



LAUDO DE AVALIAÇÃO AP-01315/21-03
GRINGA INTERMEDIÇÃO DE NEGÓCIOS S.A.

LAUDO DE AVALIAÇÃO:	AP-01315/21-03	DATA-BASE:	30 de setembro de 2021
---------------------	----------------	------------	------------------------

SOLICITANTE: ENJOEI S.A., doravante denominada ENJOEI.

Sociedade anônima aberta, com sede à Alameda Rio Negro, nº 585, 11º andar, Conjuntos 111 e 112, Alphaville, Cidade de Barueri, Estado de São Paulo, inscrita no CNPJ sob o nº 16.992.038/0001-51.

OBJETOS: Ações de emissão da **GRINGA INTEMREDIAÇÃO DE NEGÓCIOS S.A.**, doravante denominada **GRINGA**.

Sociedade anônima fechada, com sede à Avenida das Américas, nº 500, Bloco 15, Sala 301, Barra da Tijuca, Cidade e Estado do Rio de Janeiro, inscrita no CNPJ sob o nº 36.833.859/0001-29.

OBJETIVO: Determinação do valor das ações de emissão de **GRINGA**, a serem incorporadas por **ENJOEI**, pela abordagem de mercado, com base na abordagem da renda, por meio da projeção de fluxo de caixa descontado (DCF), para atendimento ao Artigo 252 da Lei nº 6.404/1976.

SUMÁRIO EXECUTIVO

A APSIS CONSULTORIA EMPRESARIAL LTDA., doravante denominada APSIS, foi nomeada por ENJOEI para determinar o valor das ações de emissão de GRINGA, a serem incorporadas por ENJOEI, para atendimento ao disposto no Artigo 252 da Lei nº 6.404/1976.

No presente Relatório, utilizamos a metodologia da rentabilidade futura, por meio da projeção de fluxos de caixa descontados, para determinar o valor econômico de GRINGA.

A metodologia de rentabilidade futura baseia-se na análise retrospectiva e na projeção de cenários e de fluxos de caixa descontados. A modelagem econômico-financeira inicia-se com as definições das premissas macroeconômicas de vendas, produção, custos e investimentos da empresa ou unidade de negócio que está sendo avaliada. As projeções de volume e preço de venda de serviços, custos e investimentos foram estimadas de acordo com as projeções plurianuais de GRINGA.

ESTIMATIVAS

A partir do fluxo de caixa de GRINGA projetado para 09 (nove) anos e 03 (seis) meses, considerando perpetuidade a partir de 2030, descontamos os resultados a valor presente, por meio da taxa de desconto nominal de 22,4%.

VALOR PELA METODOLOGIA DE RENTABILIDADE FUTURA

Taxa de retorno esperado	21,9%	22,4%	22,9%
Taxa de crescimento perpetuidade	5,4%	5,4%	5,4%
VALOR ECONÔMICO DE GRINGA			
FLUXO DE CAIXA DESCONTADO	944	516	103
VALOR RESIDUAL DESCONTADO	20.688	19.374	18.162
VALOR OPERACIONAL DE GRINGA (R\$ mil) (Enterprise Value)	21.632	19.890	18.265
CAIXA LÍQUIDO	1.450	1.450	1.450
ATIVOS/PASSIVOS NÃO OPERACIONAIS	(1.382)	(1.382)	(1.382)
VALOR ECONÔMICO DE GRINGA (R\$ mil) (Equity Value)	21.700	19.958	18.333
PERCENTUAL DE PARTICIPAÇÃO		5,00%	
EQUIVALÊNCIA PATRIMONIAL (R\$ mil)	1.085	998	917

CONCLUSÃO

Com base nos resultados encontrados pela metodologia da rentabilidade futura, a partir do *range* de valor econômico de 5% da GRINGA apresentado, concluem os peritos que o valor de 5% da GRINGA está entre R\$ 1.085.003,96 mil (um milhão, oitenta e cinco mil, três reais e noventa e seis centavos) e R\$ 916.633,84 (novecentos e dezesseis mil, seiscentos e trinta e três reais e oitenta e quatro centavos).

ÍNDICE

1. INTRODUÇÃO	4
2. PRINCÍPIOS E RESSALVAS	5
3. LIMITAÇÕES DE RESPONSABILIDADE	6
4. CARACTERIZAÇÃO DE GRINGA	7
5. METODOLOGIA DE AVALIAÇÃO	8
6. ANÁLISE DO SETOR	10
7. MODELAGEM ECONÔMICO-FINANCEIRA	17
8. CONCLUSÃO	20
9. RELAÇÃO DE ANEXOS	21

1. INTRODUÇÃO

A APSIS, com sede à Rua do Passeio, nº 62, 6º andar, Centro, Cidade e Estado do Rio de Janeiro, inscrita no CNPJ sob o nº 27.281.922/0001-70, foi nomeada por ENJOEI para calcular o valor das ações de emissão de GRINGA pela abordagem da renda, por meio da projeção de fluxo de caixa descontado, para atendimento ao artigo 252 da Lei nº 6.404/1976.

Na elaboração deste trabalho, foram utilizados dados e informações fornecidos por terceiros, na forma de documentos e entrevistas verbais concedidos pelo cliente. As estimativas usadas nesse processo estão baseadas em:

- Balanço de GRINGA na data-base e em dezembro de 2020.
- Projeções plurianuais de GRINGA.
- Contrato de compra e venda.
- Relatório de *Due Dilligence* realizado por terceiros.

Os profissionais que participaram da realização deste trabalho estão listados a seguir.

- LIVIA CRISTINA TOLEDO DE SOUZA
Projetos
Economista
- LUIZ PAULO CESAR SILVEIRA
Vice-Presidente
Engenheiro Mecânico e Contador (CREA/RJ 1989100165 e CRC/RJ-118263/P-0)
- MIGUEL CÔRTEZ CARNEIRO MONTEIRO
Diretor
Economista

2. PRINCÍPIOS E RESSALVAS

As informações a seguir são importantes e devem ser cuidadosamente lidas.

O Relatório, objeto do trabalho enumerado, calculado e particularizado, obedece criteriosamente aos princípios fundamentais descritos a seguir:

- Os consultores não têm interesse, direto ou indireto, nas companhias envolvidas ou na operação, bem como não há qualquer outra circunstância relevante que possa caracterizar conflito de interesses.
- Os honorários profissionais da APSIS não estão, de forma alguma, sujeitos às conclusões deste Relatório.
- No melhor conhecimento e crédito dos consultores, as análises, opiniões e conclusões expressas no presente Relatório são baseadas em dados, diligências, pesquisas e levantamentos verdadeiros e corretos.
- Assumem-se como corretas as informações recebidas de terceiros, sendo que suas fontes estão contidas e citadas no referido Relatório.
- Para efeito de projeção, partimos do pressuposto da inexistência de ônus ou gravames de qualquer natureza, judicial ou extrajudicial, atingindo as empresas em questão, que não os listados no presente Relatório.
- O Relatório apresenta todas as condições limitativas impostas pelas metodologias adotadas, quando houver, que possam afetar as análises, opiniões e conclusões contidas nele.
- O Relatório foi elaborado pela APSIS, e ninguém, a não ser os seus próprios consultores, preparou as análises e correspondentes conclusões.
- A APSIS assume total responsabilidade sobre a matéria de Avaliações, incluindo as implícitas, para o exercício de suas honrosas funções, precipuamente estabelecidas em leis, códigos ou regulamentos próprios.
- O presente Relatório atende a especificações e critérios estabelecidos pelos *Uniform Standards of Professional Appraisal Practice* (USPAP) e pelos *International Valuation Standards* (IVS).
- Os administradores das sociedades envolvidas não direcionaram, limitaram, dificultaram ou praticaram quaisquer atos que tenham ou possam ter comprometido o acesso, a utilização ou o conhecimento de informações, bens, documentos ou metodologias de trabalho relevantes para a qualidade das conclusões contidas neste trabalho.
- O processo interno de elaboração e aprovação do Laudo envolveu as seguintes etapas principais: (i) análise da documentação fornecida pela administração; (ii) análise do mercado em que a companhia está inserida e de empresas comparáveis; (iii) discussão e elaboração da projeção financeira, definição da taxa de desconto e conclusão da avaliação; (iv) envio do Laudo para revisão interna independente; (v) implementação de eventuais melhorias e alterações sugeridas; e (vi) emissão de Relatório final.

3. LIMITAÇÕES DE RESPONSABILIDADE

- Para a elaboração deste Relatório, a APSIS utilizou informações e dados de históricos auditados por terceiros ou não auditados, fornecidos por escrito pela administração da empresa ou obtidos das fontes mencionadas. Sendo assim, a APSIS assumiu como verdadeiros e coerentes os dados e as informações obtidos para este Relatório e não tem qualquer responsabilidade com relação à sua veracidade.
- O escopo deste trabalho não incluiu auditoria das demonstrações financeiras ou revisão dos trabalhos realizados por seus auditores. Sendo assim, a APSIS não está expressando opinião sobre as demonstrações financeiras da Solicitante.
- Não nos responsabilizamos por perdas ocasionais à Solicitante e às suas controladas, aos seus sócios, diretores, credores ou a outras partes como consequência da utilização dos dados e informações fornecidos pela empresa e constantes neste Relatório.
- Nosso trabalho destina-se unicamente à Solicitante e aos seus sócios para fins de informação interna, não se aplicando para quaisquer outras finalidades (fiscais, societárias e outras). Este Laudo não deverá ser publicado, circulado, reproduzido, divulgado ou atualizado para outra finalidade diversa da informação interna, exceto se aprovado prévia e expressamente, por escrito, por representante legal da APSIS.
- As análises e as conclusões contidas neste Relatório baseiam-se em diversas premissas, realizadas na presente data, de projeções operacionais futuras, tais como preços, volumes, participações de mercado, receitas, impostos, investimentos, margens operacionais, etc. Assim, os resultados operacionais futuros da empresa podem vir a ser diferentes de qualquer previsão ou estimativa contida neste Relatório, especialmente caso venha a ter conhecimento posterior de informações não disponíveis na ocasião da emissão do Laudo.
- Esta avaliação não reflete eventos e seus impactos ocorridos após a data de emissão deste Laudo.
- A APSIS não se responsabiliza por perdas diretas ou indiretas nem por lucros cessantes eventualmente decorrentes do uso indevido deste Laudo.
- Destacamos que a compreensão da conclusão deste Relatório ocorrerá mediante a sua leitura integral e de seus anexos, não devendo, portanto, serem extraídas conclusões de sua leitura parcial, que podem ser incorretas ou equivocadas.

4. CARACTERIZAÇÃO DE GRINGA



Fundada em abril de 2020 e sediada no Rio de Janeiro, a GRINGA é uma plataforma de *marketplace* que tem como objetivo prestar serviço de intermediação de revenda de artigos de luxo (conhecida como *second hand*), sendo remunerada por meio de uma taxa de comissão cobrada por venda. Além disso, a GRINGA abriu uma *pop-up store* física no Shopping Leblon, no Rio de Janeiro.

A empresa também estimula a ampliação da vida útil dos produtos negociados em sua plataforma e promove a economia circular. Logo, a GRINGA revive acessórios de luxo em desuso e incentiva a sustentabilidade do planeta, visto que a compra de produtos usados propicia a redução de emissões de CO₂, a diminuição do volume de água utilizado e a retração da quantidade de resíduos.

