



TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS – 2T21

Operadora: Bom dia e bem vindos à audioconferência 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 participar serão fornecidas. Caso necessite de alguma assistência durante a audioconferência, queiram, por favor, solicitar ajuda de um operador digitando *0.

Cabe lembrar que esta audioconferência está sendo gravada.

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

Sr. Carlos Pessoa: Bom dia a todos. Gostaria de agradecer a presença de vocês nessa conferência de resultados da G2D. Hoje como cobrir os principais destaques da G2D durante o segundo trimestre de 2021, atualizando vocês sobre as companhias de nosso portfólio e sobre os resultados financeiros do período.

Vamos começar aqui pelo *slide* 3, lembrando o foco de atuação das G2D Investments. A gente investe em empresas privadas de tecnologia de alto crescimento globais em estágios pré *IPO*. A gente investe em times muito fortes, atuando em mercados que são muito grandes e possuem uma tecnologia bastante diferenciada.

No próximo *slide*, a gente consiga aqui ressaltar uma coisa muito importante dessa estratégia G2D que é a diversificação, tanto em termos de geografia e moeda, quanto também em setores da economia. Então, o nosso portfólio é extremamente diversificado, considerando aqui Brasil, Europa, Estados Unidos, como principais geografias de atuação, e a gente possui uma diversidade de setores muito grande, como fintech, alimentação, bem-estar, roupas, pet, edtech, mas como vocês podem ver, a [ininteligível – 0:02:08] em fintechs correspondem a uma parte significativa aqui do nosso portfólio.

O portfólio da G2D hoje está dividido em três grandes grupos basicamente. O primeiro são empresas de consumo no século 21, onde a gente investe em marcas disruptivas nos Estados Unidos e na Europa, que hoje corresponde a 39% do nosso portfólio; companhias de tecnologia nos Estados Unidos, na Europa e no Brasil que hoje corresponde a 42% do nosso portfólio; e o investimento de *venture capital* em empresas mais adiantadas no Vale do Silício, que hoje corresponde a 5% do nosso portfólio.

No *slide* 6, podemos ver aqui um resumo do portfólio, algumas das companhias que fazem parte de cada um desses pilares que a gente investe hoje. Então temos aqui as fintechs brasileiras e mais aqui a educação, que correspondem a 42% de nosso NAV; as empresas de consumo disruptivo na Europa e nos Estados Unidos, que hoje corresponde a 39% do nosso NAV; e as companhias onde a gente coinveste no Vale do Silício, que correspondem hoje a 5% do nosso NAV. Hoje já são 40 companhias que fazem parte desse portfólio.

Agora no *slide* 7, vamos falar um pouco dos eventos relevantes que ocorreram no portfólio da G2D desde o nosso *IPO* em meados de maio. O primeiro deles aqui no *slide* 8, é o *IPO* da Coinbase. A gente fez investimento na Coinbase, Expanding Capital, e vendemos a nossa participação em maio de 2021. A transação trouxe um ganho de mais de trinta vezes o capital investido da G2D, resultando em USD 5.9 milhões para o caixa da companhia.



No *slide* 9, a gente menciona aqui o aporte de USD 200 milhões do SoftBank no Mercado Bitcoin em julho de 2021. Esse investimento transformou o Mercado Bitcoin em um dos unicórnios mais valiosos da América Latina. Além disso, esse evento marcou um investimento inicial da G2D em 19 vezes. Essa transação, a G2D fez uma pequena venda secundária da sua posição que resultou em uma entrada de caixa de cerca de BRL 19.5 milhões.

No *slide* 10, contamos sobre o investimento de USD 235 milhões da Tiger Global na NotCo, que ocorreu agora em julho de 2021. Segundo a Craftory, essa rodada de investimento resultou em uma valorização de quatro vezes em relação à última rodada de financiamento recebida pela NotCo, o que representa um ganho estimado para a G2D de BRL 134 milhões em sua posição. Com este investimento, a NotCo se tornou o primeiro unicórnio de alimentos à base de plantas da América Latina.

