TC Investidores

Transcrição
Call de Resultados

1T22

tc.com.br/ri

Pedro Albuquerque: Vamos lá, bom dia a todos, mais um conference call de divulgação de resultados do TC. A gente teve um trimestre obviamente desafiador. A taxa de juros do nosso país saiu de 2 e já está em 12,75, provavelmente parando na faixa dos 13, 13,5%, e obviamente isso produz um vento contrário para o nosso negócio.

Os resultados do TC já mostram na margem ajustes que a gente está fazendo na nossa operação. A parte boa é que daqui para frente a gente espera forte melhora operacional, tanto em crescimento de receita puxado principalmente pelas divisões B2B da nossa empresa, como na parte de corte de gastos. Fizemos uma ampla revisão aqui no TC em termos de gastos e a gente vai voltar rapidamente a ter uma operação lucrativa - como sempre foi a história do TC.

Pois bem, estamos aqui no slide 1, acho que ele mostra bem a força do nosso ecossistema. Temos uma série de empresas que nós adquirimos ao longo do tempo, principalmente no ano passado com a captação de recursos do TC. Foram 12 aquisições, e essas aquisições já estão começando a render frutos - todas.

As operações do B2B como eu falei para vocês estão voando. A gente teve recordes de vendas na riweb por exemplo no mês de abril, é um mês que pega o nosso 2T.

Nós estamos também acelerando com bastante força a TC Sfoggia, a nossa empresa de otimização e recuperação fiscal. Reparem a sinergia com nosso ecossistema.

Com a riweb a gente tem mais empresas de capital aberto sendo nossas clientes e a gente coloca a força do nosso ecossistema para ajudar essas empresas, oferecendo serviços 360° tanto de consultoria, na parte de mercado de capital, em ECM e DCM e também na parte de recuperação de impostos, como falei para vocês.

No B2C do TC, apesar da dificuldade de crescimento do mercado - eu acredito firmemente que é momentânea, o mercado vive de ciclos, não é? - o TC em breve vai iniciar sua operação de corretagem, a TC Investimentos. Está aqui conosco o PH, que vai contar essa história.

Reparem que mesmo se o mercado continue retraído a gente tem uma massa muito grande de usuários na nossa plataforma, portanto a gente tem condições de ganhar market share rapidamente e gerar receita para o TC, com uma operação leve. São poucas pessoas para dar um grande resultado, porque as áreas do TC já estão formadas. A gente já tem equipe de marketing, a gente tem compliance, a gente tem jurídico, a gente tem equipe comercial, a gente tem dos melhores consultores do Brasil na equipe do Matrix. Então tudo já está formado, tudo já está em casa. A gente consegue adicionar uma subsidiária com muita sinergia, com possibilidade de geração de receita rapidamente, sem subir muito a linha de gastos operacionais.

A gente não vai gastar esse ano. A gente está muito consciente com relação a gastos, a gente está estimando o TC repetindo, voltando rapidamente a margens positivas no nosso negócio. Isso é muito importante. Desde o início da história do TC nós criamos uma operação que sempre foi ganhadora de dinheiro. O TC foi criado com um R$ 3 milhões, a gente chegou até o ano do IPO, a gente fez uma captação para adquirir uma empresa que se chama Sencon - vocês conhecem já - que é a empresa que faz cálculo de imposto de renda. Caso contrário, a gente teria feito o IPO no bootstrap, sem captação.

Essa é a nossa história. A gente retorna então rapidamente na nossa história de geração de lucros, boas margens no nosso negócio com o plano de conscientização que a gente fez e com as empresas, principalmente agora puxado pelo B2B dando resultados daqui para frente.

Reparem no nosso ecossistema que a gente tem a comunidade no centro. Essa é a maior fortaleza do TC, e a gente tem uma série de pilares aqui: a parte educacional, a parte de dados, inteligência de mercado com o Mover e agora dois pilares importantíssimos que destravam receitas rapidamente no TC: o Family Office, que nada mais é do que gestão de recursos e a TC Investimentos, que é a parte transacional, além do trading de criptoativos que a gente já virou, já está operacional para quase praticamente 100% da base do TC, tá bom?

Vamos lá, eu vou passar agora a palavra para o PH, que vai dar um pouco mais de informação e cor com relação à TC Investimentos.

