

Release de resultados

3T22



TC INVESTIDORES



TRAD
B3 LISTED NM

IBRA B3

IGC B3

SMLL B3

IGTC B3

ITAG B3

IGC-NM B3



Resultados

3T22

São Paulo, 9 de novembro de 2022 - O **TC Traders Club S.A.** ("TC" ou "Companhia"), uma das plataformas mais inovadoras e tecnológicas de educação financeira, análise de dados e inteligência de mercado do Brasil, anuncia os seus resultados relativos ao **terceiro trimestre de 2022 (3T22)**. As informações financeiras estão apresentadas em Reais (R\$), de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil (BR GAAP) e com as normas internacionais de relatório financeiro (IFRS).

Videoconferência de resultados

10 de novembro de 2022

11h00 (horário de Brasília)

09h00 (horário de Nova York)

Assista ao vivo:

[Station](#)

[Webcast](#)

Q&A

Utilize uma das plataformas acima para enviar perguntas

Destques do período

3T22

717 mil

△ +28% (3T22/3T21)

USUÁRIOS
CADASTRADOS¹

R\$ 17 mi

△ -27% (3T22/2T22)

RECEITA
LÍQUIDA

R\$ 8,4 mi

△ -47% (3T22/2T22)

LUCRO
BRUTO
AJUSTADO²

(R\$ mil)	3T22	3T21	Var. (%)	2T22	Var. (%)
Receita líquida	17.314	25.207	-31,3%	23.791	-27,2%
Custo do serviço prestado (CSV)	-10.542	-11.167	-5,6%	-9.856	7,0%
Lucro bruto ajustado ²	8.378	14.040	-40,3%	15.773	-46,9%
Margem bruta ajustada (%) ²	48,4%	55,7%	n.a.	66,3%	n.a.
Lucro (prejuízo) líquido ajustado ²	-7.579	17.855	n.a.	1.871	n.a.
Margem líquida ajustada ²	-43,8%	70,8%	n.a.	7,9%	n.a.
EBITDA ajustado ²	-12.080	2.250	n.a.	-4.453	171,3%
Margem EBITDA ajustada ²	-69,8%	8,9%	n.a.	-18,7%	n.a.

1. Incluindo usuários Sencon.

2. Inclui ajustes de itens não recorrentes. Lucro bruto inclui apenas ajustes que incidem sobre o custo.



Mensagem da administração

Estamos encerrando mais um ano cheios de orgulho do que construímos até aqui. Em retrospectiva, o TC foi criado em 2015 como um grupo de investidores para trocar informações qualificadas sobre o mercado financeiro e, pouco mais de 6 anos depois, se tornou uma das empresas mais jovens a abrir capital na bolsa de valores brasileira.

Após a listagem, passamos por uma transformação grandiosa no nosso modelo de negócios. Desde a diversificação de ativos e a criação de produtos que trazem grandes diferenciais para a plataforma, até a entrada em novas áreas de atuação, tanto para clientes de varejo quanto institucionais, pois acreditamos que inovação e visão de mercado são essenciais para a escalabilidade e a resiliência de uma empresa ao longo do tempo.

A jornada até aqui não foi fácil. Enfrentamos ciclos de altas e baixas na bolsa, incertezas nos cenários político e econômico no Brasil e no mundo, e fomos brutalmente atacados com a divulgação de informações caluniosas acerca da nossa empresa. Mas passamos por isso mais fortes como nunca e aproveitamos esses momentos para desenvolver os nossos produtos e integrar as adquiridas, com a convicção de que estamos prontos para alavancar as nossas vendas e receitas, mantendo forte disciplina de racionalização de gastos para gerar valor para os nossos acionistas.

AVENIDAS DE CRESCIMENTO E GERAÇÃO DE VALOR

De olho no futuro, enxergamos claras oportunidades para a retomada do nosso crescimento aumentando a presença do TC no mercado por meio das adquiridas e dos novos negócios criados organicamente, com destaque especial para a nossa corretora e o segmento de gestão de recursos, com a *Wealth* e o MFO, voltados para investidores de alta renda, e com a Pandhora Investimentos, recém-adquirida, por meio dos fundos disponíveis em seu portfólio e da criação de novos fundos com perfis diversificados.

Esse crescimento também envolve a rentabilização da nossa base *freemium* - que já ultrapassa os 700 mil usuários - por meio do *take rate* sobre a execução de ordens, aplicações financeiras, contratações de serviços avulsos e de outras subsidiárias e parceiros, além do *upsell* dos produtos contratados.

O nosso plano de expansão também envolve as nossas subsidiárias focadas nos clientes institucionais (B2B). Estamos focados em aumentar a participação desse segmento, o qual abrange companhias listadas/fechadas, fundos e *assets*, a partir do aprimoramento de produtos e do *cross-selling* de clientes entre as diferentes unidades de negócios do TC, extraíndo um potencial de receita extraordinário que começa a ser materializado nos próximos trimestres ativando a próxima onda de crescimento de receita do TC.

Para encerrar, quero reforçar que seguimos trabalhando incansavelmente para entregar produtos com cada vez mais excelência para os nossos clientes e gerar valor para os nossos acionistas.

