

O conceito de crédito

Em finanças, crédito é a capacidade prevista que uma pessoa tem de reembolsar um investimento. Confiança, risco, tempo e juros são, por isso, algumas das características que acompanham o conceito.

Por Eduardo Sá e Silva* | Artigo recebido em janeiro de 2017

A palavra crédito – do latim, *creditum*, de *credere*, acreditar, ter confiança – pode significar:

- A influência de que se goza pela confiança que inspira;
- O valor que se pode atribuir ao cumprimento de uma obrigação;
- Uma relação prolongada no tempo.

Assim, crédito pode ser entendido como a confiança nos atributos positivos (dinheiro, valor moral, conhecimentos humanos, etc.) de uma pessoa (por outra pessoa ou grupo de pessoas). Crédito demonstra a confiabilidade que uma pessoa tem por outra, num determinado assunto.

O crédito sobre uma pessoa é normalmente medido através de seu histórico. É geralmente obtido através de atos positivos que essa pessoa praticou. Por exemplo, dizemos que um «economista de nome», com livros publicados e doutoramento na área, possui «crédito» em assuntos relacionados com a economia. Já um empreendedor conhecido por gerar lucro ou bem-estar com os diversos investimentos, possui crédi-

to económico-financeiro.

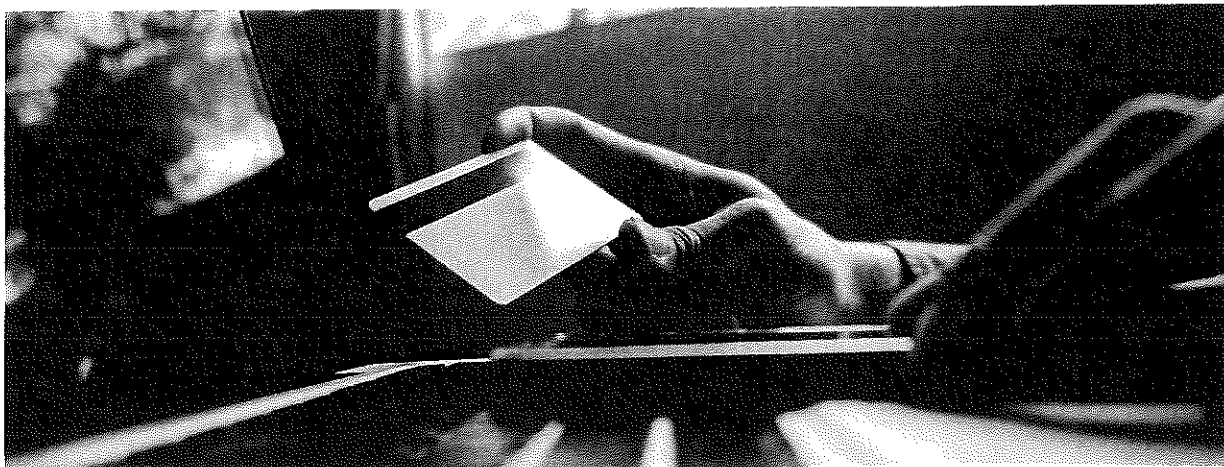
Em finanças, crédito é a capacidade prevista que uma pessoa tem de reembolsar um investimento (empréstimo, financiamento) sobre ela. Aquele que empresta dinheiro a um indivíduo ou a uma instituição chama-se credor. Desse modo, entre as prestações deve mediar um período economicamente significativo, de que resulte uma vantagem para o beneficiário do diferimento (devedor) e uma perda para quem concede o crédito (credor), que por isso é compensado através do recebimento de um preço (juro)¹. Refira-se que para o devedor, o custo do crédito é mais elevado. O custo do crédito é a quantia adicional, acima do montante emprestado, que o devedor (também designado por mutuário) tem de pagar. Ele inclui os juros, taxas de constituição e quaisquer outros encargos. Alguns custos são obrigatórios, exigidos pelo credor como parte integrante do contrato de crédito. Outros custos, tais como os de seguro de crédito, podem ser opcionais. O devedor es-

colhe se são ou não incluídos como parte do acordo.

