

ANÁLISE EXPLORATÓRIA SOBRE OS FATORES QUE MOTIVAM UMA AQUISIÇÃO DE CRÉDITO NAS INDÚSTRIAS EXTRATORAS DE MÁRMORE E GRANITO DE PORTE MÉDIO EM CACHOEIRO DE ITAPEMIRIM

EXPLORATORY ANALYSIS ON THE FACTORS THAT MOTIVATE THE ACQUISITION OF CREDIT IN THE MARBLE AND GRANITE MEDIUM-SIZED EXTRACTING INDUSTRIES FROM CACHOEIRO DE ITAPEMIRIM

Carlos Alexandre Machado de Almeida ¹

Gabriel Bitencourt Lima Durante ²

Joarez Garcia Netto ³

Wendel Santos Oliveira ⁴

Fabiano Ferreira ⁵

Resumo: Esta pesquisa visa identificar os fatores que motivam para uma aquisição de crédito pelas empresas de porte médio do setor de extração de mármore e granito, na cidade de Cachoeiro de Itapemirim. A pesquisa é exploratória e o método utilizado foi o quantitativo, o qual tem como base pesquisas bibliográficas realizadas pelos alunos do curso de Ciências Contábeis. Utilizando-se de questionários feitos com a intenção de cruzar informações entre as empresas do mesmo setor empresarial, foi esperado entender melhor a situação de cada uma delas em relação à tomada do crédito. Foi analisado que mesmo com as altas taxas de juros cobradas por credores, essas empresas continuam a adquirir crédito para investimentos no negócio, confirmando a força do ramo de mármore e granito no município de Cachoeiro de Itapemirim.

Palavras Chaves: Aquisição de Crédito, Setor Empresarial, Investimentos.

¹Graduando em Ciências Contábeis pela Faculdade de Ciências Contábeis e Administrativas de Cachoeiro de Itapemirim. carlosrua11@hotmail.com.

²Graduando em Ciências Contábeis pela Faculdade de Ciências Contábeis e Administrativas de Cachoeiro de Itapemirim. gabrieldurant25@gmail.com.

³Graduando em Ciências Contábeis pela Faculdade de Ciências Contábeis e Administrativas de Cachoeiro de Itapemirim. joarezgarcianetto@hotmail.com.

⁴Graduando em Ciências Contábeis pela Faculdade de Ciências Contábeis e Administrativas de Cachoeiro de Itapemirim. wendelsantosoliveira@hotmail.com.

⁵Professor Orientador Pós-graduado em Controladoria, Auditoria e Finanças pela Faculdade de Ciências Contábeis e Administrativas de Cachoeiro de Itapemirim. fabiano.pessoal@hotmail.com

Abstract: This research aims to identify the factors that motivate a credit acquisition by the medium sized companies of the marble and granite extraction sector, in the city of Cachoeiro de Itapemirim. The research is exploratory and the method used was the quantitative, which is based on bibliographic research carried out by the students of the accounting sciences course. Using questionnaires made with the intention of crossing information between the companies of the same business sector, it was expected to better understand the situation of each of them in relation to the taking of credit. It was analyzed that even with the high interest rates charged by creditors, these companies continue to acquire credit for investments in the business, confirming the strength of the marble and granite branch in the municipality of Cachoeiro de Itapemirim.

Key Words: Acquisition of Credit, Business Sector, Investments

1.0 INTRODUÇÃO

O sistema tributário brasileiro possui uma alta carga tributária, que por diversas vezes inviabiliza novos negócios e investimentos no mercado nacional. Além de servir de impulso para o regresso financeiro daqueles que já sofrem com outros problemas. (VARSANO, 1998) O recesso econômico influencia na diminuição da demanda para várias áreas econômicas, impossibilitando então a retomada de diversas empresas com seus fluxos naturais de negócios. Sendo assim, um bom planejamento de negócios evitaria certos problemas de gerenciamento, e por esses motivos, muitas empresas recorrem às concessões de créditos, visando o retorno de seu fôlego financeiro. Em um momento de recesso econômico, muitas empresas tendem a baixar seus índices de vendas, e também pode haver uma maior dificuldade no recebimento de clientes, alterando seu capital de giro e sua margem de lucro. É muito comum encontrarmos empresas que encerram suas atividades por endividamento, e as que não encerram, tentam recorrer a capital de terceiros, visando sair da insolvência e se reerguerem. (BOHNENBERGER, 2009) A pesquisa visa identificar os fatores que motivam uma aquisição de crédito, no que consiste em entender as principais razões que levam as empresas de porte médio, no ramo de extração de mármore e granito do município de Cachoeiro de Itapemirim a adquiri-los. A aquisição de crédito é uma das melhores alternativas para a maioria das empresas para superar o recesso econômico vivido pelo país. (TELES, 2003). O município de Cachoeiro de Itapemirim é destaque no ramo de rochas

