

Transcrição Call de Resultados

2T22



Pedro Albuquerque: Bom dia a todos. Vamos lá para mais uma teleconferência de resultados do TC, agora do segundo trimestre de 2022. Agradeço a presença de todos no nosso conference call via nosso website e também na TC Station dentro do TC.

Começando, obviamente foi um trimestre desafiador, mas a gente tem sinais muito promissores das iniciativas do TC, que vêm acontecendo desde o segundo semestre do ano passado quando nós promovemos a abertura de capital da nossa companhia e diversas aquisições, aquisições importantes que iniciaram o processo de entrada do TC no mercado B2B para investidores institucionais.

Aqui do destaque para a Prisma. A Prisma, antiga RIWeb, que nós, nesta subsidiária, fazemos relações com investidores. Quando assumimos a Prisma, nós tínhamos 76 contratos em aberto e hoje já são 140 contratos, quase 100% de crescimento um menos de um ano de operação. Vocês sabem que a venda para o investidor institucional, para empresas ela é uma venda que tem um *sale cycle* mais longo, apesar disso, o TC cresceu demais nessa divisão. Além disso, como existem a divulgação do resultado das empresas na frequência trimestral, os departamentos param por cerca de 30 dias para se preparar para que realizem essas divulgações, então mesmo com uma janela comercial pequena, a gente conseguiu um espetacular crescimento nessa divisão, que é uma grande aposta do TC e que deve nos trazer fortes receitas adiante, não só da própria Prisma, mas para as outras subsidiárias do TC, entre elas a recém-anunciada TC Advisory, que nós vamos prestar assessoria para empresas que queiram acessar o mercado de ações com emissões, o mercado de dívidas e também na parte de M&As.

Lembrando que nós transmitimos todos os conference calls das empresas no website porque estão regulatória e também dentro do TC. Estamos indo, além e em brevíssimo as empresas vão gerar eventos dentro da nossa própria plataforma, o cadastro será da própria empresa, os próprios departamentos de relações com investidores vão cadastrar os eventos e os usuários do TC que seguem as empresas recebem uma notificação e o evento da empresa, portanto, está dentro da agenda corporativa da nossa plataforma. Isso é uma geração de conteúdo exclusiva e nos traz uma vantagem competitiva aí para o TC B2C também.

Pois bem, ainda na Prisma, nós estamos evoluindo fortemente com o sistema da Prisma que faz a gestão do departamento de relações com investidores, nós já integramos a Economatica, temos relatórios de inteligência de mercado, estamos renovando toda a ferramenta de acompanhamento, disparo de e-mails, marcação de eventos, anexação de documentos, enfim, é um trabalho amplo que o TC está trazendo com a nossa expertise de tecnologia e já acreditamos que seja um sistema muito superior a qualquer outro concorrente de mercado.

Próximo slide, aqui vamos falar da DIBRAN. A DIBRAN é a distribuidora, basicamente a corretora do TC de valores mobiliários, nós anunciamos a aquisição da DIBRAN esse ano, e aqui vale lembrar esse processo de aquisição passa por uma aprovação do Banco Central, nós esperamos até o final do ano que essa aprovação seja dada e, uma vez aprovado, o TC é uma instituição financeira nessa subsidiária e nós, de fato, aceleramos a nossa operação, enquanto isso nós já estamos fazendo uma série de iniciativas, preparando a nossa plataforma para esse que é o evento mais importante da história do TC. Crescemos vendendo assinatura, crescemos no lado mais difícil, mais complexo, que essa venda de assinaturas, pedindo para um usuário passar o cartão, e a partir da corretora e da gestora, que também anunciamos uma aquisição recentemente, nós temos uma versatilidade e uma flexibilidade muito maior, vamos usar em peso os serviços do TC que são únicos e acreditamos que, portanto, temos um diferencial competitivo para qualquer outra operação de corretagem de valores mobiliários hoje no Brasil.

