

## Kobold vai oferecer crédito ao ‘ecossistema’ da SAP

Gestora pretende levantar um fundo de investimento em direitos creditórios (FIDC) no próximo ano, com volume total de R\$ 5 bilhões

Por **Álvaro Campos** — De São Paulo

15/12/2020 05h01

A gestora de crédito Kobold fechou uma parceria para oferecer crédito para o “ecossistema” da empresa de tecnologia SAP no país, que envolve 700 distribuidores e 15 mil clientes. A gestora pretende levantar um fundo de investimento em direitos creditórios (FIDC) no próximo ano, com volume total de R\$ 5 bilhões, do qual uma parcela de R\$ 1 bilhão será destinada para esse projeto.

O objetivo da parceria é permitir que os distribuidores da SAP se concentrem nas vendas, fazendo com que o fator crédito deixe de ser um problema na contratação dos produtos e serviços. Segundo Fernando Ribeiro, fundador e CEO da Kobold, no esquema anterior, quando o cliente da SAP precisava tomar um crédito em um banco para adquirir esses produtos, isso poderia levar até 15 dias para ser aprovado e tinha um custo entre 1,2% e 1,4% ao mês, mais IOF. Com a solução da Kobold, o crédito sai na hora, com uma taxa total de 0,85%. A expectativa é que o prazo médio das operações fique em torno de seis meses.

Desenvolvida ao longo dos últimos dois anos, a tecnologia da Kobold usa algoritmos que permitem a captura em tempo real de uma série de evidências ao longo da vida de cada uma das transações, no nível mais granular, diminuindo o risco e, assim, tornando o custo mais acessível. “O resultado dessa análise é uma precificação mais justa do risco e um enorme ganho de eficiência para todo o ecossistema, dando um tratamento isonômico aos clientes, independentemente do tamanho da empresa”, afirma Ribeiro.

A demanda para a criação dessa solução partiu da SAP, que contratou a consultoria CFO Hub e esta, por sua vez, escolheu a Kobold. “O cenário atual demanda opções de crédito eficientes e competitivas, por isso estamos confiantes que a parceria com a Kobold vai gerar oportunidades de negócios a nosso ecossistema de canais e para os clientes finais”, diz o diretor financeiro da SAP Brasil, Paulo Mendes.

Ele conta que, entre as empresas que compõem o Ibovespa, 86% são clientes da SAP. Ao mesmo tempo, 80% dos novos clientes são pequenas e médias empresas, como restaurantes, escritórios de advocacia e startups, que têm mais dificuldade em financiar a compra dos produtos. “O que nós estamos fazendo, no fim, é harmonizar um descasamento que havia no fluxo de caixa desses clientes”, diz Ribeiro.

O risco de crédito nas operações é da Kobold, com coobrigação do distribuidor da SAP. A Kobold recebe um percentual dos juros cobrados e é remunerada conforme os créditos vão sendo liquidados. A SAP em si não tem nenhuma participação nas operações, não entrando com recursos nem recebendo nenhuma taxa.

A Kobold, fundada há 25 anos, negocia com outras empresas acordos similares para a oferta de crédito a seus ecossistemas, mas ainda não pode revelar quem são.