



RELEASE DE RESULTADOS

1T22

TC ATINGE R\$ 25,4 MILHÕES DE RECEITA LÍQUIDA NO 1T22

São Paulo, 16 de maio de 2022 - O TC Traders Club S.A. ("TC" ou "Companhia"), uma das plataformas mais inovadoras e tecnológicas de educação financeira, análise de dados e inteligência de mercado do Brasil, anuncia os seus resultados relativos ao **primeiro trimestre de 2022 (1T22)**. As informações financeiras 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

17 de maio de 2022

11h00 (Brasília)

10h00 (Nova York)

Assista ao vivo:

[TC STATION](#)

[WEBSITE RI](#)



Q&A

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

DESTAQUES
DO PERÍODO

1T22

642 mil

USUÁRIOS
CADASTRADOS¹

△ +117% (1T22/1T21)

88 mil

USUÁRIOS
PAGANTES¹

△ +340% (1T22/1T21)

R\$ 25 mi

RECEITA
LÍQUIDA

△ +76% (1T22/1T21)

(R\$ mil)	1T22	1T21	Var. (%)	4T21	Var. (%)
Receita líquida	25.436	14.457	75,9%	28.699	-11,4%
Custo do serviço prestado (CSV)	-12.295	-3.685	233,6%	-11.868	3,6%
Lucro bruto ajustado²	14.345	10.772	33,2%	19.022	-24,6%
<i>Margem bruta ajustada (%)²</i>	56,4%	74,5%	n.a.	66,3%	n.a.
Lucro (prejuízo) líquido ajustado²	-16.092	1.620	n.a.	-2.319	594,0%
<i>Margem líquida ajustada (%)²</i>	-63,3%	11,2%	n.a.	-8,1%	n.a.
EBITDA Ajustado²	-11.908	3.007	n.a.	-7.646	55,7%
<i>Margem EBITDA ajustada (%)²</i>	-46,8%	20,8%	n.a.	-26,6%	n.a.

1. Incluindo usuários Sencon.

2. Inclui ajustes ex-growth (exceto 1T22) e de itens não recorrentes. Lucro bruto inclui apenas ajustes que incidem sobre o custo.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Cerca de um ano atrás, estávamos nos preparando para ingressar na bolsa de valores brasileira e tornar o TC uma das empresas mais jovens a ter suas ações negociadas na B3. Muitas coisas mudaram durante essa jornada.

Além de um crescimento exponencial e da realização de importantes investimentos e aquisições, o nosso modelo de negócio passou por grandes transformações. Ingressamos no segmento B2B e a plataforma TC, inicialmente voltada para investidores com carteiras focadas em ações, hoje oferece cursos e produtos de ativos variados, como fundos imobiliários, renda fixa e criptoativos.

Essa diversificação de ativos dentro da plataforma e a oferta de novos serviços para clientes institucionais e de varejo configuram novas fontes de monetização e visam tornar o modelo de negócio e as receitas do TC mais resilientes, mesmo diante de cenários externos adversos. Essa transformação já está acontecendo.

Continuamos trabalhando fortemente na integração dos serviços e no lançamento de produtos relacionados às aquisições anunciadas até aqui. No B2C, muitas novidades já foram entregues, entre elas a possibilidade de negociar criptoativos de forma gratuita dentro da plataforma TC, permitindo que o usuário acompanhe o mercado, os *insights* da nossa comunidade e execute suas ordens em um único ambiente. Esse é só o primeiro passo da fase transacional e mais um diferencial competitivo importante para a Companhia.

No 1T22, anunciamos a entrada da Companhia 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, Arko Advice e Arko Digital, novidades complementares e com grande sinergia com o *portfólio* atual.

O número de usuários cadastrados na plataforma atingiu 642 mil em março de 2022, 117% superior em relação ao 1T21. A receita líquida, por sua vez, apresentou crescimento de 76% na mesma base de comparação.

