



Release de Resultados

4T21 e 2021

MARÇO 2022



TRAD
B3 LISTED NM

São Paulo, 29 de março de 2022

TC atinge R\$ 92 milhões de receita líquida em 2021, +128% ante 2020.

O TC Traders Club S.A. (“TC” ou “Companhia”), uma das maiores comunidades de investidores da América Latina, anuncia os seus resultados relativos ao **quarto trimestre e ano de 2021 (4T21 e 2021)**. As informações financeiras informadas estão apresentadas em Reais (R\$), de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil ([BR GAAP](#)) e com as normas internacionais de relatório financeiro ([IFRS](#)).

Videoconferência de resultados

30 de março de 2022

10h00 (Brasília)

09h00 (Nova York)

Assista ao vivo:

[WEBSITE RI](#)

[TC STATION](#)



Quer fazer uma pergunta?

Utilize o QR Code ao lado
ou envie para o número  +55 11 99429-8761

Destaques do período

RECEITA LÍQUIDA (milhões)

R\$91,6

△ +128% (2021/2020)

LUCRO LÍQUIDO (milhões)
ex. itens não recorrentes e de growth**

R\$ 17,8

△ +35% (2021/2020)

USUÁRIOS CADASTRADOS

620 mil

△ +142% (2021/2020)

USUÁRIOS PAGANTES

94 mil

△ +395% (2021/2020)

(R\$ mil)	4T21	3T21	Var. (%)	2021	2020	Var. (%)
Receita líquida	28.699	25.207	13,9%	91.603	40.126	128,3%
Custo do serviço prestado (CSV)	-11.868	-11.167	6,3%	-35.618	-6.310	464,5%
Lucro bruto ex. itens não recorrentes e de growth*	19.022	14.040	35,5%	58.176	33.816	72,0%
<i>Margem bruta ex. itens não recorrentes e de growth*</i>	66,3%	55,7%	n.a.	63,5%	84,3%	n.a.
Lucro (prejuízo) líquido ex. itens não recorrentes e de growth**	-2.319	17.855	n.a.	17.770	13.155	35,1%
<i>Margem líquida ex. itens não recorrentes e de growth**</i>	-8,1%	70,8%	n.a.	19,4%	32,8%	n.a.
EBITDA ex. itens não recorrentes e de growth**	-7.646	2.250	n.a.	-1.704	18.811	n.a.
<i>Margem EBITDA ex. itens não recorrentes e de growth (%)**</i>	-26,6%	1,8%	n.a.	-1,9%	46,9%	n.a.

* Inclui ajustes não recorrentes e ex-growth que estão no custo.

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

Mensagem da administração

"Muitos líderes de grandes organizações, penso eu, não acreditam que a mudança seja possível. Mas se você olhar para a história, as coisas mudam, e se seu negócio for estático, é provável que você tenha problemas."

Larry Page

Estou orgulhoso em dizer que 2021 foi um ano particularmente especial para o TC.

Concretizamos o IPO diante de um cenário externo totalmente desafiador; fizemos diversas aquisições e investimentos relevantes; nosso time triplicou de tamanho; lançamos uma nova versão da plataforma com um portfólio cada vez mais diversificado, completo e único para os nossos usuários; tivemos importantes avanços com os nossos clientes institucionais; e muito mais do que eu poderia descrever aqui sem me estender tanto.

Isso não quer dizer que o percurso foi fácil, pelo contrário. Mas, apesar das adversidades externas e outras necessárias para o crescimento e amadurecimento de uma empresa, estamos no caminho certo rumo à nossa missão de transformar e democratizar o mercado de capitais.

Os nossos resultados mostram o célere desenvolvimento do TC. O número de usuários cadastrados na plataforma atingiu 620 mil em dezembro de 2021, 142% superior quando comparado com o mesmo período de 2020. A receita líquida da Companhia, por sua vez, apresentou crescimento de 128% na comparação com o acumulado em 2020.

No último trimestre de 2021, anunciamos as aquisições estratégicas da RIWeb, Economatica e TC Cripto e realizamos importantes investimentos focados na diversificação de ativos na plataforma, como criptoativos, renda fixa, [private equity](#) e [venture capital](#). E não paramos por aí.

Em fevereiro de 2022, anunciamos a nossa entrada no *business* de gestão de recursos de terceiros independente com a criação do *Multi Family Office* do TC e adquirimos participação nas empresas TC Sfoggia Tax Tech Consultoria, Arko Advice e Arko Digital.

São novidades importantes que potencializam o diferencial competitivo do TC, ampliam a gama de produtos e serviços oferecidos, além de configurar novas fontes de receita para a Companhia.

Nós temos um DNA tecnológico e disruptivo muito forte e continuamos trabalhando na construção de um modelo de negócio sólido e resiliente, expandindo os produtos e serviços oferecidos para os nossos clientes pessoa física e institucionais e transformando a plataforma TC em um modelo total "*all-in-one*", onde os nossos usuários encontrarão tudo o que precisam para investir, desde educação financeira e execução de ordens até o gerenciamento de sua carteira de ativos.

Nosso objetivo é tornar o TC a melhor plataforma para investidores, seja em momentos favoráveis para investir em renda variável, criptos ou renda fixa e, ao mesmo tempo, oferecer serviços para o B2B, conectando e democratizando todo o mercado de capitais.



