



Investidores

Transcrição Call de Resultados 3T21

16/11/2021

RI.TC.COM.BR



Pedro Albuquerque: Vamos lá, boa tarde a todos. Estamos começando o *conference call* do terceiro trimestre de 2021.

Lembrando, esse *conference call* está sendo transmitido no nosso site TC.com.br/RI e dentro do TC, na TC Station, o nosso *conference call* para todos os usuários da plataforma. Esse *conference call* já está sendo transmitido via a RI Web, empresa que a gente adquiriu recentemente.

Pois bem, vamos começar a nossa apresentação aqui. Eu quero mostrar o futuro do TC. Antes do IPO a gente tinha um foco muito grande em trazer usuários para a plataforma que já assinavam o serviço via uma rede de *influencers* que a gente tem no TC, hoje a gente mais *influencers*, muito mais contribuidores,, mas a gente quer trazer usuários gratuitos, o nosso foco agora é aumentar o WaU (*Weekly Active Users*) da plataforma porque nós não precisamos mais que um usuário necessariamente assine algo para a gente rentabilizar esse usuário, nós temos diversas iniciativas as quais não será mais necessário assinatura. A assinatura é muito importante, a gente vai ter uma jornada incrível para os usuários gratuitos, os próprios *conference calls* das empresas, muito mais funcionalidades abertas e gratuitas para que os usuários fiquem utilizando o TC, e, ao longo dessa jornada, a gente tem um time de *Data Science*, a gente monitora o padrão de uso da aplicação e aí a gente oferece os serviços pagos.

Mas, lembrando, agora a gente vai ter em poucas semanas execução de ordens de criptoativos no TC. Isso é uma mudança muito grande na nossa plataforma, o TC vai ter um *take rate*, ele fica com um pedaço de receita de cada execução feita dentro da nossa plataforma. Vamos ter negociação de renda fixa também com a empresa recém-adquirida que anunciamos, a Invest AI, e também vamos ter negociação de ações. Então, é uma outra dinâmica agora para frente no TC, é verdadeiramente uma plataforma *one stop shop*, o investidor não precisa mais fechar o TC para executar ordens, abrir outro aplicativo, é tudo dentro do TC, tá.

Pois bem, viramos a nova plataforma, a nova plataforma tanto web como mobile, principalmente a plataforma web foi uma grande evolução que fizemos, nós construímos a plataforma e praticamente todas as funcionalidades do TC já estão migradas para o novo formato. É uma plataforma *mobile first*, funciona em tablet também e funciona no próprio celular mesmo que o usuário não tenha baixado o aplicativo nativo, tá. O nosso foco foi dar ênfase nas novas funcionalidades do TC. Uma delas é a que eu acabei de citar, o TC Station. O TC virou uma poderosa central multimídia. A gente tem múltiplas *lives* acontecendo nessa plataforma durante o mesmo tempo, chegamos a ter agora na semana passada 4 *conference calls* simultâneos, mais *lives* dos nossos contribuidores; o TC virou uma grande central multimídia, isso é muito importante para nós, nós sabemos que os usuários da nossa plataforma querem consumir mais conteúdos de multimídia.

Também viramos diversas novidades, diversas funcionalidades, a maioria delas gratuita para que os usuários baixem o TC e a gente tenha uma retenção maior dentro da nova estratégia que eu citei para vocês com foco em aumento de usuários únicos semanais utilizando a nossa plataforma.

Esse aqui é o TC Station, essa é uma das estações do TC Station. Nós temos agora múltiplas estações no TC Station, então essa estação é a específica de empresas, no qual nós estamos transmitindo todos os *conference calls* das empresas que são clientes da RI Web, tá.

Aqui nós damos destaque ao Bottino. O Bottino é um dos diretores do Banco Inter, o Banco Inter bateu recorde de audiência no *conference call* transmitido dentro de TC. O recorde de audiência foi por conta do TC, e outras empresas também bateram recorde de audiência. Nós vamos ter muitas novidades aqui, não é só *conference call*.

Falando ainda de *conference call*, as empresas poderão optar por estender as teleconferências para dentro do TC. Exemplo: no final da teleconferência, existe a parte de “perguntas e respostas”, essa parte é muito comum para os analistas e gestores de fundos, a empresa vai opcionalmente poder estender o “perguntas e respostas” dentro do TC para os usuários da nossa plataforma, então uma oportunidade finalmente do investidor pessoa física ser atendido, tirar suas dúvidas, perguntar para a *management* de cada das companhias dúvidas com relação ao negócio.



E a gente não vai parar por aí, a gente vai muito além aí no TC Station não só para empresas, mas para toda a plataforma, tá. Então em breve qualquer usuário vai poder gerar um vídeo dentro do TC Station, esse é o próximo passo aí da nossa estação, que está batendo recorde de uso dentro do TC.

Bom, essa é a carteira. Nós viramos uma versão da carteira completamente redesenhada, a carteira ela está muito mais moderna, muito mais simples de usar e nós estamos colocando agora, entre novembro e dezembro, outras classes de ativos, especificamente agora criptomoedas e renda fixa. Então, a gente está a poucas semanas de ter uma carteira versátil que engloba aí praticamente todas as classes de ativos. Na sequência, a gente parte para fundos de investimento.

Isso é muito importante para nós, a carteira de mentos do TC vai ser base para o que *copy trading* dentro da plataforma. Existem *brokers*, plataformas e empresas mundo a fora gigantescas de *copy trading*, o TC vai ser vai ser a primeira no Brasil e certamente a maior, e isso nós esperamos um aumento do fluxo de transações, de execução de ordens na plataforma material quando esta funcionalidade estiver habilitada no primeiro semestre do ano que vem.

Aqui é um gráfico muito importante que nós mostramos a evolução do número de ordens no TC com a virada da nova carteira. A nova carteira está, como eu falei para vocês, completamente redesenhada, muito mais rápida, muito mais ágil, muito mais intuitiva e há um aumento exponencial no número de ordens de compra e vendas cadastradas na semana de novembro, quando nós viramos a carteira e a nova home.

