho mais calmo na frente de M&A, obviamente a gente está sempre considerando novas oportunidades, mas tem que fazer muito sentido e vir com um múltiplo que seja razoável e que acrescente valor aqui dentro do TC estrategicamente.

Em termos da retenção da receita líquida mensal, esse aqui é um dos indicadores que a gente mais gosta de olhar, como um cliente médio evolui dentro do TC. Ou seja, você pega todos os clientes do TC e você vai medindo o *ticket* médio quanto que expande ou contrai ao longo do tempo, daí dá para ver que consistentemente os períodos que têm mais *churn,* que é no 12º mês ou primeiro ano, onde renova as assinaturas, a maioria dos planos,

lembrando, são anuais, a gente vê uma redução, mas essa redução é temporária porque quando o usuário acaba ficando no TC por mais tempo, ele progride a planos mais caros e a recupera toda a receita que foi perdida dos outros clientes que saíram completamente da plataforma ou foram para um produto mais barato, que é relativamente raro, a grande maioria são realmente os que saíram da plataforma.

Isso daí é tipicamente uma métrica que é mais usado no B2B SaaS, o B2C que é o direto ao consumidor tende a ver essa métrica próxima a 30 a 50%, então a gente está muito contente que o nosso ele é superior a 100%, que é bem raro realmente no segmento B2C e mostra a fidelidade do nosso cliente. Também o TC é uma das plataformas mais utilizadas em termos de duração de sessão pelos seus usuários.

O nosso lucro bruto, a margem bruta atualmente está em 66,3% e obviamente tem uma correlação muito grande com a nossa receita. A margem tem descido ao longo de 2021, principalmente porque a infraestrutura e manutenção são contabilizados no nosso custo de serviço prestado e preparando a plataforma para poder acomodar 5 a 10 vezes mais usuários é um trabalho que não vai refletir imediatamente na receita e, portanto, a gente vê uma compreensão temporária da margem bruta. A gente acredita que retoma a patamares anteriores com a receita crescendo e novos usuários vindo para a plataforma, dá todo esse investimento que a gente fez aí no curto prazo.

O nosso EBITDA no quarto trimestre foi negativo 7,6 milhões, notando que isso daí também inclui ajustes não recorrentes e *ex-growth*. Esse valor negativo era esperado dado a velocidade dos investimentos que a gente fez, principalmente na frente de colaboradores. Como tinha mencionado, demora 3 a 6 meses para um colaborador realmente começar a ser produtivo dentro do TC, o treinamento necessário para desenvolver aqui dentro é bem complexo, o TC é uma plataforma que agora conta com muitas novas funcionalidades e também muitas outras frentes e classes de ativos. Então, é um investimento que a gente está fazendo no curto prazo e mesma coisa da margem bruta, que eu mencionei agora, o negócio está voltando ao *breakeven,* ou seja, ao zero em breve, e daí com isso a gente determina onde alocar futuros investimentos no horário certo, mas também estamos muito contentes com a plataforma como ela existe hoje e o potencial que ela tem para crescer.

Nosso lucro líquido no quarto tri foi negativo 2.3 milhões, foi principalmente pressão de custo, como mencionei, a expansão da base de colaboradores e também de ferramentas. O terceiro tri teve um crédito de imposto diferido, então ele foi também mais alto devido a componentes não operacionais. Só para também colocar isso em perspectiva.

Sessão de Perguntas e Respostas

Pedro Albuquerque: Vamos lá começar perguntas e respostas aqui. Nosso time está coletando as perguntas. vocês podem perguntar no nosso site, tc.com.br/ri, vão em *conference call* ou dentro do próprio TC Station. Obrigado.

Bom uma pergunta do Carlos Alberto com relação à corretora do TC. A corretora do TC, vocês já sabem, a gente tem a parte transacional em criptoativos, que eu citei para vocês aqui no *conference call*, a parte transacional de mercado tradicional também é extremamente importante para nós, não só a renda variável, que é o forte do TC hoje, mas também outras classes de ativos. A gente pretende estar muito forte também em fundos de investimento e outras demais classes de ativos, como renda fixa via InvestAI. Então, a corretora a gente espera uma definição no curto prazo, isso passa por um processo de integração, que deve durar alguns meses, e também é possível que a gente suba um projeto separado do aplicativo do TC destinado somente a produtos financeiros com a operação da corretora. Então, a gente tem esses 2 caminhos.