Tudo o que realizamos até aqui complementa e tem total sinergia com a nossa base de clientes e estamos confiantes de que 2022 será um ano de muitas entregas e novidades, as quais farão o TC crescer ainda mais e, conseqüentemente, beneficiarão os nossos clientes com produtos de excelência e trarão retorno para os nossos acionistas.

Por fim, gostaria de finalizar agradecendo o nosso time de talentos que é excepcional, os nossos milhares de usuários e investidores que nos trouxeram até aqui e que acreditam, assim como eu, no propósito do TC.

Pedro Albuquerque
Fundador e CEO

Desempenho financeiro e operacional

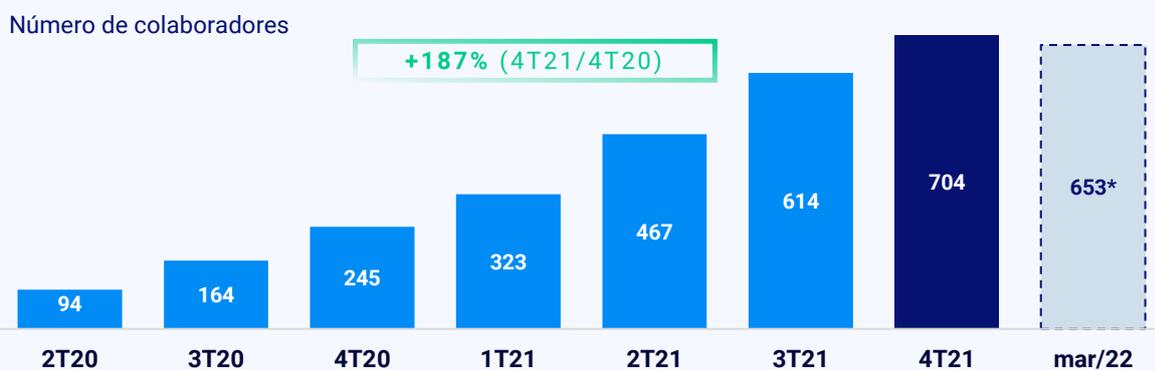
CORPORATIVO

O TC encerrou 2021 com **704 colaboradores**, um aumento de 14,7% em relação ao número registrado no trimestre anterior e 187,3% superior na comparação anual. Tal crescimento reflete a sua evolução ao longo dos últimos anos com a conclusão do [IPO](#), lançamento de novos produtos, novas aquisições e expansão da base de usuários.

Ademais, desde o início desse ano a Companhia vem realizando redução de gastos com pessoal, ferramentas e infraestrutura, sendo que a maior parcela desses ajustes já foi realizada ainda nos primeiros meses, o que pode ser observado n

o número de colaboradores em março de 2022, que sofreu uma redução de 7,2% em relação ao 4T21.

O TC entende que a sua estrutura atual já atende a demanda para o desenvolvimento de novos produtos e de toda a sua operação e a previsão é de normalização do [headcount](#) e de mais reduções de gastos ao longo de 2022.



* Número de colaboradores em 27 de março de 2022.

Resultado dos esforços do TC para formar um time engajado com o seu propósito, a Companhia recebeu o selo GTPW (“Great Place to Work”), o qual indica as melhores empresas para trabalhar na perspectiva dos colaboradores. O TC atingiu a pontuação de **89**, o que significa que quase 9 colaboradores em cada 10 recomendam o TC como um ótimo lugar para se trabalhar.

USUÁRIOS CADASTRADOS

O TC encerrou o 4T21 com **620 mil usuários cadastrados** na plataforma, um aumento de 142,2% em relação ao 4T20 e 10,3% superior na comparação com o 3T21. O crescimento é explicado pela estratégia adotada pela Companhia, focada na expansão da base de usuários cadastrados, atrelada à inclusão de novos produtos e ativos dentro da plataforma, para posterior conversão em assinaturas e outros serviços monetizados oferecidos pelo TC.

Número de usuários cadastrados (mil)

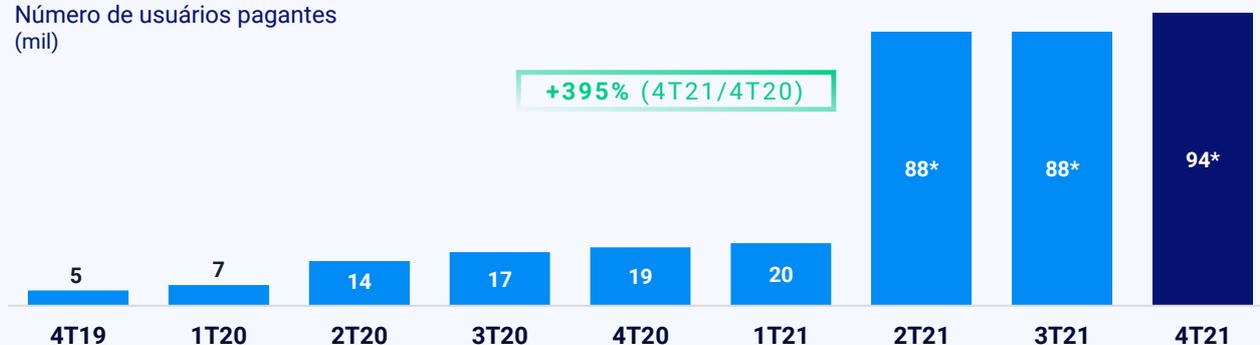


* Incluindo usuários Sencon.

