

TELECONFERÊNCIA – 3T21

OPERADOR - Bom dia e bem-vindos à áudio conferência da G2D Investments. 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. Cabe lembrar que esta áudio conferência está sendo gravada.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Carlos Pessoa. Por favor, Sr. Carlos Pessoa, pode prosseguir.

CARLOS PESSOA – Olá, acionistas da G2D, eu sou o Carlos Pessoa, diretor de relações com investidores da G2D Investments. Hoje eu vou dividir com vocês os principais destaques da G2D que ocorreram no 3T2021.

Vou passar pelos principais pontos da apresentação, que está disponibilizada *online* e estou à disposição para responder qualquer pergunta ou dúvida no final aqui deste *call*. Vale aqui relembrar a nossa missão: por que a gente existe? A nossa missão é democratizar o acesso ao *venture capital* a todos os investidores de Bolsa e ela continua firme e forte. E a gente teve um avanço significativo nessa frente desde o nosso IPO em maio. Agora somos 10 mil acionistas. Então eu queria dar boas vindas aqui aos 10 mil acionistas que acreditam na nossa visão e fazem parte desse sonho. Sim, são 10 mil acionistas que estão agora conseguindo acessar a classe de ativos de *venture capital* global pela primeira vez. Isso nos enche muito de orgulho.

O acesso a essa classe de ativos, só para vocês terem uma ideia, e conseqüentemente a diversificação que ela propicia, sempre foi exclusiva apenas aos maiores investidores institucionais, bilionários e *family offices* do mundo, por muitas décadas. E agora, já está ao alcance de qualquer brasileiro na Bolsa. E não é só isso, os investidores institucionais vem cada vez mais aumentando a sua exposição a ativos alternativos com *venture capital* para poder obter um rendimento ainda maior. Agora, qualquer investidor pode diversificar usando a mesma estratégia usada pelos maiores investidores do mundo.

Para começar aqui a apresentação, aqui no slide 3, eu recomendo a leitura do meu artigo publicado na Infomoney, onde eu dividi o porquê investir em empresas de capital fechado, de alto crescimento, é importante para qualquer investidor. Basicamente, as empresas que mais crescem no mercado estão adiando os seus IPOs o máximo possível. Logo, o acesso a esse tipo de empresa para o investidor de bolsa está cada vez mais raro. Em paralelo a isso, a gente vê o número de empresas listadas na Bolsa nos Estados

Unidos e outras economias vem diminuindo consideravelmente. Então, o pouco de empresas possíveis de investir vem reduzindo. Por isso, os investidores que buscam estratégia de crescimento em seus portfólios precisam ter exposição às melhores empresas de capital fechado como estratégia de alto retorno no longo prazo. E é exatamente isso que a G2D tenta oferecer para o investidor: acesso a empresas de alto potencial, em estágio pré-IPO no Brasil, nos Estados Unidos e na Europa.

As empresas do nosso portfólio direto e indireto não só seguem crescendo seus faturamentos a altas taxas, mas vem atraindo de forma consistente investidores de primeira linha, marcando valor de mercado dessas companhias para cima. Por exemplo, o nosso NAV auditado saltou de BRL639,0 milhões em 30 de junho para mais de BRL1,0 bilhão em 30 de setembro, um crescimento de 66,0% em apenas 3 meses. Isso ocorreu no 3T por diversos fatores. Tiveram vários acontecimentos significativos como a gente vai ver aqui nos slides de 5 ao slide 7.

