



**Local Conference Call  
B3 S/A (B3SA3)  
Conferência Extraordinária  
10 de novembro de 2022**

**Operadora:** Bom dia e bem-vindos à audioconferência sobre a aquisição da Neurotech.

Neste momento todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e mais tarde iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando as instruções para os senhores participarem serão fornecidas.

Caso necessitem de alguma assistência durante a audioconferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando asterisco zero (\*0).

Cabe lembrar que esta audioconferência está sendo gravada e transmitida simultaneamente pela internet, via webcast. O *replay* deste evento estará disponível após seu encerramento.

Gostaria agora de passar a palavra para Andre Milanez, Diretor Executivo Financeiro, Administrativo e de Relações com Investidores, que vai conduzir o call juntamente com a administração da B3 e da Neurotech.

Por favor, podem prosseguir.

**Andre Milanez:** Obrigado, muito bom dia a todos, bem-vindos ao nosso *call* de hoje.

Nós estamos muito orgulhosos e entusiasmados em anunciar mais uma transação relevante para a B3 para os nossos investidores e clientes, que é aquisição da Neurotech. A Neurotech é uma companhia que oferece plataformas de soluções em dados, é referência na utilização de inteligência artificial em processos que envolvem a tomada de decisões dos seus clientes.

Tenho aqui comigo o nosso CEO, o Gilson Finkelsztain, ele vai falar um pouco sobre a nossa estratégia com essa aquisição, tenho também aqui o prazer de ter com a gente o Domingos Monteiro, que é o CEO da Neurotech, que vai falar um pouquinho mais sobre a companhia e sobre as suas soluções.

Antes de passar a palavra para o Gilson, eu só gostaria de deixar claro que, como é comum nesse tipo de transações, existem aqui ainda condições precedentes que precisam ser cumpridas para a efetivação desse negócio, que incluem, dentre outras, a aprovação do CADE e da CVM,, mas eu vou abordar isso com um pouquinho mais de detalhe no fechamento da apresentação.



Passo a palavra aqui ao Gilson.

Gilson.

**Gilson Finkelsztain:** Obrigado, André. Bom dia a todos, obrigado pela participação na conferência.

A gente tem, então, esse anúncio hoje dessa aquisição que faz parte da nossa estratégia de crescimento em negócios adjacentes ao negócio que *core*, principal, da B3 de infraestrutura de mercado de capitais, e a gente vai falar um pouco de como a Neurotech contribui para acelerar e alavancar essa nossa participação no crescente mercado de soluções de dados e *analytics*.

Acho que desde 2018, logo após a criação da B3, a gente tem feito alguns investimentos, seja através de expansão orgânica ou inorgânica, e a gente já, enfim, gostaria de pontuar, a gente já tem aí avanços em registro de seguros, recebíveis, recebíveis de cartão, telas de negociação, serviços para a cadeia de financiamento, aquisição da Portal de Documentos, a gente fez a aquisição da BLK, enfim, em 2021 anunciamos a aquisição da Neoway, uma empresa referência em *big data* e *analytics*, e mais à frente na apresentação a gente mostrará como os negócios da Neoway, B3 e Neurotech se complementam e a gente também pretende mostrar como a atuação conjunta das companhias permite posicionar a B3 criando esse ecossistema diferenciado de dados para o mercado.

A gente está no slide 3 da apresentação, queria começar falando do mercado de *data analytics* no Brasil, que apresenta um crescimento exponencial nos últimos anos e a gente acredita que a aquisição da Neurotech é essencial para o posicionamento no segmento. A gente já possui uma vasta base de dados com muitas oportunidades de monetização no ecossistema que a gente está criando e que agora conta com a inteligência da Neurotech. A gente entende que B3 possui forte posicionamento e relacionamento com instituições relevantes no mercado, mercado local, mercado internacional, e isso é importante para a gente conseguir fazer a distribuição dos produtos que a gente está discutindo aqui de *data analytics* num ecossistema de uma forma escalável.