Próximo slide mostro para vocês o Mover. O Mover nós temos a versão do Mover dentro do nosso aplicativo, que é utilizada por centenas de milhares de investidores, e investidores institucionais também, e nós temos o Mover aberto, nós lançamos o Mover, uma versão aberta do Mover, completamente redesenhada e os números já são muito expressivos, são 841.000 impressões em outubro, viramos a nova versão aberta do Mover no dia 16 de outubro. Essa é uma estratégia nossa de SO, é uma estratégia de atração de usuários organicamente para os ambientes do TC e com isso nós vamos fazer num próximo conversão desse usuário para cadastros, downloads e vendas. É uma grande vantagem do TC versus qualquer outra empresa de mercado. A gente tem uma geração proprietária de conteúdo brutal. Só na equipe do Mover são mais de 60 pessoas produzindo conteúdo proprietário.

Nós também vamos virar nas próximas semanas o TC School, o novo blog aberto do TC School que nós temos na área educacional do TC mais de 20 pessoas trabalhando. E, por fim, o mais importante, é a geração de conteúdo orgânica, isso ninguém tem, só o TC porque nós temos a comunidade, nós vamos virar o *trade ideas* aberto também na sequência indexado no Google e a gente acredita que aí muito provavelmente o TC vai estar dominando as primeiras páginas do Google e os motores de busca, o que nos traz uma grande vantagem competitiva, trazer usuários a um CAC muito baixo, a um custo muito baixo.

Agora essas são as nossas aquisições. A gente está sendo bem ativo na parte de M&A, nós temos múltiplas negociações em andamento aqui no TC e nós já executamos várias também aquisições. Então, aqui nós temos recentemente executado Abalustre, que é uma empresa de engenheiros de dados, desenvolvedores, que está produzindo soluções para o mercado institucional desde melhorias de eficiência de sistemas para *back-office* de assets, para gestores de recursos, até a construção de um marketplace de dados estruturados e não estruturados que será disponível para todos, para gestoras, instituições financeiras, instituições de ensinos e também para clientes internacionais que queiram operar o Brasil, queiram ter o maior leque disponível de dados do mercado brasileiro e da América Latina com a ajuda da Economatica, que nós adquirimos em outubro. Economatica é uma empresa de cerca de 35 anos de vida, é um ícone do mercado financeiro, tem uma base de clientes que é fã da Economatica. A gente pega Economatica e a gente monta um novo terminal do TC para o investidor institucional que a gente vai lançar também nos próximos meses. Vamos manter a Economatica como ela é, já adorada por uma base de usuários, mas a gente vai entregar uma nova experiência de Economatica. A Economatica também vai servir em termos de dados o TC que vocês utilizam, o aplicativo para o investidor pessoa física.

Pois bem, Mercado Bitcoin. Investimos na holding 2TM, uma das subsidiárias da holding é o Mercado Bitcoin, muito conhecida por todas, a maior Exchange de criptoativos da América Latina, investimos estrategicamente no Mercado Bitcoin e o Mercado Bitcoin também é sócio do TC. Por quê? Porque



esse é o mercado que mais cresce disparado, tem mais investidores em criptomoedas hoje no nosso país do que investidores na Bolsa e uma classe de ativo recente, que tem pouco mais de 10 anos.

Estamos montando uma experiência de criptomoedas dentro do TC. Todas as funcionalidades do nosso app vão ter opção de visualizá-las para informações de criptoativos. Por isso que adquirimos também o Hub do TC, recém-anunciado agora essa semana. O Hub era o 3P do TC e agora, como a gente vai investir muito tempo, muito desenvolvimento no Hub, era necessário, é uma aquisição muito estratégica para que a gente acelere o passo no TC de integração de funcionalidades, *features* de criptoativos na nossa plataforma.

E agora as 3 aquisições que nós anunciamos, uma eu já contei para vocês, que é o Hub de criptomoedas, concluímos a aquisição da DXA, estamos plugando mais uma classe de ativo, mais uma alternativa de investimentos na nossa plataforma, que é um investimento alternativo, *private equity*, *venture* e *capital* via DXA. DXA é uma gestora supermoderna, completamente digital e ela transforma, ela democratiza o acesso a essa classe de investimentos para o investidor pessoa física – eu vou dar mais detalhes adiante para vocês – e o Invest AI. Renda fixa é a classe de ativos disparado que tem mais investidores, a Selic está subindo e era necessário o TC também ter renda fixa na plataforma. O investidor consegue comprar rapidamente ativos de renda fixa no mercado secundário, Invest AI turbinou a rentabilidade nessa classe de ativos e o TC também fica com *take rate* por trás aí, tem receita adicional conforme o número de transações geradas por usuários do próprio TC.

Falando sobre a DXA, a DXA, como eu falei para vocês, é uma gestora que procura oportunidades de investimentos no mundo de empresas de capital fechado, tá. A DXA tem uma TIR histórica acima de 30%, vários *cases* de sucesso. É importante salientar que a DXA também investe nas empresas, ou seja, ela está completamente alinhada para gerar retorno aí para todos os investidores.

Esse aqui é um gráfico de retorno do índice de *private equity* nos Estados Unidos versus o S&A, que é o maior índice de Bolsa, o maior índice futuro de Bolsa do mundo. O S&P 500 são as 500 maiores empresas Americanas listadas nos Estados Unidos, das 500 maiores, tá. então, essa é uma comparação do índice de empresas de capital privado com o S&P. O retorno é exponencialmente maior, nos últimos 20 anos foram 900% no índice de empresas de capital fechado e 250% no S&P. Então, se uma pessoa investida R\$10.000, em 20 anos ela teria R\$100.000 em *private equity* e ela teria aí R\$31.000 investidos no S&P. Então, é uma diferença muito grande. Isso é uma tendência mundial. Investidores têm cada vez mais, no seu portfólio, uma parcela de investimentos privados. São empresas fantásticas que a gente vai estar trazendo para o TC de uma forma completamente integrada, vamos usar todo o nosso conhecimento em termos de dados para entregar uma experiência única em conjunto com a DXA.

