

TRANSCRIÇÃO

CALL DE RESULTADOS

3T22



TC TRADERS CLUB S.A.
CNPJ: 26.345.998/0001-50
NIRE: 35.300.566.521



TRANSCRIÇÃO DO CALL DE RESULTADOS DO 3T22

10 de novembro de 2022

Pedro Albuquerque: Bom dia a todos, obrigado pela presença no call do TC. Esse call está sendo transmitido dentro da nossa plataforma e também no nosso website de RI, lembrando que a gente também estreia a nova ferramenta de webcast do TC que serve ao TC e também ao mercado, às outras companhias listadas através da nossa empresa de relações com investidores, a Prisma.

Bom, estamos quase fechando um ano que foi muito desafiador, como vocês observam. A gente fez uma série de ajustes no TC, ajustes operacionais, redução de gastos e também levantamos uma série de novas unidades de negócio. O pior já passou. Eu tenho aqui convicção forte de que a partir do 4T o TC começa a mostrar crescimento de receita e também um corte ainda maior das suas despesas, ou seja, expansão de margens a partir de agora.

O TC é uma empresa única. Nós temos mais de 700.000 investidores cadastrados na nossa plataforma. Nós também temos cerca de 200 assets que são nossas clientes através da Economática. Na própria Economática nós temos Family Offices, Wealth, instituições financeiras, instituições de ensino também que são nossas clientes e na parte de relações com investidores, na Prisma que eu citei, nós temos mais de uma centena de companhias de capital aberto e companhias de capital fechado. Isso propicia uma possibilidade de cross-selling entre unidades de negócio sem paralelo no TC. Isso está acontecendo exatamente agora.

Vou dar alguns exemplos para vocês: nós adquirimos a Dibran, foi anunciada a compra da Dibran DTVM, a futura corretora do TC, que depende de aprovação no Banco Central, nós estamos no processo de aprovação do Banco Central, mas já temos um acordo operacional com a Dibran. A gente já está tombando os clientes, a base de clientes do TC para Dibran para câmbio, FX. Isso já nos traz uma receita no 4T que começa a fazer uma diferença para nossa companhia. São grandes empresas, são companhias de capital aberto que já são nossas clientes e que a gente coloca para dentro da Dibran, e também companhias de capital fechado.

Nós também temos que uma área de Advisory. Já temos uma série de mandatos assinados, temos retainer fees pagos e a gente provavelmente coloca na rua operações DCM, ECM, que vai nos trazer também uma receita muito significativa para o TC daqui para frente.

Temos a Economática própria que eu já citei. Lançamos o terminal TC Economática, um terminal feito em tempo recorde, durou cerca de um ano o desenvolvimento do terminal, a



TRANSCRIÇÃO DO CALL DE RESULTADOS DO 3T22

10 de novembro de 2022

gente gastou R\$ 1 milhão, um projeto super enxuto, porque o TC é uma empresa de tecnologia com muita experiência e a gente tem uma possibilidade de ganhar market share muito grande nessa divisão de negócios do TC.

E por fim, tão importante quanto, gestora. Abrimos a nossa gestora, compramos a Pandhora, que é uma gestora quantitativa. Já lançamos novos produtos, estamos no processo de abertura de diversas contas.

O TC é uma nova empresa daqui para frente, com possibilidade fantástica de extração de receita dessa base massiva que já utiliza o TC, como eu citei, tanto no varejo como na parte institucional, como na parte de companhias de capital aberto.

Bom, passado esse panorama do nosso negócio eu vou passar a agora a palavra para o PH (Pedro Henrique Feres) que vai dar uma visão para vocês da corretora do TC, a TC Investimentos, e também da parte de gestão de recursos, onde nós temos a Pandhora, a nossa *Wealth* e o nosso *Multi Family Office*. Vá lá, PH.

Pedro Henrique Feres: Olá pessoal, muito bom dia. Falando um pouco da corretora, a corretora do TC ela chega como uma função essencial para a companhia. Como o Buka (Pedro Albuquerque) falou, ela passa a trazer uma visão 360 e o transacional para dentro da companhia. A gente abre diversas novas linhas de receita, diversas frentes de negócios. O cross-selling com o ecossistema do TC ele fica muito mais forte, as aquisições feitas recentemente passam a ter ainda mais sinergia com o Grupo. Após a chegada da corretora a gente começa a ter uma visão ainda mais 360 do cliente aqui dentro do TC. A gente está muito empolgado com essa nova frente.

