

necton

G2D Investments

(G2DI33)

Destques do Investor Day

**Equity Research:**

Eduardo Rosman  
Thiago Paura  
Ricardo Buchpiguel  
Vitor Melo

05/09/2022

**btg**pactual  
digital

**G2Day – ainda positivo sobre o futuro do mercado de venture capital/tech**

A G2D transmitiu seu Investor Day de forma totalmente digital, reunindo a alta administração, junto com Fersen Lambranh (presidente do conselho) e Antonio Bonchristiano (membro do conselho e CEO da GP Investments). Durante a apresentação de duas horas, a administração forneceu insights sobre o mercado de venture capital (VC)/tecnologia, se aprofundou em tópicos como mudanças climáticas, segurança cibernética, criptografia e Web3 e nos atualizou sobre algumas das investidas da empresa. No geral, apesar do cenário mais desafiador do que um ano atrás (quando a G2D fez seu IPO), a administração continua extremamente confiante no portfólio que construiu até agora, esperando crescimento no médio prazo e expansão do NAV, mantendo a disciplina na gestão do portfólio. Na visão da G2D, as empresas devem sair desse cenário mais fortes (em breve), apesar da recente correção no mercado de VC/tecnologia.

**Esqueça os unicórnios. É tudo sobre camelos agora!**

Lambranh abriu a apresentação lembrando-nos que o mundo mudou definitivamente desde o surto de Covid-19. Não há dúvida de que a recessão global resultante (devido à alta inflação e interrupções na cadeia de suprimentos) levou a um longo período de condições extremamente desafiadoras para líderes empresariais, empreendedores e investidores em todo o mundo. E a situação atual é de águas desconhecidas para o espaço tradicional do Vale do Silício, onde o modelo predominante tem sido criar unicórnios (startups de bilhões de dólares) o mais rápido possível. O problema agora, no entanto, é que essa abordagem de crescimento a todo custo, na qual os principais players do Vale do Silício são extremamente bons, só funciona nos mercados mais fortes e em condições ideais. Agora, em vez de unicórnios, os camelos parecem ser o animal mais adequado, já que os VCs estão procurando empresas que sejam mais resilientes ao atual ambiente desafiador.

**... e o portfólio da G2D está repleto de camelos**

Quando você pensa em ecossistemas de negócios além do Golden Gate, o ambiente sempre foi bem diferente. As startups de mercados emergentes sempre tiveram menos acesso a capital e talento e são mais suscetíveis a choques macroeconômicos severos e imprevisíveis. Mas os camelos podem sobreviver por longos períodos em condições extremamente adversas, suportando o calor escaldante do deserto. Assim, as startups camelos oferecem às empresas de todos os setores valiosas lições sobre como enfrentar condições adversas por meio de três estratégias principais: (i) crescimento equilibrado; (ii) visão de longo prazo; e (iii) diversificação do modelo de negócios. Nesse sentido, a G2D vê seu portfólio repleto de camelos, ostentando empresas em estágio avançado que foram construídas para o longo prazo por



empreendedores extraordinários, com atuação em diversos mercados, fundamentos sólidos, fortes posições de caixa, rígido controle de custos e disciplina de investimentos.

#### **Atualizações mais recentes sobre investimentos diretos em tecnologia**

A G2D fez com que as investidas Digibee e CERC compartilhassem algumas atualizações no G2Day deste ano. Como lembrete, a Digibee é a mais nova adição ao seu portfólio, tendo sido adicionada em fevereiro (investimento de US\$ 2 milhões para uma participação de 8%) como parte de uma rodada de US\$ 25 milhões da Série A liderada pelo SoftBank e o Kinea Ventures, avaliando a empresa em US\$ 125 milhões. A Digibee integra sistemas com foco em informações digitais. Foi fundada em 2017, mas já tem mais de 300 funcionários espalhados por 12 países e registrou receita de US\$ 16 milhões no 1S22 (vs. US\$ 7 milhões no ano fiscal de 2021). A G2D também tem participação na CERC, empresa que fornece infraestrutura para o mercado de crédito, oferecendo serviços de validação, registro e compensação de recebíveis. A CERC já possui cerca de 200 bancos/fintechs/adquirentes/subadquirentes integrados em sua plataforma, executa mais de 100 mil transações de recebíveis por segundo e gera R\$ 250 milhões por ano em receita.