Para os próximos meses, nosso objetivo é aumentar o nosso market share do B2B por meio da RIWeb, vertical de consultoria e soluções tecnológicas para times de relações com investidores, e da Tax Tech, que oferece consultoria tributária focada na otimização fiscal e na recuperação de impostos para empresas.

Continuamos atuando para realizar entregas importantes como o terminal de dados e inteligência de mercado desenvolvido para clientes institucionais e a TC Investimentos, que ampliará as opções de ativos a serem negociados dentro da plataforma TC. Além disso, estamos com total disciplina na gestão de custos e despesas e temos adotado diversas medidas para retomar com velocidade a rentabilidade operacional do TC já nos próximos trimestres.

Estamos empenhados em criar um ecossistema ímpar e indispensável no dia a dia daqueles que atuam no mercado de capitais, sejam eles investidores pessoa física, empresas, fundos de investimentos ou assets. Apesar de tantas transformações, continuamos inquietos e firmes com o nosso propósito de democratizar o acesso ao mercado financeiro e estamos ansiosos para divulgar, muito em breve, novidades e os resultados desse trabalho para todos.

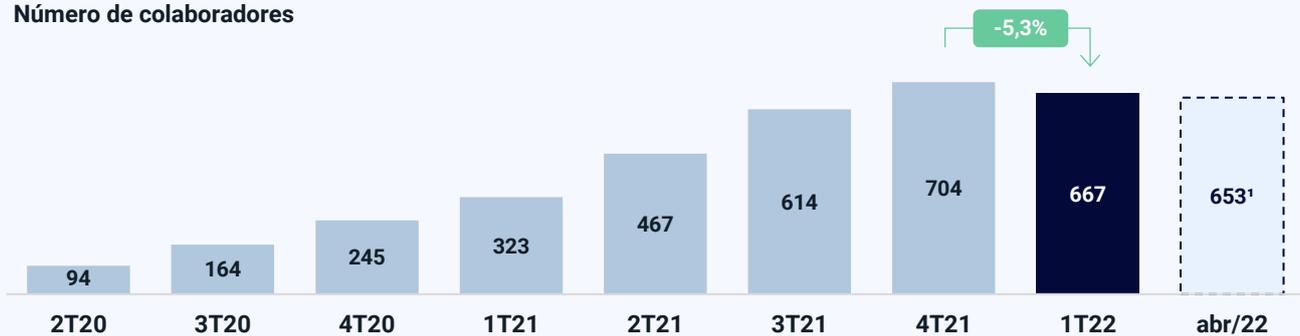
Pedro Albuquerque
Fundador e CEO do TC

DESEMPENHO FINANCEIRO E OPERACIONAL

CORPORATIVO

Ao final de março de 2022, o *headcount* da Companhia totalizava **667 colaboradores**, número 5,3% inferior em relação ao registrado no 4T21 e 106,5% superior na comparação anual.

Número de colaboradores

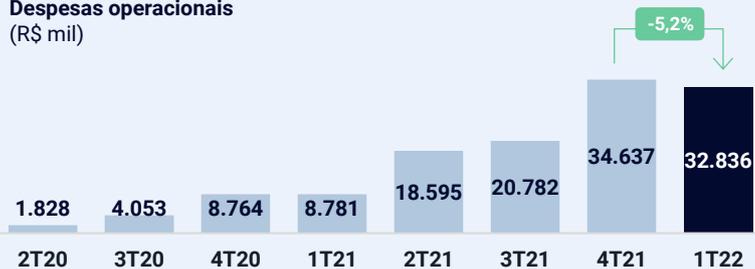


1. Número de colaboradores em 30 de abril de 2022.

Após um crescimento natural desse indicador diante das demandas advindas do **IPO**, aquisições, desenvolvimento de novos produtos e melhorias na plataforma, o TC agora segue focado na gestão de custos e despesas para retomar com velocidade sua rentabilidade operacional.