E além de sermos reconhecidos por servir como referência, além de a gente ter suporte de relacionamentos, a gente é reconhecido como uma referência no mercado em termos de segurança e infraestrutura e a gente entende que para que os nossos clientes consigam ter essas análises bem-feitas de dados, esse ambiente propício para aperfeiçoamento de soluções, é muito importante ser disponibilizado.

Por último, nesse slide acho que vai destacar que a estratégia que a gente teve desde o início para a expansão em dados, contava com essas 2 peças fundamentais altamente complementares, que, enfim, foram selecionadas com



muito cuidado, que foram a Neoway e a Neurotech. A aquisição da Neurotech juntamente com a da Neoway contribui para a oferta de um portfólio mais robusto em soluções de dados e serviços analíticos, como a gente vai ver mais adiante.

Concluindo a transação, devemos trabalhar intensivamente na execução da estratégia com a realização das sinergias vislumbradas e a expansão dos nossos negócios de soluções de dados.

No próximo slide, slide 4, vou falar um pouco da... a partir da aquisição da Neurotech, a gente fortalece mais ainda, como eu disse, o posicionamento em dados e *analytics*, complementando a oferta de soluções de dados nas verticais de crédito, risco e seguros, é onde a Neurotech mais se destaca – e a gente vai ver um pouquinho mais adiante –, a atuação integrada nos permite alavancar o potencial do crescimento do negócio com expansão de mix de produtos e desenvolvimento de soluções combinadas.

Também poderemos oferecer novos produtos e serviços para os clientes atuais e aqueles futuros que vamos conquistar com a penetração nas bases complementares de clientes, contribuindo para a diversificação, eu é o que a gente tem buscado nesse negócio de receitas.

Acho que através da aquisição da Neurotech também ampliaremos o portfólio de soluções e diversificação de indústrias cobertas beneficiando os clientes, como eu falei, a Neurotech possui um portfólio complementar ao da Neoway e potencializará a nossa atuação, especialmente nas vertentes de concessão de crédito, prevenção a fraudes e precificação de seguros. Através da expansão do ecossistema de produtos da B3, nossos clientes terão acesso a produtos e experiências de alto valor agregado em um só lugar.

Os dados da B3, a base robusta de dados de Neoway, das bases públicas e o motor de decisão na Neurotech compõem uma fórmula de tratamento de dados diferenciado, gerando soluções ainda mais eficazes para o mercado.

Slide 5, a gente vai aprofundar um pouco aqui a... aproveitando a oportunidade, eu acho que esse slide a gente vai ver até mais adiante novamente, aí eu queria destacar que esse slide é um pouco a forma como a gente tem enxergado e como a gente gostaria de ilustrar a estratégia de monetização inclusive do nosso negócio de dados e *analytics*.

Acho que começando com a camada de cima, a parte de cima desse slide, do slide 5, acho que os segmentos que a B3 trabalha hoje e já opera com uma infraestrutura, tais como os segmentos de listado e balcão dentro de mercado de capitais, veículos, imobiliários e seguros dentro da cadeia de financiamentos, são geradores de constantes de dados e informações que podem ser organizados e utilizados como insumos para ser soluções baseadas em dados. Esses dados combinados de mercado de capitais, dados de infraestrutura de financiamento,

dados públicos, da Neoway e da Neurotech também e de parceiros, eles precisam ser tratados dentro dessa base de dados com práticas de governança e privacidade exemplares, e isso é muito importante pra gente poder ter um negócio de dados para que a gente possa criar soluções eficazes para os clientes nessas diferentes verticais que eu vou descrever abaixo: as verticais que estão listadas aí, como sales & marketing, risk & compliance, legal analysis, prevenção à fraude, gestão de crédito e capital markets são exemplos de onde a gente pretende atuar e a gente entende que é através dessas soluções que a gente vai conseguir no futuro monetizar esses dados transformando... monetizar essas soluções transformando e tratando os dados que a gente tem em produtos efetivamente, e a aquisição da Neurotech permitirá que a gente expanda na atuação gerando claramente avenidas de crescimento em alguns desses segmentos, conforme a gente vai descrever mais adiante.