Esse também é um gráfico muito interessante que mostra a composição de um portfólio, a diversificação de um portfólio, e quando você aumenta o percentual de investimentos em *private equity*, em empresas privadas, você tem menor exposição ao risco e maior retorno aí e em linha com gráfico anterior que eu mostrei para vocês. Então aí a Yale, por exemplo, o fundo de pensão da universidade de Yale, uma das maiores dos Estados Unidos. tem 40% do patrimônio do fundo de pensão alocado em empresas privadas, tá. Não é só nos Estados Unidos, essa é uma tendência global, isso está acontecendo no Brasil também, mas sem democratizar essa classe de ativo.

Hoje para o investidor investir em *private equity* no Brasil, ele tem que ser um investidor qualificado ou profissional, então a partir de R\$1 milhão ou acima de R\$10 milhões. Com as carteiras administradas da DXA, a partir de R\$50.000 já vai ser possível, já é possível, na verdade, investir em empresas de capital fechado, e nos próximos anos a DXA junto com o TC nós vamos abaixar o requerimento mínimo para apenas R\$10.000, ou abaixo de R\$10.000, ou seja, muitas pessoas terão acesso a essa classe de investimentos.

O novo normal é ter cada vez mais investidores em renda variável. No Brasil, a gente tem mais de 3 milhões de investidores que entraram na nossa Bolsa desde 2017. Nos Estados Unidos é a mesma tendência, o mesmo fenômeno. A Robinhood tem 13 milhões de clientes em 2020, abriu o capital recentemente. Então, é uma tendência, o *social investing*, as pessoas investindo por conta própria, procurando alternativas de investimentos, elas procuram as melhores plataformas, as que têm maior



educacional, maior versatilidade, maiores opções, e o TC aqui no Brasil sem dúvida nenhuma está consolidado como uma grande opção para os investidores pessoa física.

Próximo slide, são os investimentos da DXA, são diversos investimentos bem-sucedidos, um exemplo recente é a Zeedog, que foi vendida para Petz. A Zeedog deu uma TIR de mais de 60% para os investidores que investiram na Zeedog, uma taxa interna de retorno. Então, com o TC também e com a nossa equipe aí muito experiente, nós vamos ajudar a DA a expandir o *screening* de empresas e trazer mais opções aí nos próximos anos para vocês aqui do TC, tá.

Como eu falei para vocês, hoje um investimento mínimo são R\$50.000, a carteira padrão da DXA. Todo o cadastro na gestora, QWC é tudo feito online, todo o acompanhamento das empresas também. Vocês vão receber os números gerenciais das empresas e as DREs dentro do portal da DXA, já está disponível, e dentro do TC também. É claro que as pessoas que não investiram em uma empresa de capital fechado não vão ter acesso a esses dados, né, mas quem investe nessas empresas, caso vocês invistam, vocês vão ter acesso a todos os dados financeiros, acesso ao *management*, a vídeos explicando os resultados, como se funciona, como eu estou fazendo aqui com vocês reportando o resultado do TC do terceiro trimestre de 2021.

Forte inovação, forte melhoria na nossa plataforma, mais uma classe de ativos extremamente importante. Por isso que a gente aqui quer trazer as pessoas agora utilizando o TC, eu não preciso mais que as pessoas assinem nenhum serviço do TC. Elas vão continuar assinando, mas agora o nosso jogo é trazer as pessoas para dentro do TC, tá.

Então, como eu falei para vocês, aqui nós vamos democratizar o investimento em *private equity* no Brasil, essa reunião do TC mais a DXA. Lembrando que o TC comprou uma participação de 20% na DXA e baseado num *earn-out*, baseado em performance, o TC destrava mais participação na DXA até potencialmente assumir o controle da DXA. Essa *earn-out* é baseado na entrega do número de usuários ativos, ou seja, no número de usuários que verdadeiramente investiram em uma das opções da DXA disponibilizadas aí para os seus clientes e obviamente usuários indicados pelo TC, tá.

Vamos trabalhar também com dados, muitos dados, como eu falei para vocês. É importante. Então, uma empresa de capital fechado às vezes não tem uma referência de *valuation* de um par porque é não tem nenhuma transação pública para dar uma referência no mercado, então nós vamos utilizar as empresas de capital aberto do mesmo setor para dar referência de *valuation* para os investidores, e se não tiver no Brasil, a gente vai utilizar mundo afora em trabalho em conjunto com a nossa equipe de *research* do Matrix, na nossa subsidiária do TC.

Pois bem, outra investida do TC, compramos 20% da Invest AI, focada em renda fixa, uma empresa também 100% , cadastro 100% digital, investimento 100% digital, de uma forma extremamente intuitiva. Como eu falei para vocês, a Invest AI tem corretoras habilitadas, já das 2 maiores estão habilitando outras corretoras nas próximas semanas, é possível de uma forma intuitiva e superfácil um investidor pessoa física comprar títulos de renda fixa no mercado secundário. Para explicar de uma forma simples: você coloca o valor que você quer investir, você coloca o tempo que você deseja ficar com esse investimento e aí a Invest AI traz as melhores opções para você e a perspectiva de retorno. Todos os investimentos trazem um retorno usualmente bem acima do CDI, tá.

Lembrando *member get member* da Invest AI é superforte, tem muitas recomendações, então 60% dos clientes que vêm para a Invest AI são indicações de outros clientes, parecido até com o TC, o *member get member* do TC é muito grande. 28% dos clientes já utilizaram cupons, quando um cliente indica outro, ele também pode enviar um cupom, 28% desses clientes indicados já utilizaram cupom, o que mostra a força do efeito rede da Invest AI. E um *churn* muito baixo, 15% de *churn* para um produto B2C é muito baixo, é um *churn* muito baixo que prova que é uma empresa bem resiliente, muito resiliente apesar de estar no segmento B2C.