Pedro Albuquerque

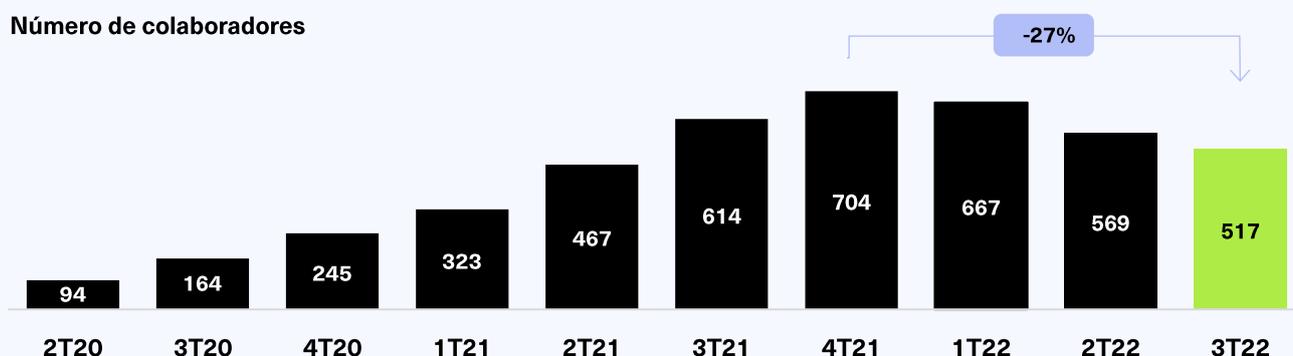
Fundador e CEO do TC

Desempenho financeiro e operacional

CORPORATIVO

Ao final de setembro de 2022, o *headcount* da Companhia totalizava **517 colaboradores**, valor 26,6% e 9,1% inferior em relação aos apurados no 4T21 e 2T22, respectivamente. Esses números são reflexo da continuidade do processo de gestão de custos e despesas iniciado pelo TC no começo de 2022.

Número de colaboradores



As **despesas operacionais**, por sua vez, foram ajustadas no período em decorrência dos custos extraordinários com assessoria jurídica como parte das medidas judiciais adotadas após veiculação de vídeo difamatório e calunioso a respeito do TC, que circulou nas redes sociais e aplicativos de comunicação em junho de 2022.

Vale notar que essas despesas adicionais são provisórias e necessárias na defesa do valor e integridade da Companhia e, ainda assim, inferiores aos valores apurados em dezembro de 2021, período anterior à adoção de uma gestão de despesas mais rigorosa.

O foco do TC para os próximos meses e ano é melhorar a sua rentabilidade operacional e, por isso, segue comprometido com a disciplina de custos, cujas principais medidas incluem a manutenção e o acompanhamento de *headcount*; a revisão de todos os gastos com ferramentas e infraestrutura; e a renegociação com fornecedores.

Despesas operacionais

(R\$ mil)

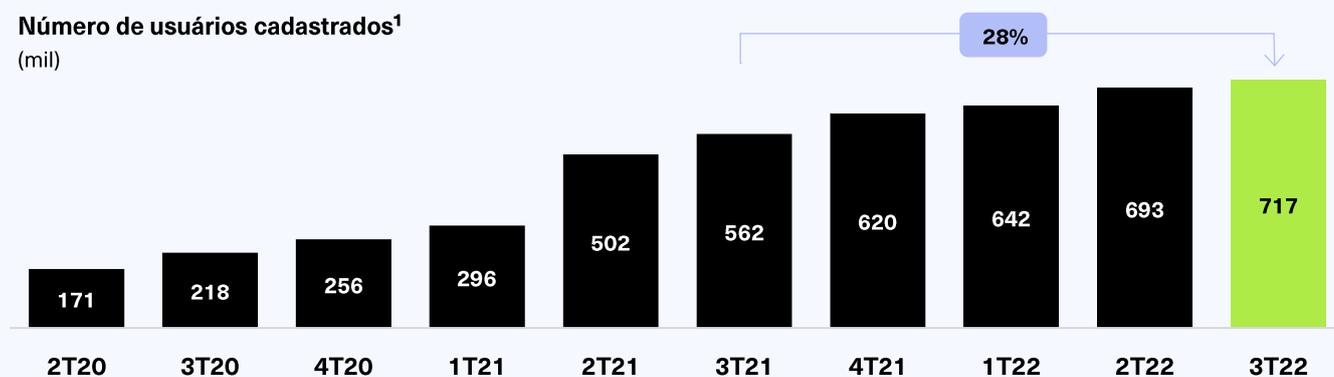


USUÁRIOS CADASTRADOS

O TC encerrou o 3T22 com **717 mil usuários cadastrados** na plataforma TC, um aumento de 27,6% na comparação com o mesmo trimestre de 2021 e de 3,5% em relação ao 2T22. Esse crescimento, mesmo em um cenário macroeconômico adverso, reflete os esforços contínuos da Companhia para aprimorar as funcionalidades e trazer diferenciais competitivos para a plataforma.

A estratégia atual do TC está voltada para a expansão desse indicador visando a monetização futura dessa base por meio da corretora, aplicações financeiras, contratações de serviços avulsos e *upsell* dos produtos contratados.

Número de usuários cadastrados¹
(mil)

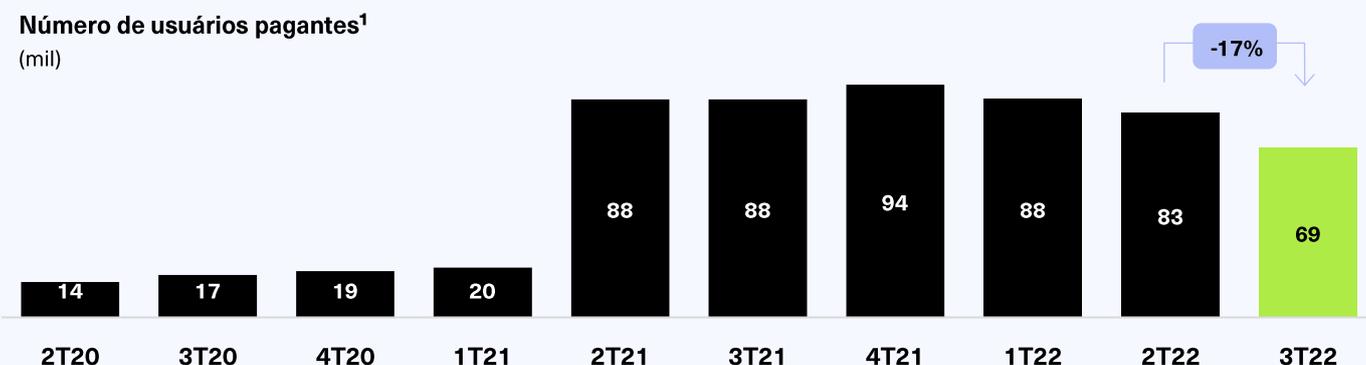


1. Números a partir do 2T21 incluem usuários da Sencon.

USUÁRIOS PAGANTES

O número de **usuários pagantes** no 3T22 totalizava **69 mil**, valor 16,9% inferior em relação ao período imediatamente anterior, reflexo da redução das assinaturas individuais do B2C (plataforma e Sencon).