Dentre os produtos intermediados pela GRINGA, estão bolsas, sapatos e acessórios, como brincos, cintos, colares, carteiras e joias. Dessa forma, a companhia é uma plataforma em que são negociados produtos de diversas marcas, entre elas Gucci, Chanel, Louis Vuitton, Prada, Hermès, Saint Laurent, Christian Dior, Celine, Fendi e Goyard.

A empresa é administrada pela atriz Fiorella Gelli Mattheis, que tem grande importância para a visualização da GRINGA no mercado e está presente em grande parte das campanhas de divulgação e *marketing* da empresa.

A GRINGA também tem relacionamentos com *influencers* de mídias sociais, com o objetivo de ampliar a visualização da marca, por isso não realiza a cobrança da taxa de comissão para tais *influencers* na venda de produto. Entre as *influencers* que dispõem de parceria com a companhia, estão Bruna Marquezine, Fernanda Paes Leme e Juliana Paes.

Entre 2020 e setembro de 2021, enquanto seu *Gross Merchandise Value* (GMV) alcançou um valor anualizado de R\$ 18 milhões em 2021 e cresceu 330%, em comparação com 2020, a receita operacional bruta (ROB) da GRINGA apresentou crescimento de 420,2%. Além disso, a GRINGA dispõe de um número superior a 140 mil visitantes mensais em sua plataforma, o que evidencia o seu crescimento.

5. METODOLOGIA DE AVALIAÇÃO

ABORDAGEM DA RENDA: FLUXO DE CAIXA DESCONTADO

Esta metodologia define o valor da empresa como o resultado do fluxo de caixa líquido projetado descontado a valor presente. Esse fluxo é composto pelo lucro líquido após impostos, acrescidos dos itens não caixa (amortizações e depreciações) e deduzidos de investimentos em ativos operacionais (capital de giro, plantas, capacidade instalada, etc.).

O período projetivo do fluxo de caixa líquido é determinado levando-se em consideração o tempo que a empresa levará para apresentar uma atividade operacional estável, ou seja, sem variações operacionais julgadas relevantes. O fluxo de caixa é, então, trazido a valor presente, utilizando-se uma taxa de desconto que irá refletir o risco associado ao mercado, à empresa, ao país, ao tamanho, ao custo de captação e à estrutura de capital.

FLUXO DE CAIXA LÍQUIDO PARA A FIRMA (FCFF)

Para o cálculo do fluxo de caixa líquido, utilizamos como medida de renda o capital investido, conforme o quadro ao lado, baseado nas teorias e práticas econômicas mais comumente aceitas no mercado de avaliação.

FLUXO DE CAIXA LÍQUIDO DO CAPITAL INVESTIDO

Lucro antes de itens não caixa, juros e impostos (EBITDA)

(-) Itens não caixa (depreciação e amortização)

(=) Lucro líquido antes dos impostos (EBIT)

(-) Imposto de Renda e Contribuição Social (IR/CSSL)

(=) Lucro líquido depois dos impostos

(+) Itens não caixa (depreciação e amortização)

(=) Saldo Simples

(-) Investimentos de capital (CAPEX)

(+) Outras entradas

(-) Outras saídas

(-) Variação do capital de giro

(=) Saldo do Período

VALOR RESIDUAL

Após o término do período projetivo, é considerada a perpetuidade, que contempla todos os fluxos a serem gerados após o último ano da projeção e os seus respectivos crescimentos. Geralmente, o valor residual da empresa (perpetuidade) é estimado pelo uso do modelo de crescimento constante. Esse modelo assume que, após o fim do período projetivo, o lucro líquido terá um crescimento perpétuo constante. Então, o modelo calcula o valor da perpetuidade no último ano do período projetivo, com base no modelo de progressão geométrica, descontando-o, em seguida, a valor presente para o primeiro ano de projeção.

TAXA DE DESCONTO - CAPM

A taxa de desconto a ser utilizada para calcular o valor presente dos rendimentos determinados no fluxo de caixa projetado representa a rentabilidade mínima exigida pelos investidores. Tendo em vista que a empresa não tem empréstimos, considera-se o retorno estimado exigido por capital próprio.

Essa taxa é calculada pela metodologia *Capital Asset Pricing Model* (CAPM), em que o custo de capital é definido pela taxa livre de risco somada a um prêmio de risco ponderado pelo fator de risco específico, descrito a seguir.

Normalmente, as taxas livres de risco são baseadas nas taxas de bônus do Tesouro Americano. Para o custo do capital próprio, são usados os títulos com prazo de vinte anos, por ser um período que reflete mais proximamente o conceito de continuidade de uma companhia.

Custo do capital próprio	$Re = Rf + \beta(Rm - Rf) + Rp + Rs$
Rf	Taxa livre de risco: baseia-se na taxa de juros anual do Tesouro Americano para títulos de vinte anos, considerando a inflação americana de longo prazo.
Rm	Risco de mercado: mede a valorização de uma carteira totalmente diversificada de ações para um período de vinte anos.
Rp	Risco-país: representa o risco de investimento em um ativo no país em questão, em comparação a um investimento similar em um país considerado seguro.
Rs	Prêmio de risco pelo tamanho: mede o quanto o tamanho da empresa a torna mais arriscada.
beta	Ajusta o risco de mercado para o risco de um setor específico.
beta alavancado	Ajusta o beta do setor para o risco da empresa.

VALOR DA EMPRESA

O fluxo de caixa livre para a firma (FCFF) é projetado considerando a operação global da empresa, disponível para todos os financiadores de capital, acionistas e demais investidores, não sendo, entretanto, considerado neste os impactos do endividamento da companhia. Dessa forma, para a determinação do valor dos acionistas, são necessárias a dedução do endividamento geral com terceiros e a soma do caixa disponível.

De posse desse resultado, é necessária a inclusão dos ativos e passivos não operacionais, ou seja, aqueles que não estão consolidados nas atividades de operação da empresa, sendo acrescidos ao valor econômico encontrado.

6. ANÁLISE DO SETOR

MERCADO DE LUXO

O termo “luxo” é originado do latim “lux”, que pode ser traduzido como exuberância, profusão e vida voluptuosa. Dessa maneira, o luxo pode ser entendido como um afastamento da forma usual de satisfazer necessidades, visto que consumidores estão dispostos a pagar um valor superior ao preço médio da categoria em que o produto está inserido.

Sendo assim, artigos de luxo são classificados como bens de uso especial, ou seja, bens de consumo com características únicas e identificação da marca, os quais um grupo relevante de compradores está habitualmente disposto a adquirir. Desse modo, bens de luxo são considerados bens duráveis, com altos índices de qualidade e durabilidade, além de beleza e exclusividade.

Segundo a *GlobeNewswire*, 45% dos consumidores de produtos de luxo compram itens com preços elevados em virtude da longa duração dos produtos e da retenção de valor ao longo do tempo.

Portanto, segundo a Agence Luxury, a indústria de luxo pode ser segregada entre cinco tipos distintos: i) marcas de prestígio, conhecidas pela qualidade e por sua história; ii) marcas de massa; iii) marcas *premium*, que não dispõem de tanto prestígio, mas são vistas como um símbolo de *status*; iv) marcas de *boutique*, constituídas por produtos únicos e artesanais; e v) marcas *fashion*, reconhecidas por serem atemporais.

Assim, entre os maiores conglomerados de moda do mundo, estão: LVMH Moët Hennessy - Louis Vuitton SE, que inclui marcas como Louis Vuitton, Bvlgari,

Marc Jacobs e Tag Heuer; Kering AS, que engloba as marcas Gucci, Alexander McQueen e Boucheron; The Estée Lauder Companies Inc, composta pelas marcas Bobbi Brown, Estée Lauder e Jo Malone London; Compagnie Financière Richemont AS, controladora das marcas IWC, Montblanc, Cartier e Piaget; e L'Óreal Luxe, que compreende as marcas Lancôme, Biotherm e IT Cosmetics.

Nesse sentido, acessórios como relógios, joias, óculos de sol e bolsas representam a maioria do mercado de luxo, sendo responsáveis por 36% do consumo de luxo, de acordo com a plataforma *Statista*.

Durante a pandemia, a indústria de bens de luxo demonstrou resiliência e responsabilidade social em suas medidas de combate à COVID-19 por meio do financiamento de pesquisas e doações. Dessa forma, segundo a Deloitte, a crise de COVID-19 modificou o comportamento dos indivíduos de maneira profunda. Assim, a proteção ao planeta, estilos de vida mais éticos e sustentáveis e, por fim, a preocupação com a origem dos produtos são alguns dos fatores de cautela dos consumidores.

Segundo a empresa de consultoria internacional *Bain & Company*, as marcas de luxo buscam transformar suas missões, antes voltadas à criação de valor econômico, para a construção de valor social, o incentivo à sustentabilidade e práticas inclusivas.

Assim sendo, durante a pandemia, os indivíduos que dispunham de recursos e estavam impedidos de viajar para o exterior movimentaram o mercado de luxo brasileira, impulsionados, também, pela desvalorização do real, que encareceu os produtos importados.

Desse modo, visto que os consumidores utilizam diversos canais de compra, as grandes empresas do setor buscam um relacionamento com o cliente mais extenso, renovando as lojas de varejo e providenciando uma presença *omnichannel*.

BRASIL

No Brasil, o mercado de artigos de luxo movimenta, aproximadamente, US\$ 2,3 bilhões por ano, e o estado de São Paulo é responsável por 72% dessa quantia. Além disso, o mercado de luxo apresentou crescimento relevante nos últimos anos e atinge, atualmente, cerca de 1,8 milhão de pessoas no país.

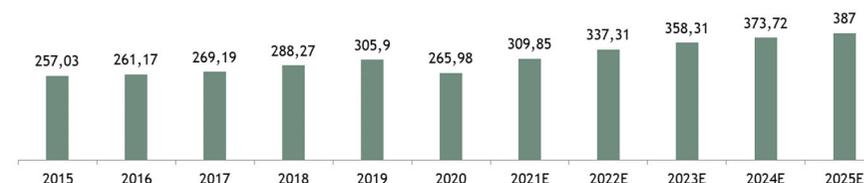
De acordo com a Associação Brasileira das Empresas de Luxo (Abrael), o faturamento do mercado de bens de luxo atingiu US\$ 5,226 bilhões em 2020. Desse modo, *shoppings* de alto padrão, como o Village Mall, no Rio de Janeiro, e o Cidade Jardim, em São Paulo, registraram altos níveis de movimentação, apesar da pandemia. O consumo de luxo no país, portanto, está concentrado em *shopping centers* de grandes metrópoles, como Rio de Janeiro, São Paulo e Brasília, apesar de as vendas pelo canal *e-commerce* terem crescido 694% durante o período.

MUNDO

De acordo com a plataforma Statista, o mercado de bens de luxo tem o valor de € 281 bilhões. Além disso, a Europa é a líder geográfica do mercado de itens de luxo, compreendendo 31% do *market share* do setor. Já a Bain & Company estima que as vendas do setor de luxo atingirão de € 283 bilhões no ano de 2021, o que representa um aumento de 1% em comparação com 2019 e 29% com 2020.

O gráfico a seguir exibe o faturamento histórico e projetado do setor de artigos de luxo.

Faturamento do mercado mundial de bens de luxo (Em US\$ bilhões)



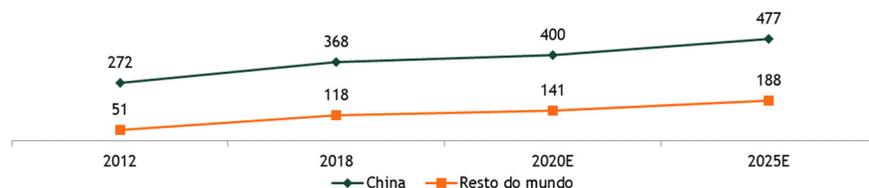
Fonte: Statista.