#### **O portfólio da The Craftory e CPG; tendências e oportunidades globais**

Em relação ao portfólio de bens de consumo embalados (CPG), concentrado no veículo “The Craftory”, o time de gestão reiterou que o atual ambiente macro desafiador para o negócio da CPG tem dificultado a realização de negócios. Mas, apesar do cenário em mudança, eles acreditam que a tese central permanece intacta, com a perspectiva ainda parecendo sólida. A carteira já possui cerca de US\$ 500 milhões em receitas anuais e está exposta a elementos mais essenciais do consumo, o que significa que, teoricamente, sofre menos com crises macro, graças à maior resiliência. No geral, a administração vê todas as investidas com a precificação correta desde o primeiro dia, ao mesmo tempo em que gerencia os custos ao longo de seus ciclos de vida para se alinhar com uma curva de crescimento de longo prazo, permitindo que mudem a trajetória conforme necessário. A amplitude/profundidade de resiliência e equilíbrio, sem gastar grandes quantias, são a chave para sobreviver e crescer. Por fim, a administração também forneceu seus pensamentos sobre oportunidades relacionadas a mudanças climáticas, segurança cibernética, criptografia e Web3.

#### **Valuation atrativo; Reiteramos a Compra**

Mercados de capitais mais difíceis claramente não são propícios a histórias de alto crescimento, especialmente as de baixa liquidez, como a de G2D. Os nomes de tecnologia ainda estão no meio de uma grande correção, com a Coinbase, um par direto do Mercado Bitcoin (investida da G2D), caindo ~ 75% no acumulado do ano. Mas o desconto da G2D para seu último NAV parece excessivo. Nosso preço -alvo de R\$ 7,10 pressupõe a ação em 1,0x o NAV mais recente. A G2D reiterou sua confiança no potencial de crescimento de longo prazo da carteira atual durante seu Investor Day. Negociando a um P/NAV barato de 0,55x, reiteramos nossa recomendação de Compra.

Principais destaques

- Digibee

o Software as a Service (SaaS) / Enterprise Integration Platform as a Service (eiPaaS).

o Objetivo principal: Acelerar os negócios digitais fazendo com que os departamentos de tecnologia se destaquem dentro das empresas, melhorando a velocidade operacional.

o Clientes: Assaí, Bauducco, Carrefour, DASA, Fleury, Itaú, B3, Porto, entre outros.

o Modelo de negócios por assinatura: 100% das receitas são recorrentes e vinculadas ao fluxo de dados/capacidade de transações da base.

o Oferece plataforma, nuvem, onboarding de dados, suporte e autonomia aos clientes.

- CERC

o Objetivo principal: Solucionar os principais problemas do mercado de crédito utilizando recebíveis como garantia para operações de crédito.

o Atualmente mais de 40 milhões de pessoas e empresas aceitam cartões como forma de pagamento no Brasil.

o Já atinge ~80% das 230 empresas do mercado de instituições de pagamento brasileiro.

o Mais de 200 funcionários.

o As receitas mensais em 2022 já são superiores às receitas do ano fiscal de 2020.

o Crescimento de 12 vezes nas receitas recorrentes nos últimos 18 meses.

o O volume total de pagamentos no Brasil deve chegar um recorde de R\$ 3 trilhões em 2022.

o A CERC se apoia em uma pilha de dados que podem ser usados para melhorar as ofertas de crédito..

- The Craftory

o O consumidor do século 21 exige muito mais do que benefícios funcionais e o segmento CPG está em plena transformação com democratização de acesso e soluções sustentáveis.

o A The Craftory já possui geração negativa de carbono e plástico, um olhar digital para o setor de consumo e o uso de IA para avaliar o posicionamento e melhorar a escalabilidade.

o Oferece capital permanente (financeiro e humano) e caminha junto com empreendedores

o O portfólio atual já conta com mais de 10 marcas no segmento de CPG em várias geografias (foco mais forte em empresas nos EUA e na Europa com pelo menos US\$ 20 milhões em receita anual).

o O ambiente macro desafiador para os negócios de CPG está contribuindo para um mercado mais calmo de negociação: alta inflação e investidores mais preocupados com rentabilidade.

o Mudando o cenário de negócios, mas a tese principal permanece intacta: valuations baratos e os consumidores continuam a exigir o posicionamento de marca.

o Perspectivas

- Empresas investidas têm caixa suficiente para financiar facilmente mais de 1 ano de operações sem receitas operacionais.