Assim que tiver novidades a gente informa vocês, mas aqui a nossa expectativa é de uma definição no curto prazo.

Coordenadora: Vamos lá, estamos recebendo mais algumas perguntas aqui através do nosso WhatsApp. Temos 2 aqui do Carlos Daltoso, da Eleven. A primeira diz o seguinte:

"O TC acelerou as aquisições no final de 2021 diversificando a sua receita, mas essa estratégia teve seu custo. Sem considerar as novas aquisições que deverão ocorrer ao longo deste ano e com todas as melhorias e integrações entre as plataformas, qual *breakdown* de receita entre B2B e B2C esperado para 2022?"

Pedro Machado: Então, a gente está bem contente com a evolução do B2B, ainda nem começou e é muito difícil dar uma estimativa precisa para esse ano porque tem muitas dinâmicas quando exatamente vai ser o lançamento, se vai ter incentivos comerciais e etc., mas a gente prevê que facilmente o B2B chegue a ser metade do TC em breve. Então, a gente acredita que essa divisão de receita cada vez mais relevante no balanço TC.

Pedro Albuquerque: Só complementando, tem 2 divisões do B2B: o nosso projeto de terminal, o novo terminal TC Economatica já está rodando em 25 *assets,* 2 instituições financeiras, a gente está otimista com o produto atual da Economatica e extremamente otimista com o novo produto que vem para a rua em brevíssimo. Na parte de relações com investidores, a gente também está muito otimista com essa vertical, é uma vertical que tem muita sinergia com o B2C do TC.

Então, como o Machado falou, no B2B você tem o *sale cycle* um pouco mais longo. No B2C o usuário entra na nossa plataforma, abre o nosso site, passa o cartão e compra um dos nossos serviços. No B2B o processo ele não é instantâneo, então tem essas nuances, ao se lançar um produto você tem um *ramp-up* aí. Nós montamos uma bela equipe de vendas, nós estamos preparados e nós estamos muito animados com os produtos do B2B. Relações com investidores já está rodando, a gente acha que a gente tem a capacidade ganhar muito *market share* esse ano e o terminal TC Economatica eu acho que os nossos clientes e institucionais vão ficar positivamente surpresos com o que vem para a rua.

Coordenadora: A segunda pergunta do Carlos diz o seguinte:

"O custo operacional apresentou grande crescimento, muito em função da aceleração do *business*, mas também um crescimento forte em despesas com vendas e marketing. O que podemos esperar em termos de custos para 2022?"

Pedro Albuquerque: A sazonalidade – obrigado, Carlos – do quarto trimestre com a Black Friday nos aumentos dos gastos em marketing, eu não espero esses mesmos gastos de marketing no primeiro trimestre de 2022. A gente tem muitos gastos operacionais hoje por conta de equipe de produtos não lançados, né, um investimento muito forte do TC, vocês descobriram aqui alguns deles aqui no *conference call.* Então, a gente espera uma alavancagem operacional para frente, sim, com o lançamento desses produtos, e também a gente ajustou a operação, estamos ajustando a operação. O mercado foi mais difícil no quarto trimestre, a Bolsa caiu muito, taxas de juros subiram muito, então a gente, face a esse cenário de mercado, a gente ajustou a nossa operação, então a gente tem importantes cortes de gastos aqui no TC dentro da redução de *headcount,* ferramentas e também custos de infraestrutura. Isso nós estimamos chegar em R$30 milhões anualizados em cortes de gastos, o que deixa a nossa operação bem saudável.

Coordenadora: Mais algumas perguntas aqui. A próxima do Guilherme Veiga, da Condor Insider. São 3 perguntas, eu vou passar todas aqui para ser um pouquinho mais dinâmico.

A primeira "Após o 2T21, a companhia apresentou uma certa estabilidade no número de assinantes pagantes. Como vocês estão vendo esse crescimento para 2022 e quais são as estratégias da companhia para incentivar a base a migrar para os planos pagos?"