Por fim, NPS 100. Como a Invest AI é uma empresa que tem pouco mais de um ano de vida, é um índice muito promissor um NPS 100, na verdade, é estelar o NPS da Invest AI, mas aqui eu adianto para vocês, nós vamos aplicar a mesma metodologia do TC, o NPS 2.0, e a gente vai informando vocês trimestre a trimestre como é que anda a evolução da satisfação dos clientes com a Invest AI.



Portanto, estamos colocando no TC a classe de ativo mais investida por investidores brasileiros, mostra a diversificação que nós temos hoje no TC, nós dependemos só de ações e derivativos, nós temos criptoativos, nós temos investimentos alternativos agora com a DXA e nós temos renda fixa com a Invest AI e cada investimento desse feito via Invest AI de clientes do TC, o TC tem o *take rate*, o que nos traz uma fonte de receita importante no futuro certamente, tá.

Compramos o TC Cripto também, o Hub de criptomoedas do TC. Eu adiantei um pouco para vocês, o Hub está com quase 2.000 assinantes, é o Hub de maior crescimento do TC, aliás, todos os Hubs são cases de sucesso na nossa plataforma hoje, e como é muito importante, a gente quer desenvolver um mundo de criptoativos no TC, a gente precisava comprar essa operação para ficar com 100% da receita. Foi esse o motivo. A gente tem um *squad* enorme hoje aqui no TC, um time de desenvolvimento voltado para criptoativos, esperem fortes funcionalidades e negociação de criptoativos ainda esse ano via Mercado Bitcoin.

Esse é o ecossistema do TC, então são várias empresas já adquiridas que complementam o nosso ecossistema, tanto no B2C quanto no B2B, e várias aquisições do B2B alimentam o B2C também, nos dão mais poder de dados, tem sinergia operacional, sinergia de usuários também, então é um ecossistema muito robusto, é um castelo com uma muralha muito grande que nós formamos aqui no TC. A gente espera fortes benefícios desse ecossistema adiante nos próximos trimestres e anos com essas aquisições e com muita velocidade, uma das nossas promessas durante o *road show*, né, o IPO do TC, foi que a gente iria utilizar 60% dos recursos em M&As, e a gente está conseguindo rapidamente adquirir empresas fantásticas, o que mostra uma habilidade muito grande do nosso time aqui no TC e também mostra que a gente está comprando empresas a *valuations* excelentes, a gente está usando a calculadora sempre e trazendo empresas que geram valor instantaneamente aí para todos os acionistas do TC.

Pois bem, agora eu vou passar a palavra para o Pedro Machado, nosso COO, que vai dar mais detalhes financeiros do nosso balanço divulgado do terceiro trimestre de 2021. Obrigado.

Pedro Machado: Obrigado, Pedro. Então, me apresentando, sou Pedro Machado, Diretor de Relações com Investidores e também o COO do TC.

Então, vamos aos principais destaques desse trimestre. Tivemos uma receita líquida proforma de 31 milhões, representa mais que o dobro do ano passado no mesmo período, e também um lucro líquido proforma de 11,9 milhões. Lembrando que proforma quer dizer que a gente está incluindo as aquisições que foram consumidas no quarto trimestre como se tivessem sido efetuadas no terceiro trimestre no período integral.

Os nossos usuários cadastrados subiu, está atualmente em 562.000 e os nossos usuários pagantes estão em 88.000, que representa 418% relativo ao terceiro tri de 2020. Número de colaboradores no TC subiu para 614, agora a gente pretende manter a folha nesse nível e obviamente vai ter umas pequenas alterações dependendo da composição exata da equipe, mas não pretendemos crescer muito mais o quadro de colaboradores, mais reposicionamento e ajustes finos. Nossos usuários cadastrados na plataforma subiu mais que 10% no período relativo ao segundo trimestre e, apesar de um mercado muito difícil aí em renda variável, nossos usuários pagantes ficou estável em 88.000.

A evolução da receita líquida foi impressionante, dá para ver aqui que, apesar de o que eu mencionei agora com toda a turbulência da Bolsa, ainda conseguimos crescer a nossa receita no trimestre relativo ao segundo trimestre, e ainda mais adicionando o nosso proforma, chegamos a um crescimento ainda maior, mas organicamente notando que a gente cresceu relativo ao tri passado aproximadamente uns 10%.

E quando a gente olha os últimos 12 meses com término no terceiro tri de 2021, o crescimento foi 250% em termos proforma, incluindo as aquisições, e 176% organicamente relativo ao LTM do terceiro tri de 2020. A nossa composição da receita também está ficando muito mais estável com o importante crescimento no B2B, agora temos 22% da receita do TC sendo gerado através de B2B, e acreditamos que isso aqui vai crescer mais nos subsequentes trimestres, parte da nossa estratégia de criar o ecossistema do mercado financeiro que envolve os dois lados dentro da plataforma.



Então, mostrando aqui o detalhamento do nosso caixa do período, geramos 733.000 de caixa operacional e a nossa posição final de caixa foi 525,9 milhões. Após considerar os M&As que ocorreram no início do quarto trimestre, nosso proforma chegou em 394,3 milhões de caixa disponível. Em termos da nossa retenção da receita líquida mensal recorrente, o que que isso aqui quer dizer? Quer dizer que a gente adquire clientes e a gente vai medindo, é a média ponderada de todos os nossos clientes na base de cada mês após o seu ingresso como assinante do TC. Daí o que que a gente nota? A gente nota que no mês 12 tem um decréscimo que é relacionado ao *churn*, mas que 90% das nossas assinaturas são anuais, então tem uma renovação, a gente esperaria que alguns clientes não renovassem seu produto. Porém, o que que a gente vê? A gente vê que ao longo dos próximos meses, depois do mês 12, os clientes antigos começam a comprar produtos mais caros e, portanto, a receita acaba recuperando na sua totalidade. No mês 24 a gente vê a uma pequena queda de novo porque a cada 12 meses a gente tem esse período de renovação, mas cada vez o cliente que fica mais, mais a receita acaba sendo retida. Então, é uma dinâmica bem importante e também a bem positivo no segmento B2C ver essa dinâmica de reter 100% essencialmente da receita líquida mensal recorrente.