Existem dois caminhos sendo executados para a corretora: o primeiro é a parte institucional, onde a gente já anda em conversas bem evoluídas com os reguladores, com os órgãos que aprovam as licenças para a corretora e institucional do TC, onde a gente vai passar a montar a mesa operacional institucional do TC. Eu acredito que no 1T isso deva estar bem evoluído e com isso a gente traz mesas de operações das mais variadas espécies para dentro do ecossistema do TC. A gente vai ter mesa de câmbio, mesa de dólar, mesa de equities, mesa de papel, mesa de derivativos, BTC, termo, enfim, a gente vem como uma pegada de fato institucional, onde a gente vai atender clientes como bancos de investimentos, gestoras, fundos, *Multi Family Offices*, uma pegada muito institucional. Então isso abre um horizonte para a gente bem interessante, uma nova frente, uma nova linha de receita. Tem muita



TRANSCRIÇÃO DO CALL DE RESULTADOS DO 3T22 10 de novembro de 2022

sinergia com Arko, que é a nossa empresa parceira de *corporate access*. A gente vai gerar muito conteúdo, muita informação, muita notícia e muito fluxo para nossos clientes.

Em paralelo a gente vem trabalhando para a TC varejo. Em breve a gente deve anunciar uma parceria estratégica para cuidar, aí sim do nosso *B2C*, nossos clientes de varejo, esses mais de 700.000 clientes que a gente tem na base e fazendo, aí sim, rodar de fato o ecossistema do TC com todas as empresas que de fato a gente vem adquirindo: InvestAI, DXA, a própria Prisma, a Galícia, a Pandhora, o *Multi Family Office*. A gente tem uma sinergia completa de produtos, que humildemente falando nenhuma empresa do mercado de capitais conseguiu montar um ecossistema tão completo como o TC.

Falando um pouco mais do mercado de varejo, *B2C*, a gente entra numa esfera de produtos financeiros, distribuição de todo tipo de produto. A gente vai ter uma plataforma completa onde a gente vai ter diversos fundos de investimentos, renda fixa, todo tipo de distribuição de produtos o TC vai passar a oferecer para os clientes, voltando ainda num cenário onde a gente vai conseguir usar a corretora do TC, essa força dessa distribuição, dessa rede, dessa social que a gente tem, influenciando os clientes de uma forma positiva a fazer uma alocação correta, da forma certa, num produto correto, da maneira correta. A gente olha muito para o modelo de *copy trade*, a gente olha muito para quantitativo, a gente tem a *Advisory* de baixo da estrutura do TC que vai ser um fomentador de receita nato para a base do TC, então a gente vai originar, a gente vai estruturar, a gente vai distribuir dentro da base do TC. Essa operação é uma operação muito inteligente, muito rentável para o cliente, para o TC.

A gente vem como outras frentes, outras linhas de negócio que o mercado ainda não consegue precificar. Operações de câmbio ultra rentáveis, a gente vem com um modelo *offshore* ainda obviamente faseado no momento certo, na hora certa. A gente vem olhando muito para o mercado de câmbio, seguros, previdência. Existem diversas outras linhas de negócio que a plataforma do TC com a corretora consegue mostrar um valor diferente. A gente sai de um modelo *SAS* para um modelo transacional, na verdade a gente transforma a companhia de 100% *SAS* para um modelo transacional, então a gente acaba aproveitando o ecossistema inteiro do TC, o que é muito importante, adicionando ainda a Pandhora.

Falando um pouco agora da Pandhora, que é uma aquisição recente que a gente fez, uma gestora quantitativa. O mercado quantitativo a gente acha que existe ainda um crescimento avassalador no mercado brasileiro. O mercado quantitativo ele representa apenas 1% dos fundos da indústria do Brasil, então ainda tem uma oportunidade muito legal para esse mercado.



A gente, além da área quant da Pandhora, a gente abriu a gestora Pandhora para outros produtos. Lançamos recentemente um novo fundo, então a gente passa a ter um ecossistema completo com a Pandhora em termos de gestão de produtos abertos. Em breve a gente deve lançar outras classes de ativos, então com bastante sinergia à nossa base. Então a gente entende a demanda do nosso cliente, a gente trabalha esse cliente aqui dentro e lança produto. Isso é uma forma que a gente tem muito linear aqui dentro do TC, a gente consegue enxergar essa demanda do cliente e agora transformar em produto e transacionar aqui dentro da base do TC.