Pedro Albuquerque: Eu acho que o TC é uma das poucas companhias que é capaz de promover uma disrupção no mercado de corretagem, o mercado de corretoras. Nós não enxergamos muita inovação nesse setor, são empresas extremamente competentes, mas não há um diferencial em serviços, e a gente aqui acredita que nós temos os serviços certos para alavancar uma operação de corretora. Então, a gente espera jogar muito com os serviços do TC dentro da corretora para nos dar um grande *leverage,* uma grande vantagem para a gente adquirir clientes a um CAC muito baixo.

Então, a operação de corretora é muito importante para nós e é a peça final aí do TC para que a gente tenha uma plataforma robusta, completa e *one-stop-shop.* Então, com tudo que a gente criou, com todos esses serviços únicos, olhando as demais operações de corretoras hoje no Brasil, eu não vejo alguém com o nível de serviços que o TC tem à disposição, e a gente vai jogar com muita força com isso para trazer clientes, e aí eu acho que se tem um *player* hoje com uma condição para ganhar forte *market share* nesse setor é o TC.

Coordenadora: O Guilherme também está perguntando se vocês estudam disponibilizar algum tipo de serviço de ADS ou algo parecido para rentabilizar a base de não pagantes.

Pedro Machado: Eu pessoalmente sou muito contra, eu acho que destrói a experiência do TC e a gente já tem várias maneiras de monetizar o cliente, justo o que o Pedro vem falando da corretora agora em breve, que a gente não vai precisar disso. Essa questão de ADS centavos e isso destrói muito da experiência. Então, o TC não precisa disso para rentabilizar a base não.

Coordenadora: "E após as últimas aquisições, existem ganhos relevantes de sinergia para se materializarem no curto e médio prazo?"

Pedro Albuquerque: Sem dúvida nenhuma. A gente tem todas as integrações a caminho, a gente virou a Sencon na semana passada, é uma virada parcial, a gente vai fazendo *ramp-up* semana a semana, a gente virou já a V1 da InvestAI e na sequência a gente vai virar a DXA. A Economatica nós já migramos, como falei aqui no *call,* toda a infraestrutura legada para a nova infraestrutura do TC com muito mais escalabilidade e a Economatica já está nos propiciando lançar um produto que a gente acha que pode tomar um grande *market share* na parte B2B, que é o nosso terminal TC Economatica, e a própria Economatica também alimenta em termos de dados o nosso projeto B2C. Então, esse ecossistema do TC ele é muito poderoso e eu acho que as pessoas vão começar a compreender ao longo dos próximos trimestres toda essa sinergia de ecossistema.

Nós temos hoje na Economatica cerca de 200 clientes que são *assets,* que são naturais clientes do novo produto sobre o guarda-chuva da Economatica que a gente vai lançar, nós temos um Multi Family Office, que o TC já tem uma base grande de clientes que a gente pretende captar os clientes de alta renda, e nós estamos abrindo a corretora, que, como eu disse aqui na pergunta anterior, eu acho que o TC hoje é a grande empresa aí para promover uma disrupção nesse setor.

Pedro Machado: E só também agregando, a Sencon acredito que ainda tem muitas sinergias para a frente, vai estar dentro da plataforma, calcular os impostos de forma automatizada com a nossa corretora integrada, então isso é muito importante, e também o Tax Tech que lançamos recentemente, o Tax Tech fez um trabalho aqui no TC em menos que 2 semanas gerou 4 milhões de crédito tributário para o TC, isso aí foi para uma empresa com um ano menos, que um ano no lucro real. Então, imagina o quão importante isso daí vai ser para as

empresas de capital aberto e também de capital fechado que estão na RIWeb e a RIWeb vem crescendo.

Então, eu estou muito animado com o Sfoggia e Tax Tech também e acho que é isso, e cripto também, obviamente temos muito que destravar, ainda está bem no início.

Coordenadora: A próxima pergunta vem do Bruno, da Denarios Investimentos. Ele pergunta se o projeto da corretora será feito via alguma aquisição ou se vão fazer em casa, do zero.