Não incluímos não recorrente aqui, então com o não recorrente seria até mais alto. Então, o nosso lucro bruto do período foi de 19,163 milhões, a nossa margem estava pressionada nos últimos 2 trimestres principalmente pelos investimentos em infraestrutura que a gente anda fazendo, então a gente tem que contratar muita gente para conseguir fazer as adaptações na plataforma para poder aguentar o volume que a gente espera, e ainda mais agora com todas as novas aquisições e investimentos que o Pedro notou anteriormente.

O nosso Ebitda foi 3.5 milhões o proforma ajustado desse período, isso daí se completa com um 1.1 milhão no segundo tri de 2021. A margem nesse período sendo 11,4%, então te já vê uma retomada da rentabilidade da empresa bem importante depois desse período de investimento mais pesado, que foi o segundo trimestre. O lucro líquido do período 11,4 milhões, em termos do base 11.900 aproximadamente com o proforma e representando uma margem de 38%.

Agora passamos para o Q&A e aguardem uns minutos aí que a gente já começa.

Sessão de Perguntas e Respostas

Pedro Albuquerque: Vamos lá continuar. Então, agora a gente vai começar o Q&A, perguntas e respostas do *conference call* do terceiro do terceiro de 2021. Fiquem à vontade para fazer perguntas, a gente está na TC Station, tem um acesso para perguntas lá, tem no nosso site de RI, enfim, são múltiplas opções aí para que vocês nos acessem, tá bom? Vamos lá, turma, pode começar.

Intermediador: A gente recebeu uma pergunta do Carlos Herrera, da Condor Insider, ele está perguntando aqui se nos próximos meses como a gente pretende reverter a tendência de estagnação na base de usuários pagantes na comparação tri versus tri que a gente apresentou no terceiro trimestre.

Pedro Albuquerque: Herrera, obrigado pela pergunta. É importante notar o comportamento de sazonalidade da Sencon no segundo trimestre. Segundo trimestre tem a declaração do imposto de renda, então naturalmente na Sencon, que a gente está num processo de conversão para o modelo SaaS da Sencon, ela tem um pico de usuários, pico de assinaturas e depois uma queda novamente. Muito por conta essa estagnação do número de assinantes veio por conta do lado da Sencon, o TC a gente observou acréscimo de número de assinantes. É uma dinâmica do trimestre, tá.

Óbvio, o mercado foi difícil, a Bolsa caiu 13% no trimestre e isso é um vento contrário para nós. Agora a gente mostrou para vocês caminhos, várias alternativas para o TC não ser mais uma empresa só dependente de ações e derivativos, agora a gente está muito além disso, são 3 aquisições extremamente importantes para nós, cripto já mostrou que tem *market fit*, é o Hub de mais assinaturas no TC disparado, a gente cai de cabeça agora, acelera com tudo em cripto, já estávamos indo, agora a gente vai acelerar o *pace* mesmo, vocês vão ver muitas coisas legais de cripto dentro do TC e a já anunciada negociação de criptomoedas agora esse ano na primeira quinzena de dezembro via o Mercado Bitcoin.



Aí anunciamos hoje pouco antes do call um comunicado ao mercado de aquisição de participação relevante na Invest AI. A Invest AI é uma empresa focada em renda fixa, completamente digital, muito legal *super user friendly*, fácil, o investidor coloca o valor financeiro que ele quer investir em renda fixa, coloca o tempo que ele quer deixar esse investimento no ativo de renda fixa e a Invest AI procura no mercado secundário das corretoras, com isso, lá tem ótimas oportunidades, então a gente coloca Invest AI dentro do TC também, e aí o TC vai ficando com um *take rate* de cada transação originada por usuários do TC, a gente tem aí um *fee* para o TC pago e isso nos traz uma alternativa de receita muito legal, né. A gente já tem intenção de cripto, a gente vai plugar, agora a transação de renda fixa é a maior classe disparado de ativos, tem muito mais investidores em renda fixa do que em renda variável, pequenininho comparado o renda variável à renda fixa e à DXA, que, na minha opinião, é um investimento fantástico, a gente tem uma oportunidade muito forte de democratizar também o acesso a investimentos privados e a gente vai fazer com a DXA, eles têm uma plataforma muito legal, então abram conta aí nas duas, na Invest AI e na DXA que vocês vão gostar muito da experiência.

E a gente coloca, óbvio, dentro do TC. Primeira integração é uma fase mais rápida, a gente coloca as plataformas com *web view* dentro do TC, depois, num segundo passo, nos próximos meses a gente faz uma experiência nativa dentro do TC para que vocês todos aproveitem ao máximo essas novidades, tá. Isso nos traz mais usuários à plataforma, nos traz a possibilidade de aumentar o WaU, como eu falei para vocês durante a apresentação, e esse é o jogo do TC agora, a gente era um focado em assinaturas, a gente sempre foi muito focado em assinaturas, trazer usuário já assinado via *landing pages*, via *influencers* para dentro do TC. Agora eu quero usuários usando o TC, o TC é maravilhoso e está cada vez mais fácil de usar, cada vez mais intuitivo, a TC Station já um sucesso, já é a segunda funcionalidade mais acessada, a gente está começando a trazer muitos recursos, funcionalidades para que a gente mude rapidamente aí o padrão da plataforma. Isso está acontecendo exatamente agora.

Intermediador: Excelente. O Cadu Dalzoto da Eleven Financial perguntou o seguinte:

“Diferente das aquisições anteriores, as anunciadas hoje foram participações minoritárias. Qual a estratégia da companhia por trás dessas aquisições?”