Dessa maneira, os Estados Unidos são o maior mercado global de luxo, representando € 89 bilhões e cerca de 31% do setor. Já a China representa € 60 bilhões e 21% do mercado, que dobrou de tamanho desde 2019. Além disso, o Oriente Médio também vivenciou um crescimento considerável do mercado de luxo, alavancado pelos Emirados Árabes Unidos e pela Arábia Saudita.

De acordo com a McKinsey, em seu relatório “The State of Fashion 2021”, o crescimento das vendas de bens de luxo na região da Ásia-Pacífico, que inclui China, Japão, Coreia do Sul e Taiwan, foi propiciado pelo oferecimento de produtos exclusivos e pelos preços compatíveis com a ascensão da classe média nos países, possibilitando a conquista de novos consumidores em tais localidades.

O gráfico a seguir exibe o crescimento da China como mercado consumidor de artigos de luxo em comparação com o resto do mundo.

Venda de produtos de luxo (Em US\$ bilhões)



Fonte: Statista.

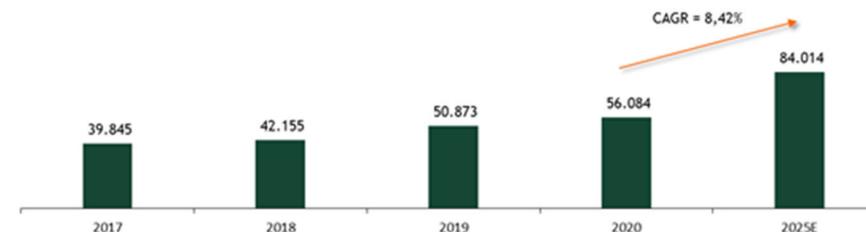
Portanto, segundo o relatório “Global Powers of Luxury Goods 2020”, da Deloitte, o mercado mundial de bens de luxo apresentou US\$ 281 bilhões em vendas no ano de 2019. Ademais, o setor obteve crescimento de 8,5% nas vendas em 2019 e foi responsável por um *return on assets* (ROA) de 7,4%.

Desse modo, a empresa de consultoria internacional Boston Consulting Group (BCG) projeta um crescimento entre 41% e 50% para o mercado de luxo mundial no ano de 2021. Já a Bain & Company projeta que as vendas do setor alcançarão entre € 360 e € 380 bilhões.

Segundo a *Forbes*, um dos *drivers* de crescimento do mercado de luxo é a expansão do poder de compra dos consumidores, evidenciado pelo aumento no número de milionários, que representam mais de 1% da população global, e pelo PIB *per capita* superior dos principais países do mundo.

O gráfico a seguir demonstra a evolução do número de milionários no mundo e exhibe a expectativa de crescimento de tal número.

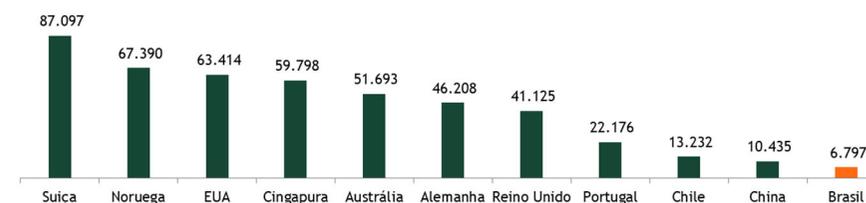
Número de milionários no mundo



Fonte: Credit Suisse.

Já o gráfico abaixo demonstra o PIB *per capita* de diversos países no ano de 2020. Espera-se que o ano de 2021 seja de recuperação desses valores em virtude da recuperação econômica dos países pós-COVID-19.

PIB per capita (US\$/capita)



Fonte: World Bank.

Segundo a Bain, o mercado de luxo é estimulado pela recuperação do consumo pós-COVID-19, pela consistência do canal *on-line* e pelo novo perfil dos consumidores, visto que a geração Z e os *millennials* deverão ser responsáveis por 70% do mercado de luxo em 2025.

Conforme estudos do BCG, os *millenials* representavam, em 2019, 32% do mercado de luxo, percentual que deverá se expandir para 50% do mercado até 2025.

De acordo com a plataforma *Save my Cent*, os *millenials* corresponderam a 33% de todas as compras de produtos de luxo pessoal. Portanto, a geração Z e os *millenials* são os principais motores de crescimento da indústria de luxo.

TENDÊNCIAS

Para a Deloitte, as empresas produtoras de itens de luxo estão buscando novas formas de conexão com os seus clientes, o que propicia a inserção da sustentabilidade como papel fundamental na geração de valor por meio de tecnologias verdes, compensação de carbono e campanhas contra mudanças climáticas.

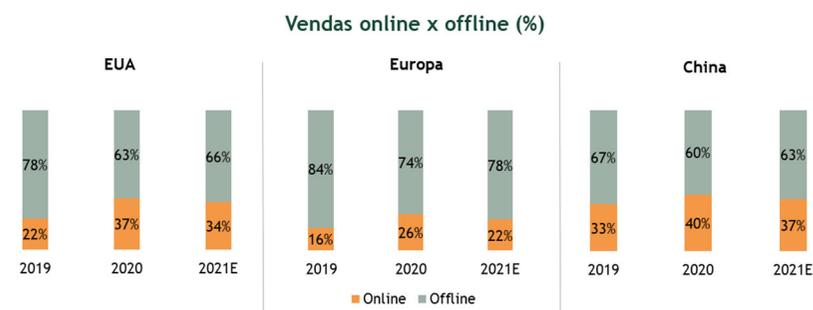
Além disso, embora a pandemia tenha afetado o consumo de produtos, ela atuou como um acelerador para as empresas, estimulando a adoção do *e-commerce* e de lojas *on-line*, beneficiando as companhias do setor e os seus clientes.

De acordo com a *Bain*, as vendas *on-line* representarão 25% do mercado de luxo até o ano de 2025.

Ademais, conforme informações da *EarlyMetrics*, a pandemia levou as marcas de luxo a buscarem novos meios de engajamento com consumidores. Assim, a introdução de soluções com realidade virtual e *boutiques* virtuais proporcionam uma melhor experiência ao consumidor.

Assim sendo, de acordo com a Deloitte, a digitalização está criando diversas oportunidades por toda a cadeia de valor do setor. Ademais, as estratégias *omnichannel* estão desenvolvendo a experiência do consumidor tanto nas lojas físicas quanto nas lojas *on-line*.

O gráfico abaixo demonstra o percentual de vendas *on-line* e *off-line* em diversas localidades do mundo e evidencia o desenvolvimento das vendas *off-line* no setor de mercados de luxo.



Fonte: McKinsey.

Nesse sentido, uma das tendências do setor de bens de luxo é a revenda de produtos. O mercado secundário de itens de luxo está se desenvolvendo, e as grandes marcas do segmento estão incentivando a revenda de produtos e encorajando a economia circular. Sendo assim, é previsto que o mercado secundário de bens de luxo cresça de US\$ 16,2 bilhões para US\$ 68,5 bilhões até 2026, alcançando uma taxa média de crescimento anual (CAGR) de 15,5%.

Além disso, a compra de produtos no mercado secundário tornou-se usual pelos consumidores *millenials* e da geração Z, e a venda de produtos *on-line* acelerou o crescimento do mercado secundário de itens de luxo.

Nesse contexto, a Bain & Company estima que o mercado de luxo secundário se elevará para € 33 bilhões em 2021. Ademais, o mercado secundário apresentou crescimento de 65% entre 2017 e 2021, enquanto o mercado primário de luxo cresceu apenas 12% no mesmo período.

MARKETPLACE

O *marketplace* é uma plataforma colaborativa na qual um conjunto de empresas e pessoas físicas oferta produtos ou serviços no mesmo endereço *on-line*, como uma espécie de *shopping* virtual. Trata-se de uma plataforma *on-line* que conecta, oferta e demanda.

As plataformas de *marketplace* podem ser voltadas à negociação eletrônica entre duas empresas, denominada *business-to-business* (B2B), ou à negociação entre empresas e consumidores finais, denominada *business-to-consumer* (B2C).

Nesse sentido, a plataforma *marketplace* é composta por três atores. Em primeiro lugar, o operador proporciona a plataforma de vendas, administra a experiência de vendas, coleta os detalhes de cada ordem e processa a transação financeira. Por isso, o *marketplace* recebe uma comissão em função do volume de mercadorias vendidas em sua plataforma. Já o vendedor é responsável por fornecer ou produzir o estoque, armazenar e cumprir as ordens recebidas. Por fim, os clientes são os consumidores dos produtos e último participante da cadeia de valor do *marketplace*.

Segundo a empresa de consultoria internacional McKinsey, geralmente, os *marketplaces* reduzem o tempo real decorrido entre o recebimento do pedido e o envio do produto devido à infraestrutura de TI e à logística das

companhias. Além disso, a escala das companhias propicia o oferecimento de taxas de expedição competitivas. Uma experiência do usuário simples e direta é crucial para o desenvolvimento do *marketplace*.

Logo, o desenvolvimento das plataformas *marketplace* propiciam o acesso *on-line* a uma maior variedade de produtos em comparação aos bens ofertados em lojas físicas. Desse modo, a experiência de compra é mais completa e eficiente para os consumidores.

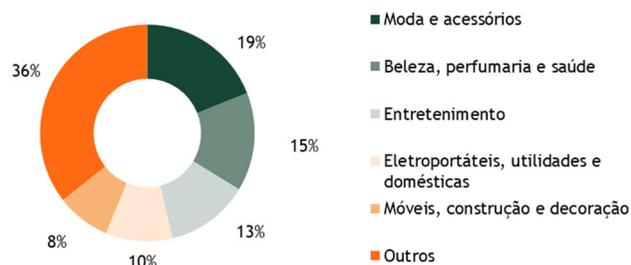
Para a instituição Ebit|Nielsen, os *marketplaces* foram responsáveis por 78% do faturamento do *e-commerce* no país em 2020. Além disso, R\$ 30 bilhões da receita do primeiro semestre de 2020 foram originados por lojas participantes de *marketplaces*, representando um crescimento de 56% sobre o primeiro semestre de 2019. Segundo a plataforma BigDataCorp, no ano de 2020, o Brasil atingiu a marca de 1,3 milhão de lojas *on-line*.

Segundo a Mastercard, em virtude da pandemia da COVID-19, 46% dos brasileiros ampliaram o volume de compras pela internet no ano de 2020.

De acordo com a Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABComm), os *marketplaces* alcançaram R\$ 126,3 bilhões de receita, além de 11% de participação de mercado no ano de 2020. Ademais, os *marketplaces* já dispõem de 78% de participação no comércio eletrônico B2B.

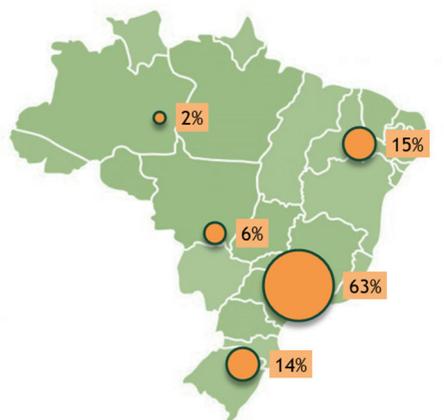
Nesse sentido, o gráfico a seguir exhibe os produtos mais pedidos nas plataformas de *marketplace* no país.