Continuando, a gente também subiu recentemente o *Multi Family Office* do TC, e aí sim aí a gente pega o 360 de uma forma completa: a gente origina a operação, a gente distribui a operação, a gente coloca a operação, a gente traz dinheiro para esse tomador e cuida do dinheiro, do patrimônio desse cara aqui dentro do *Multi Family Office*. Não só da liquidez dele dentro do *Wealth*, mas também da parte ilíquida dele. Então a gente vai fazer uma análise de como anda a vida desse cara, o que ele gasta, como ele deve gastar, se ele está bem alocado, se a parte líquida de ele estar num desenho que de fato entende a necessidade desse cliente, passando para o *Wealth* e aí fazendo uma gestão dos ativos de liquidez do cliente.

Então com a corretora, com a gestora, com o *Multi Family Office*, com todo esse ecossistema das empresas que o TC vem adquirindo, enfim, e vem incorporando, a gente passa a ter um produto muito competitivo, muito diferenciado.

Pedro Albuquerque: Bom, ótimo, obrigado PH. É importante salientar aqui que a gente procura agora, a partir de agora crescer o TC com todas essas iniciativas que foram citadas, crescer a receita do TC, mas como uma disciplina muito grande na parte de gastos - e vocês ainda vão ter surpresas positivas nos próximos trimestres com relação à racionalização de gastos.

No TC nós enxergamos uma queima de caixa muito pequena do TC a partir desses cortes, e nós enxergamos a possibilidade de voltar a entregar resultados positivos no TC ao longo dos próximos trimestres com essa combinação: corte de gastos e crescimento de receita, crescimento de *top line*, tá?

Pois bem, falando de algumas informações adicionais aqui, citamos a possibilidade, citamos o lançamento do terminal TC Econômica. Esse é um mercado grande, é um mercado que nós temos alguns players locais que nós entendemos que nós temos uma vantagem



TRANSCRIÇÃO DO CALL DE RESULTADOS DO 3T22

10 de novembro de 2022

competitiva e de tecnologia para esses players locais, e também nós chegamos como uma solução com custo mais baixo.

Na Prisma a gente está fazendo uma revolução gigantesca na parte de relações com investidores. Estamos atualizando todo o sistema de gestão do departamento de relações com investidores. Nós entregamos um site completo, nós entregamos toda a parte analítica para as empresas. Isso propicia também que as empresas comecem a conseguir se comunicar com os clientes dentro do TC.

Os conference calls já estão espelhados dentro da nossa plataforma, os documentos protocolados na CVM das empresas já saem direto no feed de dentro do TC e os usuários podem comentar ou debater sobre os eventos que acontecem nas empresas - e muitas novidades vão sendo adicionado ao longo do tempo.

O TC cresce na parte de relações com investidores por conta da força do nosso ecossistema, e uma vez trazendo mais empresas no modelo aqui *SAS* de receita *B2B*, a gente começa a colocar essas empresas em outras unidades de negócio. A Advisory que eu citei para vocês que nós já temos mandatos assinados, é um exemplo; a TC Sfoggia, que foi uma empresa que nós começamos essa divisão de negócios esse ano, já entrega uma receita anualizada tem cerca de R\$ 6 milhões - e nem começamos.

Estamos com uma série de clientes assinados, companhias de capital aberto, companhias de capital fechado, para fazer uma análise de otimização tributária na TC Sfoggia, o que mostra que a gente está sendo bem assertivo com a nossa estratégia e o utilizando toda a sinergia e fazendo muito *cross-selling* e entre *business units* do TC, tá?

Por fim, a Galícia Educação. Nós, no meio de um turbilhão que fizeram conosco ao longo dos últimos meses, nós anunciamos duas aquisições: nós compramos a Pandhora já citada aqui pelo PH, e também compramos a Galícia Educação. A gente vai ter um acesso agora, a partir de agora a uma base de mais de 250.000 alunos. Isso vai fazer com que a gente continue extraindo sinergias, abrindo contas potencialmente na gestora do TC e na corretora do TC.

Então a gente tem um mar de oportunidades. O TC é uma nova empresa a partir de agora, a partir dos próximos trimestres. A última milha, que é a parte transacional e de gestão de recursos está plugada, a gente está começando a plugar e isso vai nos trazer uma potência muito grande para começar uma nova onda de crescimento no TC.