Número de usuários pagantes¹
(mil)



1. Números a partir do 2T21 incluem usuários da Sencon.

RECEITA RECORRENTE

Atualmente, o TC adota o modelo SaaS (*Software as a Service*) e possuía, no final de setembro de 2022, **98,8% das suas assinaturas atreladas a planos anuais** (0,8 p.p. acima do valor apurado no 2T22).

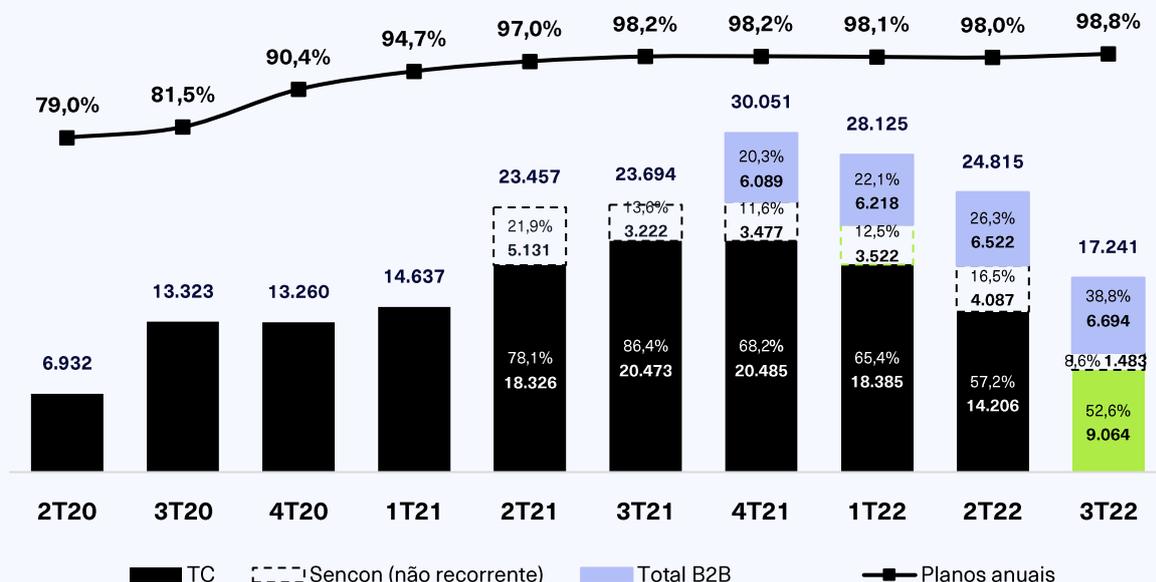
A **receita recorrente** da Companhia atingiu R\$ 17,2 milhões no 3T22, uma redução na comparação com os períodos anteriores, refletindo o menor número de usuários pagantes do B2C no trimestre.

Destaque para as **receitas advindas de clientes institucionais** que seguem evoluindo a cada período. No 3T22, cresceram 2,6% em relação ao 2T22 e 9,9% desde o trimestre que passaram a compor as receitas do TC (4T21).

A Companhia segue empenhada em aumentar a participação do segmento B2B e de fontes alternativas advindas do B2C em suas receitas. Nesse sentido, tem trabalhado para expandir o *market share* das suas subsidiárias; anunciou a sua entrada em novas áreas de atuação; e, recentemente, adquiriu a Pandhora Investimentos (“Pandhora”), uma gestora de fundos multiestratégia quantitativos com um AuM (*assets under management*, ativos sob gestão) de aproximadamente R\$ 350 milhões.

Essa aquisição permitiu que o TC desse mais um passo em relação à fase transacional dentro da sua plataforma, ampliando sua rentabilização para além do modelo SaaS por meio de um serviço mais acessível, com o objetivo de impulsionar o crescimento da base de usuários registrados e, conseqüentemente, monetizar essa base por meio de produtos independentes dos atuais planos por assinatura.

Receita recorrente
(R\$ mil)





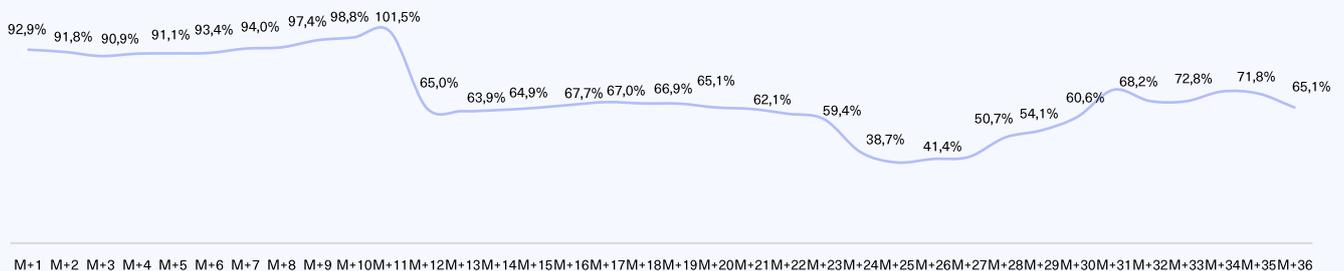
RETENÇÃO DE RECEITA

O gráfico abaixo tem como objetivo indicar o comportamento médio da retenção de receita contratada pelos clientes do TC medido pelos *cohorts* mensais. O comportamento da curva obtida indica que, entre as movimentações dos clientes (*upgrades*, *downgrades*, *cross sell* e cancelamentos), a receita dos *cohorts* do TC é, em média, bem suportada durante o primeiro ano.

