

TRANSCRIÇÃO

CALL DE RESULTADOS

4T22 e 2022



TC S.A.

CNPJ: 26.345.998/0001-50

NIRE: 35.300.566.521



Pedro Albuquerque: Bom dia a todos, estamos começando a divulgação de resultados do 4T22 do TC. Começo falando sobre o ano de 2022. Foi um ano de profundos ajustes na nossa operação. A gente pegou um cenário de mercado adverso, e eu digo que a gente foi rápido em ajustar a nossa operação para um mercado muito mais complexo e difícil, o qual o TC encontrou.

Hoje a gente tem uma operação muito mais leve, um time muito mais sênior. Também recentemente tivemos a capacidade de atrair executivos extremamente experientes para nossa operação. São profissionais que já passaram pelas principais instituições financeiras do nosso país e que também já montaram negócios voltados ao mercado financeiro. Esses profissionais, esses executivos certamente vão ser responsáveis por pavimentar o crescimento futuro do TC.

Pois bem, nós temos um ecossistema extremamente robusto na nossa companhia. São diversas empresas importantes e o TC acessa hoje uma base massiva investidores pessoa física, recentemente turbinada pelo acordo que fizemos com a Ourominas, que adiciona 500.000 usuários em cima dos mais de 700.000 cadastrados no TC.

E também da parte B2B: hoje 45% da receita do TC já vem do mercado B2B. Aqui temos principalmente a Economática, que nos dá acesso a 450 clientes institucionais que são gestoras, instituições financeiras, *family offices*, *wealths* entre outras.

E a parte de relações com investidores que nós temos a Prisma, que aqui são cerca de 130 empresas de capital aberto e também de capital fechado, o que nos dá oportunidade também de fazer um *cross-selling* muito importante com outras *business units* do TC.

O ano de 2023 é um ano superimportante para nós. A gente continua otimizando a nossa operação. A gente vê diversas oportunidades para otimização, redução de gastos e também principalmente para trazer crescimento para nossa companhia através de *cross-selling* entre *business units*, como citei aqui para vocês, através do lançamento da nossa corretora, que começa agora como uma parceria com a Genial através de um *white label*, nós estamos fazendo o *soft launch* nessa semana agora.

E depois posteriormente vocês sabem, nós adquirimos uma DTVM que está em processo de aprovação do Banco Central, e assim que aprovado nós teremos o veículo final da corretora do TC. Eu quero dar ênfase bastante nesse call à corretora do TC, que é a última milha que faltava para a gente conseguir destravar valor, trazer receita para essa companhia através dessa base riquíssima que nós temos do *B2C* e do *B2B*.



Bom, agora chego para a estrela do TC que é a nossa operação transacional. Eu tenho o prazer de falar que a gente iniciou o *soft launch* essa semana da fase transacional do TC através de uma parceria com a Genial Investimentos, uma corretora espetacular que nos acelera o *time-to-market* e nos dá acesso a uma estrutura profissional de uma corretora que está habituada a atender clientes que têm o perfil do TC. E a gente vai usar todo o peso do ecossistema do TC nessa operação: a nossa comunidade, os nossos contribuidores, estamos trazendo novos analistas também que estarão à disposição através de salas de *trading* ao vivo dentro do TC para que a gente tenha uma experiência única de geração de inteligência de mercado, de ideias de investimento - como é conhecido o TC, mas de uma forma muito mais turbinada.

Passando para o próximo slide nós temos a parte da gestora do TC. Iniciamos com a aquisição da Pandhora, uma gestora quantitativa, forte experiência em fundos quant, que têm acesso a um canal de distribuição muito bem montado ao longo de anos de experiência.

E estamos lançando novos produtos. Lançamos um fundo multimercado, o TC Cosmos, em novembro, e agora também lançamos um fundo de criptoativos essa semana, que está sendo tocado por Paulinho Bogossian e Jorge Souto. A gente está muito animado com esse produto, num mercado extremamente dinâmico com duas das pessoas que eu considero dos maiores especialistas em cripto hoje do mercado financeiro brasileiro.

Também temos o nosso Multi Family Office com potencial incrível, com uma visão de atendimento aos nossos clientes sofisticados, com uma análise da situação patrimonial dos nossos clientes, patrimônio ilíquido, líquido, trazendo as melhores alternativas, fazendo uma análise sucessória, enfim, um amplo atendimento e também uma alocação aos melhores produtos financeiros que nós teremos à disposição, numa estrutura agnóstica.

