TRANSCRIÇÃO

CALL DE RESULTADOS

1T23

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

Pedro Albuquerque: Bom-dia a todos, obrigado pela presença no *conference call* dos resultados do 1º Trimestre de 2023 do TC, um trimestre muito importante em que a gente observa finalmente uma estabilização na perda de receita da companhia. Nós não perdemos mais receita desde janeiro de 2023, esse é um fato importantíssimo para nós, para a estabilização da operação e volta ao crescimento.

Aliado à estabilização das receitas da companhia nós estamos promovendo fortes cortes de custos. Como eu disse nos outros *conference calls*, vocês vão observar ao longo dos próximos trimestres uma redução muito significativa de SG&A do TC. Fizemos mais um grande corte no final de março para o início de abril, que vai ter o reflexo portanto nos próximos trimestres; não é só um corte de folha, é um corte *accross-the-board*. Nós revisamos todos os gastos com fornecedores, aluguel, contratos no geral, enfim, a gente tem uma companhia hoje muito mais leve, um time menor, menos projetos e muito mais focados no que nós acreditamos que vai nos trazer forte crescimento adiante.

Continuamos avançando com a fase transacional do TC conforme foi anunciado no trimestre passado. A fase transacional do TC vai de acordo com as nossas expectativas. A gente tem visto um *ramp up* muito legal da operação com a parte de trading de derivativos, contratos futuros principalmente, e uma mesa de câmbio de remessas que está online exatamente agora, colocamos ela operacional agora no começo de maio.

É importante notar que nós estamos no mês 3 de operação da fase transacional do TC, o mês 1 nós pegamos apenas cinco dias úteis e o TC já transaciona em número de contratos um volume maior que algumas corretoras de bancos grandes no Brasil. Então a gente está bem otimista com a operação e acreditamos que isso ao longo dos próximos trimestres vá fazer diferença nos resultados da companhia.

Anunciamos a importante parceria com o Ourominas. É uma base de 500.000 usuários no qual as empresas vão fazer *cross-selling*. O TC vai explorar a base da Ourominas para os nossos produtos financeiros, os fundos que nós temos na nossa gestora, a TC Pandhora, a nossa corretora que nós estamos, como eu falei para vocês, operando via Genial num primeiro momento numa parceria nessa fase transacional, e posteriormente nós temos a nossa DTVM - caso seja aprovada, obviamente, pelo Banco Central - nós temos a nossa operação rodando a nossa própria corretora.

Então a gente tem uma oportunidade muito grande aqui no B2B2C. Acessar uma base massiva de mais de 500.000 usuários em cima da base massiva do TC de mais de 700.000

usuários para explorar essa base, portanto, da Ourominas a um CAQ zero. Nós gostamos muito desse tipo de parcerias e, temos outras parcerias, outras negociações em andamento e a gente deve anunciar para vocês no momento oportuno.

Também anunciamos aqui o novo CFO do TC, o Thiago Fernandes, que veio de grandes empresas, já trabalhou em consultoria na Falconi durante vários anos. O Thiago tem muita experiência no setor, substitui o Israel Massa, que vocês conhecem, o Massa é cofundador do TC e assumiu toda a área de comunidade da nossa plataforma, e por sinal tem feito um trabalho incrível de reestruturação dos planos, revitalização da comunidade, atração de novos contribuidores, atração de novos parceiros. A gente vê uma melhora material na comunidade do TC com uma melhora em todos os índices: número de posts diários, tempo médio de sessão, maior engajamento dos usuários, maior NPS e isso também, esse movimento é importantíssimo para nos trazer um crescimento de número de usuários assinantes que vai ser o pavimento do futuro de crescimento do TC daqui por diante.

Pois bem, vamos lá. Passando aqui portanto a gente dando um pouco mais de ênfase na reestruturação dos planos do TC. Nós estruturamos todos os planos do TC, desde o Master até o Premium e o Private a gente fez uma ampla reavaliação dos serviços para melhorar a qualidade dos serviços. Nós aumentamos o número de contribuidores na plataforma e a gente vem sentindo, como eu disse para vocês, um ganho material na operação.