USUÁRIOS PAGANTES

No 4T21, o número de **usuários pagantes** atingiu **94 mil**, um aumento de 394,7% em relação a dezembro de 2020 e 6,8% na comparação ao número observado no 3T21. Apesar de fatores externos influenciando o mercado, como a alta da inflação, aumento da taxa [SELIC](#) e fortes perdas na bolsa de valores brasileira, as assinaturas ao final de dezembro 2021 mostraram-se consistentes.

Número de usuários pagantes (mil)



* Incluindo usuários Sencon.

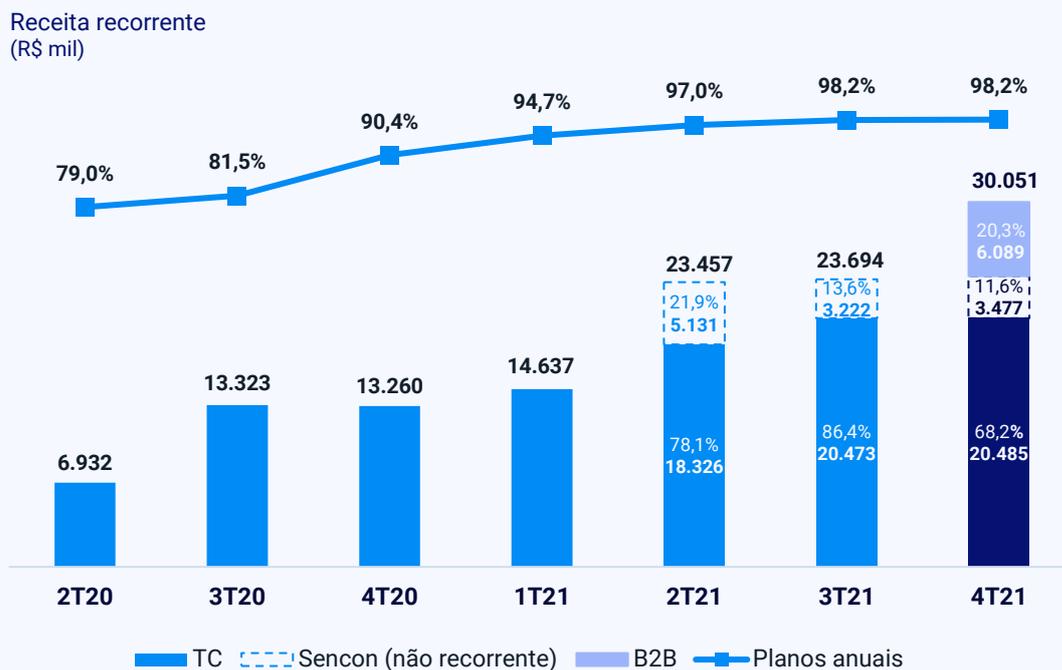
RECEITA RECORRENTE

O TC é uma legítima Companhia [SaaS \(software as a service\)](#), que fornece tecnologia por meio de seus serviços aos clientes, com **98,2%** das suas assinaturas atreladas a planos anuais com renovação automática, proporcionando resiliência e maior previsibilidade de receitas no negócio.

No gráfico abaixo, é possível observar a expansão na contratação de **assinaturas anuais** (+7,8 p.p. comparado ao 4T20), enquanto a variação trimestral se manteve estável.

Em relação à **receita recorrente**, o TC conseguiu manter o seu crescimento mesmo diante de um período adverso em termos de cenário econômico, com forte queda na bolsa e instabilidade política. Somadas as receitas do [B2C](#) e [B2B](#), a receita recorrente do período totalizou **R\$ 30,1 milhões** no 4T21, um crescimento de 126,6% e 26,8% ante 4T20 e 3T21, respectivamente.

Importante notar que as receitas da Sencon ainda não estão totalmente integradas ao modelo SaaS, sendo bastante suscetíveis a sazonalidades da declaração anual do Imposto de Renda, o que faz com que o segundo trimestre seja mais forte em comparação com os demais.



RETENÇÃO DE RECEITA LÍQUIDA MENSAL RECORRENTE

O TC tem por política a adoção de planos anuais, o que ameniza a sazonalidade de [churn](#) da base. O *churn*, em linhas gerais, é uma métrica que indica o nível de clientes que cancelaram os planos durante o período analisado, o que gera perda de receita.

Para medir o volume de receita que é mantida dentro da Companhia em determinado [cohort](#), é utilizada uma métrica chamada Retenção de Receita Líquida Mensal Recorrente (*Net Monthly Recurring Revenue Retention*, na sigla em inglês), que indica em termos percentuais o quanto de receita líquida foi retida em relação ao número de clientes que cancelaram ou migraram seus planos durante o mesmo período.

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

A queda observada nos períodos M+12 e M+24 reflete a sazonalidade de renovação dos planos, dado que grande parte deles são anuais.