PH: Olá pessoal, tudo bem? Muito prazer. A ideia aqui é a gente trazer um pouco do nosso projeto em andamento da TC Investimentos, que é a parte transacional de todo esse ecossistema nosso. A gente obviamente tem um desenho muito bem formado e uma vertical pronta, que nos dá uma amplitude e uma visão para poder trabalhar nessa base transacional de uma forma muito inteligente, e obviamente usando toda a expertise tecnológica e de conteúdo do TC.

Então a gente acredita que a gente vai subir essa nova frente já com a perspectiva de ter uma continuidade do trabalho do TC. Hoje a gente tem em torno de 600.000 usuários na nossa base - e usuários desses que usam outras corretoras, outros players de fato para continuar essa operação. Então esses usuários são nossos, são clientes do TC.

A gente vai trazer uma facilidade operacional para esses clientes, então a gente vai navegar dentro desse B2C do TC de uma forma inteligente, trazendo o produto certo da forma certa, para o cliente certo, do tamanho certo, indicando o produto correto para cada um desses clientes, aproveitando esse nosso engajamento no B2B. Hoje a gente tem algumas empresas, como o Albuquerque aqui descreveu, que nos dá uma amplitude de trabalho e relacionamento muito forte para dentro da nossa base.

A gente vai trabalhar esse B2B com gestoras, com Family Office, com empresas de capital aberto, com PJs, além de um B2B2C onde a gente vai também para dentro dos clientes dessas empresas.

Então a gente acredita que a TC Investimentos vai transformar a parte aqui do TC de uma forma diferente, trazendo robustez, trazendo expertise. Na hora que a gente junta todos os conteúdos do TC e traz a parte transacional, então não só de obviamente de ativos imobiliários mas como de criptoativos e toda a inteligência educacional a gente pula na frente, a gente entende que tem um mercado muito competitivo - mas que a gente vai conseguir navegar bem.

A gente conhece esse mercado, a gente está acostumado a fazer isso - e tem muito espaço. Acho que tem poucos e bons players nesse mercado e o TC vem para provar isso para todos vocês.

A gente tem dentro do ecossistema em torno de 60 bi de AuC já mapeados e de clientes nossos do TC, então é um valor relativamente alto onde a gente tem todo um mapeamento do perfil desse cliente, onde ele está, o que ele faz. Então a gente consegue com isso dar uma dinâmica, uma velocidade para o nosso projeto diferente. A ideia é que a gente vá tombando parte desse AuC para debaixo da nossa estrutura, consequentemente isso vai gerando um RoA para a gente diferente, a gente consegue otimizar essas operações.

E vamos criar obviamente o DCM debaixo dessa estrutura de AuC e com isso a gente vai criando outras verticais que não só a parte transacional, mas a parte de originação, distribuição, originação, colocação e obviamente serviços financeiros agregados a uma

estrutura de finance. Então é um ponto que a gente vê com muito bons olhos, e eu acho que daqui para frente a tendência é ir adicionando valor em cima de um AuC que já começa grande.

Fora, obviamente, todo o nosso, nossa influência nesse caminho de mercado onde a gente consegue atrair não só o que já está dentro de clientes, mas obviamente pescar no aquário de fora. Com certeza a gente acredita que vai ter uma migração dos outros players vindo para o TC de forma surpreendente do mercado.

Pedro Albuquerque: Bom, vamos lá, obrigado PH. São explicações importantes da nossa operação da TC Investimentos. Acho que essa é a fase mais legal, mais divertida do TC. A gente criou um negócio baseado em serviços. É muito mais difícil, na minha opinião, escalar vendendo serviços; agora com produtos financeiros, com operação bem montada e aliado a esses serviços que vocês já conhecem do TC a gente tem um potencial tremendo na nossa operação daqui para frente, e o AuC potencial é muito grande.

Vale frisar também que esse AuC é só de renda variável, não estamos contando renda fixa, não estamos contando fundos de investimentos, não estamos contando outras classes de ativos, então 60 bi estamos falando especificamente de renda variável, tá?

Bom, o próximo slide é do nosso B2B. Eu já antecipei para vocês: eu acho que foi uma estratégia muito assertiva do TC, muito veloz. Compramos empresas com um múltiplo muito atrativo, gerando valor imediato para todos os acionistas do TC - e não só isso: antecipando em várias etapas o nosso ciclo de desenvolvimento, e ciclo de desenvolvimento complexo em alguns casos.

Por exemplo, a Economática. A Economática tem 36 anos de experiência em dados financeiros, a melhor base de dados financeiros da América Latina disparado. Já migramos para toda a nossa infraestrutura, para a infraestrutura do TC, e a partir disso os dados financeiros da Economática abastecem cada um dos times que necessitam desses dados dentro do TC.