Eu estou até dando um pouco do spoiler aqui, a gente vai tratar (pretende) no B3 Day, já publicamos a data, vai ser início de dezembro, uma segunda-feira, acho que dia 9... dia 12, desculpa, segunda-feira dia 12 de dezembro à tarde, a gente pretende trazer exemplos para contextualizar a visão de como a gente pretende monetizar aí nessas verticais, exemplos de produtos para contextualizar essa nossa visão de negócio.

Eu vou passar não só a palavra como vou apresentar aqui o Domingos, que está ao meu lado, o CEO e fundador da Neurotech, a gente estava comemorando aqui agora pela manhã essa aquisição porque foi longa a estrada, né, Domingos? A jornada foi bem longa e acho que é muito gratificante chegar aqui nesse momento tendo já uma história tão bacana desses últimos meses de como demorou e como foi bacana chegar até aqui reforçando o ponto de que a B3, quando identificou esses 2 ativos lá atrás, Neoway e Neurotech, foi muito perseverante em buscar esses 2 ativos que não são empresas que começaram agora ou Fintechs, são empresas já maduras, empresas que têm uma história, uma avenida muito calejadas nessa jornada e o Domingos está aqui comigo e a gente está muito feliz de ele se juntar ao grupo B3 e passo a palavra para ele para ele contar um pouco o que é a empresa e o mercado que ela está cada inserido.

Bem-vindo, Domingos.

**Domingos Monteiro:** Obrigado, Gilson, obrigado, Milanez. Bom dia, pessoal. Realmente foi uma jornada longa, mas como toda jornada longa, a gente aprende muito e a gente se fortalece nela, então estamos muito felizes com esse movimento que está sendo anunciado hoje, esse movimento está completamente em linha com o propósito da Neurotech, que é conectar dados com inteligência por um futuro mais previsível, é isso que a gente faz para todos os nossos clientes, e junto agora com a B3 e com ecossistema, a gente vê um horizonte ainda mais promissor para executar esse propósito, ajudando esse mercado de dados e de *analytics* e de inteligência artificial aqui no Brasil a ter soluções ainda mais

inovadoras aí que impactem positivamente a vida das pessoas e das empresas. No final do dia, como a gente comenta, o grande impacto das nossas soluções está para o consumidor que está lá na ponta.

Estou agora no slide 7, vou contar um pouco aqui a história da Neurotech. Fundada em 2002, temos mais de 20 anos de experiência no mercado de *data* e *analytics* com plataformas de decisão finalizam uma extensa variedade de dados públicos e privados, atualmente fazemos dezenas de milhões de análises de decisões todos os meses para diversos clientes de diversos setores e através dessas soluções trazer melhores *insights* para esses negócios de nossos clientes usando ferramentas de inteligência artificial.

Falando um pouco da estrutura da Neurotech, contamos hoje com mais de 320 colaboradores altamente especializados, a gente tem um time formado, em sua maioria, por mestres, doutores e pós-graduados, e esse time contribui para o fortalecimento das soluções que a gente entrega para mais de 150 clientes em todo o Brasil.

Continuando aqui no slide, eu queria destacar um dos pontos que diferenciam a Neurotech, é o fato de nossas soluções gerar impactos importantes para os nossos clientes, isso se reflete num grau de retenção bem destacado e, diferente dos padrões do mercado, a gente tem uma taxa de perda de clientes menor do que 2,4% ao ano nosso *churn* por conta da qualidade e do impacto de nossas soluções.

Queria destacar ainda que a Neurotech é uma empresa superavitária e mantendo a linha com o nosso histórico de crescimento de 29%, se a gente pega um acumulado aí de 19 a 22 estimando, e 33% de crescimento no EBITDA no mesmo período. A gente está projetando para o final do ano de 23 ter uma receita líquida entre 120 e 150 milhões e uma margem de 26%.

Estamos agora mudando para o slide 8, vou contar um pouco mais sobre produtos da Neurotech. Nós desenvolvemos ao longo dos anos na verdade 2 grandes plataformas que transformam dados em decisões, em decisões de negócios relevantes para nossos clientes, o Riskpack e o Neurolake, e através dessas plataformas a gente desenvolveu produtos customizados e a gente batizou esses produtos dos Killer Apps, e mais para frente a gente vai ter oportunidade de detalhar um pouco isso, mas basicamente essas são soluções específicas para dores específicas de desafios de nossos clientes e que são altamente escaláveis.