ornamentais, atividade essa que movimenta uma grande quantidade de recursos e necessita de disponibilidade financeira para manutenção da atividade empresarial, tais como: capital de giro, financiamentos, pagamento de dívidas/empréstimos, pagamento de mão de obra, expansão do parque industrial, sendo necessário então um caixa mínimo operacional. (SEBRAE/ES, 2012)

2.0 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Iniciações ao Crédito

De acordo com Assaf (2002), o despreparo dos administradores das empresas e a consequente falta da técnica na mensuração da necessidade de capital de giro expõem as empresas a recorrer à fonte de recursos com altos juros, facilitando o fracasso da empresa. Schrickel (1998) afirma que, no mundo dos negócios, as relações de concessores e tomadores de crédito não são somente em relação à atividade empresarial. Pois, na maioria das vezes, os tomadores são pessoas desconhecidas, o que leva as instituições financeiras a terem maior prudência na hora da análise de crédito. Adota-se então, formas de garantia e limitação do valor do crédito a ser concedido, pois se não tem conhecimento da real intenção de pagamento do tomador, por consequência, há um aumento na taxa de juros.

2.2 Como são feitas as análises de crédito

As análises são feitas por meio de demonstrações financeiras e econômicas, tais como: DRE, Balanço, DFC, DVA e DMPL. Os índices que mais afetam a análise de crédito de indústrias são: giro do ativo, margem de lucro, liquidez e endividamento. Dentre esses, os mais relevantes são: endividamento e liquidez. (SEGURA, MOLINA e FERREIRA, 2016). As análises de balanço e DRE são uma das formas mais utilizadas em tomadas de decisões, e podem ser divididas em 4 partes: análise contábil, financeira, alavancagem financeira e econômica. Não é só preciso calcular uma grande quantidade de índices, mas sim conhecer a atividade econômica da empresa e o mercado onde está inserido. Portanto, os índices analisados devem ser somente os índices que realmente influenciam no aspecto relacionado à concessão do crédito. (MATARAZZO, 1998). Um dos principais fatores para uma

concessão de crédito são as análises de demonstrações contábeis. Embora seja um fator importante, outras variáveis exercem papel fundamental na análise do crédito, por exemplo: análise de liquidez e rotação, de endividamento, de participação e de lucratividade e resultados. (FERREIRA, 2010). A falta de informações é o fato que mais impede o cliente de solucionar seus problemas, gerando assim a recusa do crédito, ou a restrição, pois os analistas não estão dispostos a correr riscos. Existem diversas formas de se liberar crédito ao cliente por parte das instituições financeiras, porém se feita à recusa, precisam ser apresentados os motivos com clareza ao cliente, e para isso não é necessário somente à análise das demonstrações e balanços, pode se dar de outras formas, ainda que as análises das demonstrações e balanços seja uma das avaliações principais. Muitas são as variáveis a se extrair a partir de dados cadastrais, financeiros, patrimoniais e de idoneidade do indivíduo. (SANTOS, 2007).

2.3 Benefícios na aquisição de crédito

Um empréstimo é um grande benefício tanto para o cliente (empresa), quanto para o banco, levando-se em consideração as prestações, juros, entre outros. Em época inflacionária é mais considerável e também melhor escolha trabalhar com capital de terceiros do que com o próprio capital. Essa tendência é enfatizada quando a maior parte do capital de terceiros é formada de exigíveis não onerosos. Isto é, exigíveis que não geram despesas financeiras expressamente para a empresa. Por outro lado, o uso de Capital de Terceiros de forma demasiada com relação ao capital próprio da empresa pode a tornar vulnerável a qualquer intempérie. (MARION, 1997)