O primeiro deles é o investimento de USD200,0 milhões liderado pelo SoftBank na 2TM que é a *holding* que é dona do Mercado Bitcoin, e avaliou essa companhia em USD2,1 bilhões. O investimento da Warburg Pincus, de BRL300,0 milhões na Blu, que é uma *fintech* que faz parte do portfólio da G2D avaliando essa companhia em BRL900,0 milhões. Além disso, teve também investimento de USD215,0 milhões da Tiger Global na NotCo, que faz parte do portfólio da The Craftory. Além disso, a Cerc, que é uma *fintech* de infraestrutura, concluiu agora em setembro, uma rodada de BRL90,0 milhões onde a 2TM, que é a *holding* do Mercado Bitcoin investiu também. Então, a G2D acompanhou esse *round* de BRL90,0 milhões, colocando BRL20,0 milhões e praticamente a gente conseguiu dobrar a nossa participação acionária na companhia, o que trouxe uma valorização de 1,7x o nosso investimento em relação a 30 de junho de 2021. Também teve a Astra, que é uma companhia de foguetes investida através da Expanding Capital, que concluiu a fusão com a SPAC, nos EUA, o que avaliou a companhia em USD2,1 bilhão. A Classpass, outra companhia investida pela Expanding Capital foi adquirida pela Mindbody nos EUA. Além disso, a Craftory também investiu na Freddie's Flowers, uma empresa super inovadora, que conseguiu transformar flores, uma *commodity* no mundo todo, num produto que é empacotável, vendido por assinatura em larga escala na Inglaterra e na Alemanha. A Expanding Capital também participou da rodada de investimento de USD100,0 milhões na Sure. A Sure é uma *insurtech* americana que foi avaliada em USD550,0 milhões.

Além disso, como a gente vê aqui no slide 8 e 9, ocorreram outros eventos bacanas que

valem a pena a gente mencionar aqui. A Craft participou da rodada de investimento de USD41,0 milhões numa companhia australiana chamada Who Gives a Crap, é uma empresa de higiene pessoal que vende papel higiênico, toalhas de papel e lenços biodegradáveis. E a companhia tem uma missão super bacana: desde a sua fundação, a empresa doa metade dos seus lucros para construir banheiros e endereçar um problema gigantesco no mundo, que é a falta de acesso a saneamento básico para mais de 2 bilhões de pessoas. A The Craft também participou da rodada de investimento de USD52,0 milhões na All Plants, empresa que vende refeições à base de plantas congeladas online. Já foram vendidas mais de 3,5 milhões de refeições na Inglaterra e essas refeições são preparadas por 140 chefs, 24 horas por dia. Para se ter uma ideia, esse é um mercado de mais de GBP100,0 bilhões nos países desenvolvidos.

Seguindo aqui para o slide 11, a gente vê que o nosso NAV saltou 66,0% nesse trimestre, resultando num NAV auditável de BRL10,09 por ação. Nosso lucro líquido foi de BRL67,7 milhões e a gente tem um caixa disponível para novos investimentos de BRL194,0 milhões, quase BRL195,0 milhões. Seguimos executando nossa estratégia de buscar a melhor relação risco/retorno em empresas de capital fechado, globalmente e oferecer isso a qualquer investidor, independente de tamanho de Bolsa com transparência e governança de Bolsa. E hoje, de novo, lembrar, já somos 10 mil acionistas.

A gente acredita que na G2D, que a tecnologia é um grande vetor de disrupção e tem gerado retornos substanciais para investidores do mercado privado na última década. A gente acredita que essa tendência de longo prazo é o potencial de retorno gigante e se investir agora nas empresas que serão os *leads* de mercado no futuro. Por isso, a gente vai passar aqui a incluir nos nossos *calls* de resultados uma forma resumida explicando um pouco a tese de mercado por trás dos nossos investimentos e das empresas em que a gente investiu.

Então, no *call* de hoje, a gente selecionou falar um pouquinho do Mercado Bitcoin, e a tese de cripto, e da Cerc como estrutura de mercado.