Vamos falar sobre os nossos números agora com o Pedro Machado.



TRANSCRIÇÃO DO CALL DE RESULTADOS DO 3T22

10 de novembro de 2022

Pedro Machado: Obrigado, Pedro. Então começando aqui a gente vê que o nosso quadro de colaboradores vem diminuindo o longo do ano. É um esforço contínuo de realmente trazer um foco nos projetos prioritários e também de gerar eficiências e operar com uma equipe muito mais enxuta.

A gente também vê, resultados dos nossos esforços na consolidação de ferramentas, o qual se reflete nas despesas operacionais do 3T, que baixou quase 4 milhões relativo ao trimestre anterior - e notando que a gente tem 9 milhões aproximadamente de despesas não recorrentes que são principalmente rescisões, e também custo de advogados relacionado ao caso do vídeo difamatório contra o TC. Então esses gastos, não devem recorrer e portanto a gente classifica separadamente.

E os nossos esforços não param no 3T. A gente continua com a cabeça de redução de custos mirando equilibrar a empresa, e com isso voltando a crescer nossa base de receita conforme o PH e o Pedro (Pedro Albuquerque) acabaram de notar. A expectativa é que a empresa deve se tornar rentável em breve.

Em termos dos nossos usuários cadastrados a mudança no trimestre foi de 3%, a gente atingiu 717.000 usuários cadastrados na plataforma. Os nossos usuários pagantes caíram 17%, isso foi um resultado do *churn*. A gente também vê que muitos clientes não precisam mais calcular o imposto de renda por não ter lucro no período, então isso daí também afetou no curto prazo a receita... desculpa, o número de usuários pagantes nesse trimestre.

A nossa evolução da receita líquida a gente vê um declínio de 23,8 milhões para 17,3 nesse trimestre, notando que ainda quando a gente olha de forma dos últimos doze meses deste o 3T desse ano contra 2021, representa um aumento de 24%. A resiliência tem vindo de operações *B2B*, receita *B2B* que agora compõem 41% da receita do TC.

A nossa estrutura de caixa aqui a gente faz a ponte para chegar ao valor final de 214 milhões no 3T, e a gente também inclui um proforma aqui para mostrar o caixa que a gente utilizou para a aquisição da Pandhora, que nos coloca em um caixa proforma de 210 milhões hoje - notando que as subsequentes parcelas de aquisição da Pandhora podem ser pagas através de ações, então não necessariamente requerem um desembolso de caixa nos anos futuros.

E queria salientar também que a única parcela relevante que a gente tem para pagar de aquisições já feitas ou em andamento é 7 milhões da Dibran, que na aprovação do Banco Central sairia do nosso caixa. Além disso, em termos de *earnouts* são realmente pequenos,



no valor atual da ação anualmente representaria um valor de aproximadamente R\$ 500.000, então não tem uma grande saída de caixa por conta dos *earnouts* das aquisições já feitas.

Então passando pelo nosso lucro e EBITDA, nosso lucro bruto no período caiu de 15,7 milhões para 8,3 milhões. Isso foi o resultado principalmente da receita, que diminuiu pelo valor quase equivalente nos respectivos períodos. Então conforme já mencionado anteriormente os nossos esforços com eficiência de custos e despesas a gente espera que melhor lhe essa margem, e também a estabilização e recuperação da nossa receita, ajudado por novos negócios que a gente esteve investindo ao longo do ano que finalmente começam a se monetizar em breve, e à forte disciplina que a gente está tendo em volta de manter a operação o mais enxuta possível.

Então agora gente vai para perguntas e respostas, obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

Francianne Sousa: Bom, bom dia a todos. Começando aqui a nossa sessão de Q&A já estamos recebendo algumas perguntas aqui primeiro pelo webcast da Prisma. O Laércio faz algumas perguntas aqui. Primeiro ele menciona o contrato de TRS e o impacto que ele teve nas despesas financeiras, e ele pergunta o que é que pode se esperar desse impacto financeiro para os próximos trimestres e se tem algum arrependimento em relação ao contrato.

Pedro Albuquerque: Oi. Não temos arrependimento com relação ao contrato. Isso é comum, diversas companhias anunciaram contratos de TRS e não dá para estimar o que acontece nos próximos trimestres, isso depende da oscilação do preço da ação.

