



CONCESSÃO DE CRÉDITO

Esta semana vou escrever sobre um assunto que assume extrema importância nos dias que decorrem não só no âmbito empresarial mas como também no meio particular: Concessão de Crédito.

Nos dias de hoje temos assistido a um comportamento de falta de rigor no cumprimento dos compromissos assumidos. Parte dessa responsabilidade deve-se á crise económica prolongada que Portugal atravessa e a outra parte dessa responsabilidade deve-se á falta de controlo, quer no meio empresarial quer no meio particular, de gerir os créditos estabelecidos.

Hoje em dia, as empresas preocupam-se fundamentalmente com as diversas áreas empresariais, tais como a: Produção, Vendas, Marketing, etc e descaram a gestão dos

seus créditos, como uma área importante, surgindo consequências económicas como a falta de liquidez devido a atitudes passivas destas com os seus devedores, permitindo situações de abuso e descontrolo financeiro.

Tal situação surge igualmente no âmbito particular, mudando apenas as áreas em que as pessoas se preocupam. Fundamentalmente as diversas áreas no âmbito particular são: conforto e bem-estar, alimentação, vestuário, saúde, educação, etc.

Nos períodos de crise e recessão económica, as preocupações das empresas e dos particulares são essencialmente: Redução de Custos; Criação de Poupanças e Alienação de Activos e descaram a produção de dinheiro: Liquidez Financeira, através da recuperação de créditos malparados, de modo a aumentar a rendibilidade das empresas ou formas alternativas de aumentar os seus rendimentos.

Em linguagem corrente e po-

pular costuma-se dizer que o objectivo das empresas é obter lucro. Pessoalmente, considero esta informação incompleta, pois considero que o objectivo das empresas devem ser obter lucros convertido em dinheiro.

As empresas e as pessoas não consideram o custo de crédito na rendibilidade das suas actividades e nas suas vidas.

As empresas e os Portugueses em geral devem definir objectivos na gestão de crédito de modo a assegurar que os devedores paguem conforme as condições e prazos acordados previamente: condições do crédito; prazos de pagamento; descontos financeiros e comerciais ou outros acordos estabelecidos entre credor e um devedor.

Muitas empresas e cidadãos “esquecem-se “ do conceito do custo do dinheiro em função do tempo. Á medida que o tempo passa o valor do dinheiro a receber torna-se me-

nor.

É vulgar as empresas ignorarem os custos de concessão de crédito aos seus clientes e o custo relativo ao número de dias para além do período de tempo concedido para pagamento.

Se admitirmos que o custo do dinheiro é de 1% ao mês e o prazo médio de recebimento das empresas for de 120 dias (4 meses), significa que no momento de cobrança o dinheiro vale menos 4% do que valia no momento de fornecimento das mercadorias ou prestação de serviços.

Considero que as empresas Portuguesas devem cobrar juros de mora sobre as dividas que ultrapassem o prazo limite de pagamento, de forma a repor o valor do dinheiro e fazer sentir o sentido de respon-

sabilidade dos compromissos assumidos pelo devedor.

A concessão de crédito tem um custo, este custo será maior quanto maior for o tempo que os devedores demorem a pagar.

Devemos inculir o sentido de responsabilização do cumprimento dos compromissos que assumimos, de modo a que as empresas Portuguesas sejam consideradas “ Más Pagadoras “ nos mercados nacional e internacional, pois este factor também é um indicador da nossa economia.

Espero com este artigo continuar a colocar reflexões que dizem respeito a todos os Portugueses na sua vida diária!

Economista
alferreira@gabinete-
economia.com