Logo após esse período, é possível observar uma recuperação de receita dos clientes que permaneceram no *cohort* - o que se dá especialmente em função do lançamento de novos produtos e campanhas promocionais - e que, geralmente, os clientes que permanecem no TC tendem a aumentar o seu [ticket médio](#) de forma a compensar a perda de receita pelos clientes que saem ao longo do tempo.

Retenção de receita líquida mensal recorrente



RECEITA LÍQUIDA

O TC totalizou **R\$ 28,7 milhões** em [receita líquida](#) no 4T21, valor 13,9% superior ao 3T21 e 102,6% comparado ao mesmo período de 2020.

(R\$ mil)	4T21	3T21	Var. (%)	2021	2020	Var. (%)
Receita bruta	32.105	28.372	13,2%	103.300	42.984	140,3%
Deduções	-3.406	-3.165	7,6%	-11.697	-2.858	309,3%
Receita líquida	28.699	25.207	13,9%	91.603	40.126	128,3%

Ao final de dezembro de 2021, a **receita líquida acumulada** da Companhia totalizou **R\$ 91,6 milhões**, um crescimento de 128,3% na comparação com o período de doze meses encerrado em dezembro de 2020.

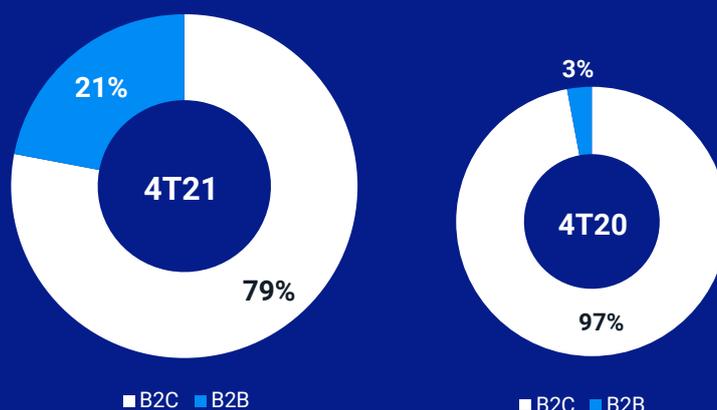


Além do desenvolvimento contínuo da plataforma e serviços para clientes do B2C, o TC trabalhou e continua trabalhando na criação de produtos voltados para o B2B, pois enxerga neste segmento forte capacidade de geração de receita.

Todas as aquisições realizadas até agora têm grande sinergia com os negócios da Companhia e fazem parte da consolidação do Ecosistema do TC, que atuará para o B2B em diversas frentes, desde tecnologia, oferecendo dados e inteligência de mercado, até serviços voltados para a área de relações com investidores, consultoria tributária, entre outros serviços para empresas, fundos e [assets](#).

Os resultados desses esforços podem ser observados no aumento da proporção da composição receita bruta para cada segmento.

COMPOSIÇÃO DA RECEITA BRUTA



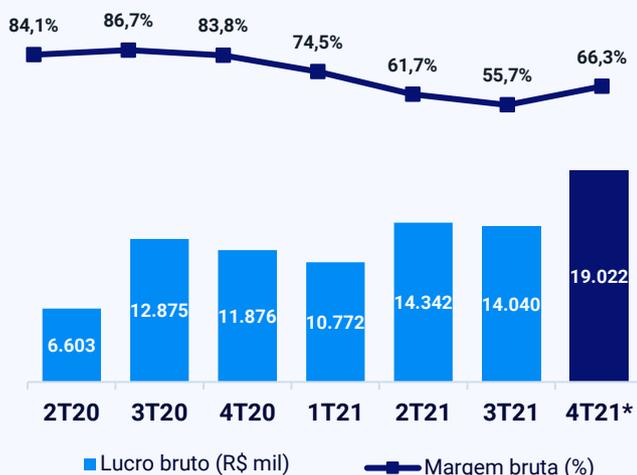
LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

O **lucro bruto**, incluindo efeitos não recorrentes e *ex-growth* que estão no custo, totalizou **R\$ 19,0 milhões** no 4T21, o que representa um crescimento de 60,2% quando comparado com o mesmo período do ano anterior e 35,5% acima do lucro bruto registrado no 3T21.

No período de doze meses encerrado em dezembro de 2021, considerando as mesmas métricas acima, o TC atingiu lucro bruto de **R\$ 58,2 milhões**, montante 72,0% superior em relação a dezembro de 2020. A **margem bruta**, por sua vez, atingiu 66,3% no 4T21 e 63,5% no acumulado de 2021.

(R\$ mil)	4T21	3T21	Var. (%)	2021	2020	Var. (%)
Receita líquida	28.699	25.207	13,9%	91.603	40.126	128,3%
Custo do serviço prestado (CSV)	-11.868	-11.167	6,3%	-35.618	-6.310	464,5%
Lucro bruto	16.831	14.040	19,9%	55.985	33.816	65,6%
<i>Margem bruta</i>	58,6%	55,7%	<i>n.a.</i>	61,1%	84,3%	<i>n.a.</i>
<i>Ajustes de custos operacionais*</i>	2.191	-	<i>n.a.</i>	2.191	-	<i>n.a.</i>
Lucro bruto ex. itens não recorrentes e de growth*	19.022	14.040	35,5%	58.176	33.816	72,0%
<i>Margem bruta ex. itens não recorrentes e de growth*</i>	66,3%	55,7%	<i>n.a.</i>	63,5%	84,3%	<i>n.a.</i>

* Inclui ajustes não recorrentes e *ex-growth* que estão no custo.



