



Investidores

Transcrição Call de Resultados 2T21

13/08/2021

RI.TC.COM.BR



Operador: Bom dia e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência do TC Traders Club, para discussão dos resultados do segundo trimestre de 2021.

Informamos que os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da empresa e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria do TC, bem como em informações atualmente disponíveis para a Companhia. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. As condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar os resultados futuros da empresa e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Pedro Albuquerque, Fundador e CEO do TC. Por favor, Sr. Pedro, pode prosseguir.

Pedro Albuquerque: pessoal, bom dia e muito obrigado a todos por assistirem o call de resultados do TC. O primeiro call de resultados que pra gente é uma grande honra estar aqui. Eu sou o Pedro Albuquerque, CEO do TC e aqui do meu lado está o Pedro Machado, COO e Diretor de Relações com Investidores.

Essa etapa nova da nossa vida como empresa é absolutamente fantástica. A gente recebeu o voto de confiança de milhares de acionistas que investiram no IPO do TC e estão investindo ao longo da nossa jornada no nosso mercado financeiro.

O que eu queria passar pra vocês é que nunca estivemos tão animados para trazer novidades pra todos vocês. A equipe do TC está cada vez maior. Hoje são mais de 500 funcionários na nossa empresa e a curva de aprendizado da nossa tecnologia, do nosso código na parte de desenvolvedores está acontecendo agora. Então esperem uma aceleração muito forte ao longo das próximas semanas e meses, e entregas cada vez mais rápidas de novidades que vão transformando a nossa plataforma. Isso já é perceptível para os nossos usuários e para quem acompanha o TC.

O TC não é a mesma plataforma de antes de seis, oito meses atrás. Agora, a gente vai ter uma aceleração muito forte disso e novidades fantásticas para entregar para vocês esse kit de sobrevivência básico que é o TC hoje para o investidor pessoa física. A gente vai entregar um kit cada vez mais poderoso para todos vocês. Mas não só isso. O TC hoje é conhecido como uma empresa que atende o investidor do varejo, B2C. Adiante, nas próximas semanas e meses também seremos conhecidos como uma empresa que atende o B2B. Esperem também grandes novidades nesse front aqui no TC.

Pois bem, esse é um gráfico muito interessante. O nosso funil, o nosso mercado endereçável. Aqui a gente fala que conversamos com 88 milhões de pessoas “bancarizadas”, que têm conta no banco. Por quê? O TC sempre foi uma empresa de educação financeira, a comunidade tem um forte componente de educação financeira, mas ela não serve para quem não tem nenhum conhecimento de mercado financeiro e são muitos, a grande maioria da nossa população. A educação financeira no Brasil é péssima. E a gente vai mudar essa história.

Sempre fomos uma educação financeira com a comunidade, mas repetindo, não serve para quem não tem conhecimento. A partir de agora a gente avança com muita força com o TC Academy, que já está disponível no TC de cada um de vocês, para quem assina o Master, o Premium e o Private e vai estar disponível como uma assinatura *stand alone* agora, nos próximos meses, para a gente mudar a história do nosso país na educação financeira. É um legado que a gente quer deixar para

o Brasil. Não é uma missão nada trivial, mas aqui estamos todos muito animados com relação a isso. É a missão do TC.

Até o final do ano serão mais de cem cursos dentro dessa plataforma, cursos de verdade, que verdadeiramente ensinam desde os conceitos básicos de investimentos até cursos para investidores avançados. Como exemplo, modelagem, programação em python, entre outros cursos. E não são cursos feitos por agências de marketing, são cursos com profissionais reconhecidos, que não estão pelo dinheiro, mas pelo propósito. Já são bem sucedidos nas suas carreiras no mercado financeiro, são gestores de fundos, professores conhecidos, analistas, entre várias outras pessoas na nossa equipe do TC School.

Continuando, no TC são mais de 500 mil usuários cadastrados e isso ainda é uma pequena fração do total de contas na renda variável no nosso mercado. São mais de 3,7 milhões de contas, mais atualizado quase 4 milhões de contas. Então a gente tem uma pequena fração ainda desse mercado, pouco mais de 10%. Então olha o potencial de crescimento que o TC tem adiante.

Usuários ativos são 182 mil, contando já com a aquisição da Sencon que é uma plataforma que faz o cálculo de imposto de renda para o investidor pessoa física, é uma plataforma web. E número de assinantes são 88 mil, também já contando a Sencon.

Então a gente tem, olhando o universo de assinantes, um potencial absurdo de crescimento. Lembrando que o TC é um modelo *freemium*, não há um custo, a barreira para entrar no nosso app é mínimo. É um cadastro, validação de número de celular por questões de segurança e ali tem múltiplas funcionalidades gratuitas na nossa plataforma e os planos pagos.