A queda observada nos períodos M+12 e M+24 reflete a sazonalidade de renovação dos planos, dado que grande parte deles é anual e compõe parte significativa da receita. Nos períodos seguintes, é possível observar uma recuperação de receita dos clientes que permaneceram no *cohort* - o que se dá especialmente em função da experiência do cliente durante sua jornada na plataforma, do lançamento de novos produtos e de campanhas promocionais.

Retenção de receita¹

Segmento B2C (%)



1. Incluem dados da receita recorrente e não recorrente do B2C.



RECEITA LÍQUIDA

A **receita líquida** totalizou R\$ 17,3 milhões no 3T22, valor 27,2% inferior em relação ao 2T22. Essa diferença se deu principalmente em decorrência da variação no número de usuários pagantes.

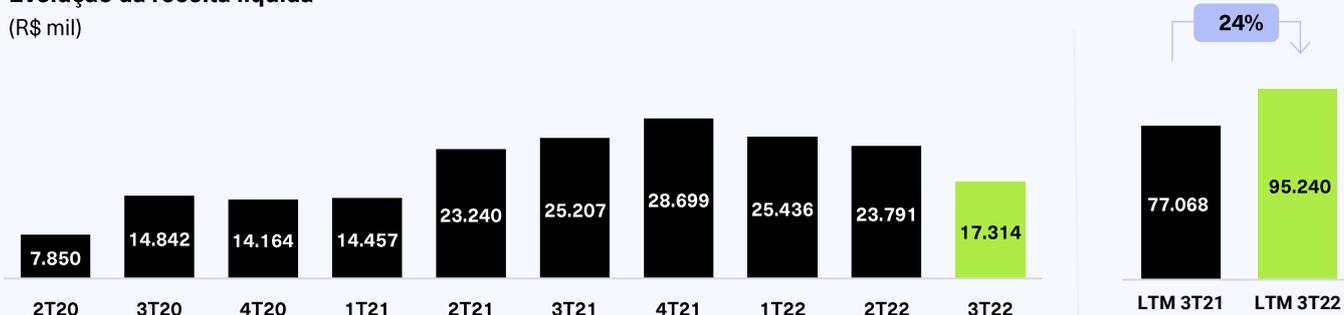
(R\$ mil)	3T22	3T21	Var. (%)	2T22	Var. (%)
Receita bruta	19.180	28.372	-32,4%	26.620	-27,9%
Deduções	-1.866	-3.165	-41,0%	-2.829	-34,0%
Receita líquida	17.314	25.207	-31,3%	23.791	-27,2%

No período de doze meses (*last twelve months* ou **LTM**) encerrado em setembro de 2022, a receita líquida do TC atingiu R\$ 95,2 milhões, 23,6% superior à receita observada no LTM 3T21.

A Companhia vem trabalhando continuamente para agregar valor aos seus acionistas por meio do aumento da participação do **B2B** no faturamento, criação de novos negócios e aquisições, desenvolvimento da plataforma e expansão do seu portfólio.

Evolução da receita líquida

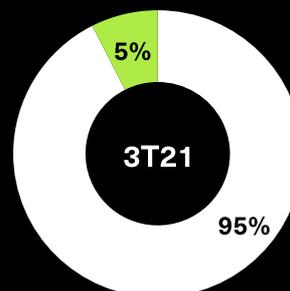
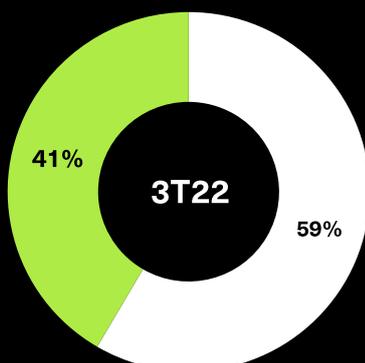
(R\$ mil)



No que tange à participação da receita por segmento, o **B2B** vem alcançando cada vez mais relevância na **composição da receita bruta** da Companhia, representando 41% do total no 3T22 ante apenas 5% no 3T21.

COMPOSIÇÃO DA RECEITA BRUTA

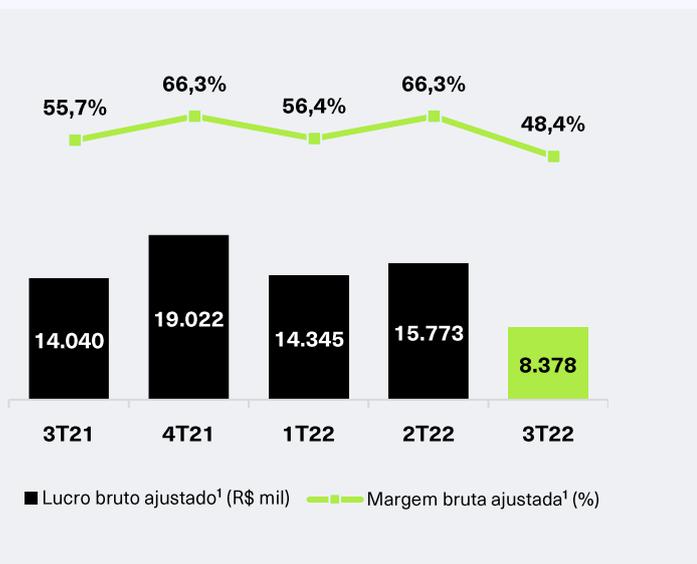
■ B2B
■ B2C



LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

O **lucro bruto**, incluindo efeitos não recorrentes que estão no custo, totalizou R\$ 8,4 milhões no 3T22, valor 46,9% inferior em relação ao valor registrado no exercício anterior. A **margem bruta ajustada** no período foi de 48,4%.