Importante salientar também que o TC vai ser um importantíssimo canal de distribuição, poucas empresas possuem a condição de distribuição que o TC tem por conta dessa massiva base de usuários. Não vai ser uma corretora só para o B2C, só para o varejo, também pretendemos montar uma operação para investidores institucionais importantes, para isso trouxemos o PH, o Pedro Henrique Feres, que tem muita experiência, ele é o CEO da TC Investimentos e está com esse mandato de montar uma corretora que seja lucrativa, geradora de caixa e que tenha diversos diferenciais competitivos versus ao que existe hoje no mercado.

O próximo slide é a nossa aquisição da Galícia Educação, uma aquisição importante, o TC sempre teve um DNA educacional, são mais de 70 cursos na nossa plataforma. Além disso, a gente tem cursos presenciais, como TC Experience, uma imersão de 7 dias, cursos menores de 1, 2, 3 ou 4 dias aqui no nosso escritório in loco. Com a aquisição da Galícia, que é uma instituição de ensino registrada no MEC, nós pretendemos lançar um MBA de mercado financeiro inovador em parceria com a Galícia, além de diversos outros cursos de especialização de mercado financeiro, não só isso, pretendemos também ter cursos de tecnologia para formar mão de obra que, vocês sabem, a mão de obra no setor de tecnologia é muito escassa e isso vai ser um diferencial também do TC para formar bons profissionais que vão se colocar no mercado e também parte deles nós pretendemos contratar.

Além disso, o acordo com a Galícia nos dá acesso à uma base de mais de 250.000 alunos de empresas do grupo da Galícia, o que nos dá a oportunidade trazer clientes para a nossa gestora, para a nossa corretora a um custo de aquisição muito baixo. Esses são os pilares fundamentais desta aquisição do TC, são profissionais extremamente experientes que já montaram EADs com milhões de alunos que participaram de cursos, profissionalizações e também de formação acadêmica, e aqui com a Galícia a gente está muito entusiasmado nessa nova etapa educacional do TC.

E agora próximo slide, aquisição da Pandhora. Nós anunciamos ontem especificamente, a gente está extremamente animado com essa aquisição, a Pandhora tem 350 milhões de AuM ativos sobre gestão e ela tem um foco forte em estratégias quantitativas, o que é ainda um mercado muito inexplorado. Para quem não sabe, nos Estados Unidos já é amplo o uso de estratégias quantitativas em hedge funds, os gestores utilizam muito, é um mercado que já é movido com um percentual muito relevante nessas estratégias, o Brasil está bem atrasado e aqui a gente pretende contribuir, ajudar o excelente time da Pandhora também a melhorar essas estratégias quantitativas, acelerar a captação e também trazer novos produtos na gestora.

O que são novos produtos? A gente pretende entrar em crédito imobiliário, agro e também ativos ilíquidos. A gestora é uma parte importantíssima na estratégia de crescimentos do TC. E não para por aí a Pandhora. A Pandhora também tem expertise em fundos de criptoativos e é muito complexo montar um fundo de criptoativos hoje, a Pandhora já tem toda a estrutura fora, já tem o caminho das pedras e a gente acredita muito no mercado de criptoativos e pretendemos lançar diversos produtos aí relacionados a essa classe de ativo.

Falando sobre a TC Advisory, eu já falei um pouquinho sobre ela aqui nessa apresentação, agora dou um pouco mais de detalhe. É uma subsidiária que ela tem muita sinergia com tudo o que a gente já criou no TC, é uma subsidiária de baixo custo para nossa empresa e, como falei para vocês, são 140 contratos ativos na Prisma, fora todas as empresas de capital fechado da DXA, a gestora que o TC também tem participação, os próprios clientes e usuários do TC, temos diversos empresários e a gente pretende prestar um serviço para esses clientes tanto companhias de capital fechado como companhias de capital aberto para acessarem o mercado de ações, ECM, mercado de dívidas DCM e também para assessorar essas empresas na parte de M&A. Aqui a gente também espera um potencial de receita ao longo do tempo bem significativo para o TC com margens muito altas.

Bom, eu vou passar agora para o nosso diretor de relações com investidores e diretor de M&A Pedro Machado, ele vai dar um destaque dos nossos números financeiros para vocês.