O projeto do TC Economática nós vamos lançar agora em junho. Acompanhem agora na quinta-feira o evento que nós vamos fazer com o ministro da economia Paulo Guedes. Nós iremos mostrar mais detalhes do terminal TC Economática nesse evento. Falta muito pouco tempo para a gente lançar.

A gente está muito otimista com o lançamento do terminal TC Economática que vai ser, vai estar na vanguarda. Estamos utilizando e inteligência artificial no estado da arte, estamos trazendo todos os dados financeiros da Economática obviamente, vamos ter cotação, todas as notícias do Mover, que são amplamente acompanhadas não só pelo varejo, mas pelos investidores institucionais também.

Então falando das nossas empresas a TC Economática vai muito bem, cresce mês a mês e agora lançamos um produto importantíssimo no portfólio da Economática que é o TC Economática, que vai nos trazer um crescimento ainda maior de receita, esperamos aqui num breve futuro a partir de junho.

Temos também a riweb. A gente vai lançar a nova marca da riweb nas próximas semanas. A riweb tem apresentado um crescimento muito significativo. Montamos uma equipe espetacular e estamos entregando um serviço absolutamente diferenciado para a empresa que quer ter relações com investidores, um serviço de ponta com inteligência de mercado baseada inclusive nos dados da própria Economática, com uma equipe de consultoria, enfim, e com a força do ecossistema do TC.

Os eventos de conference call, qualquer evento mensal que a empresa queira passar a gente está colocando dentro da plataforma de varejo do TC, dentro do TC que vocês conhecem, e em breve agora também na plataforma institucional do TC. É muito difícil, na minha opinião, bater esse ecossistema que nós criamos.

E por fim eu já também mencionei no início do conference call, o TC Sfoggia. É um braço de otimização e recuperação fiscal que nós estamos extremamente otimistas. Já temos mais de quatro contratos com companhias de capital aberto fechados, e temos diversos contratos com empresas de capital fechado também fechados através da TC Sfoggia. É uma receita adicional importante para o TC.

Não só isso: nós estamos entregando uma análise para as empresas de altíssima qualidade. As empresas estão pagando mais impostos do que deviam, então a gente está literalmente entregando dinheiro para os nossos clientes, um benefício fantástico via a TC Sfoggia que a gente colocou no mercado recentemente, com uma equipe extremamente experiente por trás.

Pessoal, agora vamos escutar o Pedro Machado que é nosso diretor de relações com investidores, também diretor de M&A. Ele vai passar sobre os dados financeiros do TC. Vai lá, Machado.

Pedro Machado: Obrigado Pedro, então a gente vem com os principais destaques desse trimestre. A gente teve 642.000 usuários cadastrados, 88.000 pagantes e também 25 milhões de receita líquida.

Então passando para o desempenho operacional, a gente segue com uma disciplina financeira muito grande no TC. Tivemos uma redução de custo de já 5% relativo ao trimestre passado, e importante notar que a gente também teve muitas despesas adicionais nesse próprio trimestre, no 1T, principalmente associadas com a mudança da nossa plataforma de que CRM. A gente está mudando do hubspot para o salesforce e durante essa mudança a gente precisa ter ambas plataformas, é um custo bem relevante.

E também a implantação do SAP 1RP, que é bem importante para o nosso financeiro - mas ele sem dúvida acrescenta aos custos temporariamente.

Então sendo mais específico o que a gente está fazendo, a gente está buscando consolidar o máximo de ferramentas possíveis incluindo os nossos softwares, redução de headcount - notando que a gente tem uma magnitude parecida na redução de headcount aqui demonstrado em abril de 2022, e isso aí também é enquanto a gente expande muito funcionalidade da plataforma agregando várias classes de ativos, como já falamos no passado o privado da DXA, o cripto agora dentro da plataforma e a InvestAI, que oferece a renda fixa turbinada.

Então enquanto a gente segue a nossa expansão a gente conseguiu trazer mais eficiências nesse sentido, que a gente espera materialize com uma rentabilidade maior em breve na operação.

O número de usuários eu já havia destacado, seguimos como uma tendência geralmente positiva. A gente, sem dúvida fomos impactados pela renda variável nesse 4T e 1T transicionando de um para outro. Tem menos pessoas operando na bolsa nesse período, mas é óbvio que o TC se torna uma plataforma multiativo muito mais compreensiva. A gente espera que isso seja mitigado também, que a gente volte ao crescimento.