Pedro Albuquerque: Olha, não é nosso plano A fazer em casa do zero, eu acho que esse *business* ele é um *business* extremamente complexo, a gente não subestima a dificuldade levantar uma corretora do zero em termos de tecnologia, de integração com a Bolsa. A gente pretende, nosso plano A é pretende atrair um parceiro, um parceiro que seja ótimo em termos de tecnologia, que nos propicie uma integração rápida para que a gente suba o nosso projeto.

O nosso *time-to-market* é muito importante, eu acho que a gente está visando um parceiro que seja robusto, forte, que tenha uma prateleira de produtos extremamente completa e que nos propicie entrar no mercado com velocidade. Esse é o nosso plano A com relação à corretora. Então, eu não vejo grandes riscos de execução neste projeto. O TC, o nosso *core* é essa plataforma, que, como o Machado falou, de mais de 5 milhões de linhas de código, mais de 85 microsserviços, essa plataforma já está de pé e essa plataforma é a fonte de captação de clientes. Uma vez dos clientes dentro do TC, a gente vai ter vários gatilhos na nossa plataforma para que os clientes abram conta na TC Investimentos e como o nosso usuário utiliza a nossa plataforma massivamente, é natural que uma parte desses usuários abram conta na nossa corretora e passem a operar.

O jogo aqui é forte integração com a nossa plataforma para facilitar a vida dos nossos clientes, eles vão perder menos tempo, vai ser tudo mais rápido e tudo mais integrado, sem mais precisar fechar o TC para transacionar em outros aplicativos ou *home brokers.*

Pedro Machado: Uma pergunta dentro da plataforma TC, do Daniel de Oliveira aqui. Pedir para falar mais sobre a DXA. Então, a DXA é uma gestora de *private equity* e *venture capital* que já está fazendo locações na base do TC, principalmente os clientes que estão no *premium* e no *private* e em breve a gente começa a disponibilizar através da plataforma também. Então, vocês vão conseguir entrar no TC e acessar as oportunidades por lá. No começo o *ticket* médio se estima ser por volta de 50K, mas ao longo do ano a gente pretende diminuir isso pra 20 ou talvez chegar em até 10.

Então, atualmente já está no TC, está alocado principalmente nessas carteiras de gerenciadas, que chama carteira Alpha, no *premium* e no *private* porque é importante para um primeiro momento porque é um processo um pouco mais manual e daí quando a gente automatizar, colocar dentro da plataforma, a gente também pretende ter um mercado secundário onde vocês poderiam negociar ações de empresas privadas. Notando também que são investimentos de longo prazo tipicamente, não é a primeira opção e que muito do retorno vem realmente de segurar por um bom tempo um investimento vencedor de *venture capital*, mas é importante também ter essa liquidez, que a gente sabe que sempre pode acontecer o inesperado aí.

Então, estamos muito animados com a DXA, são grandes parceiros nossos e esperem mais em breve da DXA.

Pedro Albuquerque: Só para dar uma visão da força do TC, eu não posso falar em números, mas são quantias já bem relevantes dos nossos clientes de alta renda que já investiram em oportunidades e em *deals* privados via DXA, e o TC vai destravando maior participação na

DXA face o investimento dos nossos clientes, uma conta aberta com patrimônio alocado nas oportunidades de investimento da DXA, sem dispêndio de valor financeiro por parte do TC.

Então, a gente enxerga um belo aumento de participação na DXA podendo eventualmente assumir o controle e a gente ainda nem começou, a gente está focando aí no topo da pirâmide, é um volume de clientes pequeno e *rollout* para o *premium* nós estamos fazendo nas próximas semanas, a gente está super otimista com a DXA e, como o Machado falou, depois a gente estende para todo o TC via Tech Touch, uma abertura de carteira administrada 100% online e o cliente podendo selecionar diversas teses de investimento dentro da nossa plataforma, acompanhando todos os resultados dessas empresas de capital fechado, sejam *conference calls*, resultados gerenciais e até a DRE disponível para esses clientes que estão investindo nessas empresas via DXA.