Dentre as principais medidas adotadas, estão a redução do número de colaboradores (-7,2% em abril/2022 em relação a dezembro/2021); a revisão de todos os gastos com ferramentas e infraestrutura; e a renegociação com fornecedores.

Despesas operacionais (R\$ mil)

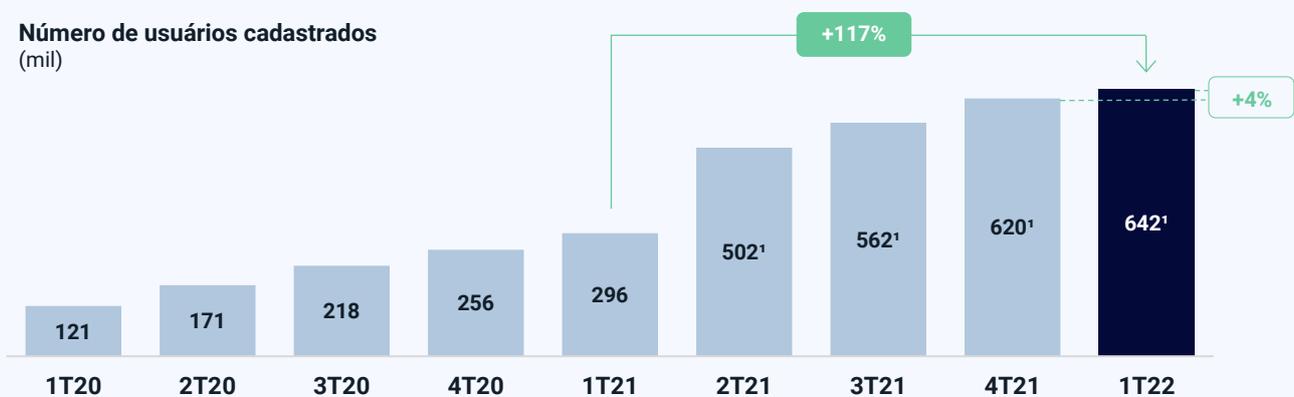


Reflexo dessas medidas, no 1T22, as despesas operacionais do TC foram 5,2% inferiores na comparação com o 4T21 e o esperado para os próximos trimestres é que essa gestão melhore substancialmente a rentabilidade da Companhia.

USUÁRIOS CADASTRADOS

O TC encerrou o 1T22 com **642 mil usuários cadastrados** na plataforma, um aumento de 116,9% na comparação com o mesmo trimestre de 2021 e de 3,5% em relação ao 4T21. A Companhia visa expandir sua base de usuários registrados enquanto trabalha, em paralelo, para aumentar sua oferta de produtos e em melhorias contínuas na plataforma para posterior conversão em assinaturas e outros serviços monetizados oferecidos.

Número de usuários cadastrados
(mil)

