

‘Grande empresa pode ajudar fornecedor’, diz Kobold

Por Ana Paula Ragazzi, Valor — De São Paulo

02/04/2020 20h56

A gravidade da crise do coronavírus pede que as grandes empresas assumam o papel de emprestar um pouco de sua saúde financeira para as suas cadeias de fornecedores. Apenas essas corporações, que estão no topo de verdadeiros ecossistemas, vão conseguir enxergar as demandas e dificuldades das micro, pequenas e médias companhias e fazer com que o crédito escoe para elas. A avaliação é de Fernando Ribeiro, fundador da Kobold, que atua há mais de 25 anos no mercado de crédito.

Ele começou como factoring nos anos 90, enxergou o papel da tecnologia na análise de dados de bons e maus pagadores e, nos anos 2000, a Kobold transformou-se em uma gestora de fundos de investimento em direitos creditórios (FIDC). Ano passado, diante da explosão do crédito via mercado de capitais e fintechs, além da desbancarização, a Kobold passou a se dedicar a pensar em estruturas que permitissem o crédito a fluir de forma mais adequada a quem precisasse. Transformou-se numa espécie de fintech provedora de infraestrutura para outras fintechs.

Nos últimos meses, a Kobold tem trabalhado com duas multinacionais para, utilizando as facilidades de algoritmos e contas virtuais, criar uma plataforma para que elas mapeassem suas cadeias de fornecedores, do produtor ao entregador. Olhando o passo a passo dessa cadeia, poderiam identificar gargalos de crédito e atuar na oferta, vida FIDC.

Agora, Ribeiro acredita que essa solução cai como uma luva para atender as pequenas e médias empresas nessa crise sem precedentes. “As conversas sobre linhas de crédito passam sempre pela preocupação com quem vai ficar com os riscos, uma vez que se espera que muitas empresas quebrem”, afirma Ribeiro. “Mas acredito que o pensamento tem de ser em criar um sistema para evitar que essa quebradeira aconteça, garantindo recursos emergenciais, mas também sinalizando apoio para a continuidade do negócio”, explica.

A lógica, ele diz, é a mesma daquela que invadiu as redes sociais nas últimas semanas, incentivando as pessoas a comprar nos pequenos comércios dos bairros, ou manter os pagamentos, ainda que parcialmente, a manicures ou funcionárias domésticas, apesar de não estarem prestando serviço.

A grande empresa funcionaria como uma espécie de “banco”, emprestando não dinheiro, mas sim sua saúde para as pequenas. Ele exemplifica descrevendo uma situação em que a grande companhia comprava R\$ 500 mil por mês de um fornecedor, mas não vai fazer isso hoje porque está parada.

No modelo que ele desenha, ela fecharia um contrato com um valor mínimo que estima para a sua produção, como por exemplo 20% desse total. Assim, esse fornecedor teria um contrato assinado com a empresa de R\$ 100 mil mensais por seis meses. Esse valor seria suficiente para esse fornecedor manter seus custos essenciais, enquanto o mundo não se normaliza.

“Além de recursos emergenciais, ele terá uma garantia de demanda para os próximos meses, que vai dar alguma certeza de que continuará existindo”, afirma Ribeiro.

A grande empresa vai garantir esses contratos, e o FIDC vai responder pelo fluxo dos recursos. “Quando a demanda for normalizada, esse mesmo FIDC poderá fornecer mais recursos para a retomada de produção”, afirma Ribeiro. “Se a economia voltar antes, a empresa vai comprar mais, e o instrumento já funciona como uma forma de alavancagem no futuro”, diz. As corporações só pagarão ao FIDC se os serviços e produtos forem entregues .

Para a grande empresa, da mesma forma, esse produto vai ajudar na retomada. “Se ela conseguir preservar sua cadeia de fornecedores, vai retomar a sua própria atividade de uma forma muito mais rápida e tranquila quando a situação se normalizar”, afirma Ribeiro. Cada ecossistema de uma grande empresa teria um FIDC específico no valor que fosse necessário.

Segundo Ribeiro, há investidores interessados nesse produto. No formato de um FIDC, um instrumento de securitização de contratos e de performance, ele acredita que investidores, factorings e bancos possam participar. Ele cita algumas corporações que já estão tendo essa consciência. A Vale, que tem caixa robusto, anunciou a antecipação de R\$ 160 milhões a fornecedores. E iFood e Rede, que se uniram para antecipar R\$ 2,5 bilhões a bares restaurantes.