O NPS subiu quase 15 pontos rapidamente em cerca de dois meses do nosso principal serviço, o Master. A gente observa um aumento do número de assinaturas e a gente observa uma possibilidade de crescimento muito grande com esse reposicionamento dos serviços do TC daqui por diante, que vão ser importantíssimos para a corretora, importantíssimos para a gestora, importantíssimos para nossas unidades de negócios no B2B. A comunidade forte do TC puxa todas as unidades de negócio da nossa empresa para cima.

Também é importante notar que agora nós temos três dimensões para contratações dos serviços do TC. A primeira vocês já conhecem, que a passar o cartão de crédito, assinar um dos planos do TC - Master, Premium ou Private - e agora as duas novas dimensões são possíveis por conta da fase transacional.

O usuário que têm conta aberta na corretora, que opera com um número predeterminado de contratos ou que aporta dinheiro na corretora poderá ter acesso aos benefícios e aos serviços do TC. Esse é um grande diferencial. A grande fortaleza do TC são nossos serviços e agora dentro da operação da corretora os nossos usuários conseguem ter esses serviços mediante

a contrapartida de contratos negociados ou de aporte de recursos na conta da corretora do TC.

Pois bem, eu vou passar a palavra agora para o Thiago, o nosso novo CFO, que chega num momento superimportante da nossa operação que estamos todos muito animados com o futuro do TC e com as avenidas de crescimento que temos na nossa companhia. Thiago, bem-vindo.

Thiago Fernandes: Bom-dia. Sou Thiago Fernandes, novo CFO do TC. Eu queria primeiramente agradecer ao Buka e ao PH pelo convite de fazer parte dessa família, de fazer parte dessa história linda que é o TC, e queria agradecer também muito ao Massa que me recepcionou tão bem e que vai continuar tão brilhantemente tocando a comunidade e agregando valor a esse ecossistema único que o TC criou aqui na América Latina.

Então vamos falar um pouco sobre o desempenho financeiro operacional do TC do 1T de 2023. Como vocês podem ver, o TC está cada vez mais criando uma cultura focada em eficiência operacional, redução de gastos e uma cultura orçamentária muito disciplinada. Isso pode se ver nos resultados dos últimos tris e fortemente nesse último resultado.

Uma forma de ver isso é com relação ao número de colaboradores. Desde o 4T21 a gente pode ver uma queda consecutiva no nosso *headcount*, sem com que isso tivesse afetado a nossa capacidade de entregar valor na empresa, sem nossa capacidade de ser mais ágil e nossa capacidade de entregar mais projetos.

E a gente chegou no menor número de colaboradores dos últimos dois anos (383 colaboradores). Pelo que vocês podem ver e existe uma diferença entre março e abril. Parte desses cortes começaram em março, mas a grande maioria deles em abril. A gente não vai poder ver isso ainda nos resultados desse 1T, mas esses resultados vão ser muito fortemente capturados a partir do 2T23 - ainda havendo muito espaço para outras melhorias, outras reduções, outras capturas sejam em termos de *headcount*, seja em termos de negociação com fornecedores, seja em termos de melhoria de processo. O TC realmente está criando uma cultura muito forte de eficiência operacional.

Outro destaque muito grande em relação às despesas operacionais. Pelo que pode se ver desde o 4T21 existe uma melhora significativa das despesas, o que é muito importante para continuar levando o TC para um P&L mais positivo e a gente pode ver que ainda também existe muita oportunidade. Então a gente acredita com os novos projetos que a gente está

tocando que nos próximos meses também exista muita oportunidade de melhoria - apesar de a gente já ter chegado a um número bem competitivo de 25 milhões de despesas operacionais no 1T deste ano.

Falando agora um pouco sobre o número de usuários. Essa sempre foi a grande fortaleza do TC, apesar de toda essa dificuldade macroeconômica contextual não só do Brasil, mas como no mundo inteiro, essas taxas de juros altas que atrapalham muito os negócios relacionados à renda variável.

O TC continua crescendo mês a mês, desde o 2T21 não teve nenhum mês que não houvesse crescimento de novos usuários cadastrados na nossa plataforma. Chegamos ao máximo de 755.000 usuários, é um número fantástico. Isso dá uma competitividade muito grande para os novos projetos que a gente está criando. Como foi muito bem falado, a corretora transacional hoje temos a parceria com a Genial, e posteriormente quando tivermos a nossa própria DTVM.