No *slide* 11, vemos mais detalhes do investimento de USD 300 milhões da Warburg Pincus na fintech Blu. Essa transação trouxe um ganho de quatro vezes o investimento original da G2D na companhia, que foi de BRL 53 milhões, e trouxe um ganho de BRL 48 milhões em relação ao balanço do segundo trimestre de 2021. A transação resultou em uma entrada de caixa de BRL 54.3 milhões, decorrente de uma venda de pequena participação da G2D na companhia.

Por último, aqui no *slide* 12, a gente anuncia o mais novo investimento da G2D, via The Craftory, lá no Reino Unido, a Freddie's Flowers. A Freddie's Flowers é uma companhia que possui um modelo inovador de venda de arranjos de flores por assinatura, que transformou uma *commodity* como flores em um produto de consumo, empacotado e de alta frequência.

No próximo *slide*, vemos um pouco mais de detalhes sobre a transação e um pouco mais sobre a companhia. A The Craftory investiu cerca de USD 60 milhões de dólares na companhia onde a G2D contribuiu com USD 10 milhões. O principal uso dos recursos é acelerar ainda mais o crescimento internacional das operações da companhia na Europa e nos Estados Unidos. A empresa já possui mais de 130 mil assinantes no Reino Unido e Alemanha, e cresceu seu faturamento em média 90% ao ano desde 2016.

No *slide* 14, a gente vê o grande impacto das transações recentes, que a gente descreveu agora há pouco, no NAV da G2D. Em apenas três meses, o NAV pré *IPO* da G2D cresceu 108% por conta de investimentos que ocorreram em apenas quatro ativos, dos 40 que temos participação de direta ou indireta.

No *slide* 16, vale a pena explicarmos a metodologia e norma padronizada internacional para calcular o valor justo de mercado de empresas privadas que possuem investimentos de terceiros. No *slide* 16, detalhamos aqui o processo de validação do *valuation* da G2D seguindo os padrões e normas internacionais de *valuation*. Uma boa prática internacional prega três formas de avaliar o valor justo das companhias de um portfólio como o da G2D.

O primeiro é via custo. Então, nos primeiros meses após o aporte na companhia, essa companhia fica marcada a custo no investimento no balanço.

Depois disso, é utilizado o último evento de liquidez para poder a marcar a mercado o valor justo da companhia. Então, se a companhia, que estava marcada a custo, levanta capital a um *valuation* maior ou menor, o que vale agora, a partir de agora, é este último *valuation*, esse último aporte que precificou a companhia a um determinado valor.



E, por último, caso a companhia tenha sido marcada a custo há muito tempo e não recebeu um novo aporte marcando a mercado o seu valor, é feita então uma análise de fluxo de caixa descontado e também uma análise de múltiplos para poder chegar ao valor justo da companhia. No caso da G2D, temos três auditores trabalhando para calcular o valor justo de nosso portfólio. Então, a Craftory é avaliada pela BDO, a Expanding Capital pela KPMG, e a G2D pela Deloitte; e a Deloitte revê todo o trabalho feito pela KPMG e BDO para poder validar os múltiplos e valor justo de cada uma das companhias do nosso portfólio.

Agora vamos para o *slide 17*, onde a gente mostra o quão rápido cresce faturamento do portfólio da G2D. Em média, essas empresas crescem 138% ao ano o seu faturamento. E aqui eu estou falando do portfólio principal da G2D, que corresponde a mais de 70% do nosso NAV, que corresponde às fintechs brasileiras e às marcas de consumo disruptivas da The Craftory. O crescimento do portfólio principal da G2D é substancialmente maior do que o crescimento de faturamento de um dos principais *benchmarks* globais de companhia de investimento que é a Draper Esprit, que é negociada na bolsa de Londres. As empresas do portfólio principal da Draper cresceram no mesmo período o seu faturamento cerca de 81% ao ano e vale lembrar que, há quatro anos, a Draper tinha o mesmo porte que a G2D e hoje possui um NAV de mais de USD 1 bilhão.