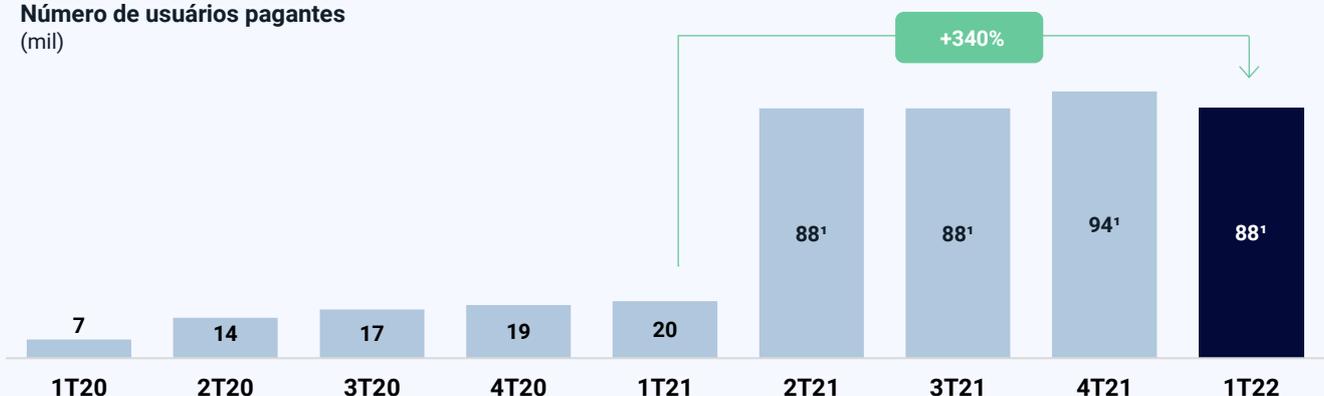


1. Incluindo usuários Sencon.

USUÁRIOS PAGANTES

No 1T22, a Companhia totalizava **88 mil usuários pagantes**, um aumento de 340,0% em relação ao 1T21 e 6,4% inferior quando comparado ao 4T21. Esse resultado tem relação direta com a sazonalidade das contratações anuais e volatilidade da bolsa de valores sobre os números da Sencon.

Número de usuários pagantes
(mil)



1. Incluindo usuários Sencon.

RECEITA RECORRENTE

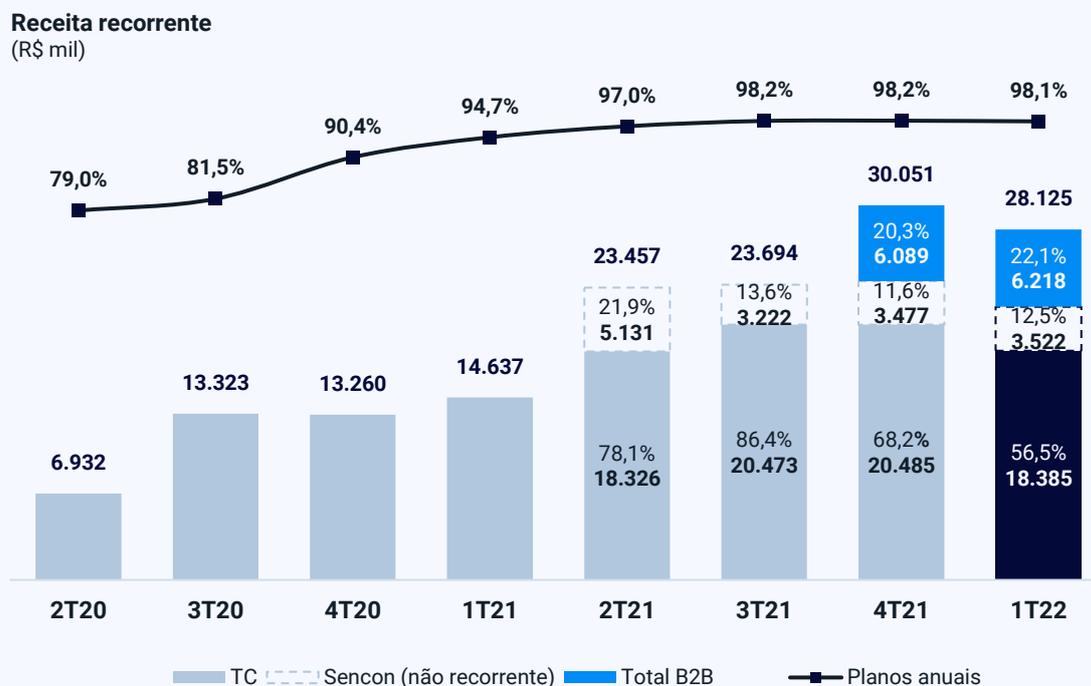
O TC adota o modelo SaaS (Software as a Service) e possuía, no final de março de 2022, **98,1%** das suas assinaturas atreladas a planos anuais (3,4 p.p. acima do valor apurado no 1T21).

