



Mutual Capital

Novas Soluções de Acesso ao Capital

WORKSHOP MUTUAL

Fundo de Investimentos em Direito Creditório



www.mutualcapitalinvest.com

mesa@mutualcapital.com.br



ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS DE CLIENTES



Cliente alvo

Com carteiras de recebíveis pulverizados de clientes ou com recebíveis performados contra grande sacados, contas a receber acima de R\$ 50 MM.

Forma dinâmica de capital para giro, Inclusão de novos recebíveis para antecipação com simples envio do borderô, maior limite de capital para empresas com crédito não trivial, uso de garantias menos aceitas em captações bancárias, como recebíveis com crédito em conta.



Mutual Capital

CRÉDITO PARA FRANQUIAS



Cliente alvo

Empresas consolidadas e com número relevante de franqueados e franquias que possuam recebíveis de cartão de crédito.

Linha de crédito competitiva para oferecimento aos franqueados; Forma dinâmica de inclusão de novos franqueados, maiores prazos de pagamento, carência para tempo de maturação das franquias, corremos o risco com o franqueado (PMT baseado no percentual da receita)



Mutual Capital

ALONGAMENTO DO PRAZO COM FORNECEDORES



Cliente alvo

Com bom perfil de crédito e governança corporativa, com rubrica de fornecedores no balanço acima de R\$ 50 MM.

Alavancagem na negociação com fornecedores, alongamento do prazo médio de recebimento, forma dinâmica de inclusão de novos fornecedores, monetização do risco de crédito do tomador na cota subordinada da operação



ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS

Quem pode fazer a operação?



- Empresas com carteiras de recebíveis pulverizados de clientes
- Empresas com recebíveis pulverizados contra grande sacados
- Contas a receber acima de R\$ 50 MM
- Não são aceitos recebíveis de serviço

Por que fazer a operação?



- Forma dinâmica de capital para giro
- Inclusão de novos recebíveis para antecipação com simples envio do borderô
- Maior limite de capital para empresas com crédito não trivial
- Uso de garantias menos aceitas em captações bancárias, como recebíveis com crédito em conta.

- Antecipação de recebíveis pulverizados de clientes
- Risco de crédito da carteira
- Duplicatas comerciais, cartão de crédito ou contratos com crédito em conta;
- Carteira de recebíveis pulverizada com colateral alto ou recebíveis contra grandes sacados.

ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS

Quais os fatores de sucesso?



- Inadimplência histórica dos recebíveis abaixo de 3%
- Liquidez da carteira acima de 80%
- Máximo de 10% de concentração por sacado
- Histórico de recebimento acima de 1 ano

Quais as condições da operação?



- Volume mínimo de R\$ 40 MM
- Taxas estimadas entre 1,85% e 3,0% am.
- 30-35% de cota subordinada
- (com cartão de crédito performado pode reduzir até 5%)
- Prazos da carteira de recebíveis

ALONGAMENTO DO PRAZO COM FORNECEDORES

Quem pode fazer a operação?



- Empresas com bom perfil de crédito e governança corporativa
- Rúbrica de fornecedores no balanço acima de R\$ 50 MM

Por que fazer a operação?



- Alavancagem na negociação com fornecedores
- Alongamento do prazo médio de recebimento
- Forma dinâmica de inclusão de novos fornecedores
- Monetização do risco de crédito do tomador na cota subordinada da operação

- Convênio com fornecedores para desconto de recebíveis;
- Risco de crédito do tomador;
- Recebível em formato de duplicatas ou contratos de fornecimento;
- Tomador monetiza seu risco de crédito na cota subordinada.

ALONGAMENTO DO PRAZO COM FORNECEDORES

Quais os fatores de sucesso?



- Empresa auditada por empresa “big 4” ou “big 10”
- Div. Liq/ Ebitda < 3.0
- Faturamento acima de R\$ 200 MM

Quais as condições da operação?