Um único ponto negativo aqui em relação aos usuários pagantes. Houve uma leve queda em relação ao 4T22, mas com todas as melhorias já citadas pelo Buca e o que a gente acredita aqui é que a gente vai retomar os crescimentos de números de usuários pagantes como sempre esteve na história do TC.

Falando agora da receita operacional da organização, vendo a evolução da receita líquida a gente pode notar uma leve queda do 1T23 em relação ao último trimestre de 2022. Essa queda é marginal, mas o que é positivo aqui é que a gente está muito contente, é o aumento mês a mês da receita líquida comparando março com fevereiro e fevereiro com janeiro.

Então mostra uma tendência de melhora. Essa tendência é muito fortalecida pelas melhorias e revisão dos planos, como o Buka falou já brilhantemente, e a gente acredita que essa é uma tendência que pode ser capturada e que nós vamos trabalhar fortemente para ser capturada até o final do ano.

Outro ponto importante aqui é a proporção da relação dos negócios no B2B e B2C. Os negócios B2B estão cada vez se tornando mais importantes dentro da companhia e o negócio B2C continua nossa principal fonte de receita, mas a gente acredita fortemente no *cross-selling* entre esses dois segmentos e que esses dois segmentos podem crescer juntos com muitas sinergias ainda a serem capturadas.

Falando agora da disponibilidade de caixa no período, a estrutura de caixa e equivalentes de caixa da organização. A gente começou esse ano com 185 milhões de caixa e acabou o 1T23

com 166 milhões de caixa. É um caixa extremamente saudável ainda para a companhia, é um privilégio em muitos aspectos num país onde o custo de capital é tão alto, e baseado nos nossos atuais índices de consumo de caixa a gente acredita que a gente tem no mínimo ainda sete anos de *runaway* com uma operação da forma que ela acontece hoje.

A gente continua muito atento a todas as oportunidades que existirem para redução de caixa. Estamos trabalhando fortemente com a política nova de fornecedores, de viagem e outras políticas que vão ajudar também que a gente melhore o nosso fluxo de caixa ao longo desse ano.

Então gente, agora vamos falar um pouco sobre indicadores de rentabilidade. O lucro bruto e EBITDA são indicadores superimportantes. Vamos falar primeiramente sobre o lucro bruto e a margem bruta. O TC continua entregando lucro bruto apesar de todo esse contexto que a gente já falou. Uma leve queda em relação ao último trimestre, mas é muito pequena, e esse lucro bruto tende a aumentar com a captura das oportunidades que a gente já citou anteriormente.

Tendo a mesma tendência do lucro bruto, o lucro líquido também apresentou uma leve queda, muito disso relacionada a fatores não operacionais, derivativos como já é sabido e foi falado em releases anteriores, mas ele um ponto que provavelmente vai ser resolvido ao longo de 2023.

E por último falando do EBITDA e margem EBITDA, como vocês podem ver o EBITDA entregue nesse último trimestre agora de 2023 foi muito parecido com o EBITDA do trimestre anterior. Isso é reflexo de todo esse esforço que a companhia está fazendo, e com os novos esforços que já foram capturados e que vão ser capturados a gente também acredita que essa margem de EBITDA pode melhorar significativamente ao longo desse ano.

Então muito obrigado, acabamos agora a apresentação, começaremos em instantes as perguntas e respostas que vocês poderão colocar nas nossas plataformas, muito obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

Pedro Albuquerque: Vamos lá. Começando nosso Q&A agora. Fran, pode falar das perguntas, obrigado.

Francianne Sousa: Oi pessoal, bom-dia. Só para relembrar que nós estamos recebendo as perguntas tanto pelo chat do evento na plataforma do TC e pelo webcast da Prisma.

Nós já recebemos aqui algumas perguntas, a primeira delas - na verdade são duas perguntas que a gente recebeu pelo webcast - do Laércio. A primeira pergunta dele é a seguinte: ele pergunta se há alguma mudança importante no modelo de negócios ou nas operações da empresa que faz vocês verem o que vocês preveem a partir dessas mudanças no negócio e nessas operações.