Pedro Machado: Obrigado, Pedro. Então, no final do segundo trimestre, a gente terminou com quase 700.000 usuários cadastrados, uma receita líquida de 24 milhões e um lucro bruto ajustado de 16 milhões. A gente vem falando de disciplina de custos esse ano inteiro e dá para ver aqui que a gente teve uma redução expressiva em tanto o quadro de colaboradores e também nas nossas despesas operacionais. A gente atualmente conta com 543 colaboradores, essa cifra é de julho, então continuou esse trabalho de eficiência de equipe, e também os nossos custos no final do segundo trimestre foram reduzidos em 14%, para R\$28 milhões no período. Isso daqui também, alguns dos custos recorrentes que a gente cortou foram mais para o final do segundo trimestre, então também terá um efeito maior nesse terceiro trimestre de uma (a gente espera) redução ainda maior e contínua nos gastos aí.

Em termos de número de usuários, já mencionei sobre os cadastrados, os pagantes a gente viu uma redução, está em 83.000 atualmente, essa redução foi devido principalmente à volatilidade da Bolsa, também menos interesse em renda variável, o ecossistema do TC cresceu para incluir muitas outras coisas além de renda variável, mas é um processo de integração que ainda tomou um tempo e a gente espera ver uma melhoria nos usuários pagantes em breve com o mercado melhorando e também com a integração dessas novas funcionalidades.

Em termos da nossa receita líquida, conforme mencionado, terminamos em 24 milhões, é uma redução relativa aos 2 períodos anteriores, mas nos últimos 12 meses a gente vem trazendo um crescimento de 55% relativo ao período anterior. A nossa participação da receita B2B também subiu, está atualmente em 29% contra 4% no mesmo período do ano passado e tem sido uma das razões pela nossa resiliência nesse mercado bem difícil.

A retenção da receita líquida que a gente costuma mostrar ainda tende para 100% ao longo do tempo, mostrando que a gente consegue monetizar os nossos clientes em um valor equivalente ao que a gente perde de clientes ao longo do tempo, então, quer dizer, a gente vende produtos mais caros para essa base e isso daí compensa a saída de outros através de *churn* ao longo do tempo.

E mostrando aqui o nosso *waterfall* do nosso caixa no período, a gente começou o trimestre em 271 milhões, terminamos em 237 e também temos um proforma para incluir o recém-anunciado Galícia, que foi R\$2 milhões. Notar também que o Pandhora, que a gente divulgou essa semana, que é uma aquisição de 15 milhões, poderá ser pago em ações, então a gente não está incluindo aqui no proforma. Os nossos principais gastos no período foram relacionados a aquisições, o M&A aí é uma linha que consta 21 milhões e o resto foi queima operacional, principalmente da operação que eu vou entrar no detalhe agora no slide subsequente.

Partindo aqui para o nosso lucro EBITDA, os valores aqui que a gente está mostrando são ajustados para não recorrentes, excluídos não recorrentes, a gente antigamente fazia ajuste de *growth* também, mas dado que não houve crescimento no período, a gente tirou esses ajustes. O nosso trabalho de eficiência do lado de custos levou a nossa margem bruta a mais alta dos recentes períodos, a gente está atualmente em 66,3% e a gente vislumbra que a melhoria continue dado que a gente ainda segue muito focado na melhoria da estrutura operacional do TC. Nosso lucro líquido no período foi de R\$2 milhões, foi ajudado por uma receita financeira positiva, isso aí é o principal fator que concilia a diferença entre o EBITDA e o lucro líquido no período, sendo que o EBITDA ajustado do período foi negativo 4.4 milhões.



Obrigado e um minuto aqui a gente retorna com o Q&A.

Sessão de Perguntas e Respostas

Pedro Albuquerque: Boa, vamos lá? Vamos lá vamos começar o Q&A.

Francianne Sousa: Oi, pessoal. Nossa primeira pergunta vem do Carlos Herrera, da Condor. Ele tem 3 perguntinhas aqui, tá. Ele pede para a gente comentar sobre as possíveis formas de rentabilizar a nossa base, ele também pergunta sobre os motivos para a redução da base de usuários pagantes, se é reflexo da alta na SELIC ou se também isso está relacionado ao vídeo que foi divulgado contra o TC, e ele também pede para comentar sobre o impacto do vídeo na imagem do TC.