Pedro Machado: Posso começar aí, daí eu acho que o Pedro agrega. Mas, então, as empresas que a gente investiu hoje, tanto a DXA tem um pouquinho mais de tempo, tem 9 anos no mercado, e a Invest AI têm fundadores e cofundadores que eles estão muito envolvidos no negócio, então é muito difícil fazer uma proposta e também não é um eficiente uso do nosso capital de fazer uma proposta de aquisição integral dessas empresas. A gente confia nos fundadores para seguir com a gestão e, portanto, a gente entrou com uma fatia minoritária que pode crescer ao longo do tempo e está bem alinhado os interesses, então... também gerenciamento de caixa muito importante para a gente, conforme a parceria vá melhorando e crescendo, a gente sempre tem a opção e aumentar a nossa participação com esses empreendedores que são realmente excepcionais.

Não sei se você quer adicionar também.

Pedro Albuquerque: Obrigado, Machado. Como o Machado falou, a gente tem direito de preferência na Invest AI, qualquer novo *round* o TC pode participar integralmente do *round*, tá. DXA a gente fechou um modelo muito legal, realmente a gente tem uma participação relevante minoritária na DXA e a gente acredita na nossa performance. Caso a gente entregue usuários ativos na DXA, ou seja, usuário que abram uma carteira administrada na DXA e que invistam em alguma das teses apresentadas, a gente vai destravando mais *equity* na DXA até potencialmente ter o controle da empresa.

Então, são modelos muito bons, no caso da DXA, não tem nenhum desembolso financeiro até assumir o controle, importante frisar, e a Invest AI nos traz uma fonte de receita fantástica, o volume de capital de investidores na renda fixa costuma ser muito maior que em renda variável e o TC tem um mar de pessoas, a gente vai aproveitar a força da nossa base, a força da comunidade dos usuários para já trazer uma fonte de receita muito legal para nós no curto prazo.

Intermediador: Show. O Tadeu Fiori, nosso assinante e acionista, está perguntando o seguinte: se a gente entende que o mercado de cripto pode ajudar no crescimento exponencial do TC.



Pedro Albuquerque: Já está ajudando. O motivo de a gente adquirir o Hub, que nesse caso foi uma aquisição totalitária do negócio, para quem não sabe, o modelo de Hub 70% da receita fica com os parceiros, 30% fica com o TC, é um modelo *revenue share*, uma vez adquirindo o Hub, 100% da receita é do TC e a gente começa a investir com muita força aí em termos de desenvolvimento de cripto no TC.

Essa semana já viramos o Mover cripto, um filtro no Mover para que vocês acompanhem as notícias mais importantes e mais buscadas de criptomoedas diariamente. Então, a gente vai trazer muitas coisas e estamos trazendo, óbvio, carro chefe, negociação. Uma vez com negociação e cripto na carteira do TC, qualquer usuário colocando cripto na sua carteira, a gente parte para o *copy trading* rapidamente.

O *copy trading* é uma funcionalidade amplamente utilizada fora, tem diversas corretoras mundo afora que tem *copy trading* e que são gigantescas. A gente vai trazer isso para o TC. Esse é o diferencial da comunidade, nós temos uma comunidade, então as pessoas acompanham outros usuários, seguem os usuários, veem quais são os investimentos que os usuários têm na carteira e eles podem opcionalmente replicar, aí no caso de criptomoedas, sem ele precisar ler uma notificação, sem precisar acessar os canais, sem precisar acessar o *trade ideas*.

Então, é uma novidade muito forte que a gente vai trazer para o TC e que também a gente espera que com o *copy trading* a gente tenha um volume de transações geradas de criptomoedas na plataforma material.

Intermediador: Boa. Marcelo Dias está perguntando um pouco sobre a linha de imposto fiscal diferido que a gente apresentou no lucro líquido da companhia.

Pedro Machado: Beleza, então eu posso endereçar esse ponto. A gente teve um benefício tributário que entrou positivamente no lucro líquido, está descrito na nossa nota 15 do nosso chama "imposto de renda e contribuição social" essa nota no Balanço, e essencialmente são 2 coisas: são capitalização das despesas de M&A, ou melhor dito, do IPO que a gente reconheceu no terceiro trimestre; e também a equivalência de patrimônio líquido das aquisições que foram feitas. Então, esses 2 componentes, e também pode fazer referência à nota para mais detalhes.

Intermediador: Boa. A Vanessa, nossa acionista, está perguntando um pouco sobre o caixa da companhia. A gente teve algumas notícias que circularam, ela queria entender um pouco mais se a gente está confortável, se tem algum ponto que a gente queria comentar no call.

Pedro Albuquerque: Obrigado, Mateus. Vanessa, a gente tem hoje no TC pós essas aquisições 370 milhões no caixa da empresa e o TC gerou caixa operacional no trimestre, então a gente tem um caixa muito largo, inclusive para fazer novas aquisições que nos tragam receita ou que nos tragam aí atalhos para que a gente exploda o número de usuários na plataforma. Então, a gente está supertranquilo, inclusive estamos olhando outras aquisições com o modelo de *share swap*. Enfim, são múltiplas negociações em andamento porque a gente ainda vê ótimas oportunidades para o TC, e a gente vai ser muito cauteloso, a gente sabe que ano que vem tem eleições, a gente vai ser muito cauteloso com o caixa, a gente não vai gastar todo o caixa da companhia e a gente está numa dinâmica muito legal de trazer negócios para expandir a geração de caixa do TC.

Então, fiquem tranquilos quanto a isso. A gente tem um caixa larguíssimo na empresa hoje e dá ainda para comprar algumas empresas que nos aceleram fortemente o plano de crescimento do TC. Lembrando que é importante destacar a habilidade do nosso time com M&As. Isso é uma coisa que estava em dúvida, ninguém conhecia o poder do nosso time em negociações. Eu acho que está mais claro do que nunca, a gente está comprando participação em empresas ou na totalidade com muita velocidade, a gente está usando a calculadora, são aquisições com múltiplos que geram valor para todos vocês, todos os *stakeholders* do TC e a gente está negociando aí outras aquisições. Então, é um time muito hábil aí em M&A e essa dinâmica vocês podem esperar aí que vai continuar adiante, tá.