Divisão dos produtos pedidos em marketplace (%)



Fonte: Neotrust.

Desse modo, o gráfico a seguir demonstra o número de pedidos em *marketplaces* segregado entre as regiões do país, com destaque para as Regiões Sudeste e Sul.



Fonte: Neotrust.

Conforme as informações da International Data Corporation (IDC), 88% dos brasileiros já realizaram compras *on-line*, enquanto a média da América Latina é de 82%. O segundo lugar é ocupado pela Colômbia, com 79,5%.

Todavia, conforme visualizado na tabela abaixo, o número de compradores *on-line* ainda é relativamente modesto comparado com a quantidade de usuários de internet e o tamanho da população brasileira.

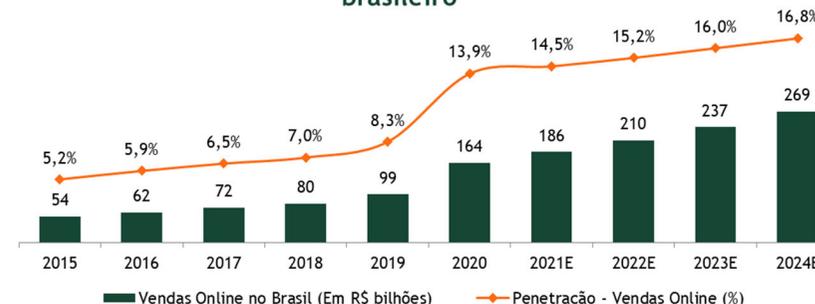
(Em milhões)	2015	2020	CAGR (%)
População brasileira	204,5	212,6	0,8%
Usuários de internet	110,6	150,6	6,4%
E-shoppers	39,1	79,7	15,3%

Fonte: Euromonitor; IBGE; Ebit|Nielsen.

Foram realizadas, de acordo com a Neotrust, 78,5 milhões de compras *on-line* no primeiro trimestre de 2021, o que acarretou um faturamento de R\$ 35,2 bilhões em faturamento.

O gráfico a seguir exibe a evolução das vendas *on-line* no varejo brasileiro, assim como a penetração das vendas *on-line* e as projeções para o próximo ano.

Vendas online e penetração das vendas no varejo brasileiro



Fonte: Euromonitor International.



Por fim, segundo a *Channel Advisor*, os *marketplaces* correspondem a 90% do faturamento do varejo *on-line* na China, enquanto nos Estados Unidos esse valor equivale a 33%.

7. MODELAGEM ECONÔMICO-FINANCEIRA

PERFORMANCE FINANCEIRA HISTÓRICA

BALANÇO PATRIMONIAL GRINGA (R\$ mil)	SALDOS EM 2020	SALDOS EM SET 2021
ATIVO CIRCULANTE	966,85	3.394,86
ATIVO NÃO CIRCULANTE	16,50	40,46
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	-	-
INVESTIMENTOS	-	-
IMOBILIZADO	16,50	40,46
INTANGÍVEL	-	-
TOTAL DO ATIVO	983,34	3.435,31
PASSIVO CIRCULANTE	841,76	2.525,79
PASSIVO NÃO CIRCULANTE	-	1.236,16
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	-	1.236,16
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	141,58	(326,64)
TOTAL DO PASSIVO	983,34	3.435,31

HISTÓRICO OPERACIONAL GRINGA (R\$ mil)	2020	SET 2021
ROL	298	1.552
CSV (-)	-	219
LB (=)	298	1.771
Margem Bruta (LB/ROL)	100,0%	114,1%
SG&A (-)	(771)	(1.825)
EBITDA (=)	(473)	(53)
Margem Ebitda (Ebitda/ROL)	-158,6%	-3,4%

PREMISSAS PARA PROJEÇÃO FINANCEIRA

Conforme descrito anteriormente, no presente Relatório, utilizamos a metodologia do fluxo de caixa descontado para a determinação do valor econômico de GRINGA.

A modelagem econômico-financeira de GRINGA foi conduzida de forma a demonstrar a sua capacidade de geração de caixa estimada no período considerado, tendo sido utilizadas, basicamente, as informações já citadas anteriormente.

As projeções foram realizadas para o período julgado necessário, sob plenas condições operacionais e administrativas, com as premissas listadas a seguir.

- O fluxo de caixa livre foi projetado analiticamente para um período de 09 (nove) anos e 03 (seis) meses, de outubro de 2021 até dezembro de 2030, e considerou-se a perpetuidade a partir de 2030, com crescimento nominal de 5,4%.
- Para o período anual, foi considerado o ano fiscal de 01 de janeiro até 31 de dezembro.
- Para o cálculo do valor presente, foi considerada a convenção de meio ano (*mid-year convention*), ou seja, considera-se que os fluxos de caixa são gerados linearmente ao longo do ano e que, portanto, a metade do ano (*mid-year point*) é aquele que melhor representa o ponto médio de geração de caixa da companhia.
- O fluxo foi projetado em moeda corrente, e o valor presente foi calculado com taxa de desconto nominal (considerando a inflação).

- A não ser quando indicada medida diferente, os valores foram expressos em milhares de reais.
- Para a realização da previsão dos resultados nos exercícios futuros da empresa, utilizou-se o balanço patrimonial consolidado em 30 de setembro de 2021 como balanço de partida.

No Anexo 1A deste Laudo, apresentamos detalhadamente a modelagem econômico-financeira, cujas projeções operacionais foram baseadas no desempenho histórico e nas projeções gerenciais da empresa. Já no Anexo 1B, apresentamos a modelagem econômico-financeira de GRINGA.

VALOR ECONÔMICO DE GRINGA

Sintetizando os itens anteriormente mencionados, detalhados no Anexo 1, chegamos aos seguintes valores:

Taxa de retorno esperado	21,9%	22,4%	22,9%
Taxa de crescimento perpetuidade	5,4%	5,4%	5,4%
VALOR ECONÔMICO DE GRINGA			
FLUXO DE CAIXA DESCONTADO	944	516	103
VALOR RESIDUAL DESCONTADO	20.688	19.374	18.162
VALOR OPERACIONAL DE GRINGA (R\$ mil) (Enterprise Value)	21.632	19.890	18.265
CAIXA LÍQUIDO	1.450	1.450	1.450
ATIVOS/PASSIVOS NÃO OPERACIONAIS	(1.382)	(1.382)	(1.382)
VALOR ECONÔMICO DE GRINGA (R\$ mil) (Equity Value)	21.700	19.958	18.333
PERCENTUAL DE PARTICIPAÇÃO		5,00%	
EQUIVALÊNCIA PATRIMONIAL (R\$ mil)	1.085	998	917

8. CONCLUSÃO

À luz dos exames realizados na documentação anteriormente mencionada e tomando por base estudos da APSIS, concluíram os peritos que o valor de 5% dos negócios da **GRINGA**, de acordo com a metodologia do fluxo de caixa descontado, na data-base de 30 de setembro de 2021, é de **R\$ 997.878,81** (novecentos e noventa e sete mil, oitocentos e setenta e oito reais e oitenta e um centavos).

O Laudo de Avaliação **AP-01315/21-03** foi elaborado sob a forma de Laudo Digital (documento eletrônico em *Portable Document Format* – PDF), com a certificação dos responsáveis técnicos, e impresso pela APSIS, sendo composto por 21 (vinte e uma) folhas digitadas de um lado e 02 (dois) anexos. A APSIS, CREA/RJ 1982200620 e CORECON/RJ RF.02052, empresa especializada em avaliação de bens, abaixo representada legalmente pelos seus diretores, coloca-se à disposição para quaisquer esclarecimentos que, porventura, se façam necessários.

São Paulo, 11 de fevereiro de 2022.

LUIZ PAULO CESAR SILVEIRA

Vice-Presidente

Engenheiro Mecânico de Contador (CREA/RJ 1989100165 e CRC/RJ-118.263/P-0)

MIGUEL CÔRTEZ CARNEIRO MONTEIRO

Diretor

Economista

9. RELAÇÃO DE ANEXOS

1. PREMISSAS OPERACIONAIS E CÁLCULOS AVALIATÓRIOS

2. GLOSSÁRIO

RIO DE JANEIRO - RJ
Rua do Passeio, nº 62, 6º Andar
Centro, CEP 20021-280
Tel.: + 55 (21) 2212-6850 Fax: + 55 (21) 2212-6851

SÃO PAULO - SP
Rua Bela Cintra, nº 1.200, Conjuntos 21 e 22
Cerqueira César, CEP 01415-001
Tel.: +55 (11) 4550-2701

A large orange triangle graphic on the left side of the page, pointing towards the top right.

ANEXO 1

PREMISSAS PARA PROJEÇÃO DE RESULTADOS

A operação de GRINGA é voltada para o funcionamento de uma plataforma de *marketplace*, prestando serviços de intermediação de produtos de terceiros e propiciando a extensão da vida útil e a venda desses artigos, como bolsas, sapatos e acessórios, além de promover a economia circular. Nesse sentido, a GRINGA atua no mercado *second hand* de moda no país, com foco em bens de luxo.

Portanto, a empresa é remunerada a partir de uma comissão sobre a venda de produtos usados de pessoas físicas em razão das atividades que exerce de intermediação e de acordo com: i) o preço da venda; ii) a opção de o vendedor utilizar créditos para compras ao invés do recebimento do valor da mercadoria vendida; iii) a aplicação de percentuais específicos de comissão a depender das características do produto e de outros elementos relacionados com as mercadorias colocadas à venda pela GRINGA em sua plataforma de *marketplace*.

RECEITA OPERACIONAL BRUTA (ROB)

As premissas utilizadas para projeção da ROB se baseiam na análise da *performance* histórica apresentada por GRINGA entre 2020 e 2021, assim como nas expectativas da empresa a respeito da operação e do desempenho das atividades por ela realizadas. A seguir, descrevemos as principais premissas de crescimento da companhia.