Pedro Albuquerque: Obrigado pelas perguntas. Como rentabilizar a base do TC, eu acho que a gente falou bastante sobre aqui durante a nossa apresentação, nós acabamos de anunciar a aquisição de uma gestora, a Pandhora, com 350 milhões de AuM, não só o AuM, mas um time já formado, o que acelera o projeto de gestão de recursos do TC e também a corretora. Então, uma vez com a corretora à postos, nós temos aí muitas sinergias e uma possibilidade muito grande de extrair sinergia da base de usuários do TC. A gente tem uma base massiva de usuários utilizando a nossa plataforma com os nossos serviços, com a corretora, com a gestora, e isso não estou falando nem do B2B, a gente acredita que a gente vai ter uma forte via de crescimento adiante.

Já falando B2B, nós estamos mais animados do que nunca, né, a gente tem aí visto um ótimo crescimento em todas as subsidiárias do TC, a Prisma, como mostramos para vocês, são quase 100% de crescimento desde que a gente assumiu a operação, a TC Sfoggia acabou escorregando para o terceiro trimestre a receita da TC Sfoggia e a gente também espera já uma bela fonte de receita para a nossa empresa desse braço de otimização fiscal que o TC também anunciou este ano, e o TC Economatica, a Economatica a gente lança o terminal TC Economatica agora na primeira semana de setembro, estamos organizando um evento para que o terminal vá para a rua. Esse é um grande projeto do TC, a gente entra num mercado que nos anima muito, a Economatica tem um ticket médio hoje muito alto, são R\$4.400, a gente lança o terminal TC Economatica com um ticket bem inferior e a gente acredita que a gente vai ter uma penetração muito maior dentro de gestoras de recursos, instituições financeiras, instituições de ensino com o terminal do TC.

Qual foi a outra pergunta, Fran, por favor?

Francianne Sousa: Ele pergunta sobre o vídeo, né, se usuários pagantes é impactado sobre isso, e também pergunta sobre o impacto desse vídeo na imagem do TC.

Pedro Albuquerque: Certo. Não tem impacto do vídeo no segundo trimestre, o vídeo veio posterior ao segundo trimestre e obviamente, face a um ataque tão brutal, a gente enxergou um impacto no TC no curto prazo, não só de clientes, potenciais clientes, mas também das negociações que o TC vinha fazendo para a operação da corretora. Isso está tudo sendo normalizado, a gente voltou a uma vida normal, nós estamos trabalhando, por sinal, anunciamos 2 aquisições durante esse processo, durante esse ataque aí que tivemos ao TC. Acredito aqui que isso não foi um ataque somente ao TC. Como eu falei na coletiva de imprensa que fiz, isso foi um ataque ao mercado de capitais brasileiro. Isso não deveria passar impune, ao que depende nós, nós estamos entrando com todas as medidas possíveis para que os culpados, os autores desse crime sejam desmascarados, e acreditamos que isso possa acontecer, a gente está bem convicto aí dos passos do TC, a

gente tem uma convicção alta de quem foram os autores, cabe às autoridades competentes aí elucidarem o caso.

Francianne Sousa: Pegando um gancho, a gente tem algumas perguntas pedindo atualizações sobre a investigação na Polícia Federal sobre a conclusão do inquérito, próximos passos e etc.

Pedro Albuquerque: Nós não podemos dar nenhuma atualização da Polícia Federal, acho que a Polícia Federal tem o seu rito próprio. O que podemos falar é que também entramos no Ministério Público Federal para que esse caso seja elucidado. Esse caso é um assalto ao mercado de capitais brasileiros, esse caso é um assalto à uma companhia de capital aberto, esse caso é um completo absurdo e a gente acredita aqui que isso, de novo repetindo, não deve e não vai passar impune. Não se pode soltar um vídeo anônimo com uma série de acusações absolutamente infundadas com uma produção profissional no qual diversas pessoas participaram dessa trama, não se pode achar que isso vai passar impune. Então, aqui a gente tem convicção, de novo, que esse caso vai ser elucidado e que o TC vai sair muito fortalecido após esse lamentável episódio.