(R\$ mil)	3T22	3T21	Var. (%)	2T22	Var. (%)
Receita líquida	17.314	25.207	-31,3%	23.791	-27,2%
Custo do serviço prestado (CSV)	-10.542	-11.167	-5,6%	-9.856	7,0%
Lucro bruto	6.772	14.040	-51,8%	13.935	-51,4%
<i>Margem bruta</i>	<i>39,1%</i>	<i>55,7%</i>	<i>n.a.</i>	<i>58,6%</i>	<i>n.a.</i>
Ajustes de custos operacionais ¹	1.606	-	<i>n.a.</i>	1.838	-12,6%
Lucro bruto ajustado¹	8.378	14.040	-40,3%	15.773	-46,9%
<i>Margem bruta ajustada (%)¹</i>	<i>48,4%</i>	<i>55,7%</i>	<i>n.a.</i>	<i>66,3%</i>	<i>n.a.</i>



O **CSV**, que representa os custos que incidem sobre um serviço prestado, foi 5,6% inferior na comparação anual e 7,0% acima do valor apurado ao final do 2T22 em decorrência do pagamento de rescisões de colaboradores atrelados ao desenvolvimento do produto.

1. Inclui ajustes ex-growth (até o 4T21) e de itens não recorrentes que incidem sobre o custo.

RESULTADO OPERACIONAL

As **despesas operacionais** atingiram R\$ 33,7 milhões no 3T22, um aumento de 18,9% frente ao 2T22, efeito da diminuição no quadro de colaboradores e gastos adicionais extraordinários com assessoria jurídica.

Excluindo os **itens não recorrentes**, as despesas operacionais do TC somaram R\$ 24,8 milhões, uma redução de 12,4% em relação ao trimestre anterior. Esses ajustes foram adicionados para demonstrar que (i) a Companhia segue disciplinada em relação a gestão de despesas; e (ii) qual seria a real situação desse indicador desconsiderando os gastos extraordinários realizados no período.

(R\$ mil)	3T22	3T21	Var. (%)	2T22	Var. (%)
Receitas (despesas) operacionais ajustadas¹	-24.843	-20.782	19,5%	-28.375	-12,4%
Despesas não recorrentes ¹	-8.904	-	<i>n.a.</i>	-	<i>n.a.</i>
Receitas (despesas) operacionais	-33.747	-20.782	62,4%	-28.375	18,9%
Gerais e administrativas	-25.662	-16.606	54,5%	-21.504	19,3%
Despesas com vendas / marketing	-6.506	-3.353	94,0%	-7.896	-17,6%
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	-1.411	-823	71,4%	908	<i>n.a.</i>
Equivalência patrimonial	-168	-	<i>n.a.</i>	117	<i>n.a.</i>

1. Inclui ajustes de itens não recorrentes que incidem sobre as despesas operacionais, decorrentes de rescisões e gastos extraordinários com assessoria jurídica.

RESULTADO FINANCEIRO

A Companhia apresentou um **resultado financeiro** de R\$ 14,0 mil no 3T22, efeito dos rendimentos de aplicações financeiras com o caixa disponível contra as despesas de operações com derivativos.

(R\$ mil)	3T22	3T21	Var. (%)	2T22	Var. (%)
Resultado financeiro líquido	14	3.716	-99,6%	11.094	-99,9%
Receita financeira	27.068	4.274	533,3%	30.998	-12,7%
Despesa financeira	-27.054	-558	4748,4%	-19.904	35,9%

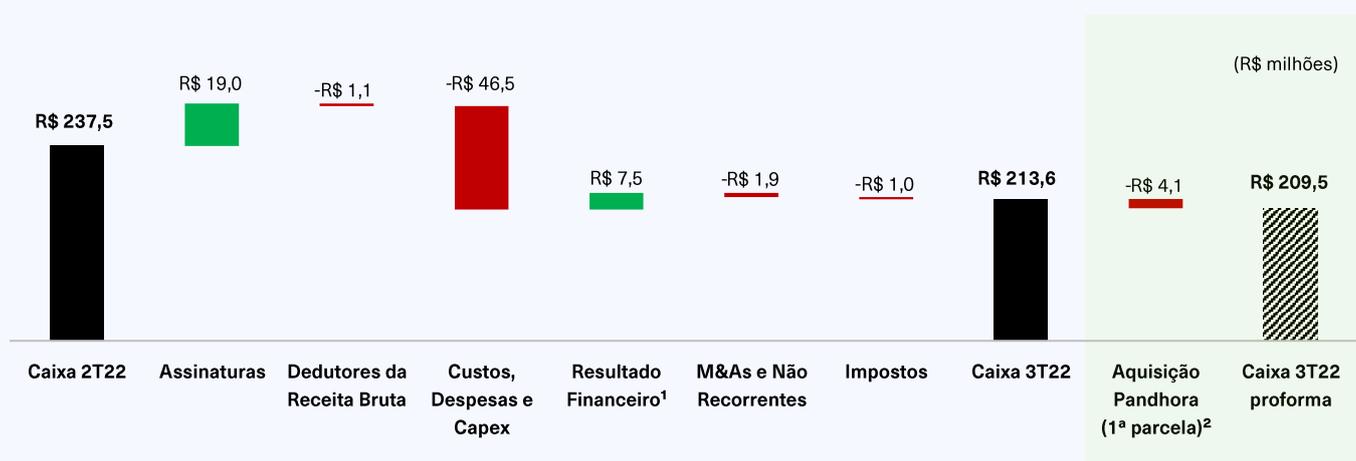
ESTRUTURA DE CAIXA

(R\$ mil)	3T22	2T22	Var. (%)	2021	Var. (%)
Bancos	6.625	38.402	-82,7%	5.618	17,9%
Aplicações financeiras	169.982	199.132	-14,6%	312.815	-45,7%
Caixa e equivalentes de caixa	176.607	237.534	-25,6%	318.433	-44,5%
Aplicação financeira vinculada ¹	36.980	-	n.a.	-	n.a.
Total	213.587	237.534	-10,1%	318.433	-32,9%

¹ Aplicações financeiras vinculadas como garantia de instrumentos financeiros derivativos.