No *slide 18*, mostramos outras empresas de investimentos similares a G2D no mundo. Todas elas têm características muito similares à G2D, pois fazem apenas investimentos minoritários em empresas privadas de tecnologia de alto crescimento. Todas as empresa aqui são negociadas com um prêmio significativo de NAV e possuem uma valorização histórica das suas ações em patamares muito elevados.

No *slide 19*, fica clara a dinâmica de precificação desse tipo de empresa nas bolsas onde elas são negociadas. O mercado entendeu que o balanço publicado é uma foto muito defasada da *performance* do portfólio que cresce a altas taxas de crescimento no seu faturamento todo ano. Logo, o mercado já precifica o crescimento intrínseco das companhias do portfólio, resultando um prêmio significativo *versus* o NAV publicado e auditado do trimestre.

Aqui temos um estudo de caso da Draper que mostra exatamente essa dinâmica. Nesse estudo de caso, fica clara a dinâmica que acabei de descrever. Então, quando a Draper começou a ser negociada na bolsa de Londres, a gente viu que o *market cap* e o NAV estavam bastante próximos um do outro. Porém, conforme o mercado foi compreendendo a dinâmica de uma empresa de investimentos, começou a ficar claro que, após a publicação do NAV auditado, o *market cap* da companhia, ou seja, o preço por ação, descolava para cima de uma forma bastante acentuada. Então, o mercado começou a entender que a foto do balanço auditado realmente era muito atrasada em relação ao crescimento do portfólio investido pela Draper. Então, dessa forma, a companhia começou a ser *tradada* a um *market cap* muito superior ao NAV publicado. E, desde 2017, a gente consegue ver que o NAV da Draper vem subindo de maneira consistente ao longo dos anos. Então, a gente tem um crescimento de 65% ao ano, em média, no NAV da Draper, e a gente acredita que G2D vai seguir uma trajetória similar dado ao perfil de crescimento das companhias que já tem no portfólio hoje.

No *slide 20*, mostramos que o NAV por ação da G2D, em apenas três meses, cresceu quase 65%, o que comprova a qualidade do portfólio que a gente trouxe a mercado. Vale lembrar que essa valorização se deu por conta de apenas quatro empresas que receberam remarcação devido a novos investimentos. Temos outras 36 empresas que não captaram novos recursos e ainda, porém, crescem seu faturamento na casa de



três dígitos anualmente. Logo, a gente acredita que existe um potencial ainda não precificado pelo mercado muito grande dentro do portfólio da G2D.

No *slide* 21, passamos pelos principais números do segundo trimestre de 2021 na G2D. O nosso NAV foi de BRL 639,8 milhões. O NAV ajustado por ação foi de BRL 10,09 e já reflete os eventos subsequentes publicados posteriormente via fato relevante. O resultado gerado pela G2D foi de BRL 54,6 milhões no segundo trimestre desse ano e o caixa total disponível é de BRL 251,9 milhões nesse período.

No *slide* 24, vemos o impacto dos eventos recentes que já discutimos frente ao NAV do segundo trimestre de 2021 da G2D. O valor das participações da G2D nas empresas saltou 77% com as marcações recentes em algumas empresas do portfólio, saindo de BRL 516 milhões para BRL 917 milhões. Já o caixa teve um crescimento de mais de 17% frente ao segundo trimestre de 2021. O NAV do segundo trimestre foi de BRL 639,7 milhões, porém como consideramos os eventos subsequentes em NotCo, Blu e Mercado Bitcoin, o NAV ajustado passa a ser um BRL 1.062 bilhões, um crescimento de 66%.

No *slide* 26, mostramos o portfólio da Craftory e vale destacar que o investimento original da G2D na companhia teve uma valorização de 19%, que agora já está marcada a USD 47 milhões. Essa marcação, no entanto, não inclui o recente investimento de USD 235 milhões feito pela Tiger Global na NotCo que ocorreu agora em julho de 2021.