Francianne Sousa: A Vanessa Foglia tem 2 perguntas. Primeiro ela quer saber como o TC vai evoluir no mercado de assessoria e consultoria para o mercado de capitais para empresas do *middle market* e também quer saber quando seria o início efetivo da Advisory. A segunda pergunta, já aproveitando, ela quer saber de você, Buca, o que que você vê, como você vê o TC daqui 5-10 anos.

Pedro Albuquerque: Bom, a TC Advisory ela já se iniciou, a gente já tem alguns mandatos em negociação, a gente está superanimado com a subsidiária do TC, o TC tem uma base de usuários muito grande, tanto usuários que são usuários pessoa física, que são empresários, uma parte deles são empresários, quanto a base de clientes institucionais do TC, são quase 140 empresas aí de capital aberto que são nossas clientes, fora empresas de capital fechado. Então, pós o anúncio da subsidiária, a gente já vê um movimento muito grande aí de clientes potenciais pedindo assessoria, seja para acessar o mercado de capitais, o mercado de dívidas e também para fusão e aquisição. Então, a gente está superanimado com a subsidiária e a gente acredita sim que é bem possível a gente ter uma boa fonte de receita nessa subsidiária ainda este ano.

Sobre o TC daqui 5 anos, eu acho firmemente que nós criamos algo único. O TC é difícil de ser replicado, nós temos uma comunidade viva, orgânica, que é utilizada massivamente por usuários diariamente e a gente tem um grande diferencial competitivo: o futuro é ser uma plataforma *one-stop-shop*. Hoje no TC as pessoas ainda saem do TC para transacionar em outras corretoras, as pessoas saem do TC para investir em fundos de investimento, em outras classes de ativos. O futuro do TC é que esteja tudo em um único lugar, na nossa plataforma e que, conseqüentemente, o TC pegue essa receita, hoje essa receita é gerada para outras empresas fora da nossa plataforma.

Então, esperem uma plataforma absolutamente integrada com tudo o que é necessário para o investidor investir melhor e os melhores produtos. Acho que a gente pode ser uma grande corretora e uma grande gestora de recursos, e também o TC daqui 5 anos ele caminha para ser uma instituição financeira completa, o braço de *advisory* anunciado, entre outras unidades de negócios que certamente aparecerão ao longo do tempo.

Francianne Sousa: Mais uma pergunta aqui, agora do Carlos Daltoso da Eleven. Ele pergunta o seguinte: "com as novas frentes de atuação e avenidas de vencimento claras, como veem um *breakdown* de receita à frente? E qual a estimativa da representatividade da TC Investimentos, TC Gestão e da Advisory na receita?"



Pedro Machado: Eu acho que é muito difícil a gente estabelecer já um parâmetro ou um percentual para essas receitas dado que são *deals* avulsos de ticket bem alto.

Estão me escutando? Alô? Tá.

É bem difícil a gente prever já o percentual lá para a frente dado que esses *deals* acabam sendo grandes e acabam caindo em um determinado semestre, trimestre e etc., mas o que eles fazem é complementar o ecossistema do TC e permite a gente monetizar muito mais a nossa base. Eu acredito que a parte de *advisory* e de B2B em geral está no caminho para chegar em metade da nossa receita, mas isso daí também vai ajudar a complementar o nosso ecossistema e tornar a plataforma mais acessível para o segmento B2C, e daí essa divisão a gente não consegue saber de antemão, mas tem muita sinergia com a base que a gente já tem aqui hoje e vai representar uma parte considerável da nossa receita aí no futuro.

Francianne Sousa: Temos algumas perguntas aqui relacionadas à corretora, o pessoal está pedindo atualizações, inclusive sobre o andamento no Bacen.