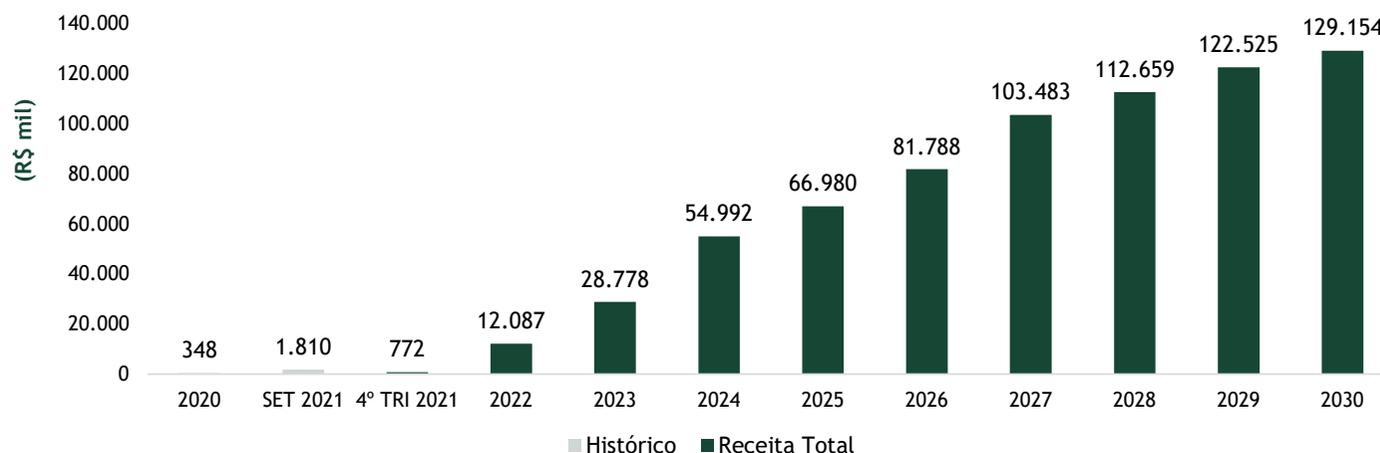
- A GRINGA é uma companhia em estágios iniciais e, desde a sua fundação no ano de 2020, a *startup* cresceu mais de 353% e obteve mais de 140.000 visitas mensais em sua plataforma, segundo informações da *Exame Invest*.
- A ampliação de gastos com *marketing* facilitará a aceleração do crescimento da GRINGA. Além disso, os gastos que visam a aquisição de clientes tendem a se retrair conforme a base de consumidores se consolida, gerando escala para a companhia.
- A abertura de lojas físicas nos próximos anos, que estende os canais de venda e estimula o conhecimento da marca pela população.
- O crescimento do mercado de artigos de luxo, que deverá ampliar entre 41% e 50% no ano de 2021, segundo a empresa de consultoria internacional *Boston Consulting Group*.
- A ampliação do mercado secundário de bens de luxo, conhecido pela revenda de produtos, que apresentou crescimento de 65% entre 2017 e 2021, conforme a informações da *Bain & Company*.
- O crescimento do *e-commerce* no país, em conjunto com a expansão das vendas do setor de luxo realizadas nos canais *on-line*.

Portanto, a ROB de GRINGA foi estimada a partir do *Net Merchandising Value* (NVM) – ou valor líquido das mercadorias vendidas – e da taxa de comissão. A NVM é produto do número de artigos vendidos e de seu *ticket* médio. Desse modo, o número de artigos vendidos se expande de forma considerável nos primeiros anos de projeção, passando de 811, no 4º trimestre de 2021, para 15.213, em 2022, e 36.961 no ano de 2023. Em 2027, o NVM atinge 119.110, valor mantido até o fim do período projetivo.

Sendo assim, a taxa de comissão inicia a projeção como 30% do NVM, crescendo de forma gradual até alcançar 35% ao fim da projeção. Desse modo, a ROB de GRINGA foi considerada como R\$ 772 mil no 4º trimestre de 2021 e passa de R\$ 12.087 mil, em 2022, e R\$ 28.778 mil, em 2023, para R\$ 121.166 mil ao fim do período de estimativa.

O gráfico a seguir apresenta a evolução da ROB para o período projetivo considerado.

Receita Operacional Bruta (ROB)



DEDUÇÕES/TRIBUTOS SOBRE RECEITAS BRUTAS

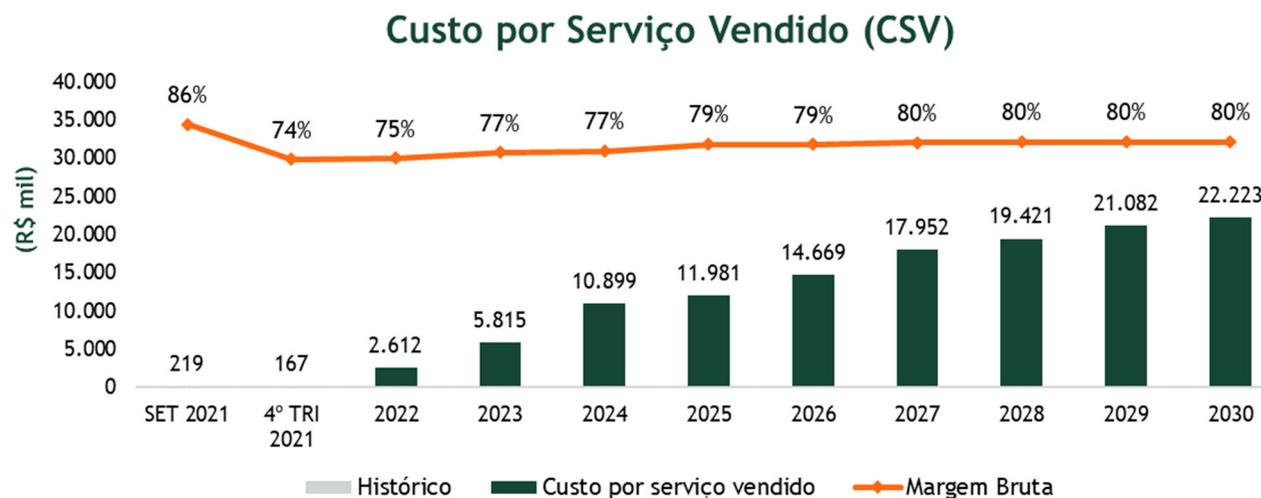
Os impostos e as deduções de GRINGA são formados por ISS, PIS e COFINS. As alíquotas de PIS e COFINS são de 7,6% e 1,7% por todo o período projetado. O ISS é de 5% da ROB na data-base do Laudo, mas reduz para 2%, pois a GRINGA mudará a sua sede e, por conseguinte, o estabelecimento de onde presta seus serviços. Ademais, também são consideradas devoluções, projetadas como 1,2% da ROB no primeiro ano de projeção, percentual que se expande até alcançar 1,9% da ROB em 2023, percentual mantido até o fim do período projetivo.

CUSTO POR SERVIÇO VENDIDO (CSV)

O custo por serviço vendido de GRINGA foi estimado de acordo com as expectativas da administração. Assim, constitui-se pelos custos com cartão de crédito (relacionados aos custos de processamento de vendas e adiantamento dos pagamentos), Shopify (plataforma de *software* utilizada pela GRINGA), embalagem e frete.

Os custos com cartão de crédito, Shopify e frete foram projetados variáveis com a receita, mas com um pequeno ganho de escala estimado pela administração da companhia.

O gráfico a seguir apresenta a projeção dos custos para o período projetado.



DESPESAS OPERACIONAIS

As despesas operacionais de GRINGA foram estimadas conforme as expectativas da administração. Dessa forma, as despesas operacionais estão relacionadas às despesas com operação, tecnologia e despesas gerais.

As despesas com operação são constituídas pelas despesas com administração, recursos humanos e financeiro, de caráter fixo, e despesas com *pricing* e autenticação, processamento de produtos, atendimento e comercial e *marketing*, que são consideradas despesas variáveis. Nesse sentido, as despesas com operação como uma porcentagem da ROL passam de 46%, no 4º trimestre de 2021 e 53% em 2022, para 20% da ROL ao fim da projeção.

Já as despesas com tecnologia compreendem despesas com *pricing tech*, *back office* e *base team*, definidas como despesas fixas. Desse modo, as despesas com *base team* apresentam crescimento relevante no primeiro ano de projeção e, a partir de 2022, são expandidas de acordo com a inflação. Além disso, as despesas com *back office* sofrem um decaimento de 28% em 2022 e crescem conforme a inflação projetada a partir de 2023. Dessa maneira, as despesas com *pricing tech* crescem conforme a inflação por todo o período projetivo.

Além disso, as despesas gerais englobam: i) despesas com *marketing*, que passam de 30,3% da ROL em 2021 para 19,4% da ROL ao fim do período projetivo; ii) com tecnologia, que crescem 580% em 2022 e apresentam taxas de crescimento convergentes com a inflação a partir do ano de 2026; iii) com lojas, que se ampliam em 3,095% no ano de 2022 e crescem conforme a inflação a partir de 2024; iv) com SG&A (*selling, general and administrative*), projetadas como 15,6% em 2021 e se diluem de forma significativa até atingir 3,8% da ROL ao fim da projeção; e v) com P&D, projetadas apenas entre os anos de 2022 a 2024.

O gráfico a seguir apresenta a projeção das despesas operacionais para o período projetado.



IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL

O Imposto de Renda e a Contribuição Social de GRINGA foram projetados considerando o regime de tributação de lucro real. Dessa maneira, os impostos foram projetados com uma taxa de 25% e 9%, respectivamente. Foi considerado o uso do prejuízo fiscal gerado nos primeiros períodos projetivos.

DEPRECIÇÃO

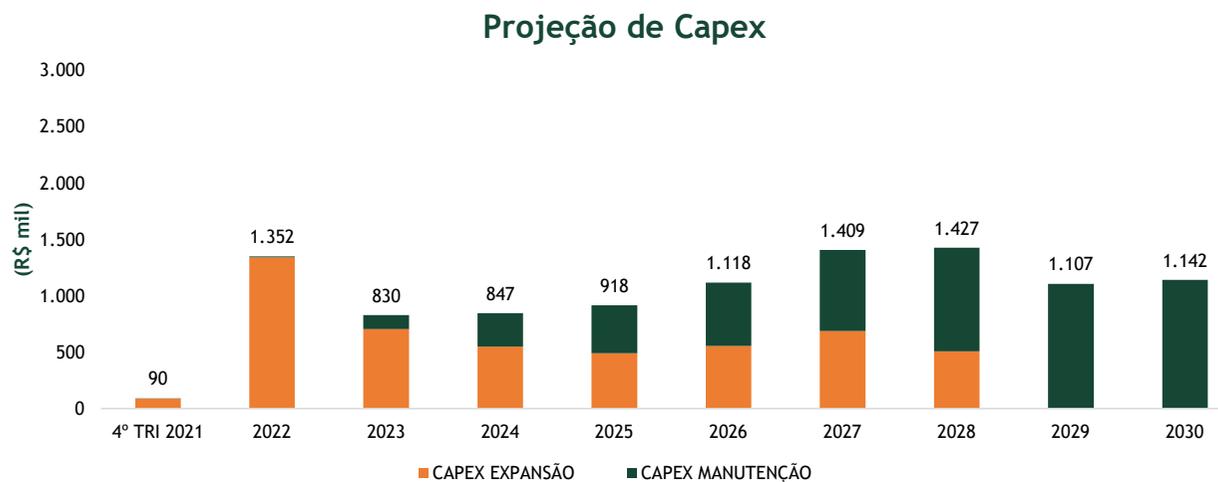
As taxas de depreciação utilizadas foram calculadas conforme a composição do ativo imobilizado contabilizado no balanço da companhia na data-base, conforme a tabela abaixo.

CLASSES	IMOBILIZADO ORIGINAL (R\$ mil)	IMOBILIZADO RESIDUAL (R\$ mil)	TAXA DE DEPRECIÇÃO
Máquinas e equipamentos	8,5	8,3	10%
Computadores e periféricos	23	22	20%
Móveis e utensílios	10,1	10,0	10%
Taxa de Depreciação Média Ponderada	42,08	40,46	15,58%

CAPEX

A projeção de investimento da companhia foi feita considerando a necessidade de reposição de seu imobilizado para que seja garantida a sua continuidade operacional, além de expandir suas operações. Dessa forma, foi adotado como premissa o reinvestimento da depreciação do período anterior somado aos investimentos em expansão.

A projeção de investimento em imobilizado pode ser analisada no gráfico a seguir.



CAPITAL DE GIRO

A variação do Capital de Giro foi calculada considerando os parâmetros abaixo, a partir de outubro de 2021.