A **receita recorrente** da Companhia atingiu **R\$ 28,1 milhões** no 1T22, crescimento de 92,2% na comparação com o mesmo período do ano anterior, demonstrando o resultado positivo dos investimentos realizados pelo TC ao longo de 2021.

Na comparação com o 4T21, o valor apurado no último trimestre foi 6,4% inferior, devido ao período de renovação de contratos anuais e fatores externos que geram perdas na bolsa.

As receitas advindas de **clientes institucionais** já representam **22,1%** da receita recorrente total, resultado dos esforços contínuos da Companhia em aumentar sua participação e oferta de produtos nesse segmento, que representa uma nova fonte de receita, com ticket médio mais elevado e menor volatilidade.

As receitas da Sencon, que ainda não estão totalmente integradas ao modelo SaaS, apresentaram um aumento de 0,9 p.p. ante o quarto trimestre de 2021, resultado do início do período da declaração anual do Imposto de Renda.



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, que representa, em linhas gerais, o nível de clientes que cancelaram os planos durante o período analisado.

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
Segmento B2C (%)



RECEITA LÍQUIDA

A **receita líquida** totalizou **R\$ 25,4 milhões** no 1T22, um crescimento de 75,9% em relação ao mesmo período de 2021 e 11,4% inferior em relação ao 4T21, diferença que se deu principalmente em decorrência da variação no número de usuários pagantes.

(R\$ mil)	1T22	1T21	Var. (%)	4T21	Var. (%)
Receita bruta	28.698	16.466	74,3%	32.105	-10,6%
Deduções	-3.262	-2.009	62,4%	-3.406	-4,2%
Receita líquida	25.436	14.457	75,9%	28.699	-11,4%

Evolução da receita líquida
(R\$ mil)



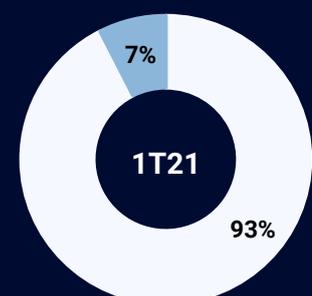
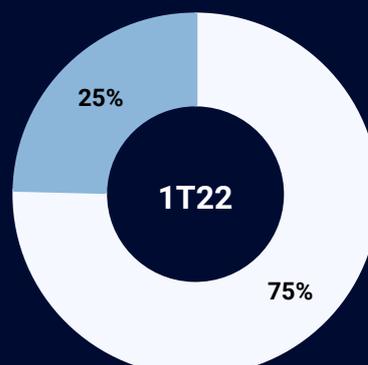
A Companhia objetiva oferecer, no curto prazo, produtos de ativos diversificados para os seus usuários, alternativas de monetização, além das assinaturas dentro da plataforma e novas fontes de receita advindas do segmento B2B, de modo a tornar as receitas mais resilientes diante de situações adversas que provocam grandes oscilações no mercado.

Desde o segundo semestre do ano passado, quando as primeiras aquisições relacionadas a essa estratégia foram anunciadas, grandes avanços já podem ser notados na oferta de serviços e

refletem na participação do segmento B2B na receita bruta, que já representa 25% do total no 1T22 ante apenas 7% no 1T21.

COMPOSIÇÃO DA RECEITA BRUTA

- B2B
- B2C



LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

O **lucro bruto**, incluindo efeitos não recorrentes que estão no custo, totalizou **R\$ 14,3 milhões** no 1T22, valor 33,2% superior em relação ao valor registrado no 1T21.