Pois bem, agora eu passo a palavra para o Pedro Machado, que ele vai dar uma visão para vocês dos números financeiros do TC, obrigado.

Pedro Machado: Obrigado, Pedro. Vamos falar agora então sobre os números do TC, então começando pelo operacional. A gente está muito focado aqui na eficiência da empresa, e, portanto, a gente vê o decréscimo no quadro de colaboradores cada vez mais buscando eficiência e também foco nos nossos projetos. O quadro de colaboradores atingiu 447 no final do 4T e baixou mais para 422 no final de fevereiro desse ano.



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

Então em termos de número de usuários atingimos 734.000 no final do 4T, os usuários pagantes caíram para 58.000 e isso aí foi principalmente devido ao churn no período de assinaturas.

Com respeito o desempenho financeiro, a nossa receita operacional caiu para 15,9 milhões, um decréscimo menor do que entre o 2T e o 3T. Já notamos sinais de estabilização da receita, e principalmente o B2B começa a se destacar mais e mais, porém também vemos que o varejo tem potencial, principalmente com a adição do transacional dentro da plataforma.

Começamos o período com 214 milhões em caixa. Durante o trimestre o principal consumo de caixa foram as despesas. A gente vê que o não recorrente deve sair a grande maioria nesse trimestre e no 2T, e que também as medidas de eficiência cada vez mais estendem no nosso runway. O TC está se aproximando para uma empresa *breakeven* - e também esperamos rentável logo na sequência - mas estamos preparados para aguentar qualquer tipo de mercado até chegar lá, com as nossas iniciativas de contenção de custos.

O lucro bruto no trimestre caiu de 8,4 milhões para 6,6, a margem também de 48,4% para 41,6%, principalmente devido à queda na receita líquida. Os custos dos serviços prestados mantendo-se essencialmente igual no período.

Nosso prejuízo líquido no período foi 24,3 milhões. O principal, as principais razões para a divergência entre o EBITDA e o lucro líquido são impostos adicionais pagos no período, junto com a despesa financeira, que é associada com o TRS - Total Return Swap, que é vinculado diretamente ao preço da ação do TC. Então esses foram os dois fatores que levaram ao lucro, na verdade ao prejuízo líquido sendo mais negativo do que o EBITDA.

Sobre o EBITDA ajustado de negativo 9 milhões, a gente nota uma melhoria relativa ao 3T, e como mencionado a gente pretende, estamos fazendo nosso trabalho para zerar o EBITDA o antes possível.

Então aguardando vocês no Q&A para a gente responder suas perguntas, obrigado.



Sessão de Perguntas e Respostas

Francianne Sousa: Bom dia a todos, começando aqui o Q&A nós já recebemos duas perguntas, mas antes de começar eu só queria reforçar que as perguntas elas podem ser enviadas pelo chat da station na plataforma TC e também pelo webcast da Prisma.

Então iniciando aqui nós temos duas perguntas do Laércio, a primeira ele pede para comentar sobre a posição de caixa e liquidez da empresa, e sobre quaisquer outros planos para levantar capital adicional, se necessário.

Pedro Albuquerque: Boa, obrigado pela pergunta, Laércio. A gente não tem nenhum plano para levantar capital. A gente fez um grande ajuste na empresa em 2022, esse ajuste é contínuo. Vocês vão observar uma redução do *OpEx (Operational Expenditure)* do TC ao longo do 1T e 2T ainda do ano de 2023, e hoje com a atual queima de caixa da empresa a gente tem o runway acima de 80 meses.

Então a gente não tem nenhum planejamento para aumento de capital, e caso seja necessário a gente tem espaço para fazer mais ajustes na operação do TC. Tem muitas otimizações que a gente realizou ao longo de 2021, 2022 e agora no 1S23.

Redução de headcount, foi feita uma grande redução em 2022 no TC. No ano de 2023 a gente está com nosso departamento de pessoas fechado, ou seja, o turnover de pessoas que acontece hoje na empresa nós não estamos repondo as vagas, e aí a gente vê um bom ganho ao longo dos meses ainda de redução de folha de pagamento.