Parecido com a receita líquida atribuível principalmente ao B2C, a gente vê o B2B crescendo fortemente e a gente é bem empolgado também com a área de B2C, mas nesse momento

como vivendo um ciclo de baixa e um ciclo mais difícil. A gente sem dúvida vê que no curto prazo o B2B vai ter um maior crescimento.

Nossa retenção de receita líquida, a métrica que a gente traz tradicionalmente para esse call, segue em patamares parecidos. O importante aqui é notar que em média, a média ponderada, todos os clientes do TC acabam retornando um valor superior à receita inicialmente contratada ao longo da sua vida dentro do TC. Então isso mais que mitiga os clientes que fazem churn e vão para planos mais baratos. Temos muito mais clientes que vão para planos superiores e acabam gastando mais no TC ao longo do tempo.

Nossa estrutura de caixa. Os principais, as principais saídas de caixa nesse trimestre foram o operacional, a queima de caixa operacional que a gente já notou. Tivemos M&As também, principalmente o da Arco que é quase integralmente esse valor, e também os pagamentos referentes a transações anteriores que fez a gente chegar em 271 milhões de caixa no final desse trimestre.

Muito disciplinados também na frente de M&A. Então esse caixa é mais do que suficiente para a gente, está gerando uma receita financeira também relevante para ajudar a sustentar a operação - e vendo oportunidades a gente sempre mais ser construtivo, mas sempre utilizando a calculadora e só fazendo o essencial nesse momento para passar as eleições, sem dúvida.

Nosso lucro e EBITDA. Então aqui a gente tem, a nossa margem bruta atualmente está em 56%. A margem bruta ela tem também muito os custos de infraestrutura, então justo com esse próximo passo de trazer o transacional para dentro do TC a gente está vendo um custo relativamente alto, principalmente para trazer a segurança e a infra necessária para ter esse ambiente transacional dentro do TC.

O lucro líquido nesse trimestre foi negativo em 16 milhões. Isso aí foi principalmente dada a queda da receita em conjunto com também não havendo um crédito tributário que tivemos no último trimestre.

Sobre nosso EBITDA a gente teve negativo 11,9 milhões no trimestre. Isso aí foi principalmente devido a que a gente removeu os ajustes de growth, dado que a gente está na iminência de lançar os novos produtos tanto B2B quanto B2C que o Pedro mencionou, então esses ajustes de growth que tinham em todos os períodos anteriores não constam no 1T deste ano, e com isso a gente espera também ter a monetização que vai ajudar o EBITDA nos trimestres subsequentes.

E é isso. A gente vai para o Q&A em breve, obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

Pedro Albuquerque: Então vamos lá? Vamos lá. Retornamos aqui, vamos lá para perguntas e respostas.

PH, a pergunta é de quando a corretora começa, é com você.

PH: Vamos lá, pessoal. a gente vem fazendo uma tomada de preço, conversando com vários players no mercado para tentar escolher qual a melhor forma, qual o melhor veículo, qual o melhor modelo. Então a gente vem discutindo internamente, e obviamente fazendo algumas reuniões com diversos players no mercado - talvez top 10 - e obviamente tentando ver onde a gente se encaixa, qual o melhor modelo, qual o melhor perfil.

Então num futuro muito breve - acredito que no final do mês - a gente já tenha, vamos dizer assim, o cavalo escolhido, e aí o tempo de implementação vai ser logo na sequência, então a gente acredita que no final deste semestre a gente já está com bastante fluxo desenhado para subir a corretora.

Pedro Albuquerque: Pergunta sobre o resultado negativo e por que ocorreu esse resultado negativo.

Vamos lá. Primeiro limpando o resultado, a gente teve um resultado financeiro negativo referente ao investimento que a gente fez na 2TM, explicado aqui pelo Machado. Foi um investimento feito em dólar e o real se valorizou. Então tirando esse impacto negativo no resultado financeiro e também o crédito extraordinário de PIS COFINS que nós tivemos no 4T, você tem uma visão mais aproximada de como veio o resultado do TC no 1T.

Você já olhando as linhas de despesa, SG&A da empresa, você já vê uma melhora trimestre contra trimestre - mas é uma melhora ainda pequena perto do que a gente fez em termos de corte de gastos, renegociação com fornecedores, redução de headcount aqui no TC. A gente está pronto aqui para voltar para a rentabilidade no curto prazo, como falei para vocês.