Então, Riskpack atua como um motor de decisão centralizando as fontes de dados em processos de decisões automatizadas, a gente fala que dado sem decisão é uma distração, né, então a gente tem o dado e a gente tem a plataforma para ajudar na tomada de decisão. Já o Neurolake facilita na aplicação de *machine learning* como serviço, que é algo que cada vez é mais demandado e a gente consegue fazer também de forma escalável e rentável, são bilhões de sinais que

são capturados de fontes públicas que são acessados por nossos clientes para tomarem melhores decisões através da plataforma Neurolake. E com isso, com essas 2 plataformas e com o histórico da Neurotech, a gente desenvolveu esse *know-how* necessário para fornecer soluções completas para diferentes setores, que vão desde o setor de distribuição de energia, instituições financeiras, seguradoras, varejistas em diferentes aplicações, inclusive *scores* e prevenção à fraude, antecipação do risco de roubo e furto, sinistro de veículo, precificação de seguros, conquista de clientes, entre outros.

Então, a gente tem aqui uma possibilidade e a gente vai detalhar um pouco mais no próximo slide de aplicar as soluções e os ativos da Neurotech a diversas fases ali do ciclo do cliente, do nosso cliente.

Ainda no slide 8, finalizando aqui o ciclo que vocês estão vendo aí do lado direito superior, a gente criou um ciclo virtuoso, a gente chama do efeito de rede, que sustenta as nossas vantagens competitivas, e esse ciclo ele começa do histórico de muitos anos de construção dos dados da Neurotech, que estão muito bem estruturados e que atraem clientes e, por sua vez, atraem mais dados e atraem mais parceiros, e com essa coleta e análise dos dados, dessas fontes, a gente consegue no final gerar resultados que são quantificáveis. Esse é outro grande trunfo aqui, que na maioria dos casos a gente consegue quantificar o quanto que as soluções da Neurotech impactam o negócio dos nossos clientes.

Mudando agora para o slide 9, a gente vai dar 3 exemplos aqui, materializar um pouco as aplicações das soluções que a gente viu no slide anterior. Então, essas soluções que são baseadas em regressões e inteligência artificial de forma automatizada elas podem ser aplicadas a diferentes situações, em diferentes indústrias. Nesse slide assim vai dar exemplo do crédito, um varejo de *e-commerce* e seguros.

Então, vamos ver o caso do crédito, que é o primeiro caso aqui, é o primeiro *case* que a gente traz aqui para esse evento. Em crédito, a nossa solução traz um impacto direto na rentabilidade da carteira do cliente, na carteira de crédito, e essa solução aqui, por exemplo, no processo de concessão melhorou uma performance técnica de um indicador, que é o KS, em 5% e esse indicador ele é utilizado para prever inadimplência e nesse caso específico a gente conseguiu reduzir em 10% a perda carteira de crédito deste cliente de crédito, que era um valor muito relevante. O segundo exemplo que a gente traz é um exemplo do *e-commerce*, uma solução para o mundo digital, a gente aplicou em operação comercial e nesse caso a gente resultou num aumento de desempenho, a gente aumentou aqui em 60% o resultado dessa carteira, que foi basicamente aumentar em 32% a conversão dos clientes, porém, dobrando o ticket médio. Então, a gente analisava os clientes que estavam interagindo com *e-commerce* e a gente conseguiu ajudar o *e-commerce* a aumentar em 32% a conversão de clientes, dobrando o ticket médio da venda de cada uma transação com a ajuda solução da Neurotech.

Mas a gente tem o exemplo de seguros, a gente avaliou o risco aqui e essa aplicação é usada por diversas seguradoras aqui no Brasil e a gente agrega valor aqui tentando reduzir a sinistralidade e ajudando com isso a ter uma precificação mais adequada do seguro de veículos nesse exemplo aqui, e usando essa solução para prever um roubo e furto ou um sinistro, a gente conseguiu diminuir a perda da carteira... a sinistralidade dessa seguradora em 2 pontos percentuais, o que significa valores muito expressivos para o setor, o que representa uma queda de 2 pontos percentuais de perda.