Intermediador: Boa. Meu xará, Mateus Sanches do Ticker 11 perguntou o seguinte: ele viu que houve uma redução nas despesas com marketing do segundo trimestre para o terceiro trimestre, dado o



nosso plano de acelerar o crescimento, ele esperava um aumento. Ele quer que a gente comente o porquê da redução.

Pedro Albuquerque: Fala, Mateus! O TC é uma empresa que tem *founder* em casa, tá. então, o mercado tá ruim, as ações caíram muito, a Bolsa caiu muito, diferente de outras empresas de tecnologia que a gente observou aí que publicaram os resultados que gastaram muito em marketing, queimaram muito caixa com um retorno inadequado, a gente é muito cuidadoso com esses investimentos, a gente não está aqui para rasgar dinheiro, a gente está aqui para trazer usuários para a plataforma, assinantes com um ROI muito baixo, e com o mercado adverso ruim, a gente optou o natural, a gente optou por postergar os investimentos para esperar uma janela mais oportuna.

Eu acho que foi uma decisão muito acertada e a gente está com um movimento aqui no TC de SEO muito forte, então a gente vai virar o novo TC School aberto na semana que vem, o TC School vai estar completamente otimizado para SEO, acho que você observou os dados de impressão aí do acesso ao Mover aberto, a gente vai nessa mesma pegada no TC School e também a gente está indexando no Google o *trade ideas*, são diversas ideias de investimentos geradas pela nossa própria base organicamente diariamente, a gente vai colocar isso no Google aí o TC começa a mostrar um grande diferencial versus outros *players*, né, porque ninguém tem essa geração de conteúdo quanto TC. Proprietário eu acho que ninguém tem, tá, porque a nossa equipe é muito grande, a gente tem 60 pessoas no Mover, mais de 60 pessoas no Mover, a gente tem quase 30 pessoas na área educacional do TC e a gente tem uma massa de usuários. Estamos esperando aqui um aumento do WaU forte aí para os próximos meses e vão ser mais *trade ideas* sendo geradas, mais indexamento no Google, mais tráfego orgânico para o TC e aí a gente vai fazer a aquisição do usuário, seja um cadastro para ele entrar da forma *freemium*, e observe aí, a gente já consegue monetizar os usuários em brevíssimo, sem ser necessário que eles assinem algo, ou já direto numa conversão de uma assinatura de plano. Aí tem todo o nosso time de *growth*, performance analisando o padrão, construindo as réguas aí para que a gente traga esses usuários da forma mais assertiva para dentro do TC.

Intermediador: Mais uma aqui do Felipe, ele está perguntando sobre nossa estratégia de diversificação de receita. Ele viu hoje no comunicado que a gente soltou da Invest AI e ele queria que a gente comentasse um pouco como a gente vê a plataforma nos próximos trimestres tendo em base que a gente está avançando para renda fixa, cripto, etc..

Pedro Albuquerque: Olha, a gente está forte em de diversificação e também é importante falar, o TC tem uma estrutura de custos alta hoje, a gente tem uma equipe no B2B muito grande e são produtos que não foram lançados, então quando a gente faz um ajuste de *growth*, a gente está contando que essas pessoas estão trabalhando, estão construindo os produtos que a gente vai vir a lançar nos próximos meses, mas a gente está com uma estrutura de custos atípica, então a gente espera uma alavancagem operacional nos próximos trimestres baseado no lançamento de produtos e o nosso *revenue per employee* começa a abrir fortemente.

Então, é importante salientar isso, tá, a gente tem muita equipe no TC construindo novos produtos muito legais, com muito foco para o investidor institucional e a Economatica é uma joia, é o nosso motor para todos os projetos, e a gente vai lançar isso em breve aí para o mercado, tá.

Sobre diversificação de receita, exatamente esse é o nosso jogo. Então, trouxemos a DXA, se a gente for competente – e eu acredito que a gente vá –, rapidamente a gente pode ter o controle dessa empresa maravilhosa com um *founder* obcecado, apaixonado, pelo negócio e a gente também vai contribuir com a DXA para trazer novas empresas aí para o *screening* de investimentos.

Renda fixa, fonte alternativa de receita, criptomoedas, fonte alternativa de receita. Tem mais coisas aí que a gente vai anunciar também ao longo das próximas semanas e meses com relação à diversificação de receita. Então, a assinatura é superimportante para nós, é um jogo que nos trouxe até aqui, mas as pessoas têm que entender a evolução do modelo de negócios do TC, a gente vai continuar com participação de assinaturas, mas a gente vai ter muita receita adicional só do usuário *free* que vai estar negociando dentro da plataforma, por exemplo.

Pedro Machado: Sim, só mencionar um ponto adicional, a DXA não vai entrar como receita para nós nesse momento justo por causa da nossa participação de 20%, então até atingir 50%, vai ser contabilizado abaixo da linha operacional.



Pedro Albuquerque: Equivalência patrimonial.

Pedro Machado: Exato, mas ainda tem um benefício grande para nós, de qualquer forma, a distribuição de lucros, fluxos de caixa e etc.. Então, só notar isso também.

Intermediador: Gente, o Felipe Amaral fez uma pergunta, infelizmente a gente não pode dar *guidance*, mas a gente consegue comentar um pouco sobre o terminal que a gente está trabalhando para B2B do TC.

Pedro Albuquerque: A gente está trabalhando a todo o vapor, a gente está mandando para 15 assets aí nas próximas semanas o que a gente chama de *Family & Friends* para os gestores começaram a utilizar, analistas, o nosso terminal e a gente vai colher valiosas informações para a gente lançar o terminal no primeiro trimestre do ano que vem. A gente vai lançar no primeiro trimestre, é uma proposta inovadora e é uma proposta que vem imbatível em termos de dados financeiros por conta da Economatica.