* Inclui ajustes não recorrentes e *ex-growth* que estão no custo.

Esses fatores antecipam o crescimento adicional esperado para as receitas, dado que é necessário preparar a Companhia para prestação de novos serviços e expansão dos serviços atuais, que têm potencial para gerar aumento de receita.

O **CSV**, que representa os custos que incidem sobre um serviço prestado, atingiu **R\$ 11,9 milhões** no 4T21, 6,3% superior ante o trimestre anterior. O forte crescimento do CSV no acumulado de 2021 é explicado pelo aumento nos custos relacionados ao crescimento do time colaboradores, em função do IPO realizado em julho, do desenvolvimento de novos produtos e rápido crescimento do TC.

Importante notar que parte dos custos de colaboradores entram no CSV, uma vez que eles são responsáveis diretos pelo desenvolvimento dos serviços ofertados.

RESULTADO OPERACIONAL

As **despesas operacionais** atingiram **R\$ 34,6 milhões** no 4T21 e **R\$ 82,8 milhões** no acumulado de 2021. O aumento na comparação com os demais períodos é decorrente do crescimento no quadro de colaboradores, refletindo na folha salarial alocada em “Despesas gerais e administrativas”.

(R\$ mil)	4T21	3T21	Var. (%)	2021	2020	Var. (%)
Receitas (despesas) operacionais	-34.637	-20.782	66,7%	-82.795	-15.764	425,2%
<i>Gerais e administrativas</i>	-31.405	-16.606	89,1%	-66.431	-9.702	584,7%
<i>Despesas com vendas / marketing</i>	-8.329	-3.353	148,4%	-18.425	-6.062	203,9%
<i>Outras receitas (despesas) operacionais líquidas</i>	5.094	-823	n.a.	2.058	-	n.a.
<i>Equivalência patrimonial</i>	3	-	n.a.	3	-	n.a.

RESULTADO FINANCEIRO

A Companhia apresentou **resultado financeiro** positivo em **R\$ 6,3 milhões** no 4T21 e **R\$ 9,6 milhões** no período de doze meses encerrado em dezembro de 2021. O resultado positivo se deu principalmente pelo crescimento da receita financeira nesses períodos, fruto do rendimento de aplicações financeiras com o caixa disponível.

(R\$ mil)	4T21	3T21	Var. (%)	2021	2020	Var. (%)
Resultado financeiro	6.275	3.716	68,9%	9.598	-241	n.a.
<i>Receita financeira</i>	7.682	4.274	79,7%	12.277	58	21067,2%
<i>Despesa financeira</i>	-1.407	-558	152,2%	-2.679	-299	796,0%

ESTRUTURA DE CAIXA

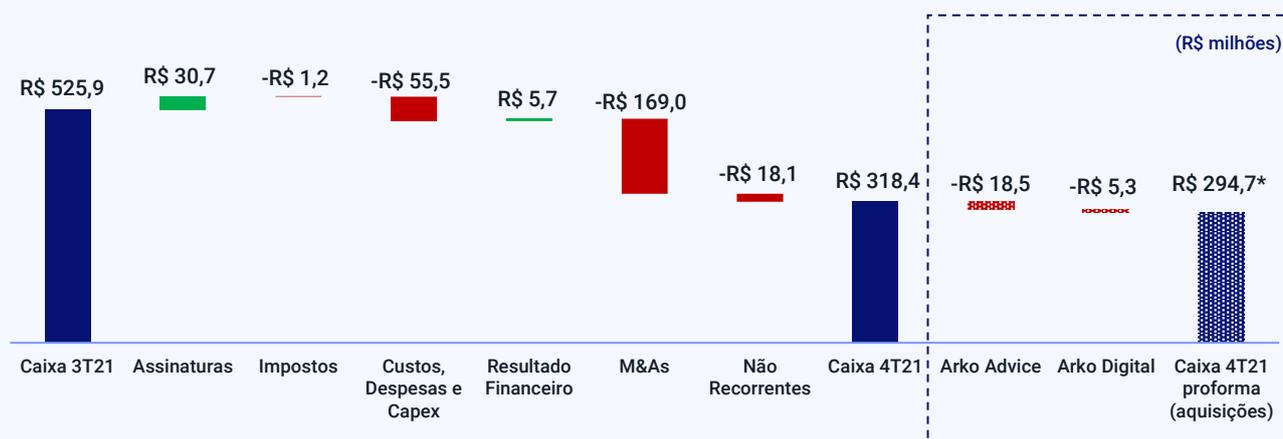
A **posição de caixa e equivalentes de caixa** da Companhia, no final de dezembro de 2021, estava extremamente confortável, ao redor de **R\$ 318,4 milhões**, mesmo após as aquisições concluídas no período. Grande parte da disponibilidade observada foi proveniente dos recursos advindos do IPO.