Pedro Albuquerque: Boa, obrigado pela pergunta, Laércio. Sim, de fato a gente fez diversas modificações importantes no TC. Eu tenho segurança para falar que o TC é uma outra empresa hoje de doze meses para trás. É uma empresa mais leve, mais rápida, com um time muito mais experiente e executando poucos projetos com muito zelo, com muito carinho para que eles atendam às nossas expectativas financeiras, de prazo, enfim, de tudo que envolve a concepção de um projeto.

A principal mudança no TC a foi a reestruturação dos nossos planos 1P, são os serviços que vocês assinam do TC. Antes de eu entrar um pouco mais em detalhes dessas mudanças, é importante que vocês entendam como funciona o ciclo de uma empresa SAS, de uma assinatura como serviço.

Quando você tem um serviço mais baixo, aquém do adequado - e a gente tinha de fato diversas melhorias que necessitavam ser feitas nos serviços 1P do TC - a gente colhe os frutos de uma safra ruim que está acontecendo, que aconteceu ao longo dos últimos meses.

Com todas as mudanças que a gente efetivou no 1T agora nos serviços 1P do TC, no Master, no Premium e no Private, a gente tem um outro serviço rodando. O nível de satisfação, ou seja, medido pelo NPS mudou de patamar. Vocês estão sentindo como está rodando o TC, é muito do TC de antigamente, uma plataforma cheia de informação, cheia de trades, cheia de contribuidores, novos contribuidores extremamente competentes.

Então a gente de fato voltou para o conhecido TC que nos fez trazer até aqui. Então a gente está nesse ponto, a gente já colhe os resultados, a gente tem um aumento de vendas no mês de abril e no mês de maio, a gente tem um aumento expressivo do NPS, a gente tem um aumento expressivo do número de mensagens postadas na plataforma, a gente tem um aumento expressivo do tempo de sessão média dos usuários. Então a gente vai começar a colher esses resultados, eu acredito, daqui para frente.

E a comunidade forte, o TC forte, ele puxa todas as outras unidades de negócios do TC, inclusive no B2B. Então nosso foco foi muito agora nesse 1T nos serviços 1P do TC e consequentemente também na operação da corretora.

Comunidade cheia, pote cheio. A gente abre mais contas na corretora, tem mais clientes operando conosco, mais receita gerada e a gente está muito otimista com o projeto transacional. A primeira fase operando com um parceiro está absolutamente dentro das nossas expectativas, e também a gente espera uma adição de receita vindo dessa operação importante para fazer o TC voltar a crescer, a gente está nesse momento.

A gente passou por um momento de estabilização finalmente de receitas agora no 1T, importantíssimo para nós, aliado a mais um grande corte de gastos que a gente fez - e a gente continua revisando mês a mês todos os gastos da companhia: folha, fornecedores, aluguel entre outros gastos, para que a gente tenha uma operação lucrativa de novo, como sempre foi a história do TC. O TC sempre foi uma empresa lucrativa desde o primeiro ano de operação até o ano do IPO, e a gente vislumbra esse retorno no curto prazo de uma operação rentável e geradora de caixa.

Francianne Sousa: Boa, Buka. Seguindo aqui com a segunda pergunta do Laércio, que eu acredito que esteja bem atrelada à que você já respondeu, ele perguntou como você vê a evolução do desempenho financeiro da empresa para os próximos trimestres e quais fatores você considera críticos para esse sucesso.

Pedro Albuquerque: Olha, eu já respondi um pouco na primeira questão. A gente precisava estabilizar a perda de receita do TC, isso aconteceu; ao mesmo tempo a gente tirou muito custo de *back* e a gente adicionou áreas de *front*, a corretora é um exemplo. A gente já está com o *OpEx* da corretora dado, uma parte relevante; a gente trouxe mesa de câmbio; a gente trouxe time de contribuidores, time de analistas. Então a gente adicionou gastos de *front* que devem trazer a receita agora para o TC, então a gente tem muitas unidades de negócio maturando. Eu espero, eu tenho a expectativa de uma evolução gradual agora trimestre a trimestre de crescimento no TC, aliada a uma disciplina muito forte de gastos.