Continuando, são três pilares no TC. A gente tem inteligência de mercado, educação financeira e dados. Comunidade no centro transbordando nos três pilares. Ah, muito mais do mesmo no mercado financeiro. Existem "N" aplicativos de cotação, de análise fundamentalista, de carteira de investimentos, entre outros. O TC trouxe algo único: a comunidade. Difícil de ser replicada, uma grande barreira de entrada, já é a comunidade default do mercado financeiro junto com o Twitter e em breve a gente acredita que a gente vai conseguir desbancar o Twitter porque a gente coloca cada vez mais recursos em funcionalidades que nos diferenciam de aplicativos de comunicação tradicionais e mídias sociais. E segurança. Não tem segurança para debater o mercado financeiro no Twitter, no Instagram, no próprio Reddit que não é uma comunidade de mercado financeiro brasileira, mas é internacional. Tem o caso "game stop" recente... então não há segurança, não há controle, não tem moderação. Para você tirar um conteúdo do ar, você tem que entrar com uma medida judicial e no TC você tem todos os requisitos de segurança na nossa plataforma.

Como eu falei pra vocês, desde a validação do número de celular, se o usuário for banido ele não volta mais, precisa comprar um novo número. Aceite do termo de adesão, código de ética e conduta, uma vez dentro a gente tem as denúncias da própria comunidade, uma postagem indevida se tiver um número muito relevante a gente remove automaticamente e temos um time de moderação ativo também.

Pois bem, a comunidade é o grande diferencial do TC. O TC é um *think tank* de mercado financeiro e a gente joga a comunidade nesses três pilares. Esses três pilares são commodities, há muita coisa repetida no mercado financeiro, só que uma vez jogando a comunidade a gente cria um ecossistema único e muito difícil de ser replicado.

Aqui são exemplos de algumas frentes que nós temos no TC. O nosso laboratório de pesquisa e desenvolvimento, de R&D, o TC Labs. Hoje são mais de dez PHDs nessa equipe, uma equipe multidisciplinar que está produzindo modelos e conteúdos fantásticos para a nossa plataforma.

Já temos dentro do Matrix modelos preditivos de receita, de insolvência, de todas as empresas de capital aberto. Lançaremos em breve os modelos preditivos de lucratividade e um rating do TC de todas as companhias de uma vez. Algo único no mercado que a gente entra também com um grande diferencial. Nunca o investidor pessoa física teve acesso a tanta informação, a tanto conteúdo e a tantos modelos que antes só estavam disponíveis para grandes assets, os grandes investidores e instituições financeiras. Por isso inclusive que os investidores institucionais estão utilizando hoje o TC também. Uma boa parte deles.

Pois bem, o Matrix vocês já conhecem, o Matrix está em profunda transformação, lançamos a versão mobile do Matrix neste trimestre, totalmente redesenhada, muito mais moderna, elegante, fácil de usar, muito mais integrada com nosso app, então esperem novidades constantes no Matrix, que é a base de dados fundamentalista mais poderosa hoje do mercado financeiro.

Temos o TC School, na equipe do TC School são mais de 30 pessoas hoje, são profissionais conhecidos na indústria, são profissionais conhecidos no meio acadêmico, produzindo conteúdo de verdade, não é conteúdo pra trazer usuários organicamente para o nosso aplicativo, pra *inbound*, só vislumbrando o *inbound*, são artigos e conteúdos que verdadeiramente ensinam os nossos usuários, isso é muito importante, de novo, desde os conceitos básicos de investimento, até artigos avançados, cursos avançados que estão dentro do TC Academy, ferramenta proprietária, nossa, que a gente desenvolveu de ensino à distância, que vai estar cada vez mais completa também, esperem uma profunda modificação do TC Academy ao longo das próximas semanas e meses, até o seu lançamento.

Temos o TC Hubs, o 3P do TC, então hoje a gente tem os serviços proprietários do TC, que é o 1P, First Party, então temos uma série de serviços, o Mover, o Pro, o Master, o Premium e o Private, a gente também está agora abrindo a nossa plataforma pra times, também, que tenham talento, que tenham habilidade pra montar o seu serviço dentro do TC, modelo *plug-and-play*, a gente entrega tudo, desde assessoria jurídica, obviamente a plataforma, a loja, *landing page*, a gente tem um mídia kit definido pra cada um desses times pra exposição dentro da plataforma, as pessoas só se preocupam em gerar conteúdo e inteligência de mercado, não precisam se preocupar com *backoffice*, com todas as nuances e complexidades, o TC entrega tudo, é só virar a chave, está dentro do TC, a gente publica na nossa loja, a gente constrói os serviços, canais de transmissão, os canais da plataforma, enfim, fazemos tudo, esse é o modelo, nós já temos 3 hubs, os 3, por sinal, estão indo muito bem, o Laatus na parte de dólar, a Mayara na parte de trading de curto prazo e o hub de criptomoedas do TC que também está sendo um grande sucesso, com o Paulinho Boghosian e com o Jorge Souto, também, estão comandando, por sinal, o hub de cripto me lembra o TC há quatro, cinco anos atrás, quando a gente criou o TC, o nascimento do TC, pessoas fantásticas, um time de contribuição fantástico, a disposição de todos pra ensinar e também aprender, é isso que está acontecendo no hub de criptomoedas, muita informação fantástica pra todos vocês, não só de Bitcoin, mas de Ethereum e Altcoins, que há um grande interesse aí cada vez maior neste universo de criptomoedas, até porque são mais de 4 milhões de pessoas, mais de 4 milhões de pessoas que estão investindo em criptomoedas no Brasil, tem mais conta em *exchange* de criptomoedas do que na própria B3.