E essas aplicações mencionadas e tantas outras são só alguns exemplos de como a combinação de dados da B3 e dos algoritmos da Neurotech trarão um diferencial competitivo em soluções de decisão baseada em dados. Aqui é só a ponta do iceberg.

E a gente vira agora para o slide 10 para tangibilizar um pouco mais o exemplo aqui de crédito. Então, basicamente, quando você olha para esse slide, você vê que a gente tem uma combinação de decisões pré-Neurotech e as decisões usando os ativos da Neurotech, é o que está aí bem no centro desse slide, e sem a Neurotech, o processo de aprovação é baseada em dados limitados. A Neurotech enriquece a análise com os dados do Data Lake, são mais de 940 fontes de dados públicos e privados, a gente processa isso com o nosso motor de decisão e a gente pode identificar mais precisamente quem deveria receber o crédito e quem não deveria ter recebido o crédito, e essa troca de clientes que é feita com a ajuda das soluções da Neurotech traz um resultado prático, que é uma carteira mais rentável.

Vale destacar também que a contribuição da Neurotech na melhoria da operação é direta, de fácil mensuração e justifica essa alta taxa de retenção que a gente comentou lá atrás, ou seja, não é por acaso que a gente consegue manter os clientes por mais tempo, que é exatamente pelo fato de a gente conseguir demonstrar o impacto das soluções no negócio do cliente.

E essa solução aqui que a gente trouxe de exemplo ela está em quase 100 clientes no Brasil com ticket médio mensal em torno de R\$44.000, que é também trazer um pouco mais de dados para vocês.

E agora o nosso último slide, que é o slide 11, talvez esse seja o mais animador, mostra que a gente vê aqui a jornada do consumidor e a gente mostra que tem muitas possibilidades de uso das soluções da Neurotech, a oferta de produtos completa pode ser aplicada em diversas etapas da cadeia de valor da jornada de clientes, o nosso portfólio de produtos abrange desde o auxílio da conquista de *prospects*, de novos clientes em crédito, seguros, vendas e marketing, como a gente comentou no case, passando aqui pela ativação, fidelização, rentabilização de clientes e até vai para as fases mais à frente ali, como retenção, recuperação de créditos de inadimplentes.



Então, existe aqui um mundo de possibilidades e aplicação dessas soluções.

Devolvo aqui para o Gilson.

**Gilson Finkelsztain:** Muito bom, obrigado, Domingos.

Seguindo para o slide 12, eu acho que, falando um pouco especificamente nas sinergias com a operação atual, as soluções da Neurotech representam um alto grau de complementariedade com que ofertamos hoje já através da plataforma da Neoway, o motor de crédito e *score*, como o Domingos explicou, diferenciados da Neurotech permitirá explorar especialmente o mercado de *credit management* (gestão de crédito), uma das vertentes com maior potencial de mercado no setor e que atualmente não é significativo e não representa o foco de operação da Neoway. As soluções de precificação e avaliação de riscos em seguros ofertadas pela Neurotech, como Domingos descreveu, que reduz sinistralidade, irão contribuir para a expansão das atividades no segmento de *derisk* e *compliance*, área que a gente também conta com forte atuação da Neoway, não especificamente do setor de seguros.

E uma outra alavanca a ser explorada é em prevenção às fraudes, onde a gente pode combinar dados da Neoway com algoritmos da Neurotech, eles pretendem oferecer soluções automatizadas para a identificação e prevenção da fraude em diversas indústrias e processos, que é onde há uma demanda muito grande mercado por redução de perdas oriundas de fraude.

Como eu falei no início, esse slide a gente vai falar bastante dessas verticais e a gente tem por objetivo, como falei anteriormente, cada vez mais tornar tangível para os nossos acionistas as linhas de negócio que a gente pretende monetizar com o negócio de soluções em dados e *analytics*.