No slide 14, a gente fala aqui da tese de cripto. A internet demorou 8 anos para sair de 120 milhões de usuários e atingir 1 bilhão de usuários, o que mudou a forma como a gente interage, trabalha, compra, investe, aprende, enfim, mudou as nossas vidas. A adoção de cripto segue uma tendência ainda mais acelerada. Em janeiro de 21, a gente tinha 135 milhões de pessoas usando e investindo em *bitcoin*, que é uma das pernas de cripto. A previsão é chegar em 1 bilhão de usuários daqui 4 anos. E a gente acredita que a gente está nos dias iniciais de adoção de cripto com tecnologia. E eu te pergunto: o que

será possível fazer quando o cripto atingir o patamar de usuários de internet que temos hoje? A visão da 2TM vai muito além do *bitcoin* e ela visa construir a infraestrutura de cripto para o Brasil e América Latina.

E aqui no slide 21 a gente fala da tese de Cerc. Aqui a gente vê a importância de se criar uma infraestrutura de mercado para registro de recebível. Cada vertical de recebível que a Cerc atua e tem potencial de atuar, tem o tamanho de mercado de trilhões de reais e potencial de democratizar acesso ao crédito barateando linhas de crédito que terão como colateral, como garantia, os recebíveis que terão garantido a sua legitimidade certificada pela Cerc. De junho para agosto de 2021, a Cerc saiu de 76 bilhões de recebíveis registrados para 298 bilhões de recebíveis. E esses recebíveis já foram usados como garantia para 60 milhões de contratos de crédito. A 2TM também investiu nessa última rodada de captação da Cerc, se tornou um acionista e potencializando ainda mais o futuro da companhia. Essa parceria traz a possibilidade, por exemplo, de se “tokemizar” os recebíveis. Você já imaginou o potencial disso? A gente já. E eu fico por aqui, encerrando esse *call* e abrindo para perguntas e respostas para quem tiver dúvida. Muito obrigado.

OPERADORA – Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Caso haja alguma pergunta, digite *6 para entrar na fila. Se a sua pergunta for aceita, digite *6 para desmutar o seu áudio.

Nossa primeira pergunta vem via *webcast* do Sr. Antônio Carlos Magalhães da Silva, investidor. Ele pergunta: “Parabéns pelo resultado. Se possível, poderia comentar um pouco sobre os novos negócios que estão em estudo para a entrada da G2D nos próximos meses?”

CARLOS PESSOA – Obrigado. Estamos felizes pelo resultado também. O crescimento do portfólio, a gente atua nessas três geografias e a gente tem um *pipeline* bastante robusto. Mas, como a gente atua num business de investir antes em ativos que não são tão óbvios, a gente procura não divulgar publicamente as companhias que a gente está conversando e afunilando para poder investir. Mas só para você ter uma ideia, a gente já se reuniu com mais de 130 empreendedores nesse ano e uma parte deles a gente está aprofundando conversas para poder [14:38] a partir de agora e um pouco mais pra frente, mas é um *pipeline* bastante robusto nas três geografias, mantendo ainda o foco de companhias *breakthrough*.

OPERADORA – Obrigada. Nossa próxima pergunta vem do Sr. Maurício Ghermann. Ele pergunta: “a G2D está investida na Astra?”

CARLOS PESSOA – Oi, Maurício, tudo bem? A G2D a gente investiu na Astra via o nosso veículo que a gente tem no Silicon Valley, que é a Expanding Capital [15:18]. E a Expanding Capital investiu na Astra, que fez esse [15:24], então, é dessa maneira que a G2D tem relação com a Astra.

OPERADORA – Obrigada. Nossa próxima pergunta vem do Sr. Antônio. Ele pergunta: “É possível, no futuro, uma incorporação da CRC pela 2TM? O ganho de escala e sinergia pode ser relevante? Qual a avaliação de vocês?”