ATIVO CIRCULANTE	DIAS	FONTE	CONTA DE REFERÊNCIA
Contas a receber de clientes	30	Expectativa da Administração	Net Merchandising Value (NMV)
PASSIVO CIRCULANTE	DIAS	FONTE	CONTA DE REFERÊNCIA
Contas a pagar	30	Expectativa da Administração	NMV - ROB
Fornecedores	30	Expectativa da Administração	Custo + SGA (ex pessoal)
Obrigações trabalhistas	30	Expectativa da Administração	Despesas com Pessoal
Obrigações fiscais	30	Expectativa da Administração	Impostos sobre ROB

DETERMINAÇÃO DA TAXA DE DESCONTO

A taxa de desconto foi calculada pela metodologia *Capital Asset Pricing Model* (CAPM), na qual o custo de capital é ponderado com base no retorno estimado exigido pelos acionistas da companhia.

ESTRUTURA DE CAPITAL	
EQUITY / PRÓPRIO	100%
DEBT / TERCEIROS	0%
EQUITY + DEBT	100%
INFLAÇÃO AMERICANA PROJETADA	2,0%
INFLAÇÃO BRASILEIRA PROJETADA	3,1%
CUSTO DO CAPITAL PRÓPRIO	
TAXA LIVRE DE RISCO (Rf)	1,7%
BETA d	1,38
BETA r	1,38
PRÊMIO DE RISCO (Rm - Rf)	6,0%
PRÊMIO DE TAMANHO (Rs)	8,1%
RISCO-BRASIL	3,0%
Ke Nominal em US\$ (=)	21,1%
Ke Nominal em R\$ (=)	22,4%

As principais premissas adotadas para a definição da taxa de desconto são:

- Estrutura de Capital: a estrutura de capital considerada para a definição da taxa de desconto foi pautada na estrutura de capital da própria companhia.
- Taxa Livre de Risco (custo do patrimônio líquido): corresponde à rentabilidade (*yield*) média no período entre 01/10/2019 e 30/09/2021, do *US T-Bond 20 anos (Federal Reserve)*. Fonte: http://www.treas.gov/offices/domestic-finance/debt-management/interest-rate/yield_historical.shtml.
- Beta d: equivalente ao Beta histórico médio semanal no período de cinco anos do setor no qual a GRINGA está inserida. A amostra de comparáveis foi pesquisada no banco de dados Thomson Reuters.
- Beta r: Beta realavancado pela estrutura de capital da empresa¹.
- Prêmio de Risco: corresponde ao *Spread* entre SP500 e *US T-Bond 20 anos*, Fonte: <https://costofcapital.duffandphelps.com/>, Supply Side.
- Prêmio pelo Tamanho - Fonte: *2021 Valuation Handbook: Guide do Cost Capital*. Chicago, IL: LLC, 2021. Print.
- Risco-Brasil: corresponde à média no período entre 01/10/2019 e 30/09/2021. Fonte: EMBI+, desenvolvido pelo JP Morgan e fornecido por Ipeadata (www.ipeadata.gov.br).

¹ $Beta\ r = Beta\ l \times (1 + (1 - t) \times (\frac{D}{E}))$.

- Taxa Efetiva de Imposto de Renda (*Tax Shield*): considerada a taxa média ponderada projetada para a companhia. Com base em nossos cálculos, esta taxa foi estimada em 30%.
- Taxa de inflação americana de longo prazo: <https://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/fomcprojtabl20181219.htm>.
- Taxa de inflação brasileira de longo prazo: <https://www.bcb.gov.br/controleinflacao/historicometas>.

CÁLCULO DO VALOR OPERACIONAL

A partir do fluxo de caixa operacional projetado para os próximos 09 (nove) anos e 03 (três) meses e do valor residual da empresa² a partir de então (considerando uma taxa de crescimento na perpetuidade “g” de 5,4%), descontamos os valores a valor presente, utilizando a taxa de desconto nominal descrita no item anterior.

² Valor Residual calculado com base no modelo de perpetuidade de Gordon e aplicado ao último fluxo de caixa projetado, conforme a seguinte fórmula:

$$Perpetuidade = \frac{FCD(n) \times (1+g)}{WACC-g}$$

CAIXA LÍQUIDO

Foi considerado um caixa líquido de R\$ 1.450 mil na data-base, conforme o quadro abaixo.

CAIXA LÍQUIDO (R\$ mil)	
Caixa (+)	1.450
TOTAL	1.450

PASSIVO NÃO OPERACIONAL

Foi considerado um passivo não operacional de R\$ 1.382 mil na data-base, conforme o quadro abaixo.

ATIVOS/PASSIVOS NÃO OPERACIONAIS (R\$ mil)	
Adiantamentos a fornecedores (+)	46
Tributos a recuperar (+)	1
Recursos de terceiros (-)	(262)
Repasses (-)	(1.167)
TOTAL	(1.382)

VALOR ECONÔMICO DE GRINGA

Sintetizando os itens anteriormente mencionados, detalhados no Anexo 1B, chegamos aos seguintes valores:

Taxa de retorno esperado	21,9%	22,4%	22,9%
Taxa de crescimento perpetuidade	5,4%	5,4%	5,4%
VALOR ECONÔMICO DE GRINGA			
FLUXO DE CAIXA DESCONTADO	944	516	103
VALOR RESIDUAL DESCONTADO	20.688	19.374	18.162
VALOR OPERACIONAL DE GRINGA (R\$ mil) (Enterprise Value)	21.632	19.890	18.265
CAIXA LÍQUIDO	1.450	1.450	1.450
ATIVOS/PASSIVOS NÃO OPERACIONAIS	(1.382)	(1.382)	(1.382)
VALOR ECONÔMICO DE GRINGA (R\$ mil) (Equity Value)	21.700	19.958	18.333
PERCENTUAL DE PARTICIPAÇÃO		5,00%	
EQUIVALÊNCIA PATRIMONIAL (R\$ mil)	1.085	998	917

PROJEÇÃO OPERACIONAL GRINGA (R\$ mil)	4º TRI 2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
RECEITA OPERACIONAL BRUTA (ROB)	772	12.087	28.778	54.992	66.980	81.788	103.483	112.659	122.525	129.154
(% crescimento ROB)	-57,4%	1466,5%	138,1%	91,1%	21,8%	22,1%	26,5%	8,9%	8,8%	5,4%
Net Merchandising Value (NMV)	2.604	40.291	90.781	173.476	211.292	258.007	315.737	332.819	350.825	369.805
(% crescimento)			125,3%	91,1%	21,8%	22,1%	22,4%	5,4%	5,4%	5,4%
Taxa de Comissão (% NVM)	30%	30%	32%	32%	32%	32%	33%	34%	35%	35%
IMPOSTOS E DEDUÇÕES	(119)	(1.706)	(3.780)	(7.223)	(8.797)	(10.742)	(13.592)	(14.797)	(16.093)	(16.964)
(% ROB)	-15,4%	-14,1%	-13,1%	-13,1%	-13,1%	-13,1%	-13,1%	-13,1%	-13,1%	-13,1%
ISS	(39)	(381)	(576)	(1.100)	(1.340)	(1.636)	(2.070)	(2.253)	(2.451)	(2.583)
(% ROB)	-5,0%	-3,1%	-2,0%	-2,0%	-2,0%	-2,0%	-2,0%	-2,0%	-2,0%	-2,0%
PIS	(13)	(199)	(475)	(907)	(1.105)	(1.350)	(1.707)	(1.859)	(2.022)	(2.131)
(% ROB)	-1,7%	-1,7%	-1,7%	-1,7%	-1,7%	-1,7%	-1,7%	-1,7%	-1,7%	-1,7%
COFINS	(59)	(919)	(2.187)	(4.179)	(5.090)	(6.216)	(7.865)	(8.562)	(9.312)	(9.816)
(% ROB)	-7,6%	-7,6%	-7,6%	-7,6%	-7,6%	-7,6%	-7,6%	-7,6%	-7,6%	-7,6%
Devoluções	(9)	(208)	(542)	(1.036)	(1.262)	(1.541)	(1.950)	(2.123)	(2.309)	(2.434)
(% ROB)	-1,2%	-1,7%	-1,9%	-1,9%	-1,9%	-1,9%	-1,9%	-1,9%	-1,9%	-1,9%
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (ROL)	653	10.381	24.998	47.769	58.182	71.046	89.891	97.862	106.433	112.191
CUSTO DOS SERVIÇOS VENDIDOS (CSV)	(167)	(2.612)	(5.815)	(10.899)	(11.981)	(14.669)	(17.952)	(19.421)	(21.082)	(22.223)
(% ROL)	-25,5%	-25,2%	-23,3%	-22,8%	-20,6%	-20,6%	-20,0%	-19,8%	-19,8%	-19,8%
Custos Gerais	(167)	(2.612)	(5.815)	(10.899)	(11.981)	(14.669)	(17.952)	(19.421)	(21.082)	(22.223)
(% ROL)	-25,5%	-25,2%	-23,3%	-22,8%	-20,6%	-20,6%	-20,0%	-19,8%	-19,8%	-19,8%
DESPESAS OPERACIONAIS	(629)	(17.247)	(29.117)	(39.439)	(40.738)	(45.225)	(51.834)	(53.983)	(57.929)	(60.748)
(% ROL)	-96,4%	-166,1%	-116,5%	-82,6%	-70,0%	-63,7%	-57,7%	-55,2%	-54,4%	-54,1%
Operação	-	(5.483)	(8.937)	(13.926)	(15.694)	(17.735)	(20.403)	(21.727)	(23.349)	(24.497)
(% ROL)	0,0%	-52,8%	-35,8%	-29,2%	-27,0%	-25,0%	-22,7%	-22,2%	-21,9%	-21,8%
Tecnologia	-	(2.825)	(4.526)	(4.673)	(4.822)	(4.976)	(5.134)	(5.298)	(5.467)	(5.642)
(% ROL)	0,0%	-27,2%	-18,1%	-9,8%	-8,3%	-7,0%	-5,7%	-5,4%	-5,1%	-5,0%
Despesas Gerais	(331)	(8.939)	(15.653)	(20.840)	(20.223)	(22.515)	(26.297)	(26.957)	(29.113)	(30.608)
(% ROL)	-50,8%	-86,1%	-62,6%	-43,6%	-34,8%	-31,7%	-29,3%	-27,5%	-27,4%	-27,3%

IMOBILIZADO GRINGA (R\$ mil)	Data-base 30/09/2021	4º TRI 2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
INVESTIMENTO TOTAL (MANUTENÇÃO + EXPANSÃO)	-	90	1.352	830	847	918	1.118	1.409	1.427	1.107	1.142
DEPRECIÇÃO INVESTIMENTO	-	2	119	289	420	557	716	913	1.107	1.096	1.142
IMOBILIZADO CUSTO (ORIGINAL)	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42
VALOR RESIDUAL	40	39	32	26	19	13	6	-	-	-	-
DEPRECIÇÃO IMOBILIZADO ORIGINAL	-	2	7	7	7	7	7	6	-	-	-
DEPRECIÇÃO TOTAL	5	3	126	296	426	564	722	919	1.107	1.096	1.142

DEPRECIÇÃO DOS NOVOS IMOBILIZADOS	30/09/2021	4º TRI 2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
4º TRI 2021		2	14	14	14	14	14	14	4	-	-
2022		-	105	211	211	211	211	211	193	-	-
2023		-	-	65	129	129	129	129	129	119	-
2024		-	-	-	66	132	132	132	132	132	121
2025		-	-	-	-	71	143	143	143	143	143
2026		-	-	-	-	-	87	174	174	174	174
2027		-	-	-	-	-	-	110	220	220	220
2028		-	-	-	-	-	-	-	111	222	222
2029		-	-	-	-	-	-	-	-	86	172
2030		-	-	-	-	-	-	-	-	-	89