Mudando para o slide 13, acho que a adição da Neurotech é um negócio que representa mais um passo, como eu falei no início, rumo à criação desse ecossistema robusto de dados e soluções de dados, através do qual estaremos prontos para explorar o potencial de operações e com a reputação da B3 por meio de inteligência, tecnologia, posicionamento de mercado que a Neurotech e a Neoway desenvolveram ao longo da sua jornada aí com vasta experiência. A aquisição da Neurotech começa a dar mais cor e robustez na estratégia de expansão dos negócios de dados.

Como podemos ver, acho que estamos trazendo para o nosso ecossistema aqui da B3 negócios complementares que com uma atuação em conjunto efetivamente podem oferecer mesmo com operação independente, mas atuando conjuntamente, todas as sinergias em conjunto oferecendo soluções integradas e diferenciadas para o mercado.



Atualmente a B3 possui extensa base de dados, capacidade analítica de modelagem, relacionamento com clientes importante no mercado, muita governança, credibilidade e infraestrutura robusta. A aquisição da Neoway no ano passado trouxe força comercial dedicada, robustez em dados e o menor *time-to-market* para a B3 através de sua plataforma, através da base de mais de 500 clientes que a Neoway possui hoje e contribui para uma plataforma de *big data* muito madura, comprovada já ferramentas de pesquisa e filtro que resultam em alta capacidade analítica da companhia.

E hoje, enfim, com a aquisição da Neurotech, a B3 incorpora esse motor de decisão proprietário desenvolvido e refinado com tecnologia e muita inteligência pelo Neurotech, que inclui créditos, seguros, cobrança, fraude e marketing sendo baseado em inteligência artificial, *machine learning* e *data analytics*, conforme o Domingos descreveu nos slides anteriores.

No próximo slide, 14, explorando um pouco mais a chegada Neurotech ao ecossistema de dados da B3, a gente enxerga algumas alavancas de crescimento a serem exploradas. Vou rapidamente passar por elas: acho que o primeiro ponto é por possuir uma extensa base de dados públicos e também privados e esse histórico por mais de 10 anos, a Neurotech acelera o nosso *time-to-market* para se diferenciar e oferecer soluções de *analytics* automatizadas para os processos de decisão, para processos decisórios, especialmente, como a gente falou aqui, crédito, seguros e fraude; ponto 2, acho que a partir da aquisição, a B3 poderá potencializar a monetização da base de dados criando novos produtos e serviços, contribuindo para a diversificação de receitas, que é uma das nossas ambições através da expansão no negócio de *analytics*; também, ponto 3, temos a possibilidade de expandir a base de clientes e oferecer as soluções complementares entre esses 3 negócios, Neurotech, Neoway e B3, o que aumenta a capilaridade, distribuição de produtos, serviços analíticos do ecossistema como um todo, além de trazer claramente um grupo de cliente, ampliando enormemente o nosso grupo e alcance de clientes; ponto 4, as aquisições da Neurotech e da Neoway são complementares e nos ajudará a aumentar o mix de produtos realizando o que a gente chama aqui de *up-sell* e *cross-sell* das carteiras acessando novos clientes e segmentos incrementando inteligência analítica, criando esse ecossistema ainda mais forte e robusto de análise de dados; por último, ponto 5, a combinação dos negócios permite e necessita que a B3 crie um modelo diferenciado de plataformas que permita entregar aos nossos clientes soluções analíticas de alto valor utilizando as plataformas de distribuição das empresas com todos os dados conectados e organizados, buscando eficiência para que os dados continuem num mesmo ambiente e uma malha de governança robusta para garantir que a gente possa monetizar essas soluções.

Bom, passo agora de volta para o Andre, que vai falar um pouco sobre os pontos da estrutura e os próximos passos para a gente conseguir efetivamente concluir esta aquisição nos próximos meses.

**Andre Milanez:** Obrigado, Gilson.

Para finalizar aqui no slide 16, a gente está adquirindo aqui 100% do capital da Neurotech com um pagamento à vista de cerca de R\$620 milhões, corresponde à 100% do valor de aquisição de 569 milhões e outros cerca de 50 milhões que vão ser aportados no capital social da Neurotech para quitação de obrigações de indenizações relacionadas ao término de programas de *stock option* da Neurotech que existia.