Então a gente tem duas histórias aqui no TC: a história dos últimos dois trimestres, trimestres difíceis sim para nosso negócio. Agora para frente a gente tem uma empresa muito mais versátil, a corretora entrando no ar, as divisões B2B do TC ganhando tração. Então eu espero, nós esperamos aqui um ganho de receita aliado ao corte de gastos, o que muda completamente o perfil do balanço do TC: mais receita, mais rentabilidade daqui para frente é o que a gente está buscando - e a gente vai assim até o final do ano.

Mesmo com a corretora iniciando a operação a gente não prevê adição relevante de headcount na nossa operação. A gente está aqui com um regime militar de gastos, estamos rodando com a operação na unha. Cada área tem orçamento, budget já aprovado e a gente não vai fazer nenhuma extravagância no TC, tá?

Então como falei para vocês estou bem otimista daqui para frente com a empresa. A divisão B2B - que poucos olham no TC, poucos compreendem o potencial - vai começar a ditar o bumbo, o rumo daqui por diante.

E a corretora TC Investimentos sem dúvida nenhuma, aliada à gestora, pode destravar muito valor para nosso negócio. Lembrando, essa base já está no TC, são usuários que utilizam massivamente a nossa plataforma. Esses usuários são nossos usuários, entendemos que são nossos usuários, colocando todas as implementações, todos os gatilhos de negociação, execução automática de carteiras recomendadas entre várias outras coisas - e obviamente utilizando o social do TC - a gente acha que uma parte considerável desses usuários vai migrar para a TC Investimentos ao longo do tempo.

Francianne Sousa: Temos algumas pergunta chegando aqui pela Station, a primeira delas diz o seguinte: é do Caio Monteiro, ele pergunta se, ele pergunta o seguinte; A melhor saída para o TC virar uma corretora seria necessariamente via aquisição de alguma corretora bem posicionada?

Pedro Albuquerque: Eu não posso dar mais informações sobre isso. O que eu posso dizer é que a gente está conversando com todos os players. A gente vai fechar o melhor contrato, o que fizer mais sentido para o TC. Então a gente não descarta nenhuma hipótese aqui.

Só alguns complementos operacionais a essa operação da corretora. Bom, existem aí umas 20 corretoras no Brasil e na minha opinião está todo mundo fazendo coisas muito parecidas.

A experiência muito próxima, umas têm uma experiência um pouco melhor, é uma corrida dos ratos na nossa visão.

A corretora que vai se diferenciar no futuro é a corretora que tem serviços, e a gente já criou os serviços no TC. A gente tem serviços únicos para oferecer para os nossos clientes, inclusive da corretora. Por isso que eu acho que o TC é um projeto diferente, ele é um projeto para balançar esse mercado de produtos financeiros - finalmente.

Acho que falta aí uma outra opção. Acho que os clientes demandam isso, a gente vê uma necessidade, um feedback dos nossos clientes em pesquisas qualitativas, quantitativas, que há uma necessidade latente de uma operação diferente hoje no Brasil, então o TC vai cumprir esse propósito.

Nós somos uma empresa de tecnologia montando uma corretora, e nós vamos oferecer serviços altamente diferenciados. A maioria vocês já conhecem aqui, é a nossa plataforma, outros irão surgir também. Essa é a maior fortaleza do TC. A gente não vê, não enxergamos nenhuma corretora fazendo isso hoje, o que o TC faz.

Pedro Machado: E eu vou ler aqui, que o microfone o pessoal pediu para passar para mim. O Antony Martins pergunta: Como o TC se posiciona no mercado com pouca independência, visto que empresas baratas estão sendo compradas? Quer falar, Buca?

Pedro Albuquerque: Olha, eu acho que a gente, de novo, a gente está levantando um projeto único no Brasil. A gente tem uma empresa que tem hoje 70 cursos educacionais, a gente está trazendo os dados financeiros mais precisos da América Latina para nossa plataforma, a gente está em breve plugando parte transacional de mercado tradicional, já viramos de mercado de criptoativos.

Eu não sei quanto à independência ou não de outras empresas, mas eu acredito firmemente que há um espaço nesse mercado para mais um player, e este player que se posicionar vai poder ganhar muito market share com velocidade. Esse mercado eu tenho uma certeza: esse mercado não vai ser o mesmo daqui cinco anos e dez anos, vai ser radicalmente diferente - e se depender de nós a gente vai modificar esse mercado.