(R\$ mil)	2021	2020	Var. (%)
Bancos	5.618	1.914	193,5%
Aplicações financeiras	312.815	4.266	7232,7%
Caixa e equivalentes de caixa	318.433	6.180	5052,6%

Após o fechamento do trimestre, o TC adquiriu participação nas empresas Arko Advice e Arko Digital, no valor de R\$ 18,5 milhões e R\$ 5,3 milhões, respectivamente. Também foi adquirido 51% da TC

Sfoggia Tax Tech Consultoria, por um montante imaterial, sem grande impacto no caixa da Companhia.

Considerando ajustes das aquisições mencionadas acima no caixa da Companhia e **desconsiderando qualquer entrada**, o caixa líquido **proforma** totalizou **R\$ 294,7 milhões** no 4T21.



* O caixa líquido proforma 4T21 inclui as aquisições da Arko Advice e Arko Digital concluídas em fevereiro de 2022.

Mais detalhes das últimas aquisições de participação realizadas podem ser consultados na seção "Eventos subsequentes" na página 15 deste documento ou pelo [website de RI](#) do TC.

LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA

No último trimestre, após exclusão de itens não recorrentes e de *growth*, a Companhia obteve **prejuízo líquido** de R\$ 2,3 milhões e, no acumulado de doze meses encerrados em dezembro de 2021, totalizou **lucro líquido** de R\$ 17,8 milhões, valor 35,1% superior ao apurado no mesmo período de 2020.

Esse resultado reflete o momento de grandes investimentos e expansão da gama de produtos oferecidos pela Companhia, com o objetivo de se consolidar como uma plataforma *one-stop-shop*.

(R\$ mil)	4T21	3T21	Var. (%)	2021	2020	Var. (%)
Lucro bruto	16.831	14.040	19,9%	55.985	33.816	65,6%
(+/-) Resultado operacional	-34.637	-20.782	66,7%	-82.795	-15.764	425,2%
(+/-) Resultado financeiro	6.275	3.716	68,9%	9.598	-241	n.a.
(+/-) IR/CSLL	2.331	14.464	-83,9%	18.413	-4.656	n.a.
Lucro (prejuízo) líquido	-9.200	11.438	n.a.	1.201	13.155	-90,9%
<i>Margem líquida</i>	-32,1%	45,4%	n.a.	1,3%	32,8%	n.a.
(+/-) Itens não recorrentes*	2.628	2.361	11,3%	6.946	-	-
(+/-) Ajuste de <i>growth</i> **	4.253	4.056	4,9%	9.623	-	-
Lucro (prejuízo) líquido ex. itens não recorrentes e de <i>growth</i>***	-2.319	17.855	n.a.	17.770	13.155	35,1%
<i>Margem líquida ex. itens não recorrentes e de <i>growth</i>***</i>	-8,1%	70,8%	n.a.	19,4%	32,8%	n.a.

* Referem-se aos gastos não recorrentes relativos a M&As (assessoria legal) e otimização de sistemas operacionais.

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

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

EBITDA E MARGEM EBITDA

Após ajustes não recorrentes e de *growth*, a Companhia apurou **EBITDA** negativo em **R\$ 7,6 milhões** ao final do 4T21, com margem de -26,6%. No acumulado dos últimos doze meses encerrados em dezembro de 2021, levando em conta as mesmas métricas de ajuste, a Companhia atingiu EBITDA negativo de **R\$ 1,7 milhão** com **margem EBITDA** de -1,9%.

Importante notar que o ajuste de *growth* demonstrado pela Companhia busca refletir a real situação do TC, a par dos gastos com contratação de pessoal e despesas referentes a sua expansão, principalmente na frente B2B. Em outras palavras, o ajuste demonstra a expansão da Companhia em termos operacionais, desconsiderando os gastos extraordinários necessários para o seu impulsionamento.

(R\$ mil)	4T21	3T21	Var. (%)	2021	2020	Var. (%)
Lucro (prejuízo) líquido	-9.200	11.438	n.a.	1.201	13.155	-90,9%
(+/-) IR/CSLL	2.331	14.464	-83,9%	18.413	-4.656	n.a
(+/-) Resultado financeiro	6.275	3.716	68,9%	9.598	-241	n.a
(+/-) Depreciação/amortização	3.279	2.575	27,3%	8.537	759	1024,8%
EBITDA	-14.527	-4.167	248,6%	-18.273	18.811	n.a.
<i>Margem EBITDA</i>	<i>-50,6%</i>	<i>-16,5%</i>	<i>n.a.</i>	<i>-19,9%</i>	<i>46,9%</i>	<i>n.a.</i>
(+/-) Itens não recorrentes*	2.628	2.361	11,3%	6.946	-	-
(+/-) Ajuste de <i>growth</i> **	4.253	4.056	4,9%	9.623	-	-
EBITDA ex. itens não recorrentes e de <i>growth</i>***	-7.646	2.250	n.a.	-1.704	18.811	n.a.
<i>Margem EBITDA ex. itens não recorrentes e de <i>growth</i> (%)***</i>	<i>-26,6%</i>	<i>1,8%</i>	<i>n.a.</i>	<i>-1,9%</i>	<i>46,9%</i>	<i>n.a.</i>

* Referem-se aos gastos não recorrentes relativos à M&As (assessoria legal) e otimização de sistemas operacionais.