2.4 Políticas de Crédito

Segundo Schrickel (1999), a política de crédito tem como base fatores que diminuem as chances e margens de perda em um empreendimento. Este é um subterfúgio muito usado pelas companhias para definir uma orientação e caminhos que elas utilizarão para alcançar a aquisição do crédito. Para compreender meticulosamente os seus clientes, faz-se então o uso de uma gama de mecanismos para sentenciar os clientes que se encaixam nos parâmetros, para serem contemplados com o crédito. De acordo com Gitman (2006), as políticas de crédito seguem várias etapas, tais como as seleções e os padrões de crédito que englobam métodos para

melhorar a identificação dos clientes com perfil e autonomia para concessão deste crédito. O supervisionamento de créditos faz menção a uma frequente inspeção das contas a receber para averiguar se os clientes estão cumprindo os pagamentos nos prazos acordados, e de acordo com os contratos vigentes fechados no ato das concessões. Os prazos para pagamento das vendas feitas aos clientes no momento do negócio são as condições de crédito, podendo ser de 30, 60, 90, ou 120 dias, sendo também muito comum a oferta de descontos por pagamento antecipado. A política de crédito se equipara nos prazos acordados pela companhia, nas condições de negócio, na averiguação do crédito e também na política de cobrança de quem faz a concessão. Perera (1997) afirma que, a atividade de concessão de crédito deve seguir uma regra geral, onde as taxas devem ser estipuladas de acordo com o risco da operação.

2.5 Riscos

De acordo com Gitman (1997), o risco é a possibilidade de prejuízo financeiro. Ativos que possuem maiores possibilidades de prejuízo financeiro são mais arriscados que aqueles com menores possibilidades. Um dos principais subtipos desse risco é o risco de inadimplência, onde o tomador não cumpre com a obrigação de pagamento sobre o crédito adquirido. Em contrapartida, o emissor do título não disponibiliza o crédito. Existe o risco dos bens que o tomador disponibiliza como garantia daquele crédito não cobrir mais a proposta inicial, devido a degradações ou depreciações do imóvel, conhecido como risco de depreciação. Existe também o risco de concentração de crédito, que é a possibilidade de haver perda devido a concentração dos empréstimos e financiamentos para somente alguns setores da economia, ou classe de ativos, ou de um alto valor de empréstimo para um pequeno grupo econômico. O risco de degradação de crédito é a perda na qualidade do crédito do tomador de crédito, do emissor do título ou da contraparte de uma transação, havendo assim uma diminuição no valor das obrigações. Esse risco pode acontecer em transações com ações ou títulos soberanos que perdem valores. Ainda não menos importante há o risco em relação a perdas em transações internacionais envolvendo títulos, operações de câmbio, quando o tomador ou emissor não pode honrar o crédito por restrições do país sede, sendo chamado de risco soberano. (FIGUEIREDO, 2001)

De acordo com Santi Filho (1997) e Schrickel (1998), utilizando-se de julgamento, o analista avalia a solicitação de empréstimo mediante ficha cadastral e/ou entrevista. Existem 4 "C's" amplamente mencionados em suas pesquisas e que devem ser levados em consideração na avaliação do risco do crédito concedido. O primeiro "c", o caráter do tomador, em que são levados em conta os aspectos anteriores de créditos adquiridos, a fim de verificar a verdadeira intenção do tomador de pagar o crédito. O segundo "c", de capacidade, é subjetivo, depende muito da percepção do analista em relação a cada situação, muito mais do que só análise de dados. Refere-se à habilidade de pagar. O terceiro "c", de capital, está ligado ao potencial do tomador de conseguir o dinheiro para a quitação do crédito. O avaliador deve levar em conta o patrimônio do tomador do crédito para verificar a garantia de pagamento pelo crédito tomado. E o quarto e último "c", são as condições que se referem aos micros e macros do cenário, podendo ser beneficiado ou prejudicado dependendo do cenário em que o tomador se encontra. O tomador não tem controle sobre esse aspecto. É necessário análises de fatores externos que afetam a economia, tais como. Securato (2002) aponta um quinto "c", colateral, onde o tomador deve apresentar garantias para viabilizar o crédito adquirido por ele. Dependendo da avaliação do risco, o concessor perderá dinheiro, seja por aceitar clientes que irão gerar prejuízo, ou pela recusa de clientes que poderiam gerar lucros ao negócio. Um dos grandes riscos na hora de se fazer um pedido de crédito ao banco é quando o empresário vai apresentar os demonstrativos de sua empresa, pois esses demonstrativos mostram todas as informações que a empresa movimenta, desde o recebimento ao prejuízo que ela está tendo no período. A análise das demonstrações contábeis é essencial, pois quando são elaboradas de forma incorreta pode acarretar problemas na hora do pedido de crédito, e a instituição financeira não autorizará o pedido de crédito pelo fato da demonstração estar mostrando um resultado não aceitável para a liberação do mesmo. O risco é uma forma de mensurar o quanto se pode perder numa determinada operação, em relação ao ganho médio. (SECURATO, 2002) Para o agenciador de crédito, um bom acordo financeiro é quando a empresa está para fazer um investimento para aumento de lucro, pois este tipo de investimento com o passar do tempo irá fazer a empresa lucrar mais, e com o lucro a empresa sempre terá como fazer mudanças de melhoria, e com tudo cumprir com suas obrigações financeiras. O financiamento