No *slide* 27, a gente vê aqui o detalhamento da Blu e do Mercado Bitcoin. No caso da Blu, o nosso investimento, o custo do nosso investimento na companhia foi de USD 12.1 milhões e o valor justo de mercado, no segundo trimestre de 2021, era de USD 32.6 milhões. Aqui não está refletido o investimento de BRL 300 milhões que a companhia recebeu em julho de 2021. Então, após essa rodada de USD 300 milhões na Warburg Pincus, que ocorreu em julho de 2021, a participação da G2D na companhia vai valer aproximadamente BRL 211 milhões, o que gera um ganho de aproximadamente quatro vezes o valor do nosso custo original na companhia.

Já no Mercado Bitcoin, a gente vê que o valor de custo do nosso investimento no começo desse ano foi de USD 2.7 milhões, o valor justo de mercado no segundo trimestre de 2021 está marcado aqui a USD 2.5 milhões e aqui, de novo, não inclui por exemplo o evento recente de investimento do SoftBank que investiu USD 200 milhões em julho de 2021, avaliando a empresa em USD 2.1 bilhões. Com esse investimento recente do SoftBank, a participação da G2D no Mercado Bitcoin vai ser reavaliada agora no terceiro trimestre de 2021 para, aproximadamente, BRL 259 milhões, sem considerar o nosso desinvestimento parcial que a gente já relatou e que traz um ganho de 19 vezes em relação ao nosso custo do investimento que foi feito em janeiro desse ano.

No *slide* 28, vemos aqui três companhias que fazem parte do portfólio da G2D, a Quero Educação, a Cerc e a Sim;Paul. Essas companhias não tiveram nenhuma marcação recente via algum evento de liquidez ou um novo investimento externo, e todas estão marcadas ao custo, ou muito próximo do custo do nosso investimento original.

No *slide* 29, vemos aqui a estratégia de coinvestimento da G2D no Silicon Valley via Expanding Capital, o [ininteligível – 0:16:42] já tem mais de 20 companhias no portfólio. O nosso custo está marcado a USD 10.6 milhões, o valor justo de mercado atualmente é de USD 10.3 milhões, uma diferença muito pouco significativa, no entanto, essa estratégia de investimento já devolveu para o caixa da G2D esse ano USD 6.6 milhões referente à nossa saída de Coinbase e de Clover Health.



No *slide* 30, vemos as movimentações do portfólio em milhões de dólares. Então aqui nesse quadro é possível ver como cada companhia e estratégia de investimentos nossa contribuiu para o valor justo de mercado do segundo trimestre de 2021 frente ao valor justo de mercado do primeiro trimestre de 2021. Então, a gente vê que no total, a gente teve um avanço aqui de 7.8% do valor de mercado dessas companhias, trimestre contra trimestre, e vemos aqui que, apesar de ter feito um desinvestimento via Expanding Capital de USD 6.6 milhões, que trouxe um caixa para a G2D, tivemos reavaliações na Expanding Cap de USD 8.1 milhões e também o impacto cambial em diversas companhias do nosso portfólio, o que também trouxe um ganho relevante, resultando aqui num ganho de 7.8% do valor justo de mercado no segundo trimestre frente ao valor justo do primeiro trimestre. Então, levando aqui de USD 95.8 milhões para USD 103.3 milhões no segundo trimestre de 2021.

No *slide* 31, vemos aqui um resumo do balanço patrimonial da companhia onde fizemos um avanço significativo no total de ativos da companhia frente a 31 de dezembro de 2020. Hoje, são USD 149.227 milhões em 30 de junho de 2021 frente a USD 93.399 milhões em 31 de dezembro de 2020. Esse avanço se deu, principalmente, por conta do aumento da nossa posição de caixa e aplicações financeiras que ocorreram nesse período.

Na sessão de passivo e patrimônio líquido, demos aqui incrementos substanciais, principalmente, na linha aqui de reserva de capital que agora está em USD 49 milhões e o lucro acumulado que subiu quase USD 6 milhões em relação a 31 de dezembro de 2020, chegando a USD 12.8 milhões em 31 de junho de 2021.