Pedro Machado: O Banco Central eles não dão nenhuma visibilidade detalhada, o prazo tende ser 12 meses mais ou menos e ficamos no aguardo, mas já foi submetido para aprovação e agora a gente fica no aguardo do Banco Central. E só notar também que isso aí não impede a gente de iniciar operações antes através de um acordo operacional sem ser o dono da corretora, a gente pode ainda integrar dentro da nossa plataforma e já habilitar produtos financeiros dentro do TC.

Francianne Sousa: Temos também o JR Castro, ele pergunta: “qual a expectativa de integração com as empresas adquiridas nos últimos 12 meses?”, e ele comenta que seria interessante ter acesso a todas as empresas adquiridas via app do TC, como análise da Arko.

Pedro Albuquerque: Boa, obrigado pela pergunta. Uma parte já foi feita, a gente virou a Sencon nativa no TC este ano, a gente virou a Investe AI esse ano, a gente já tem conteúdos da Arko dentro do TC e isso naturalmente a gente vai fazendo o *roll-out* dessas subsidiárias dentro do TC. A gente lança o terminal TC Economatica já com a Arko *embedded* dentro do terminal gerando um melhor conteúdo de inteligência política disparado do Brasil. Então, a gente tem uma série de iniciativas aí em andamento. Lembrando que o terminal TC Economatica vai estar disponível também para os investidores pessoa física. O TC tem uma função de democratizar o acesso à informação do mercado financeiro, vale para a nossa origem, o nosso DNA, que é o varejo, mas também vale para os investidores institucionais, as plataformas são muito caras, inacessíveis, a grande maioria dos fundos, dos clubes de investimentos, de agentes autônomos.

Então, a gente vem com muita tecnologia, com preços menores para entregar produtos com conteúdo, com inteligência, com dados financeiros que, na nossa opinião, na nossa humilde opinião, não têm comparável hoje aqui no Brasil.

Francianne Sousa: Show. O Michail Lopes ele pergunta: “como o ecossistema cripto vai contribuir nos próximos anos do TC?”.

Pedro Machado: Eu acho que, da mesma forma, é uma classe de ativos diferente, mas é uma classe ativo que eu pessoalmente sou bem otimista, dá para ver que é o nosso produto, aliás, de mais alto NPS dentro do TC, o TC Cripto, a gente traz cada vez mais ferramentas analíticas, já temos parcerias com instituições internacionais, como a Delphi, para oferecer o *research* deles aqui para os nossos clientes, que é o melhor do mundo, ou um dos melhores do mundo, e gente tem os melhores operadores do mercado também, dá para ver tanto pelo desempenho da nossa carteira como também o nosso produto Cripto One, que é

uma carteira gerenciada no mercado Bitcoin para clientes que desejam deixar com o Jorginho e o Paulo Boghosian, então a gente acredita que cripto se torna... hoje é um mercado de um pouco mais de US\$ 1 trilhão, eu acredito que facilmente se torna em 5 anos um mercado de 5 a 10 trilhões, e o brasileiro até já investe mais em cripto do que em renda variável.

Então, a gente vai seguir dando todo os esforços para oferecer a inteligência mais robusta nesse segmento para os nossos clientes e a gente aposta muito nessa via de crescimento.

Francianne Sousa: Temos algumas perguntas sobre a Economatica. Algumas perguntam sobre como isso vai contribuir e se vai contribuir para o B2C e atualizações sobre o terminal TC Economatica.

Pedro Albuquerque: Eu acho que eu já falei bastante aqui sobre a Economatica, primeiro, a Economatica é um tesouro, é uma plataforma que é utilizada e que tem uma base de fãs, são 36 anos de história e a gente respeita e admira muito essa história, mas aqui nós também temos que pavimentar o futuro da Economatica, então enxergamos o TC Economatica como o próximo produto e o grande futuro da TC Economatica, então a gente espera um forte crescimento comercial baseado neste lançamento, repetindo aqui, na primeira semana de setembro, um terminal muito diferenciado no qual a gente coloca uma série de recursos e diferenciais do TC dentro desse terminal, além da já conhecida base de dados financeiros da Economatica.