A **posição de caixa proforma**, que considera a aquisição da Pandhora Investimentos (“Pandhora”), concluída em 19 de outubro de 2022, totalizava R\$ 209,5 milhões no 3T22.

Os valores apresentados abaixo incluem apenas o valor pago na primeira parcela da aquisição com recursos disponíveis. Importante notar que o pagamento das três parcelas subsequentes ao fechamento da operação, no montante total de R\$ 9,7 milhões, poderá ser realizado por meio dos recursos disponíveis ou via transferência de ações, a critério da Companhia.



¹ Não são contabilizadas as operações de derivativos.

² Para mais detalhes sobre o montante total a ser pago e a forma de pagamento para a aquisição da totalidade das quotas da Pandhora, acesse o Comunicado ao Mercado publicado em 19 de outubro de 2022, disponível no site de RI da Companhia (<http://tc.com.br/ri>) e da CVM (<https://sistemas.cvm.gov.br/>).

LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA

No último trimestre, após exclusão de itens não recorrentes, a Companhia obteve **prejuízo líquido** de R\$ 7,6 milhões. Os ajustes foram incluídos a fim de refletir a real situação do TC, a par dos acontecimentos extraordinários e gastos com rescisões de funcionários e serviços de consultoria e advogados.

(R\$ mil)	3T22	3T21	Var. (%)	2T22	Var. (%)
Lucro bruto	6.772	14.040	-51,8%	13.935	-51,4%
(+/-) Resultado operacional	-26.975	-6.742	300,1%	-14.440	86,8%
(+/-) Resultado financeiro	14	3.716	-99,6%	11.094	-99,9%
(+/-) IR/CSLL	8.872	14.464	-38,7%	261	3299,2%
Lucro (prejuízo) líquido	-18.089	11.438	n.a.	-3.085	486,4%
<i>Margem líquida</i>	<i>-104,5%</i>	<i>45,4%</i>	<i>n.a.</i>	<i>-13,0%</i>	<i>n.a.</i>
(+/-) Itens não recorrentes ¹	10.510	2.361	345,1%	4.956	112,1%
(+/-) Ajuste de <i>growth</i> ²	-	4.056	<i>n.a.</i>	-	<i>n.a.</i>
Lucro (prejuízo) líquido ajustado³	-7.579	17.855	n.a.	1.871	n.a.
<i>Margem líquida ajustada³</i>	<i>-43,8%</i>	<i>70,8%</i>	<i>n.a.</i>	<i>7,9%</i>	<i>n.a.</i>

1. Referem-se aos gastos não recorrentes relativos a M&As/processos legais (assessoria jurídica) e otimização de sistemas operacionais.

2. Refere-se à exclusão dos efeitos das contratações realizadas com o objetivo de acelerar o lançamento de produtos e ajudar na integração das empresas adquiridas.

3. Inclui ajustes de itens não recorrentes e ex-growth.



EBITDA E MARGEM EBITDA

Após ajustes de itens não recorrentes, a Companhia apurou **EBITDA ajustado** negativo em R\$ 12,1 milhões ao final do 3T22, com **margem EBITDA ajustada** de -69,8%.

(R\$ mil)	3T22	3T21	Var. (%)	2T22	Var. (%)
Lucro (prejuízo) líquido	-18.089	11.438	<i>n.a.</i>	-3.085	486,4%
(+/-) IR/CSLL	8.872	14.464	-38,7%	261	3299,2%
(+/-) Resultado financeiro	14	3.716	-99,6%	11.094	-99,9%
(+/-) Depreciação/amortização	4.385	2.575	70,3%	5.031	-12,8%
EBITDA	-22.590	-4.167	442,1%	-9.409	140,1%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>-130,5%</i>	<i>-16,5%</i>	<i>n.a.</i>	<i>-39,5%</i>	<i>n.a.</i>
(+/-) Itens não recorrentes ¹	10.510	2.361	345,1%	4.956	112,1%
(+/-) Ajuste de <i>growth</i> ²	-	4.056	<i>n.a.</i>	-	<i>n.a.</i>
EBITDA Ajustado³	-12.080	2.250	<i>n.a.</i>	-4.453	171,3%
<i>Margem EBITDA ajustada (%)³</i>	<i>-69,8%</i>	<i>8,9%</i>	<i>n.a.</i>	<i>-18,7%</i>	<i>n.a.</i>

1. Referem-se aos gastos não recorrentes relativos a M&As/processos legais (assessoria jurídica) e otimização de sistemas operacionais.

2. Refere-se à exclusão dos efeitos das contratações realizadas com o objetivo de acelerar o lançamento de produtos e ajudar na integração das empresas adquiridas.

3. Inclui ajustes de itens não recorrentes e ex-growth.

Eventos subsequentes

AQUISIÇÃO DA PANDHORA INVESTIMENTOS

Em 19 de outubro de 2022, o TC anunciou a assinatura de Contrato para aquisição ("Operação"), pela Companhia, das quotas representativas de 100% (cem por cento) do capital social da Pandhora Investimentos Ltda. ("Pandhora" ou "Gestora"). O Preço a ser pago pela aquisição é de R\$ 14,9 milhões, sujeito a ajustes usuais a esse tipo de operação.

Conforme informado por meio do Fato Relevante de 10 de agosto de 2022, a Pandhora é uma gestora de fundos multiestratégia quantitativos com aproximadamente R\$ 350 milhões de AuM (*assets under management*, ativos sob gestão) e uma estratégia atual com *capacity* de alocação de até R\$ 10 bilhões. A aquisição da Gestora representa mais um diferencial competitivo para o ecossistema do TC, trazendo oportunidades de novos produtos para a sua base de clientes e uma fonte adicional de receita recorrente para a Companhia.