E foi uma revisão generalizada do TC, desde plano de remuneração variável baseado, como o Thiago falou, no *P&L* das operações, revisão de cargos e salários, enfim, a gente fez uma revisão muito grande no TC. E também esses resultados começam a ficar mais evidentes a partir dos próximos trimestres.

Esse corte, grande corte que a gente promoveu agora, foi no final do 1T e no primeiro mês do 2T, então as despesas operacionais da empresa devem cair trimestre a trimestre com o efeito positivo contínuo na rentabilidade do TC.

Francianne Sousa: A próxima pergunta chegou pela plataforma do TC do Luciano Junqueira, ele fala o seguinte: ele pede para que o Buka explique melhor os diferenciais previstos para a corretora, inclusive esclarecer, se ele puder - se você puder -, o que você quer dizer com "dentro do TC, orgânico e sem fricção".

Pedro Albuquerque: Vamos lá. Acho que o TC é uma história, eu falo aqui com muita humildade, como uma história única de inovação. Acho que tem outros projetos muito bons no mercado financeiro, mas vocês sabem, o TC é um bicho diferente.

A grande fortaleza do TC são os serviços, e esses serviços, com o mercado ruim que a gente encontrou, com o aumento de taxa de juros, eles acabaram pesando no bolso dos nossos assinantes. Houve uma migração muito forte de equities para outras classes de ativos - principalmente renda fixa - e isso é cíclico, o mercado vive de ciclos, a gente está chegando no final de um grande ciclo de alta na taxa de juros.

Pois bem, esses serviços do TC eles passam a ser uma vantagem competitiva na nossa visão com a operação transacional, com a operação da corretora. Por quê? Porque a gente, os nossos clientes não precisam mais só passar o cartão. Eles têm outras duas dimensões para contratar esses serviços, que é o número de contratos negociados na corretora ou o aporte financeiro na conta da corretora.

Então se um cliente atingir o número mínimo de contratos negociados ele começa a extrair os benefícios dos serviços do TC, a gente entrega para essas pessoas que têm conta aberta na nossa corretora, na nossa operação.

Então para frente eu imagino um grande diferencial competitivo do TC. A gente tem uma possibilidade muito animadora de ganhar *market share* e muito animadora de gerar receita para a companhia.

Falando sobre o orgânico e fluido, hoje vocês abrem contra na corretora do TC num outro aplicativo, o aplicativo TC Investimentos. A gente está fazendo toda a implementação de negociação dentro do aplicativo do TC.

Esse aplicativo TC Investimentos ele continua existindo, ele é um aplicativo mais completo, com diversos produtos financeiros, mas dentro do TC a gente vai estar bem focado no que interessa. Então vai ser muito fácil transacionar no TC, acompanhar a opinião, a ideia de um usuário que vocês admiram, executar a compra de um racional. Então vai ser tudo mais fácil

e sem fricção dentro do TC. Esse também é um diferencial que a gente imagina ao longo do tempo quando a gente colocar no ar o motor de negociação dentro do TC desse aplicativo que vocês utilizam todos os dias.

Francianne Sousa: Mais uma pergunta que chegou pela plataforma do TC, o J.R. Castro ele pede uma atualização sobre o processo de aprovação da corretora e ele pede também se possível passar uma atualização sobre o caso do vídeo difamatório que foi feito contra o TC.

Pedro Albuquerque: Bom, a aprovação da DTVM depende do Banco Central. É um prazo de doze meses que ele se finaliza em junho, então a gente está otimista com o processo, tem caminhado, para que a gente tenha a DTVM aprovada no segundo semestre, é nosso cenário-base, e a gente de fato começa a operar via Dibran, futura TC Investimentos.

Sobre o caso do vídeo anônimo não temos novidades, foi tudo entregue para as autoridades competentes. Foi um processo muito difícil, vocês sabem, foi uma perda de energia, um gasto de recursos. Aconteceu uma disrupção na nossa operação por conta disso - mas aqui eu não estou para chorar as pitangas. Eu acho que a gente está num momento muito importante de TC, a empresa está muito fortalecida e o caso depende das autoridades. Assim que sair alguma novidade a gente prontamente vai divulgar para todos vocês via os canais oficiais da companhia.