CARLOS PESSOA – Olha, Antônio, a gente ficou muito animado com a aproximação dessas duas companhias que a gente tem um portfolio, como vocês sabem, a gente tem uma participação relevante, a gente tem uma secundária mas para poder acomodar a entrada do investidor, e a gente aumentou a nossa participação na Cerc nessa última rodada e foi liderada pelo pessoal da 2TM. A gente viu muita sinergia no negócio mas somos minoritários ali. Então, as empresas estão muito bem, tem muita sinergia, tem um mercado gigantesco de “tokenização” de recebíveis e vamos ver como sai essa parceria, então acho que independentemente de elas se fundirem eventualmente tem potencial muito grande, independente, mas agora que elas são sócias terão potencial para explorar essa sinergia seguramente.

OPERADORA – Nossa próxima pergunta também vem via *webcast*, do Sr. Tomás. Ele pergunta: “Poderiam apresentar a quebra percentual do NAV por veículo e companhia investida?”.

EDUARDO COUTINHO – Olá, Tomás, tudo bem? A gente divulgou no nosso *release* de resultados, na página 36, tanto a quebra de valor justo por investimento quanto as movimentações desde o último trimestre. Então, a gente coloca lá o valor por companhia, por veículo de investimento, tem os valores em dólares e os valores também na ADF em reais. Então lá você consegue encontrar todos esses valores e a gente continua à disposição se tiver alguma dúvida. Eu vi também que você mandou outra pergunta sobre distribuição de lucros ou se os lucros vão ser reinvestidos. Como a gente tem falado, os desinvestimentos da G2D após o ciclo de investimento, se a gente por ventura sair de uma companhia, o primeiro uso do capital vai ser para reinvestir, a gente quer criar uma plataforma de investimentos que seja robusta, que gere retorno para os investidores através da valorização desses investimentos e se por ventura a gente tiver um grande evento de liquidez, que o conselho acredite que a gente não tenha a capacidade de alocar esse capital e que seja o melhor uso a gente distribuir, a gente pode sim distribuir esses lucros via dividendos.

OPERADORA – Lembramos a todos que para fazer perguntas via telefone, basta digitar *9. Se a sua pergunta for aceita, basta digitar *6 para liberar o seu áudio.

Recebemos agora uma pergunta via chat do Sr. Ricardo Andreolli. Ele pergunta: “O valor de 10,09 por ação já é líquido da taxa de administração?”

EDUARDO COUTINHO – Oi Ricardo, tudo bem? Obrigado pela pergunta. Esse valor de 10,09 sim, já é líquido de todas as despesas e taxas que a G2D teve no período. Obrigado.

OPERADORA – Temos uma nova pergunta do Sr. Antônio. “Sobre o processo de ‘tokenização’, poderia comentar como a G2D deve entrar neste jogo? Comentar em termos de estratégia.”

CARLOS PESSOA – Oi, Antônio, tudo bem? [20:38] A G2D investia em empresas de “tokenização” nesse caso a gente tem lá a 2TM fazendo esse processo, a gente tem via [20:48] a Moss, que faz a “tokenização” de crédito de carbono, então a gente já está presente no Brasil e fora, nos [20:58] de “tokenização”, mas eu não sei se você estava se referindo eventualmente a gente fazer um plano de “tokenização” para a G2D, então, esse é um assunto que a gente [21:09], é uma possibilidade da gente, por conta de circular nesse meio com 2TM, com Moss, são coisas que a gente discute e vai ser algo que a gente pode vir a entrar no futuro.

OPERADORA – Nossa próxima pergunta vem do Sr. Bernardo Costa, da XP Investimentos. Por favor, pode prosseguir.

BERNARDO COSTA – Olá, pessoal, boa tarde. Obrigado por pegar minha pergunta. Na verdade, eu queria saber um pouquinho mais sobre como está indo a operação da Cerc, se vocês puderem dar um pouquinho mais de cor. Obrigado.