O Mover vocês já conhecem, é o serviço mais premiado aí de informação e inteligência de mercado, muitos grandes gestores estão utilizando aí o Mover para se informar, lançamos recentemente o Scoop by Mover, que é um serviço de notícias exclusivas dentro do Mover, com a elite do jornalismo brasileiro para dar furos exclusivos com, por sinal, já foram mais de 50, e o nível de acerto é absolutamente estonteante dessas exclusivas que estão mexendo o mercado e há, obviamente, quando você mexe o mercado, cada vez o interesse maior dos institucionais em assinar o serviço, porque eles precisam acompanhar o que está acontecendo.

TC Station, mais uma grande novidade do TC, lançamos esse ano. A gente não gosta de fazer mais do mesmo, não espere mais do mesmo no TC, a gente faz coisas diferentes aqui. Trouxemos a primeira rádio de mercado financeiro brasileiro, é uma *webradio*, projeto inédito, é uma rádio que informa, educa, é divertida, tem *lifestyle*, é a cara do TC, uma equipe empolgante, vibrante, convidados da nossa indústria, gestores, CEOs de empresas, CFOs, economistas, políticos, é uma explosão de informação que a gente tem da TC Station. Isso vai se evoluir muito. TC Station hoje tem só a rádio do TC. Esperem do TC Station um canal centralizado, multimídia, da nossa plataforma. Nossa plataforma já é multimídia, já é possível o *streaming* nos canais de vídeo, *conference*, *calls*, a gente vai centralizar e organizar tudo dentro do TC Station. Também lançamos o TC Station, a versão 2 do TC Station agora no terceiro trimestre.

Sencon, a maior plataforma de cálculo de imposto de renda para o investidor pessoa física, a melhor plataforma disparado, a maior, melhor atendimento ao cliente, visão dos *founders* muito parecida com a nossa do TC, por isso que nós casamos com a Sencon, já colocamos a Sencon numa primeira fase dentro da nossa plataforma, é um *iFrame*, um *WebView* na nossa plataforma e a fase 2, agora, é implementação nativa da Sencon ainda esse ano, com os nossos padrões de interface e UX. Então, esperem uma integração acontecer, também, com todas as funcionalidades

do TC e a Sencon, mais uma novidade que a gente entrega pra facilitar a vida do investidor. A vida do investidor é muito complexa do investidor pessoa física, avalie com o imposto de renda, muitos nem sabem que tem que declarar o DARF no mês subsequente, então a gente traz a Sencon, que nos dá uma profundidade e acesso de dados também sem paralelo para a gente ser muito assertivo ao indicar os nossos serviços pra cada grupo de usuário do TC, com um time de cientistas de dados que nós temos por trás.

Enfim, entre várias outras ferramentas adicionais que a gente tem na nossa plataforma, hoje são mais de 11 relatórios de *sell-side* das casas de *research* e das corretoras na nossa plataforma, disponíveis pra quem assina o Master ou os planos Premium e Private, entre várias outras funcionalidades que a gente tem aqui no TC, ferramenta de torneio de investimento pras pessoas que nunca investiram, ou pras pessoas que gostam de competir, as pessoas não investem no mercado financeiro porque têm medo, têm receio, têm insegurança, essa ferramenta de torneios é uma grande novidade também do TC, a gente está evoluindo drasticamente essa ferramenta aí, ao longo dos próximos meses, pra ter algo cada vez mais único na nossa plataforma. Esperem evolução de todas as funções do TC. A nossa empresa é dividida por *squads*, esquadrões, cada função do TC existe um *squad* cuidando, com métricas, com metas, pra que a gente evolua o nosso app em bloco com velocidade.

Trade Ideas essa é a função mais utilizada do TC. Trade Ideas é uma explosão de inteligência de mercado, não tem nenhuma empresa no setor financeiro que gera tanto conteúdo orgânico quanto o TC. Por quê? Porque é uma massa de usuários trabalhando, é uma massa de usuários gerando conteúdo na nossa plataforma, e a gente não utiliza esse conteúdo hoje nos motores de busca VSO, Google, quando uma pessoa faz uma query no Google, uma pergunta pro Google, de mercado financeiro, hoje a gente não indexa nenhuma Trade Ideas no Google, a gente vai indexar ao longo, também, das próximas semanas e meses toda essa geração massiva de conteúdo orgânico no Google, isso nos traz uma vantagem que nenhuma empresa tem. Muito provavelmente qualquer busca feita no Google, no segundo semestre, agora, no final do segundo semestre, a gente vai estar na primeira página, aí a gente traz usuários organicamente pra nossa plataforma com um custo mínimo. Esse é o jogo do TC, esse também é mais um exemplo do poder da nossa comunidade. O Trade Ideas também está em profunda transformação. De novo, todas as funções do TC estão em profunda transformação, a gente investe muito no social, é o grande diferencial do TC, então não fiquem espantados aí caso vocês observem uma profunda transformação dos Trade Ideas nas próximas semanas.