CAPITAL DE GIRO GRINGA	2019	2020	SET 2021	4º TRI 2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
(R\$ mil)													
ATIVO CIRCULANTE	-	-	-	868	3.358	7.565	14.456	17.608	21.501	26.311	27.735	29.235	30.817
Contas a receber de clientes		-	-	868	3.358	7.565	14.456	17.608	21.501	26.311	27.735	29.235	30.817
PASSIVO CIRCULANTE	-	87	366	913	4.130	8.348	14.584	17.047	20.443	24.474	25.520	26.758	28.179
Contas a pagar		-	-	611	2.350	5.167	9.874	12.026	14.685	17.688	18.347	19.025	20.054
Fornecedores		40	136	166	963	1.789	2.645	2.684	3.099	3.687	3.865	4.183	4.403
Obrigações trabalhistas		33	193	99	692	1.122	1.550	1.710	1.893	2.128	2.252	2.401	2.512
Obrigações fiscais		14	37	37	125	270	516	628	767	970	1.056	1.149	1.211
CAPITAL DE GIRO	-	(87)	(366)	(45)	(773)	(783)	(128)	560	1.058	1.838	2.215	2.477	2.638
VARIAÇÃO CAPITAL DE GIRO				321	(728)	(10)	655	688	497	780	377	262	160

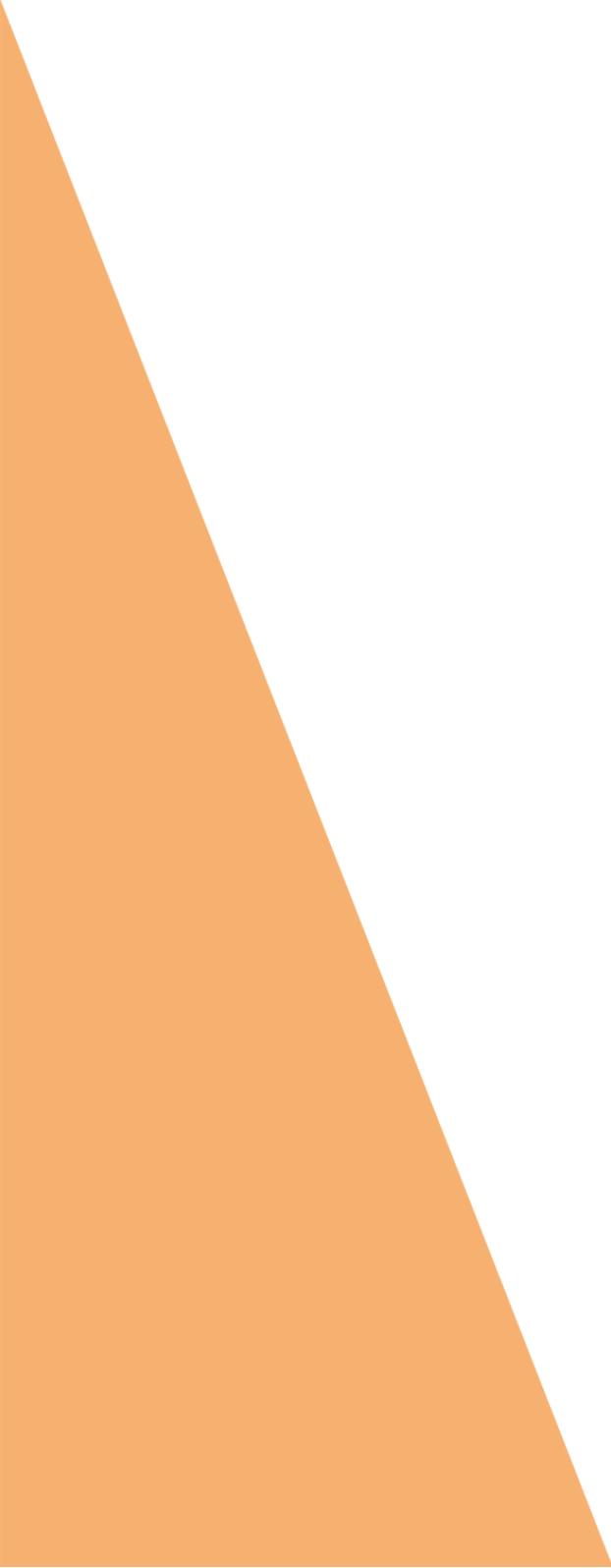
FLUXO DE CAIXA GRINGA (R\$ mil)	4º TRI 2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
			138,1%	91,1%	21,8%	22,1%	26,5%	8,9%	8,8%	5,4%
RECEITA OPERACIONAL BRUTA (ROB)	772	12.087	28.778	54.992	66.980	81.788	103.483	112.659	122.525	129.154
DEDUÇÕES/IMPOSTOS (-)	(119)	(1.706)	(3.780)	(7.223)	(8.797)	(10.742)	(13.592)	(14.797)	(16.093)	(16.964)
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (ROL)	653	10.381	24.998	47.769	58.182	71.046	89.891	97.862	106.433	112.191
CMV / CSV (-)	(167)	(2.612)	(5.815)	(10.899)	(11.981)	(14.669)	(17.952)	(19.421)	(21.082)	(22.223)
LUCRO BRUTO (=)	486	7.769	19.183	36.870	46.201	56.377	71.939	78.442	85.350	89.968
margem bruta (LB/ROL)	74,5%	74,8%	76,7%	77,2%	79,4%	79,4%	80,0%	80,2%	80,2%	80,2%
DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS (-)	(629)	(17.247)	(29.117)	(39.439)	(40.738)	(45.225)	(51.834)	(53.983)	(57.929)	(60.748)
LAJIDA/EBITDA (=)	(143)	(9.478)	(9.934)	(2.568)	5.463	11.152	20.105	24.459	27.421	29.220
margem Ebitda (Ebitda/ROL)	-22,0%	-91,3%	-39,7%	-5,4%	9,4%	15,7%	22,4%	25,0%	25,8%	26,0%
DEPRECIAÇÃO/AMORTIZAÇÃO (-)	(3)	(126)	(296)	(426)	(564)	(722)	(919)	(1.107)	(1.096)	(1.142)
LAIR/EBIT (=)	(147)	(9.604)	(10.229)	(2.995)	4.899	10.429	19.186	23.352	26.325	28.079
IMPOSTO DE RENDA/CONTRIB. SOCIAL (-)	-	-	-	-	(1.142)	(2.458)	(4.542)	(5.534)	(7.017)	(9.523)
Taxa de IRCS Efetiva (IRCS/EBIT)	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	-23,3%	-23,6%	-23,7%	-23,7%	-26,7%	-33,9%
LUCRO LÍQUIDO OPERACIONAL / NOPAT (=)	(147)	(9.604)	(10.229)	(2.995)	3.757	7.971	14.644	17.818	19.307	18.556
margem líquida (LL/ROL)	-22,5%	-92,5%	-40,9%	-6,3%	6,5%	11,2%	16,3%	18,2%	18,1%	16,5%
FLUXO DE CAIXA LIVRE										
(R\$ mil)										
FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL	(465)	(8.750)	(9.923)	(3.223)	3.633	8.196	14.782	18.548	20.141	19.537
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO (+)	(147)	(9.604)	(10.229)	(2.995)	3.757	7.971	14.644	17.818	19.307	18.556
DEPRECIAÇÃO/AMORTIZAÇÃO (+)	3	126	296	426	564	722	919	1.107	1.096	1.142
VARIAÇÃO CAPITAL DE GIRO (-)	(321)	728	10	(655)	(688)	(497)	(780)	(377)	(262)	(160)
FLUXO DE CAIXA DE INVESTIMENTOS	(90)	(1.352)	(830)	(847)	(918)	(1.118)	(1.409)	(1.427)	(1.107)	(1.142)
INVESTIMENTOS IMOBILIZADO E INTANGÍVEIS (-)	(90)	(1.352)	(830)	(847)	(918)	(1.118)	(1.409)	(1.427)	(1.107)	(1.142)
FLUXO DE CAIXA LIVRE	(554)	(10.102)	(10.754)	(4.070)	2.715	7.079	13.373	17.121	19.034	18.395
Período Parcial	0,25	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Mid-Year Convention	0,13	0,75	1,75	2,75	3,75	4,75	5,75	6,75	7,75	8,75
Fator de Desconto @ 22,4%	22,4%	0,98	0,86	0,70	0,57	0,47	0,38	0,31	0,26	0,21
Fluxo de Caixa Descontado	(540)	(8.679)	(7.546)	(2.333)	1.271	2.706	4.176	4.366	3.965	3.129
Saldo a ser Perpetuado					3.129					
Perpetuidade @ 5,4%	5,4%				19.374					
VALOR OPERACIONAL (Enterprise Value)										
(R\$ mil)										19.890

ESTRUTURA DE CAPITAL	
EQUITY / PRÓPRIO	100%
DEBT / TERCEIROS	0%
EQUITY + DEBT	100%
INFLAÇÃO AMERICANA PROJETADA	2,0%
INFLAÇÃO BRASILEIRA PROJETADA	3,1%
CUSTO DO CAPITAL PRÓPRIO	
TAXA LIVRE DE RISCO (Rf)	1,7%
BETA d	1,38
BETA r	1,38
PRÊMIO DE RISCO (Rm - Rf)	6,0%
PRÊMIO DE TAMANHO (Rs)	8,1%
RISCO-BRASIL	3,0%
Ke Nominal em US\$ (=)	21,1%
Ke Nominal em R\$ (=)	22,4%

Taxa de retorno esperado	21,9%	22,4%	22,9%
Taxa de crescimento perpetuidade	5,4%	5,4%	5,4%
VALOR ECONÔMICO DE GRINGA			
FLUXO DE CAIXA DESCONTADO	944	516	103
VALOR RESIDUAL DESCONTADO	20.688	19.374	18.162
VALOR OPERACIONAL DE GRINGA (R\$ mil) (Enterprise Value)	21.632	19.890	18.265
CAIXA LÍQUIDO	1.450	1.450	1.450
ATIVOS/PASSIVOS NÃO OPERACIONAIS	(1.382)	(1.382)	(1.382)
VALOR ECONÔMICO DE GRINGA (R\$ mil) (Equity Value)	21.700	19.958	18.333
PERCENTUAL DE PARTICIPAÇÃO		5,00%	
EQUIVALÊNCIA PATRIMONIAL (R\$ mil)	1.085	998	917

CAIXA LÍQUIDO (R\$ mil)	
Caixa (+)	1.450
TOTAL	1.450

ATIVOS/PASSIVOS NÃO OPERACIONAIS (R\$ mil)	
Adiantamentos a fornecedores (+)	46
Tributos a recuperar (+)	1
Recursos de terceiros (-)	(262)
Repasses (-)	(1.167)
TOTAL	(1.382)

A large orange triangle graphic on the left side of the page.

ANEXO 2

Glossário

A

Abordagem da renda

Método de avaliação pela conversão a valor presente de benefícios econômicos esperados.

Abordagem de ativos

Método de avaliação de empresas onde todos os ativos e passivos (incluindo os não contabilizados) têm seus valores ajustados aos de mercado. Também conhecido como patrimônio líquido a mercado.