Pedro Machado: Dentro da plataforma também, o Jr. Castro perguntou aqui, qual é o planejamento para a integração das aquisições realizadas, como que os usuários vão poder reconhecer cada novo marco como uma ferramenta de acesso da plataforma.

Então, é bem particular a cada investimento ou aquisição, posso passar rapidamente por eles, a Sencon está nativamente no TC agora e em breve com a corretora implementada vai fazer o IR de sem você ter que fazer nada e vai notificar os usuários que não fizeram o IR que tem valor de serviços a pagar, então muito importante aí. A Economatica, como o Albuquerque mencionou, é a base do nosso terminal que está indo para o B2B e também pretendemos disponibilizar esses dados para o varejo também de uma forma mais mastigada a inteligência da base de dados da Economatica ao longo do ano.

A RIWeb já está dentro do nosso Station, onde os investidores de varejo ou institucional podem ver tudo o que acontece lá dentro, justo como está o nosso *conference call* hoje, o TC Cripto também era um produto 3P do TC está lá dentro, o Mercado Bitcoin começa em breve a poder negociar dentro do TC, então é uma experiência onde você pode ver algum comentário dentro do canal, um *trade ID* e imediatamente executar lá dentro. DXA vai ter uma prateleira essencialmente lá dentro onde vocês podem acessar, ver essas oportunidades, tem que também assinar um termo de administração de carteira, mas isso aí não é uma grande coisa. InvestAI também com a corretora entrando vai facilitar muito a jornada para comprarem títulos no mercado secundário.

Então, isso é bem importante, é necessário ter a corretora própria para que isso possa ser uma experiência fluida enquanto você faz tudo lá dentro sem ter que disponibilizar o token através da plataforma deles.

Coordenadora: O Eduardo ele está perguntando, pedindo para comentar sobre o fato relevante de contratos de TRS divulgado ontem.

Pedro Albuquerque: Esse é um investimento que a gente julga oportuno, as ações do TC caíram bastante, acho que como a maioria das empresas de tecnologia da nossa Bolsa, empresas de menor liquidez. A gente está superconfiante no futuro do TC e eu vejo um potencial de geração de valor muito forte por todos os motivos citados aqui. Então, a gente acha basicamente que é um investimento oportuno face à queda das ações, que pode gerar um grande retorno aí no médio e no longo prazo para a empresa.

Pedro Machado: Ah, esqueci de falar sobre a Arko. Então, sem dúvida a Arko vai estar muito presente no TC durante este ano de eleições, também vai constar no terminal B2B e ela já está lá dentro através das *lives* que são feitas, mas cada vez mais a gente vai fornecer a inteligência da Arko e vamos ter também planos para o varejo e para o institucional de inteligência política.

Pedro Albuquerque: Complementando a pergunta aqui do Jr. Castro, a Arko vai obviamente estar no *mover*, é peça fundamental, ainda mais num ano como esse. Então, esperem aí no curtíssimo prazo mais informações da Arko, tanto no B2C como no B2B na nova solução que eu aqui citei para vocês.

Bom eu acho que não tem mais perguntas. Eu queria passar uma mensagem aqui para vocês de que o TC ele está com uma plataforma cada vez mais completa, a gente está cada vez mais diversificado e a gente estava indo para a fase mais legal e mais emocionante da nossa empresa, que é a fase transacional. Isso nos propicia um produto muito mais completo e, além disso, nos traz uma fonte de receita que antes o TC não acessava, não só na parte transacional de renda variável, mas de todas as outras classes de ativos, e também criptoativos, que é um mercado que roda 24/7.

Essa é a primeira a integração de transação que a gente habilita no TC via o nosso parceiro Mercado Bitcoin. Então, são muitas novidades, a plataforma eu acho que vai estar imbatível aí nos próximos trimestres e com uma solução completíssima para o investidor do varejo e também para o investidor institucional.

Estamos animados, é bastante trabalho que a gente tem pela frente, mas o otimismo é grande aí com todas as subsidiárias e todos os novos produtos e melhoria do produto atual que a gente tem feito aqui no TC.

Eu agradeço a todos e espero vocês no próximo *conference call*.