(R\$ mil)	1T22	1T21	Var. (%)	4T21	Var. (%)
Receita líquida	25.436	14.457	75,9%	28.699	-11,4%
Custo do serviço prestado (CSV)	-12.295	-3.685	233,6%	-11.868	3,6%
Lucro bruto	13.141	10.772	22,0%	16.831	-21,9%
<i>Margem bruta</i>	<i>51,7%</i>	<i>74,5%</i>	<i>n.a.</i>	<i>58,6%</i>	<i>n.a.</i>
<i>Ajustes de custos operacionais¹</i>	<i>1.204</i>	<i>-</i>	<i>n.a.</i>	<i>2.191</i>	<i>-45,0%</i>
Lucro bruto ajustado¹	14.345	10.772	33,2%	19.022	-24,6%
<i>Margem bruta ajustada (%)¹</i>	<i>56,4%</i>	<i>74,5%</i>	<i>n.a.</i>	<i>66,3%</i>	<i>n.a.</i>



O **CSV**, que representa os custos que incidem sobre um serviço prestado, atingiu **R\$ 12,3 milhões** no 1T22, valor 3,6% superior em relação ao trimestre anterior, efeito dos pagamentos de pessoal e sistemas operacionais que estão diretamente relacionados ao desenvolvimento dos serviços ofertados.

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.

1. Inclui ajustes ex-growth (exceto 1T22) e de itens não recorrentes que incidem sobre o custo.

RESULTADO OPERACIONAL

As **despesas operacionais** atingiram **R\$ 32,8 milhões** no 1T22, uma redução de 5,2% frente ao 4T21, efeito da diminuição no quadro de colaboradores da Companhia e em despesas com *marketing*.

(R\$ mil)	1T22	1T21	Var. (%)	4T21	Var. (%)
Receitas (despesas) operacionais	-32.836	-8.781	273,9%	-34.637	-5,2%
<i>Gerais e administrativas</i>	-25.603	-6.379	301,4%	-31.405	-18,5%
<i>Despesas com vendas / marketing</i>	-6.616	-2.402	175,4%	-8.329	-20,6%
<i>Outras receitas (despesas) operacionais líquidas</i>	-73	-	<i>n.a.</i>	5.094	<i>n.a.</i>
<i>Equivalência patrimonial</i>	-544	-	<i>n.a.</i>	3	<i>n.a.</i>

RESULTADO FINANCEIRO

A Companhia apresentou **prejuízo financeiro** de **R\$ 9,4 milhões** no 1T22, resultado dos investimentos em participação na Qoore Corporation e 2TM Holding Company Ltd., anunciados no quarto trimestre de 2021.

(R\$ mil)	1T22	1T21	Var. (%)	4T21	Var. (%)
Resultado (prejuízo) financeiro líquido	-9.361	-153	6018,3%	6.275	<i>n.a.</i>
<i>Receita financeira</i>	6.824	40	16960,0%	7.682	-11,2%
<i>Despesa financeira</i>	-16.185	-193	8286,0%	-1.407	1050,3%

ESTRUTURA DE CAIXA

Ao final de março de 2022, a **posição de caixa e equivalentes de caixa** do TC totalizava **R\$ 271,5 milhões**, 14,7% inferior ao valor apurado no final de dezembro de 2021.

(R\$ mil)	1T22	2021	Var. (%)
Bancos	38.903	5.618	592,5%
Aplicações financeiras	232.639	312.815	-25,6%
Caixa e equivalentes de caixa	271.542	318.433	-14,7%

As reservas de caixa, o baixo endividamento da Companhia e o crescimento observado na receita líquida entre os períodos de 1T21 e 1T22 reforçam a capacidade do TC para manter os investimentos necessários para a continuidade de suas operações.



LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA

No último trimestre, após exclusão de itens não recorrentes, a Companhia obteve **prejuízo líquido** de **R\$ 16,1 milhões**. 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)	1T22	1T21	Var. (%)	4T21	Var. (%)
Lucro bruto	13.141	10.772	22,0%	16.831	-21,9%
(+/-) Resultado operacional	-19.695	1.991	n.a.	-17.806	10,6%
(+/-) Resultado financeiro	-9.361	-153	6018,3%	6.275	n.a.
(+/-) IR/CSLL	8.663	-672	n.a.	2.331	271,6%
Lucro (prejuízo) líquido	-20.393	1.166	n.a.	-9.200	121,7%
<i>Margem líquida (%)</i>	<i>-80,2%</i>	<i>8,1%</i>	<i>n.a.</i>	<i>-32,1%</i>	<i>n.a.</i>
(+/-) Itens não recorrentes ¹	4.301	454	847,4%	2.628	63,7%
(+/-) Ajuste de <i>growth</i> ²	-	-	n.a.	4.253	n.a.
Lucro (prejuízo) líquido ajustado³	-16.092	1.620	n.a.	-2.319	594,0%
<i>Margem líquida ajustada (%)³</i>	<i>-63,3%</i>	<i>11,2%</i>	<i>n.a.</i>	<i>-8,1%</i>	<i>n.a.</i>

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

2. 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.

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

EBITDA E MARGEM EBITDA

Após ajustes de itens não recorrentes, a Companhia apurou **EBITDA** negativo em **R\$ 11,9 milhões** ao final do 1T22, com margem de -46,8%. Esses ajustes buscam refletir a real situação do TC, a par dos investimentos extraordinários realizados para suportar a rápida expansão da Companhia, sobretudo na frente B2B.

(R\$ mil)	1T22	1T21	Var. (%)	4T21	Var. (%)
Lucro (prejuízo) líquido	-20.393	1.166	<i>n.a.</i>	-9.200	121,7%
(+/-) IR/CSLL	8.663	-672	<i>n.a.</i>	2.331	271,6%
(+/-) Resultado financeiro	-9.361	-153	6018,3%	6.275	<i>n.a.</i>
(+/-) Depreciação/amortização	3.486	562	520,3%	3.279	6,3%
EBITDA	-16.209	2.553	<i>n.a.</i>	-14.527	11,6%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>-63,7%</i>	<i>17,7%</i>	<i>n.a.</i>	<i>-50,6%</i>	<i>n.a.</i>
(+/-) Itens não recorrentes ¹	4.301	454	847,4%	2.628	63,7%
(+/-) Ajuste de <i>growth</i> ²	-	-	<i>n.a.</i>	4.253	<i>n.a.</i>
EBITDA Ajustado³	-11.908	3.007	<i>n.a.</i>	-7.646	55,7%
<i>Margem EBITDA ajustada (%)³</i>	<i>-46,8%</i>	<i>20,8%</i>	<i>n.a.</i>	<i>-26,6%</i>	<i>n.a.</i>

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

2. 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.

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

EVENTOS SUBSEQUENTES

CELEBRAÇÃO DE CONTRATOS DE TRS

Em 29 de março de 2022, o Conselho de Administração aprovou a celebração de contratos de troca de resultados de fluxos financeiros futuros com liquidação (“*Total Return Swap*”). O somatório da exposição econômica resultante dos Contratos de TRS, será de até 4.258.490 ações ordinárias de emissão da Companhia, tendo em vista o limite de manutenção de ações em tesouraria disposto no artigo 8º da ICVM 567/15, qual seja, de 5% das ações de cada espécie ou classe de ações em circulação no mercado.

INFORMAÇÕES ADICIONAIS

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 março de 2022, a Grant Thornton Auditores Independentes foi contratada para a execução de serviços apenas relacionados à auditoria externa.