Abordagem de mercado

Método de avaliação no qual são adotados múltiplos comparativos derivados de preço de vendas de ativos similares.

Ágio por expectativa de rentabilidade futura (fundo de comércio ou goodwill)

Benefícios econômicos futuros decorrentes de ativos não passíveis de serem individualmente identificados nem separadamente reconhecidos.

Amortização

Alocação sistemática do valor amortizável de ativo ao longo de sua vida útil.

Arrendamento mercantil financeiro

O que transfere substancialmente todos os riscos e benefícios vinculados à posse do ativo, o qual pode ou não ser futuramente transferido. O arrendamento que não for financeiro é operacional.

Arrendamento mercantil operacional

O que não transfere substancialmente todos os riscos e benefícios inerentes à posse do ativo. O arrendamento que não for operacional é financeiro.

Ativo

Recurso controlado pela entidade como resultado de eventos passados dos quais se esperam benefícios econômicos futuros para a entidade.

Ativo imobilizado

Ativos tangíveis disponibilizados para uso na produção ou fornecimento de bens ou serviços, na locação por outros, investimento, ou fins administrativos, esperando-se que sejam usados por mais de um período contábil.

Ativo intangível

Ativo identificável não monetário sem substância física. Tal ativo é identificável quando: a) for separável, isto é, capaz de ser separado ou dividido da entidade e vendido, transferido, licenciado, alugado ou

trocado, tanto individualmente quanto junto com contrato, ativo ou passivo relacionados; b) resulta de direitos contratuais ou outros direitos legais, quer esses direitos sejam transferíveis quer sejam separáveis da entidade ou de outros direitos e obrigações.

Ativos não operacionais

Aqueles não ligados diretamente às atividades de operação da empresa (podem ou não gerar receitas) e que podem ser alienados sem prejuízo do seu funcionamento.

Ativos operacionais

Bens fundamentais ao funcionamento da empresa.

Ativo tangível

Ativo de existência física como terreno, construção, máquina, equipamento, móvel e utensílio.

Avaliação

Ato ou processo de determinar o valor de um ativo.

B

Bem

Coisa que tem valor, suscetível de utilização ou que pode ser objeto de direito, que integra um patrimônio.

Beta

Medida de risco sistemático de uma ação; tendência do preço de determinada ação a estar correlacionado com mudanças em determinado índice.

Beta alavancado

Valor de beta refletindo o endividamento na estrutura de capital.

C

Capex (Capital Expenditure)

Investimento em ativo permanente.

Capm (Capital Asset Pricing Model)

Modelo no qual o custo de capital para qualquer ação ou lote de ações equivale à taxa livre de risco acrescida de prêmio de risco proporcionado pelo risco sistemático da ação ou lote de ações em estudo. Geralmente utilizado para calcular o custo de capital próprio ou custo de capital do acionista.

Combinação de negócios

União de entidades ou negócios separados produzindo demonstrações contábeis

de uma única entidade que reporta. Operação ou outro evento por meio do qual um adquirente obtém o controle de um ou mais negócios, independente da forma jurídica da operação.

Controlada

Entidade, incluindo aquela sem personalidade jurídica, tal como uma associação, controlada por outra entidade (conhecida como controladora).

Controladora

Entidade que possui uma ou mais controladas.

Controle

Poder de direcionar a gestão estratégica política e administrativa de uma empresa.

CPC

Comitê de pronunciamentos contábeis.

CFC

Conselho federal de contabilidade

Custo

Total dos gastos diretos e indiretos necessários à produção, manutenção ou aquisição de um bem em uma determinada data e situação.

Custo de capital

Taxa de retorno esperado requerida pelo mercado como atrativa de fundos para determinado investimento.

Custo de reedição

Custo de reprodução, descontada a depreciação do bem, tendo em vista o estado em que se encontra.

Custo de reprodução

Gasto necessário para reproduzir um bem, sem considerar eventual depreciação.

Custo de substituição

Custo de reedição de um bem, com a mesma função e características assemelhadas ao avaliando.

Custo direto de produção

Gastos com insumos, inclusive mão de obra, na produção de um bem.

Custo indireto de produção

Despesas administrativas e financeiras, benefícios e demais ônus e encargos necessários à produção de um bem.

CVM

Comissão de valores mobiliários.

D

Data-base

Data específica (dia, mês e ano) de aplicação do valor da avaliação.

Data de emissão

Data de encerramento do laudo de avaliação, quando as conclusões da avaliação são transmitidas ao cliente.

Dcf (discounted cash flow)

Fluxo de caixa descontado.

D&A

Depreciação e amortização.

Depreciação

Alocação sistemática do valor depreciável de ativo durante a sua vida útil.

Dívida líquida

Caixa e equivalentes, posição líquida em derivativos, dívidas financeiras de curto e longo prazo, dividendos a receber e a pagar, recebíveis e contas a pagar relacionadas a debêntures, déficits de curto e longo prazo com fundos de pensão, provisões, outros créditos e obrigações com pessoas vinculadas, incluindo bônus de subscrição.

Documentação de suporte

Documentação levantada e fornecida pelo cliente na qual estão baseadas as premissas do laudo.

E

Ebit (Earnings Before Interests and Taxes)

Lucro antes de juros e impostos.

Ebitda (Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization)

Lucros antes de juros, impostos, depreciação e amortização.

Empresa

Entidade comercial, industrial, prestadora de serviços ou de investimento detentora de atividade econômica.

Enterprise value

Valor econômico da empresa.

Equity value

Valor econômico do patrimônio líquido.

Estado de conservação

Situação física de um bem em decorrência de sua manutenção.

Estrutura de capital

Composição do capital investido de uma empresa entre capital próprio (patrimônio) e capital de terceiros (endividamento).

F

FCFF (Free Cash Flow to Firm)

Fluxo de caixa livre para a firma, ou fluxo de caixa livre desalavancado.

Fluxo de caixa

Caixa gerado por um ativo, grupo de ativos ou empresa durante determinado período de tempo. Geralmente o termo é complementado por uma qualificação referente ao contexto (operacional, não operacional etc.).

Fluxo de caixa do capital investido

Fluxo gerado pela empresa a ser revertido aos financiadores (juros e amortizações) e acionistas (dividendos) depois de considerados custo e despesas operacionais e investimentos de capital.

G

Goodwill

Ver ágio por expectativa de rentabilidade futura

I

IAS (International Accounting Standard)

Normas internacionais de contabilidade.

IASB (International Accounting Standards Board)

Junta internacional de normas contábeis.

IFRS (International Financial Reporting Standard)

Normas internacionais de relatórios financeiros, conjunto de pronunciamentos de contabilidade internacionais publicados e revisados pelo iasb.

Imóvel

Bem constituído de terreno e eventuais benfeitorias a ele incorporadas. Pode ser classificado como urbano ou rural, em função da sua localização, uso ou vocação.

Impairment

Ver perdas por desvalorização

L

Liquidez

Capacidade de rápida conversão de determinado ativo em dinheiro ou em pagamento de determinada dívida.

M

Metodologia de avaliação

Uma ou mais abordagens utilizadas na elaboração de cálculos avaliatórios para a indicação de valor de um ativo.

Múltiplo

Valor de mercado de uma empresa, ação ou capital investido, dividido por uma medida da empresa (ebitda, receita, volume de clientes etc.).

N

Normas Internacionais de Contabilidade

Normas e interpretações adotadas pela IASB. Elas englobam: Normas Internacionais de Relatórios Financeiros (IFRS); Normas Internacionais de Contabilidade (IAS); e interpretações desenvolvidas pelo Comitê de Interpretações das Normas

Internacionais de Relatórios Financeiros (IFRIC) ou pelo antigo Comitê Permanente de Interpretações (SIC).

P

Passivo

Obrigação presente que resulta de acontecimentos passados, em que se espera que a liquidação desta resulte em afluxo de recursos da entidade que incorporam benefícios econômicos.

Patrimônio líquido a mercado

Ver abordagem de ativos.

Perdas por desvalorização (impairment)

Valor contábil do ativo que excede, no caso de estoques, seu preço de venda menos o custo para completá-lo e despesa de vendê-lo; ou, no caso de outros ativos, seu valor justo menos a despesa para a venda.

Perícia

Atividade técnica realizada por profissional com qualificação específica para averiguar e esclarecer fatos, verificar o estado de um bem, apurar as causas que motivaram determinado evento, avaliar bens, seus custos, frutos ou direitos

Preço

Quantia pela qual se efetua uma transação envolvendo um bem, um fruto ou um direito sobre ele.

Prêmio de controle

Valor ou percentual de um valor pró-rata de lote de ações controladoras sobre o valor pró-rata de ações sem controle, que refletem o poder do controle.

Propriedade para investimento

Imóvel (terreno, construção ou parte de construção, ou ambos) mantido pelo proprietário ou arrendatário sob arrendamento, tanto para receber pagamento de aluguel quanto para valorização de capital, ou ambos, que não seja para: uso na produção ou fornecimento de bens ou serviços, como também para fins administrativos.

T

Taxa de desconto

Qualquer divisor usado para a conversão de um fluxo de benefícios econômicos futuros em valor presente.

Taxa interna de retorno

Taxa de desconto onde o valor presente do fluxo de caixa futuro é equivalente ao custo do investimento.

U

Unidade geradora de caixa

Menor grupo de ativos identificáveis gerador de entradas de caixa que são, em grande parte, independentes de entradas geradas por outros ativos ou grupos de ativos.

V

Valor contábil

Valor em que um ativo ou passivo é reconhecido no balanço patrimonial.

Valor de investimento

Valor para um investidor em particular, baseado em interesses particulares no bem em análise. No caso de avaliação de negócios, este valor pode ser analisado por diferentes situações, tais como sinergia com demais empresas de um investidor, percepções de risco, desempenhos futuros e planejamentos tributários.

Valor depreciável

Custo do ativo, ou outra quantia substituta do custo (nas demonstrações contábeis), menos o seu valor residual.

Valor em uso

Valor de um bem em condições de operação no estado atual, como uma parte integrante útil de uma indústria, incluídas, quando pertinentes, as despesas de projeto, embalagem, impostos, fretes e montagem.

Valor (justo) de mercado

Valor pelo qual um ativo pode ser trocado de propriedade entre um potencial vendedor e um potencial comprador, quando ambas as partes têm conhecimento razoável dos fatos relevantes e nenhuma está sob pressão de fazê-lo.

Valor presente

Estimativa do valor presente descontado de fluxos de caixa líquidos no curso normal dos negócios.

Valor recuperável

Valor justo mais alto de ativo (ou unidade geradora de caixa) menos as despesas de venda comparado com seu valor em uso.

Valor residual

Valor do bem novo ou usado projetado para uma data, limitada àquela em que o mesmo se torna sucata, considerando estar em operação durante o período.

Valor residual de ativo

Valor estimado que a entidade obterá no presente com a alienação do ativo, após deduzir as despesas estimadas desta, se o ativo já estivesse com a idade e condição esperadas no fim de sua vida útil. Vida remanescente vida útil que resta a um bem.

Vida útil econômica

Período no qual se espera que um ativo esteja disponível para uso, ou o número de unidades de produção ou similares que se espera obter do ativo pela entidade.

W

WACC (Weighted Average Cost of Capital)

Modelo no qual o custo de capital é determinado pela média ponderada do valor de mercado dos componentes da estrutura de capital (próprio e de terceiros).

Weighted Average Return on Assets (WARA)

Taxa média ponderada de retorno esperado para os ativos e passivos que compõem a companhia objeto de análise, incluindo o goodwill