- A SEED lançou recentemente um produto pediátrico e tem um pipeline robusto para desenvolver.

- A NOTCO anunciou uma parceria com a Kraft Heinz.

- A DYPER está entrando no Walmart.

- A HIPPEAS está entrando no Whole Foods nos E.U.A.

- Tendências globais

o A G2D está focado em segurança cibernética e IA ultimamente

- Uma nova indústria está surgindo.

- Várias oportunidades em aplicações de IA.

- Das Alterações Climáticas

- Oportunidades em painéis solares e baterias.

- O Brasil tem imenso potencial nessa frente.
- A transição energética ainda está em seus primeiros dias, mas eles veem muito esforço dos investimentos de VC e PE (Private Equity).
- Web3
- O ritmo de adoção de criptomoedas é comparável à adoção da internet no início dos anos 2000.
- Na Web3, tudo está nas mãos do dono dos dados.
- Várias possibilidades de tokenização e maior utilização de tokens relacionados à governança, fluxos de caixa e garantias de crédito

## Informações Importantes

Para informações complementares e detalhadas entre em contato com o seu assessor ou com a Equipe de Renda Variável da Necton Investimentos S.A CVMC ("Necton").

- Preços das ações refletem preços de fechamento no mercado à vista.
- Rentabilidades passadas não oferecem garantias de resultados futuros.
- Os retornos indicados como performance são baseados em valorização do capital incluindo dividendos e excluindo custos de transação da B3, da Corretora, comissionamentos, juros cobrados sobre limites de crédito, margens etc. Ajustar o desempenho da carteira aos custos resultará em redução dos retornos totais demonstrados.

## Disclaimer Global

Esse relatório foi preparado pelo BTG Pactual Digital para ser distribuído pelo próprio BTG Pactual Digital ou suas empresas afiliadas e subsidiárias, somente no Brasil. O conteúdo dos relatórios não pode ser reproduzido, publicado, copiado, divulgado, distribuído, resumido, extraído ou de outra forma referenciado, no todo ou em parte, sem o consentimento prévio e expresso do BTG Pactual digital. Nossas análises são baseadas em informações obtidas junto a fontes públicas que consideramos confiáveis na data de publicação, dentre outras fontes. Na medida em que as opiniões nascem de julgamentos e estimativas, estão naturalmente sujeitas a mudanças. O conteúdo dos relatórios é gerado consoante as condições econômicas, de mercado, entre outras, disponíveis na data de sua publicação, de modo que as conclusões apresentadas estão sujeitas a variações em virtude de uma gama de fatores sobre os quais o BTG Pactual digital não tem qualquer controle. Cada relatório somente é válido na sua respectiva data, sendo que eventos futuros podem prejudicar suas conclusões. Rentabilidade obtida no passado não representa garantia de rentabilidade futura. O BTG Pactual digital não assume nenhuma responsabilidade em atualizar, revisar, retificar ou anular tais relatórios em virtude de qualquer acontecimento futuro.

Nossos relatórios possuem caráter informativo e não representam oferta de negociação de valores mobiliários ou outros instrumentos financeiros em qualquer jurisdição. As análises, informações e estratégias de investimento têm como único propósito fomentar o debate entre os analistas do BTG Pactual digital e os seus clientes. O BTG Pactual digital ressalta que os relatórios não incluem aconselhamentos de qualquer natureza, como legal ou contábil. O conteúdo dos relatórios não é e nem deve ser considerado como promessa ou garantia com relação ao passado ou ao futuro, nem como recomendação para qualquer fim. Cada cliente deve, portanto, desenvolver suas próprias análises e estratégias.

As informações disponibilizadas no conteúdo dos relatórios não possuem relação com objetivos específicos de investimentos, situação financeira ou necessidade particular de qualquer destinatário específico, não devendo servir como única fonte de informações no processo decisório do investidor que, antes de decidir, deverá realizar, preferencialmente com a ajuda de um profissional devidamente qualificado, uma avaliação minuciosa do produto e respectivos riscos face a seus objetivos pessoais e à sua tolerância a risco. Portanto, nada nos relatórios constitui indicação de que a estratégia de investimento ou potenciais recomendações citadas são adequadas ao perfil do destinatário ou apropriadas às circunstâncias individuais do destinatário e tampouco constituem uma recomendação pessoal.