A Operação, aprovada pelo Conselho de Administração em 13 de outubro de 2022, será submetida à ratificação pela assembleia geral a ser oportunamente convocada pela administração nos termos e para os fins do art. 256 da Lei 6.404, de 15 de dezembro de 1976, conforme alterada.

Informações adicionais

RELACIONAMENTO COM OS AUDITORES

A política da Empresa na contratação de serviços não relacionados à auditoria externa com os auditores independentes se fundamenta nos princípios que preservam sua independência. Esses princípios consistem nos padrões internacionalmente aceitos, em que: (a) o auditor não deve auditar seu próprio trabalho; (b) o auditor não deve exercer função de gerência no seu cliente; e (c) o auditor não deve gerar conflitos de interesses com seus clientes.

Durante o período findo em 30 de setembro de 2022, a Grant Thornton Auditores Independentes foi contratada para a execução de serviços apenas relacionados à auditoria externa.

Anexos

BALANÇO PATRIMONIAL (CONSOLIDADO)

(R\$ mil)	3T22	2021
ATIVO	608.616	646.582
Ativo circulante	240.020	346.813
Caixa e equivalentes de caixa	176.607	318.433
Aplicação financeira vinculada	36.980	-
Contas a receber	11.979	15.034
Adiantamentos	1.407	1.520
Impostos a recuperar	5.901	6.183
Outros créditos	7.146	5.643
Ativo não circulante	368.596	299.769
Outros créditos	9.519	2.816
Ativo fiscal diferido	40.914	20.241
Ativos financeiros	83.171	87.459
Partes relacionadas	1.387	-
Investimentos	47.312	23.128
Imobilizado	18.802	23.338
Intangível	167.491	142.787
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	608.616	646.582
Passivo circulante	34.546	28.914
Obrigações sociais e trabalhistas	6.595	6.041
Obrigações tributárias	1.167	1.450
Passivo de contrato	3.101	4.269
Arrendamento	4.061	3.662
Outras contas a pagar	6.599	13.435
Derivativos - passivo	13.023	-
Dividendos a pagar	-	57
Passivo não circulante	1.556	4.457
Arrendamento	1.451	4.363
Provisão para contingências	105	94
Patrimônio líquido	571.473	613.211
Capital social	581.164	581.164
Reserva de capital	26.523	36.640
Ações em tesouraria	-3.153	-13.301
Reserva de lucros	8.708	8.708
Lucro (prejuízo) acumulado	-41.769	-
Participação não controladores	1.041	-
Patrimônio líquido total	572.514	613.211



DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (CONSOLIDADO)

(R\$ mil)	3T22	3T21
Receita líquida	17.314	25.207
Custo do serviço prestado (CSV)	-10.542	-11.167
Lucro bruto	6.772	14.040
Receitas (despesas) operacionais	-33.747	-20.782
Despesas com vendas / marketing	-6.506	-3.353
Gerais e administrativas	-25.662	-16.606
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	-1.411	-823
Equivalência patrimonial	-168	-
Lucro (prejuízo) operacional antes do resultado financeiro	-26.975	-6.742
Receita financeira	27.068	4.274
Despesa financeira	-27.054	-558
Resultado financeiro líquido	14	3.716
Lucro (prejuízo) antes do imposto de renda e da contribuição social	-26.961	-3.026
Imposto de renda e contribuição social corrente	-1.665	-427
Imposto de renda e contribuição social diferido	10.537	14.891
Lucro (prejuízo) líquido	-18.089	11.438

DEMONSTRAÇÃO DOS FLUXOS DE CAIXA (CONSOLIDADO)

(R\$ mil – valores acumulados)

	30/09/2022	30/09/2021
Das atividades operacionais		
Resultado do período	-41.567	10.401
Ajustes por:	-29.101	1.073
Depreciações e amortizações	12.902	5.258
Baixa líquida e ajustes do imobilizado e intangível	664	-
Opções outorgadas reconhecidas	-	1.957
Variação cambial	5.288	2
Provisão para contingências	11	-
Provisão de <i>chargeback</i>	13	-
Resultado de equivalência patrimonial	595	-
Imposto diferido	-20.673	-17.075
Resultado de derivativos	13.023	-
Despesa de juros	643	530
Decréscimo (acrécimo) em ativos		
Contas a receber	3.042	-8.119
Adiantamentos	140	-1.572
Impostos a recuperar	282	-942
Dividendos recebidos de investidas	1.043	-
Outros créditos	-10.728	-3.876
(Decréscimo) acréscimo em passivos		
Obrigações sociais e trabalhistas	554	5.832
Obrigações tributárias	-283	-
Passivo de contrato	-1.168	2.141
Outras contas a pagar	-7.608	2.920
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades operacionais	-43.827	-2.543
Fluxo de caixa das atividades de investimento		
Aquisição de investimento	-26.184	-
Aplicação financeira vinculada	-36.980	-
Aplicação de controlada, líquido de caixa	-	-29.833
Aquisição de imobilizado	-1.119	-11.993
Aquisição de intangível	-28.847	-9.473
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de investimento	-93.130	-51.299
Fluxo de caixa das atividades de financiamento		
Pagamento de arrendamentos	-3.425	-1.701
Partes relacionadas - ativo	-1.387	-307
Dividendos pagos	-57	-
Integralização de capital	-	575.550
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de financiamento	-4.869	573.542
Aumento (redução) líquido de caixa e equivalentes de caixa	-141.826	519.700
Caixa e equivalentes de caixa		
No início do exercício	318.433	6.180
No final do exercício	176.607	525.880
Aumento (redução) líquido de caixa e equivalentes de caixa	-141.826	519.700

Glossário

AMORTIZAÇÃO: É o pagamento de uma dívida, de maneira parcelada, por um período pré-estabelecido. Ou seja, o pagamento de um empréstimo, financiamento ou algo semelhante, por meio de parcelas.