Passando aqui a nossa linha do tempo, a gente sempre foi bem assertivo no lançamento de produtos e funcionalidades do TC, a gente tem uma equipe de pesquisa de mercado, a gente faz muita pesquisa qualitativa dentro da nossa base quantitativa também, uma vez que sai da fase de ideia a gente monta um *squad*, a gente tem protótipos navegáveis, grupos de *beta testers* pra testar tudo que a gente está fazendo, pra gente entender se a gente está no caminho correto, ou se a gente tem que fazer alguma adequação ao longo da nossa jornada. Então, por isso que toda essa evolução do TC foi com muita assertividade, analisando muito os dados, de novo, a gente tem mais de 15 cientistas de dados aqui no TC, são pessoas extremamente experientes, pra que a gente seja muito assertivo ao longo da nossa jornada e um time de produtos também fantásticos aqui, são quase trinta *squads* hoje no TC, trinta esquadrões e seis tribos na nossa empresa, pra trabalhar a favor do investidor pessoa física e agora, nos próximos meses, também do investidor institucional.

Então, bom, é isso que eu queria passar, essa mensagem inicial pra vocês, eu agradeço imensamente novamente a audiência de todos aqui no nosso primeiro *conference call*, e agora eu passo pro Machado, que vai falar os destaques financeiros da nossa empresa. Obrigado.

Pedro Machado: Obrigado, Pedro. Então, entrando nos detalhes financeiros aqui, a nossa receita bruta cresceu relativo ao segundo trimestre de 2020 mais que 200%, valor semelhante do crescimento na receita líquida e a nossa base de usuários cadastrados, que é bem importante pro TC, representa não só usuários pagantes, mas o que a gente tem pra vir pra frente, temos muitos usuários gratuitos dentro da plataforma que a gente acaba monetizando, a grande maioria vai pra frente, os que a gente não monetiza também são muito importante pros efeitos de rede dentro do ecossistema do TC.

Em termos de usuários pagantes, o crescimento foi ainda maior, 516% comparado com o segundo trimestre de 2020, e devo destacar também que a gente é rentável nos últimos 12 meses, algo que



é muito incomum para uma empresa que cresce na velocidade do TC. E muito disso é devido à escalabilidade do nosso produto tecnológico, que realmente gera muita receita por uma base de custo fixa que tende a subir, mas não no mesmo ritmo que a receita, então a escalabilidade do TC é realmente impressionante.

Em termos de equipe, a gente teve uma forte onda de contratação vislumbrando o IPO aí, ficou em 467 colaboradores no final do segundo trimestre. A gente espera que esse ritmo vai descer um pouquinho, a gente segue crescendo, mas não é necessário seguir crescendo nesse ritmo, porque temos muitas economias de escala, em termos de equipe, e o quê que eles conseguem gerar já com essas equipes bem formadas.

A maioria das nossas contratações foram os esquadrões de tecnologia, principalmente pra viabilizar nossa visão do ecossistema completo do mercado financeiro, para o investidor conseguir fazer tudo na vida de investimentos dentro do aplicativo do TC, então principalmente dedicado a esse setor.

Em termos de usuários cadastrados, a gente subiu relativo ao primeiro trimestre de 2020 de 300 milhões, aproximadamente, para 500 milhões, que estamos no segundo trimestre, parte disso veio da aquisição da Sencon, que trouxe uma base muito relevante pra gente também derivar sinergias, então isso aí está só no começo, a gente espera muito mais usufruir dessa base da Sencon, e também usuários pagantes, uma quantidade foi trazida dessa aquisição também.

A evolução da receita líquida então, a gente teve um crescimento nos nossos planos aí, o novo lançamento ocorreu no final do primeiro trimestre, o TC Premium, teve muito sucesso, foi um principal impulsionador do crescimento da nossa receita desse trimestre, e seguimos bem positivos na prospectiva desse produto, nossa composição de receitas segue majoritariamente no segmento de B2C.

Uma das coisas que a gente mais olha aqui é como a gente retém cada real de receita do cliente entrante como usuário pago na plataforma. E o que é realmente impressionante é que o TC consegue expandir essa receita ao longo do tempo, então aqui a gente pega a média ponderada de todos os nossos *cohorts* e vê como a receita inicialmente contratada, ela expande ou é perdida, ela tem *churn*. Então dá para ver que, no mês 12, dado que a maioria das assinaturas são anuais, a gente vê um decréscimo aí, chega a 83% da rede originalmente contratada, mas cada vez mais que o usuário está no ecossistema do TC, principalmente todos esses que estão consumindo o produto pago, acaba expandindo, e no mês 23 gera 20% a mais da receita originalmente contratada. Mês 24 a gente vê um pequeno decréscimo também, dado as renovações, mas ainda assim normalmente não é uma dinâmica que a gente vê em B2C SaaS, é provavelmente uma coisa mais no lado de *enterprising*, então bem contente que essa meta segue melhorando e eu acho que mostra o imenso valor entregue pelo TC na vida do investidor.

Temos o nosso lucro bruto, terminamos o trimestre um pouco acima de 14 milhões, a diminuição da margem foi esperada principalmente através das novas contratações que entram como custo na parte de sustentação, mas como a gente mencionou isso daí, muitas pessoas entrando novas que ainda não estão rendendo efetivamente, todo desenvolvedor que entra tem de um a três meses pra realmente começar a gerar resultado, a aprender o código do TC, e é uma plataforma muito complexa, então normal a gente ver esse decréscimo aí, não muda a nossa estimativa de um *steady state* mais alto aí no longo prazo.