Além do pagamento à vista, a gente tem aqui um compromisso com parcelas de *earn-out*, que foram estimadas em R\$523 milhões a valor presente com base num cenário base ali do *business plan* e que estão sujeitas obviamente ao cumprimento de determinadas métricas de desempenho do negócio.

Bom, a gente anunciou e assinou o contrato ontem, um dos primeiros passos aqui será a convocação de uma assembleia geral de acionistas para analisar esta transação, nós pretendemos fazer essa convocação nos próximos dias, provavelmente a assembleia deve ocorrer ainda no mês de dezembro. Paralelamente, nós temos aqui aprovações regulatórias principalmente, que são aqui o CADE e a CVM, cujos processos também devem se iniciar aí nos próximos dias, e aí após o cumprimento dessas condições precedentes a gente tem, de fato, a conclusão, o *closing* da operação e a concretização do negócio.

É isso, eu gostaria agora de abrir a conferência para Q&A. Ficamos aqui à disposição de vocês para responder vocês.

### **Sessão de Perguntas e Respostas**

**Operador:** Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem \*1, e para retirar a pergunta da lista, por favor, digitem \*2.

A nossa primeira pergunta vem na sala de inglês, e é de Ian White, Autonomous Research.

**Ian White:** *[...] around the payment that will be made. And secondly, could you just say a little bit about the technology, specifically what work needs to be done to integrate these 3 businesses or do you expect to run them kind of substantially separately? Just a bit more detail around that, please.*

*And thirdly, maybe can you just again speak a little bit more about the importance of the proprietary data angle here? How much what Neurotech delivers is*



*substantially dependent upon what is effectively proprietary data that a competitor would struggle to replicate versus how much is based on publicly available information, please? Thank you.*

**Andre Milanez:** *Sorry, Ian, can you please repeat? Because we lost the first the first part of your question, please. Apologies.*

**Operador:** Sr. Ian, pode, por gentileza, repetir a sua pergunta?

Sr. Ian, pode, por gentileza, repetir a sua pergunta?

**Gilson Finkelsztain:** Bom, eu não sei se nosso áudio vai estar saindo, mas a gente conseguiu escutar a segunda e a terceira perguntas do Ian, mas a gente não conseguiu escutar a primeira parte da pergunta. Vamos começar, então, respondendo à segunda pergunta do Ian, que foi em relação à tecnologia e o tempo estimado e, enfim, dificuldade para integrar a solução tecnológica da Neurotech à B3, ou se a gente pretende conduzir de forma separada.

A gente vai manter o negócio da Neurotech apartado com independência na gestão do negócio e da tecnologia, não há uma intenção de integração efetiva de todo o negócio por hora entre a tecnologia de Neurotech e tecnologia de B3, nosso objetivo no tempo vai ser buscar sinergias de atuação de todas as empresas (B3, Neurotech e Neoway) através de potencial *cross-selling* de produtos e garantindo que as bases de dados estejam contribuindo para o desenvolvimento dos produtos e melhoria dos produtos atuais disponibilizados pela Neurotech.

**Domingos Monteiro:** A terceira pergunta dizia respeito ao quanto que das bases da Neurotech eram com dados públicos e proprietários e o quanto que a Neurotech poderia manter o diferencial competitivo dessas bases, né. Pois bem, a Neurotech ela tem, como foi dito aqui, uma base, ela captura dados há mais de 10 anos, dados públicos, e suas soluções processam dados durante toda a sua história de mais de 20 anos, e atualmente a Neurotech que auxilia os seus clientes em diversos setores a tomarem... são quase 1 bilhão de decisões por ano tomada com base nas soluções da Neurotech que cria uma vasta base de dados sobre essas transações de operações e metadados sobre essas transações de operações, que geram um diferencial competitivo para a própria Neurotech.