Francianne Sousa: Também recebemos uma pergunta do Eduardo pela plataforma do TC, parte dela eu acredito que já foi bem respondida pelo Buka. Aqui ele pergunta se será possível realizar a compra e venda de ativos dentro da plataforma e ele também pede, ele também pergunta se será possível copiar as operações de contribuidores lá dentro.

Pedro Albuquerque: Certamente vocês vão poder transacionar dentro da plataforma. Eu não vou dar mais detalhes sobre como a gente vai implementar porque vocês sabem, muitos acompanham o TC e no devido tempo, na hora certa vocês vão entender como é que a gente vai fazer o *rollout* desse projeto que vai ficar muito legal e muito diferenciado dentro da plataforma do TC.

Francianne Sousa: O J.R. Castro deu as boas-vindas para o Thiago e ele pergunta como você vê as despesas financeiras do TC.

Thiago Fernandes: Então, J.R. Castro, falando das despesas financeiras do TC existe uma questão de um carrego do passado com relação ao TRS. Como já é sabido isso já está refletido no nosso balanço patrimonial, mas hoje a operação do TC, como o Buka muito bem falou, a gente vem cada vez mais otimizando do ponto de vista operacional, e a gente acredita que mês a mês a gente vai poder mostrar para o mercado. Tenho boas expectativas que a gente vai cada vez está mais eficiente e esses resultados financeiros vão melhorar também ao longo desses próximos meses, com certeza.

Francianne Sousa: O Rodrigo, também pela plataforma do TC, ele pergunta se há atendimento de assessor e contato com o home broker com facilidade e agilidade na corretora do TC.

Pedro Albuquerque: Boa, vamos lá. A gente na reestruturação dos planos do TC, que é extremamente importante para a gente pavimentar o crescimento do TC, da corretora e de outras unidades de negócio, quando eu falei que a gente voltou para nossa essência - que é democratizar acesso à informação e entregar uma ferramenta e serviços que têm baixo custo à disposição dos usuários - esse foi o grande princípio, a essência dessa reestruturação.

A gente trouxe todos os contribuidores do TC de volta para o Master. Esse foi um dos grandes motivos para o aumento exponencial do NPS do nosso serviço *flagship* que tem maior número de assinantes. E nos planos mais caros, o Premium e o Private, a gente, nosso objetivo é melhorar muito o nível de serviço, a sofisticação de serviço.

No Master estão todas as operações, no Premium e no Private tem uma sofisticação muito forte de serviço: aí passa por uma mesa de assessoria, mesa de execução de ordem, mentoria, eventos de *corporate access*, de *political access*, diversas funcionalidades e serviços que a gente tem no TC e que a gente coloca à disposição dos nossos clientes, inclusive cursos presenciais.

Então é assim que o TC funciona para frente. A gente tem no serviço Master todas as operações, todos os trades, todas as ideias de investimento; e nos serviços, nos planos seguintes a gente tem com um nível de sofisticação de atendimento maior que os clientes demandam, que são - e merecem - ao usufruir e assinar os nossos serviços.

E também dentro da corretora, lembrando, se o cliente tiver um número de contratos negociados ou um aporte dentro do TC ele pode ter acesso a esses serviços como se fosse

um *soft* dólar, sem precisar passar o cartão. Esses são os grandes diferenciais do TC para frente.

Francianne Sousa: Só mais um momentinho para a gente ver se chega mais alguma pergunta aqui pelas plataformas.
Acho que isso, pessoal. Finalizamos aqui, a gente pode encerrar com as considerações finais.

Pedro Albuquerque: Gente, muito obrigado. Eu estou muito feliz com o momento do TC, muito animado. O time, como eu falei para vocês, está muito engajado, a gente está muito focado em entregar resultado, a gente está muito focado em entregar rentabilidade, a gente está muito focado em entregar a geração de valor para todos os *stakeholders* do TC e a gente está num momento de inflexão.

A estabilização de perda de receitas foi muito importante e essas novas unidades, essas novas avenidas de crescimento que a gente tem adiante vão fazer o TC mudar de patamar. A gente está trabalhando dia e noite para isso, aguardo vocês no próximo *conference call* para mostrar a evolução dos nossos números, obrigado e um abraço a todos.