CARLOS PESSOA – A operação da Cerc vai muito bem. A gente não pode divulgar dados que não sejam públicos, mas a gente tentou dar uma palhinha aqui na nossa apresentação em relação ao porquê do nosso racional de investimento na Cerc. E a companhia, desde o dia 11 de junho passou a [22:26], essa nova requisição do Banco Central obrigando todos os adquirentes e sub-adquirentes a publicarem, a registrarem [22:36] independente da Cerc, a companhia está vendo um crescimento explosivo. Então, a gente viu que em junho a companhia teve 90... deixa eu pegar o número certo aqui... foram BRL70,0 bilhões em recebíveis, algo assim, e agora em agosto foram quase BRL300,0 bilhões. Então, conforme a representação [23:08] de fato pelos players do segmento, a gente... o crescimento da Cerc e, conseqüentemente, o faturamento dela, porque o faturamento está efetivamente ligado ao número de recebíveis registrados,

também deu um salto substancial. Isso a gente está falando somente da vertical de recebíveis de cartão, que é a requisição hoje do Banco Central. Mas o Banco Central já tem planos de botar outros recebíveis com a mesma obrigatoriedade que os recebíveis de [23:40] por exemplo. Então, a gente está falando aqui de duplicatas, um mercado muito maior do que o mercado de recebíveis de cartão de crédito. Então, essa nova vertical é um número potencial ainda maior do que o potencial da vertical de cartão de crédito que, por si só já é um número gigantesco. Então a gente vê um potencial de crescimento [24:01] pioneira, porque essa companhia foi criada do zero para fazer exatamente isso e ela está se preparando há alguns anos para essa virada de chave [24:12] com o Banco Central. Então, isso aconteceu e ela tem uma vantagem competitiva relevante.

BERNARDO COSTA – Obrigado. Bem claro.

OPERADORA - Nossa próxima pergunta vem do Sr. Marcelo Venture, via chat. “Existe algum planejamento da G2D para adquirir ou se aliar a eventuais FCSs focados em CID Investimento no Brasil?”

CARLOS PESSOA – Pode repetir a pergunta? Falhou meu áudio, me desculpe.

OPERADORA – Claro. Ele pergunta se “Existe algum planejamento da G2D para adquirir ou se aliar a eventuais VCSs focados em CID Investimento Brasil?”

CARLOS PESSOA – Olha, por enquanto não. Nosso foco é companhia onde a gente acredita que o risco/retorno seja bastante adequado, não só pra gente mas para os nossos investidores. Então a gente não tem foco agora de investir em fundos de CID. É uma estratégia que alguns fundos fazem para poder gerar *deal flow*. Mas o fato é que a gente está com um pipe muito grande em companhias que estão exatamente no *target* que a gente busca, companhias maiores, maduras e que estão crescendo seu faturamento aí a 3 dígitos ao ano. Então, enquanto isso perdurar, a gente não tem incentivo de mudar a estratégia. Então, por enquanto vamos seguir na estratégia original.

OPERADORA – Obrigada. Não havendo mais perguntas, encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Carlos Pessoa para suas considerações finais. Por favor, Sr. Carlos, pode prosseguir.

CARLOS PESSOA – Pessoal, super obrigado pelo tempo de vocês hoje, escutar um pouquinho mais o que a gente fez nesse último trimestre. A gente está muito orgulhoso do que a gente conquistou. Dez mil acionistas, novos investimentos super bacanas, com diversificação de segmento e de país, agora temos investimentos até na Austrália. Todas as companhias crescendo saudáveis e esse é um componente que a gente aposta e que pode ser as líderes desse segmento no médio e longo prazo. Eu acho que um valor

incalculável se essa tese efetivamente virar e algumas companhias efetivamente virarem as líderes de mercado nos segmentos onde elas atuam. Então, agradecer bastante, o material já está disponibilizado lá no site. A gente vai colocar um vídeo no YouTube também resumindo esse *call* para vocês poderem acessar e a gente está à disposição pelo e-mail, pelas redes sociais, pelo LinkedIn e Instagram. Muito obrigado de novo e uma boa tarde.

OPERADORA – A áudio conferência da G2D Investment está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.