No *slide* 32, vemos as demonstrações de resultados da G2D em dólares referentes ao segundo trimestre de 2021. Vale ressaltar aqui o resultado expressivo da G2D, gerando um lucro de USD 10.8 milhões nesse período frente a um prejuízo de USD 4.7 milhões em 31 de março de 2021. Esses resultados expressivos no lucro do segundo trimestre de 2021 dá-se, principalmente, pelos ganhos não realizados devido às marcações recentes investimentos que a gente já discutiu nessa apresentação, que correspondem a USD 5.1 milhões nesse período e, também, pelos ganhos realizados referente às secundárias que fizemos nos investimentos que as companhias do portfólio receberam nesse período, resultando aí em USD 6.03 milhões.

Finalmente, no *slide* 33, mostramos aqui o fluxo de caixa da G2D no segundo trimestre de 2021 frente ao primeiro trimestre de 2021. Vemos aqui que o lucro gerado no período e também a venda parcial de investimentos que fizemos trouxeram uma posição de caixa bastante saudável para companhia para esse segundo trimestre do ano.

Com isso, a gente conclui a apresentação de resultados do segundo trimestre de 2021 da G2D Investments e seguimos aqui para responder pergunta dos investidores sobre os temas apresentados. Muito obrigado.

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 lista, digitem *2. Aguardem enquanto coletamos as perguntas.

Nossa primeira pergunta será via *web* de Thomas da Esquadra Investimentos.

“Valorização atual do Mercado Bitcoin no portfólio de G2D não passa de 20% que é a restrição máxima de uma única posição dada em regulamento?”

Sr. Carlos Pessoa: Obrigado pela pergunta. Não sei se estão me escutando agora. Mas, algumas remarcações que podem acontecer podem ter um impacto momentâneo passando de 20%. No momento o portfólio tem 43 remarcações novas em outras



empresas, é esperado que ocorra. Então, apesar de ter uma posição superior a 20% neste momento, a gente acredita que é algo momentâneo de curto prazo que vai ser... não será um problema até o fechamento do balanço no final do ano.

Operadora: Lembrando que para fazer perguntas, favor digitar *1. Para retirar a sua pergunta da lista, favor digitar *2.

Por gentileza, aguardem.

Novamente, para fazer uma pergunta, favor digitar *1.

Por gentileza, aguardem enquanto coletamos as perguntas.

Nossa pergunta vem da *web* de Thomas da Esquadra Investimentos.

“Sem considerar os eventos ocorridos no 3T, qual a NAV/ação no final do segundo trimestre?”

Sr. Carlos Pessoa: Oi, Thomas. O NAV do segundo trimestre de 6.08 por ação, descontando aí [ininteligível – 0:24:54] que normalmente ocorreria no princípio do terceiro trimestre.

Operadora: Nossa próxima pergunta é de Thiago da BTG Pactual.

“Parabéns pelos resultados. Podemos esperar marcações de *performance fee* no próximo trimestre decorrente dos eventos subsequentes anunciados?”

Sr. Eduardo Coutinho: Oi, Thiago. É o Eduardo Coutinho aqui. Obrigado pela pergunta. A *performance fee*, ela vai ser aferida no final do ano, no balanço do quatro trimestre e aí que, se tiver um resultado acima da marca d’água, a gente vai ter essa *performance* no resultado. Tá bom? Abraço.

Operadora: Lembrando que para fazer perguntas, digite *1. Para retirar a sua pergunta da lista, favor digitar *2.

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao senhor Carlos Pessoa para as considerações finais. Por favor, sr. Carlos Pessoa, pode prosseguir.

Sr. Carlos Pessoa: Gostaria de agradecer a todos pela presença aqui nessa manhã. É o nosso primeiro *call* de resultados. A gente vai fazer trimestralmente. [ininteligível – 0:26:49] as perguntas e qualquer sugestão ou *feedback* para o próximo *call*, fiquem à vontade de entrar em contato com a gente pelo nosso sistema de RI, pelo nosso site. Tenham um ótimo dia e muito obrigado pela presença.

Operadora: A audioconferência da G2D Investments está encerrada. Agradecemos a participação de todos. Tenham um bom dia e obrigada por usarem a Chorus Call.