A gente renegociou com fornecedores, e isso é contínuo. A gente também encerrou contratos com determinados fornecedores para otimizações, a gente tem uma empresa muito mais leve, enfim, a gente fez uma ampla avaliação de todos os gastos da empresa e chegamos numa redução importante ao longo de 2022.

Não só isso, também revisamos nossos espaços, aluguéis, enfim, como falei para vocês foi uma revisão generalizada de gastos e esses ganhos vão ser contínuos trimestre a trimestre. Tem muito mais espaço ainda para a gente reduzir o OpEx do TC e atingir o ponto que a gente quer, que é o ponto de equilíbrio ou uma operação lucrativa.

Francianne Sousa: Obrigada, Buca. A segunda pergunta do Laércio é a seguinte: como a empresa planeja se diferenciar dos concorrentes do setor para impulsionar seu crescimento?



Pedro Albuquerque: Olha, o TC ele é uma empresa altamente inovadora. A gente fez um IPO em tempo recorde, eu acho que ele é a grande ideia de mercado financeiro que aconteceu nos últimos anos. Obviamente que a gente foi impactado por uma situação macro, um ciclo desfavorável de bolsa e a gente tinha uma grande exposição em equities. É uma plataforma muito focada no debate, na interação, em ferramentas para o investidor estar bem-informado, bem municiado com relação a investimento em ações.

Hoje a gente já é uma empresa muito mais diversificada, a gente tem 45% da receita do TC vindo do B2B. Os serviços do TC que hoje estão disponíveis para vocês são os grandes diferenciais que a gente vai colocar na fase transacional da nossa empresa. Forte melhora da experiência, a última milha sendo feita dentro da nossa plataforma, o transacional, e colocando os nossos serviços também à disposição da corretora. E isso é o que eu posso agora adiantar para vocês.

Como falei na apresentação, a gente começou o soft launch da nossa corretora através da Genial Investimentos, é um white label - não é a nossa corretora ainda, corrigindo - mas já, a gente já antecipa o time-to-market da nossa operação drasticamente. Foi uma parceria muito legal, a gente está muito animado e a gente está fazendo essa liberação em ondas.

Primeiro quem vai ter acesso à corretora do TC são os clientes do TC, quem assina alguns dos serviços da nossa plataforma. A gente vai fazer em ondas ao longo das próximas semanas porque não é uma operação pequena, e por fim como falei a gente chega no mar aberto, quando a operação já tiver percorrido por todos os clientes pagantes da nossa plataforma.

Francianne Sousa: Nós temos uma pergunta do Felipe que eu acredito que em parte já foi respondida, ele pergunta sobre a previsão do início da operação da corretora.

Pedro Albuquerque: Pois é, como falei ela já foi iniciada. Nas próximas semanas todos os clientes que utilizam o TC terão acesso à parte transacional, e depois a gente está indo para uma fase de mar aberto, lembrando que a gente comprou uma DTVM no ano passado, está em processo de aprovação no Banco Central. E isso nós não controlamos, dependemos do Banco Central. A gente estima, a gente tem uma estimativa que esse processo deva ser concluído no 1S desse ano.

O que importa para vocês é que a gente já tem essa operação agora de pé através da parceria com a Genial, e vocês vão ter acesso ao longo das próximas semanas a essa operação, e



também diversas novidades que a gente traz para nossa plataforma. Todo o diferencial do TC de geração de conteúdo, contribuidores, estamos trazendo novos analistas. A gente reforça a comunidade, que é a fortaleza do TC, e também coloca essa comunidade, esses analistas, esses contribuidores à disposição da corretora. Então é um ganho que eu vejo generalizado para a comunidade do TC e para a própria operação da corretora.

Francianne Sousa: Pergunta do Gustavo, em linhas gerais ele pergunta em relação à geração de lucro, qual a visão da empresa em relação ao tema considerando os ajustes realizados ao longo de 2022 e agora no início de 2023.

Pedro Albuquerque: Olha, vamos lá. O TC sempre foi uma empresa ganhadora de dinheiro. A gente desde o ano em que a empresa nós chegamos até o ano do IPO em 2021 gerando caixa, o que é extremamente atípico. A gente não fez nenhuma captação, a gente fez uma captação no ano do IPO para fazer a aquisição de uma plataforma de imposto de renda, a Sencon que vocês já conhecem e está dentro da nossa plataforma.