concedido por uma instituição é para aquisição de bens e serviços por seus clientes, sendo sua maior utilização para aquisição de veículos e máquinas. O bem adquirido pelo cliente ficará em posse da instituição sempre que possível. Utiliza-se de alienação fiduciária até a quitação do débito, para a garantia da operação. (FORTUNA, 2000). Em um ambiente onde a incerteza macroeconômica é acentuada, as condutas conservadoras e defensivas podem ser as mais rentáveis, pois devem garantir maior flexibilidade as partes envolvidas. Quando a economia experimenta o aumento da taxa de inflação, diminuir o prazo do contrato é o recurso que ajuda a diminuir a incerteza. Contratos por períodos menores permitem rever as decisões e acordos de preços com maior facilidade. Quanto maior é a inflação, mais alta é a preferência por essa flexibilidade na tomada de decisões. (FRENKEL, 1990) Ter uma grande quantidade de dívidas cujo valor ultrapassa 30% da receita mensal da empresa faz com que o banco pense várias vezes antes de fazer a liberação da concessão de crédito, pois aumentam muito os riscos de a quitação não ser efetivada. (GOTLIB, 2014).

2.6 Limites de Crédito

Segundo Assaf e Tibúrcio (2002) na concessão de crédito existem várias etapas até a concessão ser efetivada. A primeira parte é verificar se o cliente realmente está apto para adquirir algum crédito. A segunda etapa é ver a quantia que poderá ser disponibilizada. A quantia que poderá ser disponibilizada não depende somente das características, mas também da quantidade que o cliente quer adquirir. Mesmo o cliente tendo características para o crédito ser aprovado nas diversas etapas, onde é possível analisar o perfil do cliente dependendo do tipo do crédito, a empresa deve estabelecer padrões para a quantidade disponibilizada, para não correr riscos com inadimplência caso esses créditos não venham a ser liquidados.

2.7 Prazo Médio de Recebimento de Vendas

O prazo médio de recebimento de vendas representa o espaço entre o fechamento da venda e o recebimento do cliente. Ou seja, dá um prazo médio em relação ao

recebimento de clientes. Padoveze (1997) aponta que, o PMRV tem como objetivo indicar um parâmetro médio de quanto tempo em média à empresa leva para receber suas vendas, o que depende da forma que a empresa disponibiliza para o pagamento de seus clientes, afetado por outros aspectos. Partindo desse princípio, a empresa deve estabelecer prazos de recebimento para seus clientes, que não comprometam a manutenção de sua atividade empresarial. Deve-se sempre estar atento aos prazos de venda e de recebimento. Se a empresa fornece um prazo de recebimento muito longo, e faz muitas vendas, isso pode prejudicar o capital de giro da empresa, e começar a interferir em outros índices, como o pagamento de obrigações, sendo obrigados a recorrerem por capital de giro. (MATARAZZO, 2003)