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

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

Eventos subsequentes

ENTRADA DO TC NO BUSINESS DE GESTÃO DE RECURSOS DE TERCEIROS INDEPENDENTE

Em 14 de fevereiro de 2022, a Companhia comunicou aos seus acionistas e ao mercado em geral, a entrada do TC no *business* de Gestão de Recursos de Terceiros Independente através da criação do Multi Family Office do TC ("MFO TC"), em linha com os objetivos da Companhia de diversificação do seu portfólio e geração de receita.

A MFO TC, gestora de recursos independente, terá como principal foco trazer os melhores produtos disponíveis de investimentos, como renda fixa, fundos imobiliários, fundos de ações e *private equity*, além da gestão ativa de carteira de ações via fundos exclusivos.

AQUISIÇÃO DE PARTICIPAÇÃO – TC SFOGGIA TAX TECH CONSULTORIA

Em 17 de fevereiro de 2022, o Conselho de Administração da Companhia aprovou a aquisição de 51% das quotas de emissão da Sfoggia Consultoria Ltda., consultoria tributária focada na otimização fiscal e na recuperação de impostos a partir de uma ferramenta disruptiva e inovadora, conectada à legislação aplicada e parametrizada para identificar oportunidades de créditos fiscais, decorrentes de erros nos lançamentos e pagamentos efetuados pelas empresas.

A Companhia enxerga na operação da Sfoggia, que passa a ser denominada TC Sfoggia Tax Tech Consultoria Ltda. ("Tax Tech"), um grande potencial de sinergia com a sua base atual de mais de 100 clientes B2B, entre companhias de capital aberto e fechado, e com todo o Ecossistema do TC.

Além de ampliar a gama de serviços oferecidos em B2B e ser uma alternativa de expansão da sua base de clientes, a Tax Tech configura mais uma importante fonte de receita para a Companhia.

INVESTIMENTO NA ARKO ADVICE E NA ARKO DIGITAL

No dia 24 de fevereiro de 2022, o Conselho de Administração da Companhia aprovou a aquisição de participação de 20% na Arko Advice e de 15% na Arko Digital.

A Arko Advice é a principal empresa brasileira de consultoria, inteligência política e políticas públicas da América Latina, com mais de 100 clientes de diversos setores e indústrias, incluindo dezenas de empresas listadas no ranking Fortune 500, fundos soberanos e as maiores instituições financeiras do mundo. A Arko Digital, por sua vez, foi criada posteriormente para focar na expansão dos produtos digitais da Arko Advice.

O investimento oferecerá mais um diferencial competitivo para o TC: entregar aos seus clientes uma experiência única e de alto nível, com o mais completo serviço de inteligência de mercado e política, essencial para a tomada de decisão dos investidores, tanto os institucionais quanto os de varejo.

No curto prazo, os serviços e produtos da Arko serão integrados ao terminal de análise de dados e inteligência de mercado voltado para os clientes B2B, que atualmente está em fase de desenvolvimento pela Companhia. A Arko continuará distribuindo seu conteúdo dentro da plataforma do TC, com novas funcionalidades e *insights* sendo disponibilizados para os clientes da Companhia.

RELACIONAMENTO COM OS AUDITORES

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

Durante o período findo em 31 de dezembro de 2021, a Grant Thornton Auditores Independentes foi contratada para a execução de serviços apenas relacionados à auditoria externa.

Anexos

BALANÇO PATRIMONIAL (CONSOLIDADO)

(R\$ mil)	2021	2020
ATIVO	646.582	20.014
Ativo circulante	346.813	10.653
Caixa e equivalentes de caixa	318.433	6.180
Contas a receber	15.034	4.196
Adiantamentos	1.520	87
Impostos a recuperar	6.183	27
Outros créditos	5.643	163
Partes relacionadas	-	-
Ativo não circulante	299.769	9.361
Outros créditos	2.816	1.150
Ativo fiscal diferido	20.241	-
Ativos financeiros	87.459	-
Investimentos	23.128	-
Imobilizado	23.338	5.624
Intangível	142.787	2.587
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	646.582	20.014
Passivo circulante	28.914	5.409
Obrigações sociais e trabalhistas	6.041	43
Obrigações tributárias	1.450	2.071
Passivo de contrato	4.269	1.948
Arrendamento	3.662	1.010
Outras contas a pagar	13.435	337
Dividendos a pagar	57	-
Passivo não circulante	4.457	2.041
Arrendamento	4.363	2.041
Provisão para contingências	94	-
Patrimônio líquido	613.211	12.564
Capital social	581.164	5.000
Reserva de capital	36.640	-
Ações em tesouraria	-13.301	-
Reserva de lucros estatutária	8.708	7.564

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (CONSOLIDADO)

(R\$ mil)	4T21	4T20	2021	2020
Receita líquida	28.699	14.164	91.603	40.126
Custo do serviço prestado (CSV)	-11.868	-2.288	-35.618	-6.310
Lucro bruto	16.831	11.876	55.985	33.816
Receitas (despesas) operacionais	-34.637	-8.764	-82.795	-15.764
Despesas com vendas / marketing	-8.329	-4.260	-18.425	-6.062
Gerais e administrativas	-31.405	-4.504	-66.431	-9.702
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	5.094	-	2.058	-
Equivalência patrimonial	3	-	3	-
Lucro (prejuízo) operacional antes do resultado financeiro	-17.806	3.112	-26.810	18.052
Receita financeira	7.682	23	12.277	58
Despesa financeira	-1.407	-191	-2.679	-299
Resultado financeiro líquido	6.275	-168	9.598	-241
Lucro (prejuízo) antes do imposto de renda e da contribuição social	-11.531	2.944	-17.212	17.811
Imposto de renda e contribuição social corrente	-835	-1.644	-1.828	-4.656
Imposto de renda e contribuição social diferido	3.166	-	20.241	-
Lucro (prejuízo) líquido	-9.200	1.300	1.201	13.155