Além disso, além da capacidade diferenciada de coletar dados públicos, a Neurotech tem uma equipe dedicada de inteligência de dados que transforma esses dados públicos brutos em dados que geram *insights* para decisão de negócios, e aqui o diferencial está no fato de a proximidade da Neurotech dos seus clientes, das suas indústrias e essa proximidade permite que a gente entenda o valor de cada dado que a Neurotech transaciona para aquela de indústria específica ou até para o (incompreensível) de decisão, para aquela decisão específica dentro daquela indústria.

Então, você conseguir construir essa infraestrutura de monetização, como o Gilson comentou, de entender quanto vale o dado, é algo que a Neurotech levou bastante tempo para desenvolver e é algo que tem uma barreira de entrada interessante porque os dados que a gente coleta já coleta, como a gente falou, há mais de uma década. Então, quem quiser entrar agora vai ter que competir com alguém que já tem bastante tempo de estrada e tem dados que não são mais possíveis de serem coletados.

**Gilson Finkelsztain:** Obrigado, Domingos. E a primeira parte da pergunta, segundo chegou para gente por escrito, porque a gente não conseguiu escutar a pergunta do Ian, diz respeito a um maior detalhamento da estrutura de *earn-out*. Eu acho que basicamente o que a gente tem na estrutura de *earn-out* serão pagamentos que serão feitos em 3 a 5 anos baseados em atingimento de metas de crescimento de receitas e manutenção de rentabilidade do negócio.

**Operador:** Senhoras e senhores, lembramos que para fazer perguntas, por favor, digitem\*1.

Por favor, aguardem enquanto coletamos perguntas.

**Gilson Finkelsztain:** Vamos ler aqui? A gente recebeu uma pergunta do Matheus Guimarães, da XP, sobre... vamos lá, vou repetir a pergunta aqui:

“Vocês deram exemplos de aplicações em segmentos de crédito, *e-commerce* e seguros. Primeira pergunta seria sobre que tipo de cliente, tamanho, usa a solução de crédito Neurotech. São grandes bancos, são empresas que financiam seus clientes, são Fintechs?”

Bom, bom vamos responder essa primeiro? Domingos, você quer...?

**Domingos Monteiro:** A Neurotech tem no portfólio de soluções de crédito instituições financeiras, são algumas dezenas de bancos e financeiras de médio e grande porte e varejos também de médio e grande porte, são mais de 100 varejistas que fazem parte do portfólio das soluções de crédito, daqueles varejos que tem um crédito próprio ou tem um cartão próprio, ou de alguma forma financiam suas vendas através de crédito, são clientes potenciais aqui para a Neurotech. Então, estamos falando aqui de bancos, financeiras e varejistas que têm crédito como um alavancador de vendas e de médio e grande porte.

**Gilson Finkelsztain:** Obrigado, Domingos. Bom, o Matheus continua a pergunta com o seguinte questionamento:

“Existe algum piloto de utilização das soluções da Neurotech para o segmento de ativos listados da B3, em especial pensando em indução de ADTV?”



Não, não neste momento não existe nenhum piloto desse tipo de utilização vindo da Neurotech.

**Operador:** Senhoras e senhores, lembramos que para fazer uma pergunta, por favor, digitem \*1.

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra para a B3 e a Neurotech para as considerações finais.

**Andre Milanez:** Só queria aproveitar a oportunidade novamente para agradecer pela atenção de todos vocês. A gente ainda vai poder ter a oportunidade falar mais desta aquisição e como ela se encaixa na nossa estratégia de dados durante o B3 Day, então aproveito aqui para convidar a todos a participarem do nosso evento no dia 12, vai ser aqui no centro nas nossas instalações novas, dizer novamente que a gente está muito entusiasmado com essa aquisição, com esse negócio, como o Gilson falou, era um ativo que a gente havia selecionado cuidadosamente, foi uma jornada longa, mas estamos muito satisfeitos de poder estar aqui no dia de hoje comunicando isso a vocês.

Agradeço pelo apoio de sempre de toda a comunidade aqui de investidores e analistas e nos veremos novamente, nos falamos novamente amanhã para discutir os resultados do terceiro trimestre. Um bom-dia a todos e até mais.

**Gilson Finkelsztain:** Até amanhã!

**Andre Milanez:** Até amanhã!

**Operador:** A audioconferência da B3 está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom-dia.