ANEXOS

BALANÇO PATRIMONIAL (CONSOLIDADO)

(R\$ mil)	1T22	2021
ATIVO	621.179	646.582
Ativo circulante	298.340	346.813
Caixa e equivalentes de caixa	271.542	318.433
Contas a receber	14.289	15.034
Adiantamentos	1.865	1.520
Impostos a recuperar	5.009	6.183
Outros créditos	5.635	5.643
Ativo não circulante	322.839	299.769
Outros créditos	2.375	2.816
Ativo fiscal diferido	29.488	20.241
Ativos financeiros	72.005	87.459
Investimentos	46.227	23.128
Imobilizado	22.365	23.338
Intangível	150.379	142.787
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	621.179	646.582
Passivo circulante	24.696	28.914
Obrigações sociais e trabalhistas	7.667	6.041
Obrigações tributárias	1.769	1.450
Passivo de contrato	3.271	4.269
Arrendamento	3.890	3.662
Outras contas a pagar	8.042	13.435
Dividendos a pagar	57	57
Passivo não circulante	3.628	4.457
Arrendamento	3.500	4.363
Provisão para contingências	128	94
Patrimônio líquido	592.852	613.211
Capital social	581.164	581.164
Reserva de capital	36.640	36.640
Ações em tesouraria	-13.269	-13.301
Reserva de lucros estatutária	8.708	8.708
Lucros acumulados	-20.391	-
Participação não controladores	3	-
Patrimônio líquido total	592.855	613.211

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (CONSOLIDADO)

(R\$ mil)	1T22	1T21
Receita líquida	25.436	14.457
Custo do serviço prestado (CSV)	-12.295	-3.685
Lucro bruto	13.141	10.772
Receitas (despesas) operacionais	-32.836	-8.781
Despesas com vendas / marketing	-6.616	-2.402
Gerais e administrativas	-25.603	-6.379
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	-73	-
Equivalência patrimonial	-544	-
Lucro (prejuízo) operacional antes do resultado financeiro	-19.695	1.991
Receita financeira	6.824	40
Despesa financeira	-16.185	-193
Resultado financeiro líquido	-9.361	-153
Lucro (prejuízo) antes do imposto de renda e da contribuição social	-29.056	1.838
Imposto de renda e contribuição social corrente	-584	-672
Imposto de renda e contribuição social diferido	9.247	-
Lucro (prejuízo) líquido	-20.393	1.166

DEMONSTRAÇÃO DOS FLUXOS DE CAIXA (CONSOLIDADO)

(R\$ mil)	1T22	1T21
Das atividades operacionais		
Resultado do período	-20.393	1.166
Ajustes por:	-9.817	1.834
Depreciações e amortizações	3.486	562
Baixa líquida e ajustes do imobilizado e intangível	45	-
Variação cambial	15.453	-
Provisão para contingências	34	-
Provisão de <i>chargeback</i>	23	-
Resultado de equivalência patrimonial	544	-
Imposto diferido	-9.247	-
Despesa de juros	238	106
Decréscimo (acrécimo) em ativos		
Contas a receber	722	-429
Adiantamentos	-308	-2.639
Impostos a recuperar	1.174	-297
Outros créditos	449	-686
(Decréscimo) acréscimo em passivos		
Obrigações sociais e trabalhistas	1.626	628
Obrigações tributárias	319	-555
Passivo de contrato	-998	-46
Outras contas a pagar	-7.570	521
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades operacionais	-14.403	-1.669
Fluxo de caixa das atividades de investimento		
Aquisição de investimento	-21.465	-
Aquisição de imobilizado	-743	-1.398
Aquisição de intangível	-9.158	-898
Caixa líquido consumido nas atividades de investimento	-31.366	-2.296
Fluxo de caixa das atividades de financiamento		
Pagamento de arrendamentos	-1.122	-320
Partes relacionadas - ativo	-	-307
Caixa líquido gerado nas atividades de financiamentos	-1.122	-627
Aumento (Redução) líquido de caixa e equivalentes de caixa	-46.891	-4.592
Caixa e equivalentes de caixa		
No início do exercício	318.433	6.180
No final do exercício	271.542	1.588
Aumento (Redução) líquido de caixa e equivalentes de caixa	-46.891	-4.592

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: 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.

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

DEPRECIACÃO: 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.

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.

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.