Em termos de rentabilidade também, a gente vê uma diminuição na margem, esperado também, esse ano era pra ser um de investimento pesado, a gente está com uma oportunidade muito grande pra crescer e, por isso, a nossa prioridade no curtíssimo prazo foi investir recursos em expansão de equipe e... principalmente em expansão de equipe. E também ferramentas que são importantes pra seguir crescendo a plataforma. Acho que é isso, então seguimos para o Q&A.

SESSÃO DE PERGUNTAS E RESPOSTAS

Operadora: Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor digitem *1. Para retirar a pergunta da fila, digitem *2. Por favor, aguardem

enquanto coletamos perguntas. A nossa primeira pergunta vem de Daniel Alberini. Por favor, Daniel, pode prosseguir.

Sr. Daniel Alberini: Bom dia aí turma, eu tenho duas perguntas na verdade. A primeira, o Machado falou aí sobre margem bruta e sobre Sencon. Eu queria saber como é que está um pouco esse *cross-sell* de Sencon e como é que fica a tendência aí de margem bruta pra frente, dada essa redução aí desse resultado.

E a segunda sobre M&As, agora com o caixa cheio, caixa forrado, como é que vai ser o... como é que vocês têm uma ideia aí de avanço desse processo de M&A, a gente vai ficar no B2C, B2B, como é que dá pra gente imaginar aí o processo de interação de M&As?

Pedro Machado: Olá, Daniel, bom dia. Bem, então sobre a pergunta de margem, a margem foi impactada principalmente por as contratações que a gente fez, foi uma subida bem rápida no número de desenvolvimento, principalmente da equipe nessa linha, e ainda não materializa porque é uma infraestrutura que a gente precisa pra um aplicativo que vai ter três a cinco vezes mais usuários no aplicativo esse ano ainda, então é pra isso que a gente está desenhando essa infraestrutura pra sustentar e, portanto, no curto prazo, a receita não acompanha. Então foi contratação realmente que impactou essa linha aí.

Eu não posso dar *guidance* sobre margem futura, mas a questão de M&A eu vou passar pro Albuquerque.

Pedro Albuquerque: Obrigado, Machado, só complementando, a Sencon, a gente tem duas fases com a Sencon. A primeira fase já foi feita, que é uma implementação via iFrame, a Sencon já está disponível dentro do TC, é um *WebView*, e na segunda fase é uma implementação nativa nos nossos padrões de UI/UX. Essa fase vai acontecer no final do terceiro trimestre. A partir desse momento, o site Sencon.com.br redireciona pra dentro do TC, então a gente coloca toda a base da Sencon dentro da nossa plataforma, e aí a gente tem um time de *data science* por trás, e a gente espera usufruir, adquirir muitos assinantes fazendo *cross-sell* e *up-sell* dentro do TC.

O usuário da Sencon tem um *match* total com nosso usuário, com os nossos serviços, o usuário da Sencon é um usuário que opera renda variável, investe no mercado financeiro e está pagando DARF, tendo lucros em operações, então a gente espera, no quarto trimestre, em 2022, um forte ingresso de assinantes vindo dessa base da Sencon que está crescendo muito esse ano também.

Sobre M&As, aqui a gente está com múltiplas conversas no TC pra aquisições. O nosso foco majoritário é o B2B, a gente quer usar uma parcela relevante do *use of proceeds* para o B2B, então o TC, não fiquem espantados de ver uma mudança na matriz de receita, com um aumento de receitas vindas do B2B no mesmo modelo SaaS. Então, a gente continua muito otimista com o B2C, a gente já montou uma base muito sólida, são 4 anos investindo no B2C, e agora a gente pega uma parcela relevante desses recursos e aloca no B2B. Então temos muitas iniciativas, vocês vão estar conhecendo aí nas próximas semanas e meses, são múltiplas conversas engajadas, e eu aqui espero que a gente consiga efetuar essas transações num curto período de tempo, são muitas frentes engajadas, novamente, sempre usando a calculadora, a gente não vai fazer nenhuma aquisição que não gere valor pra todos nós aqui do TC, são aquisições importantes, que aceleram o nosso passo pra tudo que a gente quer ter no B2B, e também nos trazem uma base de usuários muito grandes e contratos com acessos importantes em grandes instituições.

Sr. Daniel Alberini: Valeu, obrigado.

Pedro Albuquerque: Valeu, Alberini, um abraço.

Operador: A nossa próxima pergunta vem da TC Radio, de Bruno Vasconcelos, que pergunta, "há perspectivas de novas aquisições? Obrigado."

Pedro Albuquerque: Bom, eu já respondi sobre na pergunta anterior, o TC é uma empresa geradora de caixa, a gente sempre foi gerador de caixa, a gente construiu o TC com menos de R\$ 3 milhões, a gente só fez uma captação esse ano pra comprar a Sencon, que era um ativo muito valioso pra nós, muito importante para o ecossistema do TC, então a gente não tem um problema de queima

de caixa no TC, a gente gera caixa, ao contrário, então esse dinheiro, uma parte relevante, mais de 60% desse capital aí que a gente captou no IPO a gente vai destinar a M&As.

Então, a gente costuma ao longo da nossa história ter negociações rápidas, agora a gente tem um time dedicado de M&A desde o ano passado, aqui no TC, pra fazer o *screening* de aquisições, a análise, e em algumas vezes a gente também usa *advisors*, então eu acredito, pelo volume de conversas e pelos estágios, que a gente consiga aí anunciar rapidamente aquisições extremamente importantes para o TC.