A gente vê como necessário e sustentável e importante que uma empresa seja geradora de caixa, então a gente está fazendo um grande movimento para que o TC se torne novamente empresa lucrativa, como sempre foi. E isso não parte só de redução de gastos. A gente enxerga como extremamente importante o crescimento de receita do TC, por isso a gente tem várias verticais novas. Com a corretora plugada, tanto o braço de varejo como o braço institucional, a gente vê fortes sinergias com o ecossistema do TC.

A gente tem uma base muito grande de investidores e clientes institucionais através da Economática e da Prisma. Uma parte dessa base de clientes a gente enxerga como operando na corretora e institucional do TC, e o varejo nós temos uma base de usuários também muito significativa: são mais de 700.000 cadastrados na nossa plataforma, é uma nova parceria que a gente fechou com a Ourominas de 500.000 usuários cadastrados. São outras parcerias que a gente tem conversado nesse mesmo formato também que a gente pretende anunciar ao longo dos próximos meses. Então a gente tem uma base muito grande para ser explorada, e o TC tem esse privilégio: o balcão já está dado, já está aqui dentro de casa, portanto só no nosso aquário, pescando no nosso aquário a gente já tem uma possibilidade de forte expansão de receitas principalmente ancorado nessa operação nova da corretora.

É importante falar também, a gente tirou OpEx de um lado, cortamos gastos de um lado, para subir o OpEx da corretora. Esse OpEx já está dado, então a gente não vê um forte incremento



de *headcount*, a gente não vê um incremento de folha de pagamento; ao contrário, a gente ainda vê possibilidades de redução de gastos no TC como eu citei para vocês, inclusive de folha, não repondo o *turnover* de funcionários que saem da empresa.

Francianne Sousa: Pergunta agora vem da Renata, ela pede para comentar um pouco mais sobre a estrutura de caixa considerando as variações entre os últimos períodos, se tem alguma preocupação em relação a isso, se continua sólido?

Pedro Albuquerque: Não, é muito do que eu falei. Acho que o Machado também pode me complementar com relação a aquisições, valores remanescentes que não são relevantes. Pode passar uma visão, Machado.

Pedro Machado: É, então fez referência também para o caixa logo depois do IPO, a queima de caixa desde então foi as aquisições somando aproximadamente 200 milhões nesse período do que foi divulgado através de fato relevante. Desses a gente tem parcelas pequenas para pagar, aproximadamente uns 10 milhões restantes, então não consome muito caixa.

E também além disso, como o Pedro mencionou a gente tem um runway bem longo, a gente consegue ficar no ritmo atual sem necessidade de levantamento de caixa por vários anos, então e cada vez mais a operação mais eficiente e também em breve, esperamos, breakeven e logo depois rentável, especialmente com o transacional entrando.

Então acho que esses são os comentários sobre a estrutura de caixa, se tiver alguma coisa mais detalhada podem mandar

Pedro Albuquerque: É importante notar no nosso resultado, complementando a visão do Machado, que a gente teve diversos gastos não recorrentes, tanto gastos de rescisões, por exemplo, como os gastos extraordinários com advogados, e esses gastos eles tendem a diminuir muito fortemente ao longo de 2023. Então nossos advogados foram contratados para nos atender até todas as etapas do processo legal do caso que vocês já conhecem; e os gastos de rescisão a gente tem um retorno, uma economia muito grande ao longo do tempo de despesa operacional que mais do que compensa, elevando nosso *runway* drasticamente. Então como citei para vocês a gente tem mais de 80 meses de *runway*, a gente não tem nenhuma preocupação de curto prazo com relação ao caixa do TC.



Pedro Machado: E *runway*, só para esclarecer, é a sobrevivência de caixa, acho que é a tradução, é quantos meses a empresa dura na queima atual de caixa.

Francianne Sousa: Mais uma pergunta do Gustavo, ele comenta o seguinte: a condição de mercado afasta assinantes, mas tendo em vista ser este o core do TC, quais ações serão feitas para a captação de novos assinantes mesmo em um momento de mercado difícil?

Pedro Albuquerque: Boa, obrigado, Gustavo. A gente está fazendo um grande reforço na comunidade do TC e na plataforma. Acho que vocês já estão observando os nossos clientes, principalmente do Plano Master, o quanto veloz a gente está trazendo mudanças, não só de experiências, de produtos, de UI, UX, otimizações, mas também de contribuidores e de pessoas fortes e de referência na plataforma. Esse é um trabalho contínuo. Essa semana estão chegando mais sete analistas na nossa plataforma que vocês vão conhecer em brevíssimo, já estão aqui no TC para reforçar a nossa comunidade e a nossa corretora com salas de trading ao vivo.