- Volume mínimo de R\$ 40 MM
- Taxas estimadas entre 1,5% e 2,5% am.
- 30-35% de cota subordinada
- Prazos dos recebíveis contra fornecedores

CRÉDITO PARA FRANQUIAS

Quem pode fazer a operação?



- Empresas consolidadas e com número relevante de franqueados
- Franquias que possuam recebíveis de cartão de crédito

Por que fazer a operação?



- Linha de crédito competitiva para oferecimento aos franqueados
- Forma dinâmica de inclusão de novos franqueados
- Maiores prazos de pagamento
- Carência para tempo de maturação das franquias
- Corremos o risco com o franqueado (PMT baseado no percentual da receita)

- Linha de crédito de longo prazo para os franqueados;
- Coobrigação do franqueador;
- Agenda de cartão de crédito futura das lojas em garantia;
- Franqueador/sócio compra cota subordinada.

CRÉDITO PARA FRANQUIAS

Quais os fatores de sucesso?



Franqueador com bom perfil de crédito
Resultados consistentes dos franqueados da marca (business plan consolidado)
Pulverização dos franqueados devedores da operação
Franqueados com agenda relevante de recebíveis de cartão de crédito

Quais as condições da operação?



Volume mínimo de R\$ 40 MM
Taxas estimadas entre 1,8% e 3,0% am.
A partir de 35% de cota subordinada
Até 60 meses de operação e 1 ano de carência

Como prosseguir com sua oportunidade que se encaixam nas novas soluções de acesso ao capital



1

Parceiro entra em contato com a Mutual

Enviar e-mail ao mesa@mutualcapital.com.br com as principais informações do deal; O time comercial irá responder pedindo os documentos iniciais para a análise da operação.

2

A oportunidade é analisada pelos especialistas

De acordo com o playbook determinado é feito a análise do deal; Além dos pontos do playbook são observados pontos como setor, crédito e histórico da empresa

3

A oportunidade é alocada em uma das soluções da Asset

Com a operação aprovada pelo nosso time de análise a operação alocada com nosso parceiro; A depender do tipo da operação será alocado em diferentes produtos da Asset (Qflex, Adiantamento de recebíveis, alongamento de prazo, etc)

Dúvidas Frequentes



Mutual Capital

1. Existe alguma limitação de setor para a antecipação de recebíveis?

Atualmente não são aceitos recebíveis de empresas de serviço, apenas recebíveis de vendas de produtos.

2. É possível utilizar recebíveis ainda não performados?

Sim, com uma limitação de 50% da cota subordinada. Em outros casos, estamos desenvolvendo um playbook de fomento para clientes fidelizados, mais novidades em breve.

3. No caso da antecipação de recebíveis, é possível fazer sem a coobrigação do tomador?

É possível fazer sem a coobrigação do tomador no caso de antecipação de duplicatas ou cartão de crédito com um aumento na taxa necessária, não é possível caso a forma de pagamento seja crédito em conta.

Dúvidas Frequentes



Mutual Capital

4. Como é determinado o prêmio de cada tipo de operação?

No caso de antecipação de recebíveis, será determinado pela análise da carteira (pulverização, liquidez, inadimplência histórica, perfil dos clientes), no caso de convênio com fornecedores, o mais relevante será o próprio risco de crédito do tomador.

5. Como é determinado o volume da operação?

Para a antecipação de recebíveis de clientes, normalmente o volume é determinado pela carteira trazida a valor presente. Nos demais casos, é determinado de acordo com a qualidade de crédito do tomador e garantias oferecidas.

6. Como é composto o colateral nessas operações?

O colateral é composto pela cota subordinada que será adquirida pelo próprio tomador, por exemplo, uma operação com 20% de cota subordinada corresponde a uma cobertura de 125%.



A Equipe Mutual Capital agradecem a sua atenção.

OBRIGADO!

Mutual Capital

Fundo de Investimentos em Direito Creditório



www.mutualcapitalinvest.com

mesa@mutualcapital.com.br