A Economatica é um relógio suíço, é um patrimônio do mercado financeiro e ela caiu como uma luva para nós e nos antecipou aí anos de desenvolvimento, então o terminal vai ser muito interessante e também é um ponto importante, a gente não vai ter só receita de assinatura no modelo B2B no terminal, a gente vai ter muita receita variável também no terminal, o que expande aí o nosso ticket médio por CNPJ, tá.

Intermediador: Show. O Victor Moreira está perguntando como anda a integração das aquisições que nós realizamos agora em outubro, especialmente Economatica e RI Web.

Pedro Machado: Então, respeito a Economatica, como a gente falou anteriormente, a Economatica ela mantém o *status quo* igual ela era antigamente, nenhum cliente existente vai notar uma diferença e, em cima disso, a gente está criando uma camada para que a gente possa consumir nos outros produtos do TC. Então, em termos da integração, a Economatica ela atua como uma entidade independente dentro do TC, já tem uma liderança lá dentro, aliás, a grande maioria da equipe já está lá há décadas, então é uma equipe muito sólida, há muito tempo lá, então tem já o conhecimento para conseguir tocar essa operação, e estrategicamente a gente alinha em conjunto as sinergias com o TC, principalmente no produto do terminal que o [Buque] mencionou e as outras sinergias com o resto da plataforma, inclusive o B2C, e a RI Web também funciona em isolamento ainda mais porque ela tem uma *chinese wall*, as informações lá são muito confidenciais, então eles ficam também num escritório apartado do TC, e a gente tem muito cuidado com isso, então tem uma gestão completamente independente, porém, com a nossa diretoria e também a gente tem um especialista, um *head* de operações B2B que segue vendo a integração e as sinergias entre essas aquisições.

Pedro Albuquerque: Vou complementar rapidinho. Primeiro, governança e controles internos, a gente fez uma revolução na RI Web, os funcionários até utilizavam computadores pessoais quando a gente assumiu a operação, para dar um exemplo para vocês de pontos da operação, a gente remodelou a operação completa, a operação é completamente blindada do TC e ela é superimportante para nós e a gente foi muito veloz em termos de integração. Durante o processo de *due diligence* da RI Web, ou seja, a transação ainda não estava fechada, a gente optou por ser agressivo e começar uma integração com a RI Web, que deu no que deu.

A gente acabou de assistir os resultados das empresas do terceiro trimestre de 2021 e diversos *conference calls* dessas empresas clientes da RI Web foram transmitidas no TC, e foi um espetáculo. É um espetáculo para o investidor pessoa física ter tudo centralizado em um único local, e é só o comecinho. O *conference call* é um detalhe na nossa estratégia de relações com investidores, vai muito além do *conference call*.

Só dando exemplo do próprio *conference call*, as empresas vão estender o *conference call* e vão dedicar tempo para os usuários do TC para perguntas e respostas, como a gente está fazendo agora. Isso é muito legal. Elas vão gerar eventos exclusivos dentro do próprio TC. A gente vai entrar com muitos dados, com muita tecnologia para as empresas e para vocês a partir de todos esses eventos gerados na nova TC Station, que já está com as estações, e uma das estações é o canal de empresas.



Está muito legal, ainda não está integrado com toda a plataforma do TC. Vocês vão observar os *conference calls* das empresas no perfil das empresas no Matrix, vocês vão observar uma série de integrações com o Mover, com a comunidade ao longo das próximas semanas. Na divulgação dos próximos resultados, do quarto trimestre, em fevereiro e março, vocês vão ver aí a diferença material que vai estar na TC Station, nesse sistema de relações com investidores dentro do TC, o que nesse trimestre já foi muito surpreendente, o time trabalhou muito pesado aqui dia e noite para viabilizar essa integração a tempo dos resultados do terceiro trimestre.

Isso é uma estratégia especial para nós porque são conteúdos gerados dentro do TC, então quem investe em ações, e agora a ação parece que não está mais na moda, né, está todo mundo em depressão, em pânico, os mercados estão muito mal aí neste momento, mas daqui a pouco isso vira e a quantidade de conteúdo e inteligência de mercado dentro dessa plataforma é sem paralelo.

Qual é o benefício disso que a gente vai colher nas próximas safras – vou chamar de safras –? Mais usuários entrando no TC, mais cadastros, mais pessoas utilizando a nossa plataforma.

Intermediador: Excelente. A gente tem recebido algumas perguntas, mas infelizmente a gente não pode responder por questão de *guidance*. Quem quiser entrar em contato com nós no RI, nós explicamos certinho.

Pedro Albuquerque: Perguntando qual é o lucro do quarto trimestre?

Intermediador: [risos] Não, previsão de lançamento, quais aquisições que a gente está olhando e etc.. A gente não pode responder isso, infelizmente.

Acho que a gente fecha, a questão de Q&A pode seguir para o fechamento.

Pedro Albuquerque: Obrigado, turma. Foi muito legal nosso *conference call*, agradeço a quantidade grande de perguntas que vocês fizeram para nós.

Esperem muito trabalho, como a gente sempre fez, é um time absolutamente dedicado em revolucionar a vida dos investidores. A gente tem um projeto difícil, mas a gente, como sempre, a gente vai vencer, né. A quantidade de coisas legais que a gente está fazendo aqui no TC e que, possivelmente na minha opinião, cria um case global aí de inclusão, de democratização, acesso à informação, vocês vão estar observando semana a semana no TC.

O TC 30-45 dias atrás era completamente diferente. A gente já comprou mais 3, anunciamos a aquisição de mais 3 empresas hoje, e tem mais por vir. A gente não para aqui no TC, a gente está no começo de uma jornada, eu tenho certeza, incrível e, óbvio, vamos ter desafios, vão ter solavancos, a gente vai errar, mas aqui é um time muito, muito comprado com a missão de deixar um legado para o mercado financeiro brasileiro.

Valeu, turma! Um abraço a todos.