Então o nosso trabalho aqui é ter cada vez uma comunidade mais forte, e aí consequentemente a gente acredita que a atração de clientes - mesmo com um cenário adverso - será consequência.

E com a operação da corretora do TC nos dá muita versatilidade. Antes era necessário que um cliente assinasse um dos nossos serviços, hoje se um cliente abre a conta na nossa operação, nesse primeiro momento via Genial, a gente já tem uma possibilidade de extração de receita significativa, então a gente estima uma outra dinâmica para o TC generalizada ao longo dos próximos trimestres.

Francianne Sousa: O Everton pergunta qual a estratégia de crescimento do TC do lado do B2B.

Pedro Albuquerque: Obrigado pela pergunta, Everton. A gente tem unidades de negócio que são extremamente importantes para a empresa, primeiro a Economática. A Economática é uma base de dados, a base de dados mais precisa do mercado financeiro brasileiro, 36 anos de história. A gente lançou o terminal TC Economática no começo desse ano, é um terminal muito robusto, feito com muita velocidade e com custo muito baixo do projeto.



O DNA do TC de uma empresa de tecnologia, por isso que a gente conseguiu subir um projeto tão rápido. Esse projeto em caixa na carteira de clientes atual da Economática, só que ela expande, ela é mais expansível dentro dessas operações. Então antes a Economática restrita principalmente a analistas com a parte de dados financeiros, o TC Economática é um terminal completo que encaixa em praticamente todas as áreas de uma operação de uma Asset, de uma instituição financeira entre outras instituições. Com um ticket médio menor a gente estima que a gente pode ter uma fatia de market share ao longo dos próximos anos relevante nesse setor. Está aí um crescimento da Economática.

Também a nossa parte de relações com investidores com a Prisma, a gente vê um crescimento trimestre a trimestre dessa operação, é uma operação muito importante para o TC. Ela traz as empresas para nosso ecossistema para eventos de corporate access aqui no TC. A gente já leu os balanços das empresas, os documentos protocolados via chat GPT, e a gente publica no feed da nossa própria plataforma B2C.

Então ela traz conteúdo também para dentro do TC, para dentro da nossa comunidade e ela também tem uma forte possibilidade de cross-selling entre outras business units do TC: a própria Economática, a nossa empresa de otimização fiscal, a gente tem uma área de Advisory, a gente já tem vários deals mandatados, assinados com retainer fees pagos. Então é uma operação super estratégica para o TC, e o TC já funciona como se fosse já quase que um banco de investimento.

Então o B2B ele tende também a ser uma operação altamente lucrativa para o TC. Já é lucrativo e a gente espera a expansão de margens também nessa operação com a escalabilidade dessas unidades de negócio

Francianne Sousa: A Leila, ela pergunta a expectativa do TC com relação a atendimento na comunidade através da aquisição da corretora.

Pedro Albuquerque: Olha, a gente quer ter uma operação que seja uma operação extremamente diferenciada. O atendimento do TC sempre foi uma das grandes diferenciações da nossa plataforma. Aqui eu estou falando de CX, de atendimento com planners, estou falando de atendimento também com os nossos contribuidores, com a nossa equipe. A gente só acha que existe espaço nesse mercado se a gente tiver realmente uma operação muito diferenciada, não só em termos de atendimento, mas também como em termos de experiência, é isso que a gente quer entregar. A gente não vai entregar uma



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

operação semelhante aos outros players de mercado que fazem muito bem, é um mercado muito competitivo, muito hostil. A gente enxerga essa operação entrando com um ângulo diferente de serviços, atendimentos, colocando todo o peso do TC e todos os diferenciais do TC. Vocês vão conhecer em breve.

Francianne Sousa: Essas foram as perguntas que tínhamos aqui, podemos seguir para as considerações finais.

Pedro Albuquerque: Gente, obrigado por participarem do conference call do TC. Vejo vocês na próxima apresentação de resultados e caso vocês necessitem a gente tem o nosso canal de relações com investidores para mais dúvidas adicionais, obrigado a todos.

Pedro Machado: Obrigado.