O que a gente está é muito animado. O TC de hoje em termos de receita ele é completamente diferente do TC de amanhã, que já está acontecendo agora na verdade no 4T. Todas essas novas unidades de negócios, toda essa sinergia com base de clientes que nós temos, varejo, institucional, dentro de institucional são assets, também temos companhias de capital aberto, companhias de capital fechado, toda essa base grande de clientes a gente começa a jogar nas nossas unidades de negócios.

Veja, a gente não tem mais um custo de captação desses clientes, esses clientes já estão no TC, eles já utilizam nossa plataforma. Então isso é uma vantagem competitiva que o TC tem e que faltavam essas unidades de negócios para a gente começar a destravar receita.



TRANSCRIÇÃO DO CALL DE RESULTADOS DO 3T22

10 de novembro de 2022

Acho que um exemplo mais claro aqui é a Dibran, com o acordo operacional que nós temos com a Dibran, nós já estamos fazendo o câmbio nesse exato momento de diversas companhias - entre elas companhias de capital aberto, remessa de câmbio. Então isso tem um potencial de receita para o TC partir de agora extremamente interessante, por isso que estamos otimistas.

Não só câmbio. O TC tem um balcão que nós podemos negociar para seguros, tanto varejo como empresas institucionais, que vale dinheiro, e a gente tem aqui conversas muito interessantes com players, com corretoras de seguros para explorarem o balcão do TC, operarem e pagarem pelo balcão do TC, que é um balcão único.

Então a gente tem múltiplas oportunidades em múltiplas unidades de negócios do TC: advisor, a Dibran com câmbio, futuramente a Dibran, agora o PH está aqui, explicou para vocês com a parte de corretora para o institucional que o TC vai entrar forte nisso, e também a corretora para o varejo plugada dentro da nossa plataforma.

Francianne Sousa: A segunda pergunta, do Laércio também, ele quer saber em relação aos usuários pagantes como é que a administração enxerga os motivos em relação a usuários não estarem renovando as assinaturas e quais as medidas sendo tomadas para reverter o quadro.

Pedro Albuquerque: De fato a gente tem uma queda nos usuários pagantes. A dificuldade na parte de varejo para investidores pessoa física, que são a parte de assinaturas do TC, ela existe. O que a gente enxerga agora é um equilíbrio de receitas no varejo por conta de um número de renovações não relevante. A gente perdeu muito cliente aqui de investidores pessoa física no TC principalmente na Sencon, também no nosso produto dos mais caros que é o Premium, que pesa no cartão de crédito das pessoas - mais esse grosso já foi.

Então a gente consegue aqui manter ou perder muito pouco uma receita da parte de varejo, e eu vejo a gente conseguindo compensar, mais do que compensar agora com a parte institucional - e uma hora o varejo vai virar também. Acho que o mercado vive de ciclos. A gente está passando por uma transição de governo onde ainda existem uma série de dúvidas, uma série de incertezas. Uma vez ficando mais claras as coisas, esse ciclo voltando, o TC está extremamente preparado para capturar a receita novamente no varejo, e com a corretora um jogo bem diferente, já começamos com a gestora.

Então os nossos clientes que aportam nos fundos da TC Pandhora agora eles começam a receber os serviços do TC em troca do valor financeiro aportado, isso vai acontecer também



TRANSCRIÇÃO DO CALL DE RESULTADOS DO 3T22

10 de novembro de 2022

na corretora do TC. O que é que isso propicia? Propicia um forte crescimento para o TC. Acho que os serviços, nossos serviços são grandes diferenciais, e a partir do momento que você aporta nos nossos fundos, aporta futuramente na corretora do TC um valor financeiro e você consegue acessar esses serviços, a gente tem uma vantagem competitiva que eu diria que é relevante.

Francianne Sousa: Mais uma pergunta aqui, dessa vez não identificada, a pessoa pergunta sobre a corretora do TC. Ela quer saber se o foco da corretora será parte de Day Trade como Clear e Genial, que tem uma base forte nesse sentido, pergunta como o TC vai competir, como vai criar uma estratégia para competir com essas corretoras, se tem - essa aqui a gente não pode falar na verdade - eles perguntam se há alguma aquisição voltada para a área de trading no radar.

Pedro Albuquerque: Pode ir lá, PH.