Francianne Sousa: Felipe Moreira perguntando-se o TC tem no radar novos M&As.

Pedro Machado: Eu posso falar sobre essa. Então bem, primeiramente a gente não pode fazer nenhum comentário específico sobre nosso M&A, só que a prioridade agora sem dúvida é a gente manter uma gordura de caixa, especialmente nesse mercado que está mais difícil, ano de eleições, naturalmente também tem muitas coisas acontecendo lá fora e que tem pressionado o mercado globalmente.

Então a gente sempre estamos revisando, analisando, buscando coisas interessantes - mas sem dúvida a gente prioriza a preservação de caixa nesse momento.

Pedro Albuquerque: Só complementando, Machado, os M&As caso aconteçam não vão ter dispêndio de caixa. A gente está, primeiro a gente tem um caixa muito confortável para rodar o TC; segundo, a gente está eliminando o cash burn da empresa no curto prazo com todas as medidas já citadas aqui.

Então a gente está muito confortável com o nível de caixa. O TC tem muito dinheiro em caixa, mas a gente não prevê nenhuma aquisição que tenha um dispêndio de caixa relevante. Podemos ter negociações no qual não envolvam caixa, envolvam troca de ações entre outras coisas que obviamente gerem valor para todos vocês, todos os nossos stakeholders, tá?

Francianne Sousa: O Antony perguntando como vai ficar o B2C agora que a gente está bem focado no B2B?

Pedro Albuquerque: Olha, o B2B, o B2C o PH está aqui para falar. Nós não perdemos o foco no B2C. A corretora TC Investimentos ela é a continuação de todo o legado, de tudo o que a gente construiu no varejo do TC. Todos esses serviços a gente vai usar em peso na corretora - então ao contrário, só vejo uma empresa muito mais diversificada, com outras linhas de negócios, e linhas com bastante resiliência no B2B que estão dando certo e estão acelerando neste exato momento.

Então a gente não perdeu o foco do B2C. Eu vejo o TC como uma empresa muito mais completa hoje, então se você olhar só o B2C ou só o B2B você vai estar fazendo certamente meia análise da nossa empresa, não é uma análise completa. Hoje para analisar o TC vocês têm que analisar as duas divisões certamente.

PH, se você quiser você complementa um pouco com relação ao B2C e à corretora. Você tem alguma informação adicional para falar para quem está nos assistindo?

PH: Com certeza o B2C é uma parte muito importante do nosso ecossistema, não só do TC mas da corretora, é onde a gente vai bater pesado, é onde a gente vai trazer custódia, onde a gente vai vender produto, é onde a gente vai montar a base de assessoria e obviamente todo o funil de vendas. A gente vai partir do topo do funil e descer até o fim desse funil fazendo a análise inteira do nosso B2C.

Então com certeza como o Albuquerque falou o B2C ele é mais uma parte não menos importante que o B2B. Então a gente vai tratar ambos os canais diretamente ligados e obviamente tentando trazer e gerar receita e aumentar o RoA da companhia no B2C e no B2B.

Pedro Albuquerque: Bom, tem mais perguntas a que na TC Station sobre crescimento de base sendo orgânica ou inorgânica.

Olha, eu vejo o TC crescendo cada vez mais organicamente. Primeiro, nós temos uma comunidade. Uma comunidade quando você tem o social você tem um efeito rede maior, e a gente tem diversas iniciativas para expandir essa força que nós temos de geração de conteúdo orgânica dentro do TC.

Nós já indexamos o Trade Ideas, já há uma versão aberta do Trade Ideas no Google. Cada Trade Ideas postado dentro da nossa plataforma na área logada hoje é indexada no Google. Isso é um motor de força para atrair novos usuários para o TC.

Também acreditamos que muito no modelo de influências. Acho que o TC aqui tem uma das maiores, senão a maior rede de influências de mercado financeiro, então o TC é um caso de crescimento orgânico, e a gente prevê que isso continue daqui para frente.

Também acreditamos em member-get-member, um usuário trazendo outro usuário e recebendo um benefício. São essas as principais apostas do TC. Qualquer outro investimento inorgânico via marketing não vai ser relevante na nossa operação.

Francianne Sousa: Estão perguntando aqui sobre expectativas, primeiro sobre cripto, negociação de cripto no médio e longo prazo, quais são nossas expectativas e também se o TC pretende expandir a cobertura de negociação para mercados globais.

