

GROQ

Análise de Investimento – MoneyTinder

1. Contexto do Mercado e Oportunidade

O Brasil vive um cenário histórico de endividamento: 79,5% das famílias endividadas (out/2025), 30,5% com contas atrasadas e 13,2% sem condições de pagamento. São cerca de 78,8 milhões de inadimplentes com dívida média de R\$ 4.777, totalizando ~R\$ 376 bilhões apenas em dívidas inadimplentes. O estoque total de dívidas de consumo (incluindo as ainda em dia) ultrapassa R\$ 3,5 trilhões, dos quais ~R\$ 1 trilhão estão em modalidades caras (cartão rotativo e cheque especial) com juros de 400-800% a.a.

- TAM: R\$ 1 trilhão (dívidas caras renegociáveis)
- SAM: R\$ 500 bilhões (porção acessível via canais digitais/WhatsApp)
- SOM inicial: R\$ 500 milhões (0,1% do mercado, ponto de partida fornecido)

Componente adicional de crescimento: mercado informal de empréstimos entre conhecidos (estimado em R\$ 200-300 bilhões), que a MoneyTinder pode formalizar com anonimato e conformidade.

2. Análise da Solução e Diferencial Competitivo

Modelo: Plataforma via WhatsApp que, em 3 minutos, permite ao devedor trocar dívida cara (800% a.a.) por dívida barata (27% a.a.), captando recursos diretamente da rede de contatos com anonimato total para o investidor.

Parceria com a MOVA (SEP licenciada pelo Banco Central) garante 100% de conformidade e bancarização.

Diferenciais principais:

- Velocidade (3 minutos)
- Anonimato completo para o investidor
- Poder de rede (matching entre conhecidos reduz inadimplência)
- Novidade mundial + marca depositada + domínio moneytinder.com
- Nome icônico (“MoneyTinder é brilhante. Já entendi tudo!” – Nizan Guanaes)
- Comissão de 4,75% sobre o capital transacionado

3. Projeções Financeiras e Valuation

Volume transacionado (crescimento conservador de 50% a.a. a partir de R\$ 500 mi no Ano 1):

Ano 1: R\$ 500 mi → Receita R\$ 23,75 mi

Ano 2: R\$ 750 mi → Receita R\$ 35,63 mi

Ano 3: R\$ 1,125 bi → Receita R\$ 53,44 mi

Ano 4: R\$ 1,688 bi → Receita R\$ 80,16 mi

Ano 5: R\$ 2,531 bi → Receita R\$ 120,23 mi

FCF projetado (após custos, impostos 34%, capex e variação de capital de giro):

Ano 1: R\$ 3,7 mi | Ano 2: R\$ 7,0 mi | Ano 3: R\$ 12,3 mi | Ano 4: R\$ 21,1 mi | Ano 5: R\$ 35,7 mi

Valuation DCF (WACC 20%, crescimento terminal 3%): R\$ 126,5 milhões
Múltiplos de mercado (10x revenue Ano 1): ~R\$ 237 milhões (benchmark conservador vs. fintechs BR)

Tabela de Sensibilidade (R\$ milhões)

| Cresc. Terminal \ WACC 15% 20% 25% | | | | |
|--|-------|-------|------|--|
| ----- ----- ----- ----- | | | | |
| 2% | 185,6 | 120,9 | 86,0 | |
| 3% | 198,7 | 126,5 | 88,9 | |
| 4% | 214,1 | 132,8 | 92,0 | |

4. Análise de Riscos e Mitigações

- Regulatório: mitigado pela parceria com MOVA (SEP licenciada) e experiência da equipe
- Mercado/Selic: arbitragem se mantém alta em qualquer cenário macro
- Execução: equipe extremamente qualificada (ver item 5)

5. Análise da Equipe

- Fernando Ninja (Fundador): 40 anos de mercado, fundador da Cheque Cash, opera via MOVA
 - Luis Guilherme Fonseca: >R\$ 2,5 bi em operações estruturadas, dono da TS Securitizadora
 - Cecílio Cosac: 20 anos de arquitetura bancária no Itaú, fundador da Jabuti
- Equipe de nível “Tier 1” para o problema proposto

6. Parecer Final de Investimento

MONITORAR

A tese é excelente: TAM gigantesco, produto inovador mundial, nome memorável, equipe excepcional e riscos regulatórios/execução bem mitigados. O valuation é atrativo e o potencial de retorno é elevado.

Entretanto, trata-se de uma startup em fase inicial. Recomendo MONITORAR até evidências concretas de tração (ex: volume transacionado >R\$ 100 milhões e receitas recorrentes nos primeiros 12-18 meses). Após validação inicial, passa rapidamente para INVESTIR com convicção.