ATIVO: Bens, valores ou créditos que formam o patrimônio de uma pessoa ou de uma empresa.

AUM (ASSET UNDER MANAGEMENT): Referem-se ao valor total de ativos que uma empresa de gestão de investimentos detém.

B2B (BUSINESS TO BUSINESS): Modelo de negócio “empresa para empresa” onde o cliente final é uma outra empresa ou organização.

B2C (BUSINESS TO CONSUMER): Modelo de negócio “empresa para consumidor” onde o cliente final é uma pessoa física.

BALANÇO PATRIMONIAL: É uma demonstração contábil que apresenta um “retrato” da posição patrimonial da firma.

BR GAAP: Refere-se ao conjunto de normas contábeis vigentes no Brasil.

CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA: Caixa é o montante em espécie e depósitos bancários disponíveis de uma empresa. Os Equivalentes de Caixa são todas aplicações financeiras de curto prazo e de alta liquidez que estão sujeitas a um insignificante risco de mudança de valor.

COHORT: *Cohort* é um conceito com intuito de classificar um grupo de usuários com comportamentos semelhantes.

CONTRIBUIÇÃO SOCIAL (CSLL): Complemento da tributação do Imposto de Renda.

CROSS SELLING: *Cross Selling*, ou Venda Cruzada, é a estratégia de oferecer para o cliente um produto ou serviço complementar ao que ele já comprou ou está prestes a adquirir.

(CSV) CUSTO DOS SERVIÇOS VENDIDOS: Representa os custos que incidem sobre a venda de um produto ou serviço prestado por uma empresa.

DEPRECIÇÃO: A depreciação indica o quanto do valor de um ativo foi utilizado. Ela é usada em contabilidade para tentar igualar o custo de um ativo à renda que o ativo ajuda a empresa a ganhar.

DESPESAS OPERACIONAIS: Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas, ou SG&A (*Selling, General & Administrative Expenses*). Incluem todos os custos que não são relacionados diretamente à produção (salários dos funcionários e as despesas com *marketing*, por exemplo).

DOWNGRADE: Solicitação do usuário final do serviço pela troca de um plano para um de menor custo do que o contratado inicialmente.

EBITDA/EBITDA AJUSTADO: Indicador financeiro que informa o lucro de uma companhia antes de serem descontados o que a empresa gastou em juros e impostos, bem com o que perdeu em depreciação e amortização. Quando é divulgado como “ajustado”, significa que o cálculo foi feito de forma customizada por uma empresa, usando regras próprias.

HEADCOUNT: É o número de funcionários de uma empresa.

INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS (IFRS): Em português significa Normas Internacionais de Relatório Financeiro. É o conjunto de normas internacionais de contabilidade, emitidas e revisadas pelo IASB – *International Accounting Standards Board* (Conselho de Normas Internacionais de Contabilidade).

IMPOSTO DE RENDA (IR): Tributo federal que incide sobre o lucro.



LTM (*Last Twelve Months*): Valores acumulados nos últimos doze meses. O LTM também é conhecido como 12 meses anteriores (TTM).

LUCRO BRUTO: Lucro operacional bruto ou lucro de vendas é a diferença entre a receita de uma empresa em relação aos seus custos variáveis (matérias-primas, custos de produção, comissões e demais insumos produtivos).

LUCRO LÍQUIDO: Rendimento real de uma empresa, calculado pela diferença entre a receita total, os custos e despesas totais, as receitas e despesas financeiras e os impostos.

MARGEM BRUTA: Resultado da divisão do Lucro Bruto pela Receita Líquida. Ela apresenta a rentabilidade do negócio, segundo uma porcentagem de lucro que a empresa ganha nas suas vendas.

MARGEM EBITDA: Diferença entre o valor do EBITDA pelo valor da receita, representando a parcela da receita que gerou caixa para a Companhia.

MARGEM LÍQUIDA: Resultado da divisão do Lucro Líquido pela Receita Líquida, o qual indica a porcentagem de lucro em relação às receitas totalizadas no período.

MARKET SHARE: Pode representar o valor de mercado da empresa, a parcela do público consumidor que prefere determinada marca ou, ainda, o volume de vendas de um produto ou serviço.

PASSIVO: É o saldo de tudo que é devido por alguém ou por uma companhia.

PATRIMÔNIO LÍQUIDO: O patrimônio líquido representa o valor residual dos ativos de uma empresa depois de deduzidos todos os seus passivos.

RECEITA BRUTA: Representa o montante da receita proveniente de uma transação entre entidade e comprador que deve ser mensurada pelo valor justo. Pode ser proveniente tanto da venda de bens como também da prestação de serviços.

RECEITA LÍQUIDA: Representa o resultado das vendas e prestação de serviços após a dedução dos custos, descontos, abatimentos, devoluções e os impostos que incidem sobre vendas/serviços.

RESULTADO FINANCEIRO: Diferença entre o total das receitas financeiras (rendimentos não relacionados com as atividades da empresa, como juros e descontos) e as despesas financeiras (gastos não relacionados com as atividades da empresa, como empréstimos, IOF e tarifas bancárias).

SAAS (SOFTWARE AS A SERVICE): SaaS, ou *Software as a Service*, é uma forma de disponibilizar *softwares* e soluções de tecnologia por meio da Internet, como um serviço.

TAKE RATE: Taxa que indica o valor que incide sobre cada transação realizada. Trata-se de uma taxa para as pessoas ou empresas que usaram um determinado produto.

UPSELL: Estratégia que visa vender um produto com maior valor agregado em comparação ao originariamente detido pelo consumidor.

UPGRADE: O termo *upgrade* faz referência à solicitação de um cliente pela troca de um plano de serviços para um plano superior àquele contratado inicialmente.