Pedro Albuquerque: Obrigado, Fran. A negociação a gente virou ontem para 100% da base do TC. A gente fez um rollout faseado testando a nova implementação. A primeira implementação transacional do TC foi Um sucesso. Agora todos têm acesso, basta a atrelar a conta do Mercado Bitcoin no TC.

A próxima fase é a fase de copy trade. Nós somos uma plataforma que tem um social, nós temos uma comunidade, temos pessoas e consequentemente pessoas disponibilizando suas carteiras publicamente - caso queiram - na plataforma. Então a próxima fase do TC é uma fase na qual usuários irão conseguir replicar com facilidade carteiras de outros usuários, ou com uma carteira por completo, posições por completo, ou algumas das posições.

O TC sempre foi uma plataforma de copy trade desde o início da nossa criação, desde 2016 quando a empresa surgiu. Só que a gente a transação é efetuada - era efetuada até então - em outras empresas. O que a gente está fazendo agora basicamente é trazer essas transações para dentro de casa capturando essa receita - e não só isso, melhorando a experiência dos nossos usuários drasticamente, tirando fricção, se precisar fechar o app, sem precisar fechar a plataforma desktop, direto no próprio TC, orgânico, tudo absolutamente integrado.

Então é o melhor dos mundos aqui. O usuário consegue executar rapidamente suas ordens de compra - em alguns casos de forma automatizada - e também o TC capturando essa receita que até então estava ficando em outras casas.

Pedro Machado: E também só agregar que o Mercado Bitcoin com quem a gente fez a integração também tem ativos de cripto que são renda fixa, então agrega muito à carteira do cliente ter esses tipos de ativos, e vamos ser também a InvestAI, que oferece os títulos no mercado secundário de renda fixa e a DXA dentro da plataforma em breve.

Então vai ser sua carteira completa que seja privados, cripto, renda variável, exterior, tudo dentro do TC - o que é muito importante. Como o Buca falou é uma visão da sua carteira em um lugar, toda sua vida de investimentos dentro do TC.

Eu vou falar que a próxima pergunta, porque estão tendo problema com um microfone aí, se o TC pretende expandir para a América Latina e outros mercados. Quer falar um pouquinho sobre?

Pedro Albuquerque: Olha, eu não posso dar esse tipo de informação agora. A gente avalia todos os cenários. A gente está bem focado em mercado local. Acho que a TC Investimentos que o PH está aqui do lado é um grande projeto do TC, é um grande sonho do TC, uma grande vontade do TC e a gente vai realizar esse sonho no curtíssimo prazo - e a gente quer entregar a melhor experiência que existe hoje no Brasil em termos de transacional de mercado tradicional, e de cripto também que nós viramos recentemente.

Então esse é o nosso foco. A gente está bem focado nisso no curto prazo, depois a gente passa para as próximas fases da empresa.

Pedro Machado: E temos aqui do **Célio Eduardo**, se a gente espera, quantos usuários a gente espera que migrem da sua corretora atual para a TC Investimentos.

Notando também que a gente não pode dar nenhum guidance específico, mas eu vejo, eu não vejo uma outra razão para manterem lá quando vai ter tudo dentro do TC, inclusive cálculo de imposto automaticamente e vários benefícios, uma mesa de derivativos inédita no mercado. Não sei PH se você quer falar mais alguma coisa sobre?

PH: Como a gente vem ressaltando, a gente tem uma base de 642.000 usuários cadastrados, então de acordo com os números que a gente soltou do release a gente mostra o potencial de AuC ali só de equities, então é em torno de 60 bilhões sem contar renda fixa, sem contar fundos, sem contar cripto, sem contar qualquer outro ativo.

Então a gente está bem esperançoso na migração desses clientes para a base da TC Investimentos. Com isso a gente vá aumentar o share-of-wallet dos nossos clientes e a gente não consegue ver uma razão para esses clientes não migrarem para o TC.

Pedro Albuquerque: Importante ressaltar também que essa base são do universo de usuários ativos e também dos usuários obviamente pagantes, então é uma base relevante. Como o PH falou, o Machado falou e eu já ressaltei algumas vezes aqui no call, a gente pretende tombar essa base gradualmente para dentro do TC.

Muitas pessoas passam o dia inteiro, uma parte relevante dos nossos usuários penduradas no TC pegando informações, postando ideias de investimentos, lendo ideias de investimento, acessando dados financeiros, escutando a nossa rádio entre várias outras funcionalidade, vendo vídeos na Station, vendo relações com investidores, em breve eventos de empresas mensais.