DEMONSTRAÇÃO DOS FLUXOS DE CAIXA (CONSOLIDADO)

(R\$ mil)

	4T21	4T20	2021	2020
Das atividades operacionais				
Resultado líquido do exercício	-9.200	1.305	1.201	13.155
Ajustes por:	-8.737	1.802	-7.664	14.034
Depreciações e amortizações	3.279	438	8.537	759
Provisão para contingências	92	-	94	-
Opções outorgadas reconhecidas	-	-	1.957	-
Resultado de equivalência patrimonial	-3	-	-3	-
Imposto diferido	-3.166	-	-20.241	-
Despesa de juros	261	59	791	120
Decréscimo (acrécimo) em ativos				
Contas a receber	9	-1.188	-8.110	-3.427
Adiantamentos	176	44	-1.396	-60
Impostos a recuperar	-5.154	-1	-6.096	-10
Outros	-3.006	-885	-6.882	-1.313
(Decréscimo) acréscimo em passivos				
Obrigações sociais e trabalhistas	-1.897	30	3.935	34
Obrigações tributárias	-1.605	-53	-1.605	1.939
Passivo de contrato	153	931	2.294	1.375
Outras contas a pagar	1.823	1.286	4.743	277
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades operacionais	-18.238	1.966	-20.781	12.849
Fluxo de caixa das atividades de investimento				
Aquisição de investimento	-113.847	-	-113.847	-
Aquisição de controlada, líquido do caixa	29.833	-	-	-
Outros ativos	-	-	-87.459	-
Aquisição de imobilizado	-2.435	-484	-14.428	-2.639
Aquisição de intangível	-4.865	-925	-14.338	-2.406
Efeito líquido da incorporação	-	-	2.892	-
Caixa líquido consumido nas atividades de investimento	-91.314	-1.409	-227.180	-5.045
Fluxo de caixa das atividades de financiamento				
Captação líquida de debêntures conversíveis em ações	-	-	-	-569
Pagamento de arrendamentos	-1.067	-773	-2.768	-1.145
Partes relacionadas - ativo	307	3.910	-	3.995
Dividendos distribuídos	-	-	-	-4.241
Aquisição de ações em tesouraria	-13.301	-	-13.182	-
Integralização de capital	614	-	576.164	-
Caixa líquido gerado nas atividades de financiamentos	-13.447	-2.249	560.214	-1.960
Aumento (Redução) líquido de caixa e equivalentes de caixa	-122.999	-1.692	312.253	5.844
Caixa e equivalentes de caixa				
No início do exercício	525.880	7.872	6.180	336
No final do exercício	318.433	6.180	318.433	6.180
Aumento (Redução) líquido de caixa e equivalentes de caixa	-207.447	-1.692	312.253	5.844

Glossário

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

ASSET: São as gestoras de investimentos que fazem a gestão de ativos de terceiros.

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

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

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

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

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

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

CHURN: *Churn*, ou Rotatividade, é um indicador que calcula quantos usuários deixaram de assinar o serviço ou produto de uma empresa em relação ao período anterior.

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

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

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

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

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

DESPESAS OPERACIONAIS: Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas, ou SG&A (*Selling, General & Administrative Expenses*). Incluem todos os custos que

não são relacionados diretamente à produção (salários dos funcionários e as despesas com *marketing*, por exemplo).

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

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

HEADCOUNT: É o número de funcionários de uma empresa.

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

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

IPO (OFERTA PÚBLICA INICIAL): A Oferta Pública Inicial ou IPO (*Initial Public Offer*) refere-se ao processo no qual uma empresa passa a negociar seus ativos ao público pela primeira vez.

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

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

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

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

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

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

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

PRIVATE EQUITY: Os fundos de *Private Equity*, também conhecidos como gestoras, são responsáveis por alocar recursos de investidores em empresas ou *startups*, tornando-se sócios delas. O objetivo desse investimento de longo prazo é impulsionar os resultados da companhia e, assim, aumentar o seu valor de negócio.

PROFORMA: Informações financeiras que empresas de capital aberto realizam de forma voluntária, desde que devidamente qualificada e com propósito justificado, como, por exemplo, em casos de reestruturações societárias, aquisições, vendas, fusões ou cisões de negócios.

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

RECEITA LÍQUIDA: Representa o resultado das vendas e prestação de serviços após a dedução dos custos,

descontos, abatimentos, devoluções e os impostos que incidem sobre vendas/serviços.

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

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

SELIC: Taxa básica de juros da economia, sendo o principal instrumento de política monetária utilizado pelo Banco Central para o controle da inflação.

TICKET MÉDIO: Indicador utilizado pelas empresas que exprime o valor médio que um cliente gera de receita para aquela empresa.

UPGRADE: Solicitação do usuário final do serviço pela troca de um plano para outro superior em relação ao contratado inicialmente.