Pedro Henrique Feres: Vamos lá. Eu não diria que é o foco único, exclusivo da corretora do TC a parte de trading. Com certeza a gente olha e vai trabalhar muito para essa linha de negócio. É mais uma linha de negócio e sim, a gente vai ser um competidor da Genial, um competidor da Clear, um competidor da XP, da Modal e de todo mundo que olha essa parte de trading, de high-frequency voltado para o varejo, ou então plataformas, operações de minis, mini índice, mini dólar. Sim, a gente vai entrar. A gente tem uma base muito grande de traders aqui dentro do TC, então é um mercado que a gente gosta, que a gente entende, que a gente conhece e que de fato a gente vai vir com algo de inovador.

Então hoje o que eu vejo de todas as corretoras que fazem, fazem o mesmo, da mesma forma. São as mesmas plataformas, os mesmos produtos, a mesma forma de cobrar. Então eu não vejo nenhuma nova inovação e uma diferença muito grande de uma corretora para outra. Então você tem uma corretora com um sistema de risco um pouco melhor, com uma latência um pouco melhor, uma plataforma de graça ou com um serviço que vem junto com a plataforma, então para a gente e isso é commodity.

Então a gente vai ter sim esses serviços, mas o mais importante disso é o conteúdo que o TC vai de fato impor dentro da plataforma para de fato a gente conseguir prestar um serviço melhor.

Então hoje a gente tem o quê? Diversos influencers, diversos geradores de conteúdo. A gente vai focar muito além *copy trade*, muito em quantitativo voltado para operações de alta



TRANSCRIÇÃO DO CALL DE RESULTADOS DO 3T22

10 de novembro de 2022

frequência para o varejo, então é uma linha de receita e é um mercado que a gente sim, vai entrar, essa é a primeira questão da pergunta.

E quanto a questões de a gente estar olhando uma ou outra aquisição, a gente obviamente olha sempre oportunidades de mercado, então a gente está sempre olhando novas frentes, e se eventualmente fizer sentido a gente em algum momento pode considerar.

Francianne Sousa: Boa, PH. A próxima pergunta é do Mateus. Ele pergunta se a gente tem perspectiva, se a gente pretende abrir os dados de receita por vertical *B2B*.

Pedro Machado: Então, posso dar uma visão alto nível das receitas *B2B*. A *Economática* representa mais do que a metade dessa receita, e junto ao lançamento do terminal deve continuar nesse lugar. Depois disso a gente tem o *Prisma*, que é soluções de *RI* e por mais ou menos igual tem o *TC Sfoggia*, que é otimização de impostos.

A gente acredita que dado o pipeline o *TC Sfoggia* vai crescer mais rápido do que o *RI Prisma* e é o contexto que eu dou na área de *B2B* por enquanto. Também temos o *Advisory*, que tem tíquetes bem grandes, só que ocorrem deals infrequentemente, então depende de qual trimestre vai acabar entrando, não é uma receita recorrente como a *Prisma* e a *Economática*.

Francianne Sousa: A gente tem algumas perguntas aqui na verdade que falam sobre um vídeo que foi divulgado contra o *TC*, eu vou resumi-las aqui para ficar mais dinâmico. Então uma das perguntas é como a gente pretende trabalhar esse ataque à reputação do *TC* e desvalorização que pode ter causado à empresa, e também pergunta se tem alguma evolução em relação à identificação dos autores e se o *BTG* tem feito um esforço para prestar esclarecimentos.

Pedro Albuquerque: Sobre a reputação do *TC*, num primeiro momento a gente viu um impacto, sem dúvida nenhuma. A gente tinha diversas negociações em andamento para a parte da operação da corretora do *TC*, e essas negociações foram postergadas. Caso não tivesse acontecido o vídeo a gente já estava rodando a corretora do *TC* - mas agora não é hora de olhar para trás, é hora de olhar para frente. Todos os players que o *TC* estava conversando eles voltaram para a mesa, até porque a gente fez um trabalho muito grande de esclarecer com total transparência sobre todo o caso a todo momento, com notícias relevantes. Então a gente entregou uma série de materiais - no nosso entendimento conclusivos - na polícia federal, no ministério público federal e também na *CVM*, e também nós entregamos



TRANSCRIÇÃO DO CALL DE RESULTADOS DO 3T22 10 de novembro de 2022

para o BTG. Sobre a postura do BTG sinceramente nós não esperamos que aconteça nada com relação aos sócios da Empiricus vindo do BTG.