A gente vai ser agressivo em aquisições, a gente quer trazer empresas, de novo, que complementam o nosso ecossistema, que nos acelerem no B2B, e que nos propiciem aí um alto volume de receita também. Então, lembrando, a gente sempre vai usar a calculadora, a gente não vai fazer nenhuma aquisição que seja a um múltiplo caro, aqui a gente preza adquirir empresas a um valor justo e que nos dê um efeito rede ainda maior pro nosso ecossistema.

Operador: Obrigado. A nossa próxima pergunta vem da TC Radio, também, de Júlio Sousa, que pergunta, "o TC tem planos de ser uma boa pagadora de dividendos? Obrigado."

Pedro Albuquerque: Olha, a gente não tem plano pra pagar dividendos no curto prazo, a gente é uma empresa de alto crescimento, o TC, a gente pretende reutilizar todos os recursos gerados na própria operação, em aumento de equipe, aumento de investimentos em marketing e aquisição de empresas, então não esperem dividendos esse ano do TC e, em 2022, a gente pode ter uma parcela de dividendos paga, mas não relevante. A gente acha que a gente está aqui no começo de uma jornada de geração de valor, tem muito mercado pra gente conquistar, muitas empresas potenciais legais pra gente colocar no nosso ecossistema, então não esperem um pagamento de dividendos relevante, tanto em 2021, como em 2022.

Operador: Obrigado. Lembrando que, para realizar uma pergunta, basta digitar *1. Por favor, aguardem enquanto coletamos perguntas. Senhoras e senhores, um momento enquanto coletamos perguntas. A nossa próxima pergunta vem de Vitor de Camargo. Por favor, Vitor, pode prosseguir.

Sr. Vitor Camargo: Bom dia, pessoal. Eu fico muito feliz aí com todo o trabalho que vocês estão fazendo e uma das coisas que eu vi antes do IPO até mesmo é que o Mercado Bitcoin tinha comprado uma quantia relevante aí do TC. Eu queria saber como é que vocês veem esse investimento do Mercado Bitcoin na empresa, e o que vocês pretendem fazer de parcerias com eles, até mesmo utilizando o *hub* de cripto, que já está integrada aí dentro da plataforma, se vocês têm alguma visão pra compartilhar com a gente sobre isso.

Pedro Machado: Obrigado aí, Vitor. Então, realmente essa parceria com o Mercado Bitcoin é muito importante, então como que a gente vislumbra? É uma parceria de dois lados. Então, provavelmente você vai começar a ver o TC dentro da plataforma lá, e isso daí vai trazer um fluxo pra nós e vice-versa, a gente vai disponibilizar *trading* dentro do nosso aplicativo através de API, então isso daí é muito mais fácil fazer do que com a bolsa tradicional, também, API é muito mais fácil de integrar, então acreditamos que isso daí deve ser um desenvolvimento relativamente rápido do nosso lado. E a parceria só começa por aí, então o mercado Bitcoin, ele concentra em fornecer a maior liquidez, execução aqui do Brasil, essencialmente, e aqui do nosso lado a gente foca no lado do social/inteligência de mercado. E também temos a alavancar o *research* deles, que já está trabalhando junto com o nosso e, dessa forma, a gente vê um futuro bem positivo pra criptomoedas, como devem saber, eu pessoalmente acredito que acaba talvez sendo uma opção que vai chegar próximo do mercado tradicional nos próximos anos, então realmente a gente aposta muito aí, e temos uma equipe excepcional, o Jorge Souto e o Paulo Boghosian no nosso *criptohub*, que estão nos ajudando já com esse produto que a gente tem aqui dentro.

Pedro Albuquerque: Só fazendo um complemento, o Machado falou muito bem. Tem mais investidores em criptomoedas hoje no Brasil do que na bolsa tradicional, o que é absolutamente impressionante. É um mercado 24/7, a primeira API de *trading* que a gente coloca no TC é de criptomoedas via o Mercado Bitcoin, vai ser uma implementação bem importante pra nossa plataforma, num mercado que não fecha, e o social do TC, como o Machado bem falou, vai estar presente no Mercado Bitcoin, além da parte de inteligência de mercado.

Aqui a gente tem um *squad* enorme de criptomoedas hoje no TC, então o que vocês conhecem do TC de mercado tradicional, Mover, Matrix, Trade Ideas, parte de relatórios e outras funções, a gente vai ter exatamente isso no mundo de criptomoedas. A gente conhece o nosso cliente na largada, a partir do *onboarding*, e a gente mostra o que o cliente verdadeiramente quer ver, então se ele só opera criptoativos, ele vai ter um mundo único de criptomoedas dentro do TC. Se ele opera outras classes de ativos, a gente mescla num *feed* de relevância, tanto no Mover, como no Ideas, e em outras partes do app. Então a gente vai ter, sim, um investimento forte aí, estamos investindo forte, recursos, equipe de desenvolvimento, produtos pra subir um ambiente, um TC de criptomoedas, exatamente como vocês conhecem e, sim, a gente enxerga como uma opção barata e que pode eventualmente ser maior que o próprio TC.

Operador: A nossa próxima pergunta vem da TC Radio, de Felipe Carvalho, que pergunta “qual o índice de evasão da plataforma e quais os planos de reduzir esse número? Obrigado.”