Os produtos e serviços mencionados nos relatórios podem não estar disponíveis em todas as jurisdições ou para determinadas categorias de investidores. Adicionalmente, a legislação e regulamentação de proteção a investidores de determinadas jurisdições podem não se aplicar a produtos e serviços registrados em outras jurisdições, sujeitos à legislação e regulamentação aplicável, além de previsões contratuais específicas.

O recebimento do conteúdo dos relatórios não faz com que você esteja automaticamente enquadrado em determinadas categorias de investimento necessárias para a aplicação em alguns produtos e serviços. A verificação do perfil de investimento de cada investidor deverá, portanto, sempre prevalecer na checagem dos produtos e serviços aptos a integrarem sua carteira de investimentos, sendo certo que nos reservamos ao direito de eventualmente recusarmos determinadas operações que não sejam compatíveis com o seu perfil de investimento.

O Banco BTG Pactual S.A. mantém, ou tem a intenção de manter, relações comerciais com determinadas companhias cobertas nos relatórios. Por esta razão, os clientes devem estar cientes de eventuais conflitos de interesses que potencialmente possam afetar os objetivos dos relatórios. Os clientes devem considerar os relatórios apenas como mais um fator no eventual processo de tomada de decisão de seus investimentos.

O Banco BTG Pactual S.A. confia no uso de barreira de informação para controlar o fluxo de informação contida em uma ou mais áreas dentro do Banco BTG Pactual S.A., em outras áreas, unidades, grupos e filiais do Banco BTG Pactual S.A.. A remuneração do analista responsável pelo relatório é determinada pela direção do departamento de pesquisa e pelos diretores seniores do BTG Pactual S.A. (excluindo os diretores do banco de investimento). A remuneração do analista não é baseada nas receitas do banco de investimento, entretanto a remuneração pode ser relacionada às receitas do Banco BTG Pactual S.A. como um todo, no qual o banco de investimento, vendas e trading (operações) fazem parte.

O BTG Pactual digital não se responsabiliza assim como não garante que os investidores irão obter lucros. O BTG Pactual digital tampouco irá dividir qualquer ganho de investimentos com os investidores assim como não irá aceitar qualquer passivo causado por perdas. Investimentos envolvem riscos e os investidores devem ter prudência ao tomar suas decisões de investimento. O BTG Pactual digital não tem obrigações fiduciárias com os destinatários dos relatórios e, ao divulgá-los, não apresenta capacidade fiduciária.

O BTG Pactual digital, suas empresas afiliadas, subsidiárias, seus funcionários, diretores e agentes não se responsabilizam e não aceitam nenhum passivo oriundo de perda ou prejuízo eventualmente provocado pelo uso de parte ou da integralidade do conteúdo dos relatórios.

Certificação dos analistas: Cada analista da área de Análise & Research primariamente responsável pelo conteúdo desse relatório de investimentos, total ou em parte, certifica que: i) Todos os pontos de vista expressos refletem suas opiniões e pontos de vista pessoais sobre as ações e seus emissores e tais recomendações foram elaboradas de maneira independente, inclusive em relação ao BTG Pactual S.A. e / ou suas afiliadas, conforme o caso. ii) nenhuma parte de sua remuneração foi, é ou será, direta ou indiretamente, relacionada a quaisquer recomendações ou opiniões específicas aqui contidas ou relacionadas ao preço de qualquer valor mobiliário discutido neste relatório.

Parte da remuneração do analista é proveniente dos lucros do Banco BTG Pactual S.A. como um todo e/ou de suas afiliadas e, conseqüentemente, das receitas oriundas de transações realizadas pelo Banco BTG Pactual S.A. e / ou suas afiliadas.

Quando aplicável, o analista responsável por este relatório e certificado de acordo com as normas brasileiras será identificado em negrito na primeira página deste relatório e será o primeiro nome na lista de assinaturas.

O Banco BTG Pactual S.A., atuou como coordenador-líder ou coordenador de uma oferta pública dos ativos de emissão de uma ou mais companhias citadas neste relatório nos últimos 12 meses. Também atua como formador de Mercado de ativo de emissão de uma ou mais companhias citadas neste relatório.

Para obter um conjunto completo de disclosures associadas às empresas discutidas neste relatório, incluindo informações sobre valuation e riscos, acesse [www.btgpactual.com/research/Disclaimers/Overview.aspx](http://www.btgpactual.com/research/Disclaimers/Overview.aspx)