Então a gente fez o que a gente podia fazer, a gente entregou elementos contundentes, mas eu não espero que aconteça nada do BTG. A gente espera, sim, que aconteça algo das autoridades no qual confiamos. É um caso gravíssimo, é um caso que impacta o mercado de capitais brasileiro - não só o TC. Ele precisa ser esclarecido para o bem do nosso mercado. E aqui a gente mobilizou a companhia. Os últimos quatro meses eu dediquei uma boa parte do meu tempo, e vários diretores do TC, com relação a esse caso. A nossa empresa num primeiro momento ficou de ponta-cabeça com um ataque tão bizarro, tão brutal como o que fizeram contra nós, e sinceramente eu acho que poucas empresas sobreviveriam a um ataque como esse.

A gente está saindo da tempestade, a gente trabalha demais aqui no TC. No meio de um ataque tão absurdo como esse a gente anunciou duas aquisições, a gente fez uma série de reestruturações na nossa companhia, a gente tem uma série de conversas para parcerias espetaculares em andamento, e cuidando de um caso supercomplexo que foi esse caso desse vídeo anônimo apócrifo.

Agora está na mão das autoridades. A gente entregou múltiplas e múltiplas provas, como falei para vocês, e a gente espera sim uma resolução do caso - eu espero na verdade - no curto prazo. Não depende só de nós do TC, a gente, como disse, a gente entregou materiais muito relevante para as autoridades.

Francianne Sousa: Mais uma pergunta aqui agora através da station. O Dário ele pergunta qual o diferencial da TC Sfoggia para as franquias de recuperação como a Studio Fiscal, Taxgroup, entre outros?

Pedro Albuquerque: Olha, a Sfoggia é um caso muito interessante, é o caso do ecossistema do TC para mostrar as sinergias do TC. Como eu falei para vocês, a gente tem uma base grande de investidores pessoa física, a gente tem uma base grande de investidores institucionais que são as gestoras, Family Offices etc., a gente tem uma base grande de companhias de capital aberto que é único. Essa base de clientes do TC é um ativo único, e uma parte dessas empresas de capital aberto e de capital fechado estão fechando Sfoggia, a otimização tributária da Sfoggia. A Sfoggia já tem uma receita anualizada de cerca de R\$ 6 milhões, é um business que a gente começou há poucos meses e está em franco crescimento.



TRANSCRIÇÃO DO CALL DE RESULTADOS DO 3T22

10 de novembro de 2022

É uma análise tributária de 5 anos passados, é uma análise de todos os lançamentos contábeis de uma empresa com um software que nós temos e também tem uma previsão de receita futura, uma vez implementados os créditos tributários feitos através da nossa análise. Então tem uma receita para trás e para frente, um carregamento para frente muito interessante na Sfoggia.

E aqui essa mesma base está alimentando todas as unidades de negócios do TC: está alimentando a Dibran, está alimentando a Advisory, alimentando uma série de unidades, e a gente consegue destravar receita em cima de receita a partir de agora no TC.

A gente começa um movimento muito contundente aqui no B2B - sem perder o foco também no B2C. O B2C é muito importante para o TC. Eu acredito muito na corretora do TC, a gente vai ter um diferencial muito grande. O Feres citou alguns exemplos, nosso maior diferencial vai ser o *copy trading*. Ninguém tem *copy trading* hoje no Brasil porque nós temos uma comunidade.

Então a corretora do TC vai ter diversos diferenciais. São os nossos serviços à disposição e o *copy trading* que é a possibilidade de um usuário compartilhar sua carteira publicamente, com o fator de risco da carteira, para que outros usuários saibam qual é o risco de seguir uma pessoa e replicar automaticamente esses trades. A gente sabe que tem muitas pessoas que têm emprego, são advogados, engenheiros, enfim, são empresários que não têm tempo para estar utilizando o TC diariamente com muita frequência. Então a gente começa a atrair um público para o TC, uma base muito maior potencial de clientes para o TC para estarem na corretora com *copy trade*.

Francianne Sousa: Eu acho que é isso, passamos pelas principais perguntas que nós tínhamos aqui.

Pedro Albuquerque: Pois bem, agradeço aí a presença de todos e agradeço o suporte de todos os acionistas, time do TC. A mensagem é de otimismo. Acho que o pior já passou, a gente para frente aqui a gente tem um trabalho excelente ainda de corte de gastos. Quem é acionista do TC, acompanha a nossa empresa, vai ter boas surpresas, e a gente começa a ver essas unidades de negócio florescendo e dando receita para o TC daqui para frente. Obrigado a todos.