Pedro Machado: Eu posso pegar essa. Obrigado, Felipe. Então, assim, índice de evasão você quer dizer *churn*. A gente não abre esse número específico, a gente abre o *Net MRR Retention* lá que a gente mostra, que é a retenção de receita ao longo do tempo, porém o TC tem um desempenho muito melhor do que as outras empresas do mercado financeiro, e a gente sabe isso porque a gente consegue reparar o *churn* de outras empresas públicas, tanto aqui no Brasil e lá fora, o mercado financeiro não é fácil, então naturalmente têm pessoas que desistem de investir, isso daí vai ser natural, supõe entre uns 20 a 30% pelos dados da B3, não são exatos, mas é mais ou menos isso que a gente estima, e o TC tem um desempenho bem melhor do que o resto do mercado nesse sentido.

O quê que é o nosso foco e por que que a gente acaba concentrando muito na educação? É justo isso, que uma pessoa educada tem muito mais longevidade no mercado, é muito mais fácil... você fala, “Ah, você vai ganhar mil por cento em uma semana...”. O TC não faz isso, o TC vende principalmente planos anuais muito focados na educação, e com o ecossistema completo pra seguir tocando a sua vida financeira. Então, isso aí é muito importante, e eu acho que esse foco é o que realmente nos ajuda com as pessoas *churnando* na plataforma e tornam o negócio bem sustentável.

Pedro Albuquerque: Boa. Complementando, o nosso investimento em educação financeira é cada vez maior. A gente tem mais de 30 pessoas no time do TC School. O TC Academy, que está dentro da nossa plataforma, mas já são mais de 45 cursos, quase 50 cursos, é uma ferramenta de EAD completa. Por sinal, a gente vira a nova versão, a nova vitrine, a capa do TC Academy, que é o mais importante, na semana que vem. E a gente lança o TC Academy, a gente pretende fazer o lançamento do TC Academy como assinatura *stand alone* no estádio de futebol, se a pandemia permitir, ou como um grande evento, uma *live*, caso não haja condições, com o DJ Alok. A gente pretende aí ter mais de 20 mil pessoas no estádio de futebol, o ingresso é a assinatura do TC Academy anual, tá? Pra cada assinatura vendida, uma será doada pra instituições, pra ONGs de caridade que aí a gente quer alastrar a educação financeira no nosso país, então vai ser um super lançamento, a gente está muito animado com o TC Academy, o TC Academy tem potencial de trazer novos usuários pra nossa plataforma, pessoas que nunca pensaram em investir no mercado financeiro, pessoas que têm vontade de ter educação financeira, mas não sabem como, e o TC Academy é a porta de entrada do TC pra aí a gente fazer *up-sell* posteriormente pros nossos outros planos, não só isso, ele serve como base fundamental pros nossos planos atuais. Quanto mais educação financeira o nosso cliente absorve, cursos de qualidade, menor a chance dele *churnar*, ele está mais educado, ele investe melhor, ele é mais assertivo, e a gente tem uma base de clientes, como o Machado falou, mais saudável, muito mais saudável que outros pares de mercado, outras empresas que estão no setor financeiro.

Operador: Obrigado. Lembrando que para realizar uma pergunta, basta digitar *1. Por favor, aguarde enquanto coletamos perguntas. Novamente, lembrando que, para realizar uma pergunta, basta digitar *1.

A nossa próxima pergunta vem da TC Radio, de Pedro, que pergunta, “quais frentes de penetração vocês imaginam para o mercado B2B? Obrigado.”

Pedro Machado: Então, a gente sempre imagina o TC como o *one stop shop* do mercado financeiro. Então isso daí quer dizer que o nosso lado B2B, ele vai apenas focar em ter as tecnologias que são

mais necessárias pra investidor institucional, incluindo fundos, etc. lá dentro pra eles, então não podemos divulgar muito além disso na nossa estratégia, mas essencialmente as funcionalidades que a pessoa física acaba não tendo a necessidade de usar também de gestão de carteira, e a gente pretende ter essas funcionalidades de uma forma mais simplificada pra pessoa física, então pra ver se ele não vai perder nada. É mais ou menos isso a visão, a gente só não pode abrir muito do lado da estratégia. O Pedro tem mais algo que quer agregar nesse sentido.

Pedro Albuquerque: Foi perfeito. No momento a gente não pode abrir, o que a gente pode falar é que será tudo no curto prazo, então até o final de agosto a gente já lança o nosso primeiro produto pro B2B e terão outras duas frentes no B2B importantes. O B2B, ele pode ser maior que o TC, que é a receita do B2C. Então, a gente acredita muito no B2B, a gente acha que a gente tem uma fundação já muito madura pra entrar no mercado institucional, até porque vários estão usando o TC. Eu fiz centenas de reuniões aí, mais de cem reuniões durante o processo do IPO, do *roadshow*, e uma parcela importante aí dessas *assets*, grandes *assets* que eu conversei, eles já estão utilizando o TC. Então é um caminho natural pra nossa empresa estar atacando esse mercado.

Operador: Obrigado. A nossa próxima pergunta, também da TC Radio, vem de Matheus Tanaka, que pergunta, "existem planos para otimizar a experiência do usuário no acesso ao TC Academy? E na área de relatórios? Obrigado."

