

Confiança e análise de risco

Não é raro ouvirmos falar de grandes fundações de caráter social ou assistencial por trás de multinacionais de capital incalculável. Muitas empresas de grande porte dedicam parte de seus ganhos aos mais diversos tipos de assistência. Não são obrigadas a isso, portanto suas atitudes são sempre louváveis. No entanto, em geral, os empresários começam a pensar em iniciativas de ajuda, sejam elas quais forem, apenas após garantir o seu ganha pão. Essa não é a história da Uniben, empresa de fomento mercantil localizada em Cotia, na grande São Paulo.

Desde a fundação, em 1998, a empresa de Economia de Comunhão baseia suas análises de risco para liberação de crédito na confiança, que é fruto da relação com seus clientes e parceiros. “Esse tipo de serviço nos dá a possibilidade de compartilhar as dificuldades das outras empresas. A nossa experiência se fundamenta no propósito de amar a empresa do outro como se fosse a nossa”, conta Maria Conceição Francischinelli, diretora da empresa.

A confiança como categoria econômica não é fator considerado apenas na aprovação do crédito dos clientes, mas também na aplicação da taxa de juros. Quanto maior a confiança, menor é o risco de inadimplência, o que permite a prática de juros mais baixos do que os do mercado. “A maior experiência é perceber que o melhor negócio é sempre encontrar um acordo que permita ao empresário honrar os seus compromissos com a Uniben, para recuperar seu crédito”, acrescenta Francischinelli.

O que a Uniben faz, na prática, é inverter a lógica com a qual se concebe a ação de uma empresa no mercado. O lucro deixa de ser um fim absoluto, mesmo sendo altamente importante, e passa a ser um meio, um instrumento através do qual a empresa entra em uma relação de confiança e partilha isso com outros agentes do mercado.

E quando a conta não fecha?

Variações do mercado, investimentos malfeitos, queda nas vendas, concorrência predatória... não importa o ramo de atividade, todas as empresas estão expostas a riscos que fogem ao seu controle. Nem sempre o empreendedor tem em mãos todas as informações de que precisa para tomar uma decisão. Assim, dificuldades em honrar compromissos financeiros podem não depender só da honestidade e da retidão de caráter do empresário. Portanto, mesmo sendo digno de confiança por sua competência e por suas atitudes, ele pode ser tornar inadimplente.

A diretora da Uniben assegura que, nesses casos, mesmo quando um cliente atrasa o pagamento dos títulos, uma nova chance pode ser dada a ele: “Neste período difícil, muitas empresas foram atingidas pela crise e se encontram em grandes dificuldades. A Uniben compra títulos de crédito, ou seja, antecipa valores de faturas e, quando algumas empresas não conseguem respeitar seus compromissos, pagando em atraso, isso não impede a concessão de um novo crédito, com o desconto de novas faturas”. ■