É esta relação de troca sem simultaneidade entre a prestação e contraprestação que está em causa quando se fala de crédito. Trata-se de uma operação a prazo. A prestação realiza-se num determinado momento (t), mas a contraprestação apenas acontece num momento diferido (t+1).

Este diferimento que se revela através do prazo concedido comporta um risco, o que implica a necessidade de existir confiança entre os dois intervenientes (credor e devedor) e a necessidade, muitas vezes, da prestação de garantia por parte do devedor.

Pode-se resumir que o crédito é um ato de troca económica em que o credor realiza uma prestação em dinheiro ou espécie, num determinado momento, a favor de outro que é o devedor e aceita o risco da respetiva contraprestação ser diferida para momento posterior ou posteriores, confiando no cumprimento integral do reembolso por parte do devedor e recebendo um preço (juro) como compensação.



Elementos fundamentais do crédito

Temos assim quatro elementos caracterizadores fundamentais:

Confiança – é o elemento básico sem o qual numerosos atos da vida quotidiana não seriam possíveis;

Risco – o risco tem a ver com a incerteza de se prever o futuro. A evolução futura é imprevisível quer devido a fatores inerentes ao próprio devedor quer a fatores externos, não avaliáveis à data da concessão do crédito;

Tempo – não existe simultaneidade entre a concessão e o reembolso do crédito. Realce-se que quanto maior for o tempo ou prazo concedido, maior o risco, o que exige maior confiança no devedor.

Juro – trata-se da compensação recebida pelo credor por não dispor do objeto da relação (dinheiro ou espécie). Este preço será tanto maior quanto menor for a confiança e maior o risco e o tempo.

Igualmente poder-se-iam descortinar mais dois elementos:

Montante – o montante que se refere ao valor que se concede deve ser justificado por necessidades e limitado a essas mesmas necessidades. Assim, se o devedor pretende reformular o seu equipamento deverá apresentar ao credor comprovativos de que as despesas não foram nem

sub nem sobrestimadas. Se o montante for por excesso pode resultar em prejuízo. Se for por defeito, o que irá provavelmente acontecer é que o devedor irá solicitar montantes adicionais.

Finalidade – a finalidade tem a ver com o destino da aplicação dos fundos. O primeiro aspeto a considerar é o aspeto legal, evitando-se atividades de natureza criminosa, como o tráfico de pessoas. Por outro lado, o credor (partindo do pressuposto que se trata de uma instituição de crédito) deve definir quais os setores de atividade, o tipo de cliente, os países ou, eventualmente, as moedas em que irá conceder crédito. Por exemplo, pode não interessar conceder crédito ao setor da construção civil por se ter uma concentração excessiva, ou por essa atividade ter um risco elevado ou uma rentabilidade baixa. Finalmente, cabe à instituição de crédito averiguar da razoabilidade do pedido ao averiguar do interesse do crédito para os objetivos que o devedor quer prosseguir.

Em suma, podemos afirmar que a concessão do crédito depende fundamentalmente do grau de confiança entre as partes e baseia-se em cinco fatores básicos, designados na literatura pelos cinco “C”:

– **Caráter** – diz respeito à integrida-

de e competência do devedor para cumprir com os seus compromissos;

– **Capacidade** – diz respeito à possibilidade económica do devedor para devolver o objeto do contrato de crédito;

– **Capital** – relaciona-se com o valor real do património;

– **Colateral** – diz respeito às garantias que o devedor apresenta;

– **Condições** – estão relacionadas com o desempenho operativo do devedor e com a posição competitiva que tem no mercado onde atua. ☚

*Doutorado em Ciências Empresariais

Docente do ensino superior
Investigador do CECEJ (ISCAP)

Notas

¹ Na Idade Média, o crédito era considerado ilegal, havia usura do credor, dado a prática de se cobrar juros. Os pioneiros do comércio e da banca foram os comerciantes ditos burgueses, dos Países Baixos e da Itália, os dois polos mais dinâmicos das operações de crédito. Os credores que usavam este tipo de serviços eram os religiosos, os monarcas europeus, alguns membros da aristocracia, as cidades e os burgueses interessados em aumentar o capital envolvido nos seus negócios.