Pedro Albuquerque: Legal, obrigado, Matheus, pela pergunta. Sim, existem. O TC Academy, como vocês conhecem, ele vai mudar completamente, ele vai ser uma experiência, eu diria, única, muito mais intuitiva, muito mais bonita, muito mais fácil de usar, a gente joga a comunidade dentro do TC Academy, vai ter Hall da Fama, com os melhores alunos, tem muito *gamefication*, vocês vão começar a conhecer um novo TC Academy a partir da semana que vem, então a gente começa a virar o TC Academy e deixar o produto pronto pro grande lançamento que a gente pretende, de novo, se houver condições, de fazer num estádio de futebol, vai ser o maior evento de educação financeira do nosso país, e a gente está muito animado com esse produto, é um produto pra trazer novas pessoas pro mercado financeiro e também pra dar muito mais sustentabilidade pra nossa base atual de clientes.

Sobre a parte de relatórios, acho que o TC fez algo impressionante aí no mercado financeiro, nós temos mais de 11 casas de *research* já na nossa plataforma, as principais corretoras do Brasil, a gente está em negociação avançada pra trazer o *research* de corretoras estrangeiras pra nossa plataforma e, sim, a gente também pretende ter fortes melhorias aí na área de relatórios, com sinergia com o *matrix*, com sinergia com outras áreas do nosso aplicativo. De novo, pessoal, o TC tem mais de trinta *squads*, cada função do app tem um *squad* que cuida, e que tem metas, e que está em constante processo de pesquisa pra evolução. Então, a gente tem hoje uma equipe muito grande de tecnologia, são mais de 200 pessoas, então a gente acha que a gente vai ter uma aceleração muito grande aí na evolução dos produtos aí nos próximos meses por conta dessa equipe. O *payoff* vem agora. Quando um DEV entra, ele precisa de pelo menos um mês, um mês e meio, até dois meses pra uma curva de aprendizado, pra dominar o nosso código. Um DEV muito experiente consegue um pouco antes, mas há essa curva, então a gente espera aí um ganho material com relação ao nosso produto aí nas próximas semanas e nos próximos meses, por conta do tamanho da equipe, uma equipe muito qualificada. O TC, ele contrata ótimos desenvolvedores, a equipe de tecnologia é fora da curva, tem vários DEVs aí que vieram de diversos unicórnios brasileiros, a gente gosta e preza contratar bons profissionais em qualquer área, e na área de tecnologia, nós somos uma empresa de tecnologia.

Operador: Obrigado. A nossa próxima pergunta também vem da TC Radio, de Julio, que pergunta, "como é a estratégia de fidelização de clientes PF e o aumento de pagantes, já que a segunda apresentação, os pagantes são cerca de 17,5% dos inscritos? Obrigado."

Pedro Albuquerque: Olha, o TC, ele tem um modelo *Freemium*, a gente tem a intenção aqui pra frente de colocar o mercado financeiro inteiro dentro do aplicativo, e admito que hoje a gente ainda não tem esse aplicativo pronto pra todo o mercado, pro investimento que tem pouco conhecimento e nenhum conhecimento, então ocorrerá uma grande evolução na nossa plataforma, a gente está na fase final aí pra virar uma jornada customizada pra todo tipo de usuário. O usuário vai ver o que ele gosta de acompanhar, as classes de ativos que ele gosta de operar. Uma vez com esses usuários dentro da plataforma, de novo, a gente tem um time de *data science* por trás, a gente monitora o padrão de uso da aplicação, e a gente atribui os serviços que a gente julga, os serviços



corretos pra cada grupo de usuários, baseado em dados. Num breve futuro, não será nem necessário que o usuário assine um serviço do TC pra que a gente consiga monetizar. Exemplo citado pelo Pedro Machado aqui, a implementação da API de negociação do Mercado Bitcoin, então o usuário não necessariamente precisa ser um cliente do TC, assinar um serviço do TC, pra que a gente consiga monetizar, tem outras múltiplas frentes aí também, em produtos financeiros, que a gente vai estar trazendo, que não será necessário o usuário assinar um dos nossos serviços pra que a gente monetize a base. Por isso que a nossa intenção é ter um aplicativo pra todos, que a gente consiga colocar todo o mercado financeiro.

ENCERRAMENTO DA SESSÃO DE Q&A

Operador: Obrigado. Encerramos, neste momento, a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra à Companhia para as considerações finais.

Pedro Albuquerque: Bom, muito obrigado aí a todos que assistiram nosso primeiro *conference call* de resultados como Companhia aberta. Foi muito legal, a gente transmitiu simultaneamente na nossa rádio e no nosso site de RI. Eu agradeço a todos o engajamento, as perguntas e eu gostaria de passar uma mensagem, aqui a gente... nós estamos mais animados do que nunca, fizemos o TC com pouquíssimo dinheiro, e agora a gente tem recurso pra mudar mais uma vez de patamar a nossa plataforma, o nosso produto, e gerar muito valor pra todos os *stakeholders* da nossa empresa. O nosso compromisso é com muito trabalho, com muita inovação, não vamos fazer mais do mesmo, criamos um projeto único e diferente no mercado financeiro, essa é a nossa essência, e assim vamos continuar. Obrigado a todos.

ENCERRAMENTO DO CALL

O *call* do TC está encerrado. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.