Francianne Sousa: Mais uma pergunta do Carlos da Eleven, ele comenta que a melhora na eficiência operacional foi ofuscada pela queda na receita do TC e ele pergunta qual é a expectativa da gestão para atingir um *breakeven* de operação.

Pedro Machado: Certo, então a gente continua com uma forte disciplina de custos aqui, então acreditamos que isso será em brevíssimo, e também tem muitos custos recorrentes que foram cortados no final do último trimestre e, portanto, não foi realizado a economia total dentro do trimestre, além de também custos de rescisão que entraram lá... obviamente, a gente tirou do ajustado, então a gente chegar ao *breakeven* brevíssimo, e isso daí sendo que a gente atualmente está em um período de transição em que a gente está habilitando transacionar dentro da plataforma e vários outros caminhos de monetização que vão subir a receita.

Então, o TC foi lucrativo por muito tempo, até chegou ao IPO sem captar fundos externos, menos a aquisição da Sencon, então operacionalmente chegou por conta própria ao IPO e a gente tem essa raiz e a gente vai ser rentável, eu não tenho dúvida nenhuma.

Francianne Sousa: Mais uma pergunta da Fernanda agora, ela nos pergunta qual a posição do BTG em frente às investigações em andamento contra a Empiricus.

Pedro Albuquerque: Olha, o BTG é o controlador da Empiricus e, sinceramente, para nós hoje não está nada claro qual a posição do banco face a esse evento. O que eu posso falar é que o TC vai buscar todos os nossos direitos em todas as esferas para que, de novo, o caso seja elucidado e os autores do crime sejam desvendados.

Francianne Sousa: Também temos perguntas relacionadas à liquidez das ações do TC. O pessoal pergunta se existe a possibilidade de contratar um formador de mercado.

Pedro Albuquerque: Olha, não está no nosso planejamento ter um formador de mercado. O TC, das empresas que fizeram o IPO na safra do ano passado, eu acredito que a gente seja uma das ações que tem a melhor liquidez, ainda não é uma liquidez muito relevante, mas isso naturalmente deve se expandir com a entrega de resultados. Se a gente entregar tudo



o que a gente está passando aqui para vocês, é natural que a ação tenha um acréscimo de volume transacionado, mas não estamos no momento negociando com nenhum contrato de formador de mercado.

Pedro Machado: E até a gente vê a oportunidade de crescer a liquidez em geral do nosso mercado no segmento de opções, e é uma das coisas que a gente vislumbra com a nossa própria corretora fazer isso. No mercado americano, como exemplo, você tem todos os meses, até semanal, em diversas ações até a *small cap*, então a liquidez do nosso mercado ainda é muito limitado e temos muita oportunidade aí nesse segmento para criar mais liquidez, mercado de opção e também mais educação para pessoas saberem usar da forma adequada para cada perfil.

Francianne Sousa: Mais uma pergunta que está mais relacionada aos nossos produtos. O Mateus ele pergunta se há uma perspectiva de integração das carteiras calculadas com Sencon com a carteira que a gente tem disponível hoje no aplicativo do TC.

Pedro Albuquerque: A resposta é sim, acho que é um grande diferencial do TC. Nós estamos fazendo uma grande virada da função de carteira do TC, a carteira vai estar disponível na versão web do TC e conseqüentemente também a integração com a Sencon. Cálculo automático de imposto de renda, emissão de DARF, isso tudo vem na sequência. Acho que é um dos grandes diferenciais do TC e também da nossa corretora.

Francianne Sousa: Era isso, sem mais perguntas aqui.

Pedro Albuquerque: Bom, eu agradeço a todos imensamente, foram diversas perguntas e a todos que assistiram nosso *conference call* via TC Station e o nosso site de relações com investidores, vocês podem ter uma certeza, uma única certeza: um, nós amamos essa empresa, amamos o que nós criamos, aqui estamos mais animados do que nunca com o nosso negócio e animados com todas essas subsidiárias que nós anunciamos aqui. A gente acredita muito no crescimento do TC e a gente acredita muito que o TC vai ser um *player* cada vez mais importante no mercado financeiro brasileiro.

Obrigado a todos.