Então as pessoas estão dentro do TC utilizando diariamente a nossa plataforma. Então a gente pretende migrar sim ao longo do tempo, que uma parte importante dessa base vá tombando para nossa corretora ao longo do tempo.

Pedro Machado: E temos uma pergunta do **J.R. Castro**: Ontem foi divulgado o fato relevante sobre a composição acionária do TC. Poderiam informar quanto integra os 100%? Além dos fundadores quais seriam os principais acionistas?

A gente abre porque é público, acredito que está lá até o nosso acordo de acionistas... após o pregão, tá - mas os principais acionistas são os que estão lá no nosso acordo de acionistas, então é essencialmente isso. Além disso a gente não abre nada adicional, então pode consultar lá.

A **Vanessa Foglia** pergunta: Buca, como TC pretende entrar no mercado de private equity? Como os usuários terão acesso a esses tipos de investimentos?

Pedro Albuquerque: A gente fez já entrou via DXA. A DXA foi um investimento do TC - uma participação relevante minoritária na DXA - na qual o TC pode inclusive ganhar mais participação na DXA à medida que nós indicamos clientes para investimentos privados, e investimentos privados do jeito certo, sendo que a gestora coinveste em todos os cases.

Então diferente de uma plataforma de crowd funding na qual não há alinhamento com os investidores, meramente são publicações de oportunidades de investimento sem coinvestimento de capital proprietário, na DXA o capital proprietário, uma parte do capital proprietário é investido em cada uma das empresas que são disponibilizadas para os clientes.

Então esse é o principal diferencial da DXA. É uma gestora que tem TIR acima de 30% desde a criação da gestora, uma TIR muito elevada e vários investimentos em maturação - e neste ano perspectivas são de 15 novas oportunidades de investimentos em empresas muito legais.

O que é que a gente vai fazer? Nosso já entregamos a InvestAI. Para quem está utilizando a TC reparem, já tem, vocês já conseguem acessar a InvestAI dentro da nossa plataforma. Agora a próxima integração é a DXA - no caso da DXA uma integração 100% nativa. Então vocês vão conseguir fazer o cadastro, abrir uma carteira administrada na DXA e depois vocês vão conseguir acompanhar os seus investimentos privados dentro do TC.

O que é acompanhar os investimentos privados? Vão ter canais de debate sobre oportunidades de investimentos privados, vocês vão acompanhar os números, o DRE das empresas, relatórios gerenciais, lives de eventos com os gestores, informações completas - o que o TC já faz no mercado público, aberto, a gente vai colocar no mercado de investimentos privados também via DXA.

Pedro Machado: Tivemos uma pergunta parecida, se a gente vai fazer um mercado secundário de private equity, e a resposta é sim, é nossa intenção de dar liquidez para esse tipo de transações. Não vai ser necessariamente igual ao trade da bolsa, tem que ter um sistema um pouquinho mais afinado para esse tipo de transação, mas sem dúvida gente vai dar as ferramentas para criar um preço de secundário entre as partes e transacionar esse tipo de ativos com mais liquidez dentro da nossa plataforma.

Temos o **Leonardo Rainho** perguntando: O modelo de negócio da corretora será por assinatura e taxas zeradas?

E a princípio a gente está analisando - não sei se o PH quer comentar alguma coisa adicional?

Pedro Albuquerque: Aguardem, fiquem tranquilos, aguardem.

Pedro Machado: É complexo. A gente tem que avaliar múltiplos ângulos para determinar exatamente como a gente quer lançar esse modelo de corretora, então ainda não está definido.

Pedro Machado: E acho que foi isso. Temos mais alguma coisa aí?

Pedro Machado: Foi isso.

Pedro Albuquerque: Beleza turma. Eu agradeço a todos por assistirem mais esse conference call do TC. A gente passou por trimestres desafiadores com o mercado caindo, a bolsa realizando, taxa de juros subindo.

Mas daqui para frente a gente tem um negócio muito mais resiliente, então a gente tem perspectivas de crescimento de receita aliada a corte de gastos para o TC voltar ao normal: uma empresa que sempre foi geradora de caixa, que já chegou a crescer 700, 800% dando 47% de margem EBITDA.

A gente vai voltar ao nosso normal - e rápido. Essa é a nossa missão, estamos todos altamente confiantes com nosso negócio. Obrigado a todos.

Pedro Machado: Obrigado.