3.0 ASPECTOS METODOLÓGICOS

A pesquisa é exploratória, e se propôs a identificar os fatores que motivam uma aquisição de crédito, no qual as empresas de porte médio no ramo de extração de mármore e granito estão sujeitas, com a intenção de fazer a manutenção de sua atividade empresarial. O método utilizado foi o método quantitativo. Segundo Fonseca (2002) a pesquisa quantitativa centra-se na objetividade, sendo influenciada pelo positivismo, onde se entende que os dados coletados devem ser auferidos por ferramentas padronizadas e neutras, não interferindo no resultado com opiniões subjetivas. É utilizado de linguagem matemática para a quantificação dos resultados e uma amostragem maior de dados se comparada com a pesquisa qualitativa. A pesquisa quantitativa tem sua fonte primária no pensamento lógico e positivista, e enfatiza o raciocínio dedutivo, as regras da lógica e o que podemos concluir em relação as experiências humanas. (POLIT, BECKER E HUNGLER, 2004). A função principal deste método foi investigar a relação de causalidade entre os fenômenos estudados. Foram selecionadas 09 empresas extratoras do setor de mármore e granito da cidade de Cachoeiro de Itapemirim, de médio porte, com o faturamento mensal entre 2 e 4 milhões de reais. Os procedimentos utilizados para que isso fosse possível foram dados disponibilizados por essas empresas via aplicação de um questionário próprio, constituído de perguntas baseadas em anteriores estudos relacionados a concessão de crédito com empresas do mesmo porte. Foi mantido todo o sigilo em relação as informações obtidas, sendo somente divulgado os dados científicos, com cunho totalmente acadêmico. Visando preservar

os indivíduos da organização, os nomes das empresas da pesquisa também não foram divulgados.

4.0 ANÁLISES DOS RESULTADOS

Ao todo, foram respondidos 09 questionários pelo *Google Forms*. Do total de respondentes do questionário, todos eram profissionais da área financeira/contábil/diretoria da empresa. Também, todos os resultados e conclusões da pesquisa foram realizados com base na amostra coletada, não sendo assim possível sua aplicação para todas as empresas desse ramo ou de diferentes portes.

Tabela 1: Distribuição de frequência: Porte da empresa x PMRV

FATURAMENTO ANUAL	POLÍTICA DE VENDAS						FREQUÊNCIA	
	PRAZO DE 30 DIAS	%	PRAZO DE 45 A 60 DIAS	%	ACIMA DE 60 DIAS	%	Total Geral	%
DE R\$360.000,00 A R\$4.800.000,00								0%
DE R\$4.800.000,00 A R\$78.000.000,00	0	0,00	9	100	0	0,00	9	100%
ACIMA DE R\$78.000.000,00								0%
TOTAL GERAL:	0		9		0		9	100%

Fonte: Dados da pesquisa, 2018

Elaborada pelos autores

De acordo com os dados coletados, é possível relacionar o faturamento anual da empresa com o prazo de pagamento concedido aos seus clientes. Esse padrão é estabelecido comumente entre as empresas do setor de extração de mármore e granito em Cachoeiro de Itapemirim, onde na tabela 1 expõe que considerando os dados coletados, todas as empresas de porte médio tendem a ter seu prazo médio de recebimento de clientes (PMRV) entre 45 e 60 dias. Todas as empresas também afirmaram que há de pelo menos 25% de inadimplência por parte de pagamento dos clientes, o que indica que dentre a média de 45 e 60 dias, há uma porcentagem de clientes que não quitam suas dívidas.

Tabela 2: Distribuição de frequência: Porte da empresa x PMP

FATURAMENTO ANUAL	POLÍTICA DE COMPRAS						FREQUÊNCIA	
	PRAZO DE ATÉ 30 DIAS	%	PRAZO DE ATÉ 60 DIAS	%	PRAZO ATÉ 90 DIAS	%	Total Geral	%
DE R\$360.000,00 A R\$4.800.000,00								0%
DE R\$4.800.000,00 A R\$78.000.000,00	2	22,22	5	55,56	2	22,22	9	100%
ACIMA DE R\$78.000.000,00								0%
TOTAL GERAL:	2		5		2		9	100%

Fonte: Dados da pesquisa, 2018

Elaborada pelos autores

De acordo com a tabela 2, o prazo médio de pagamento de fornecedor (PMP), se comparado com o PMRV, é entendido que dentre as empresas relacionadas na pesquisa, não existe um senso comum em relação à política de compras. Cada uma trabalha com diferentes prazos, mas o prazo de até 60 dias foi o que se mostrou predominante, com 55,56% das escolhas. Usando as informações das tabelas 1 e 2 já se é possível ter uma ideia primária de que o ciclo operacional da maioria dessas empresas é saudável, tendo em vista que antes de vencer suas obrigações elas conseguem receber de seus clientes. As informações das tabelas 1 e 2 também podem ser utilizadas como critério para estabelecer mudanças na política de vendas da empresa, estabelecendo prazos menores para os clientes ou negociando prazos maiores para os fornecedores, a fim de diminuir a inadimplência da empresa em seus direitos e obrigações.

Tabela 3: Distribuição de frequência: Porte da empresa x Motivação Para Aquisição do Crédito

FATURAMENTO ANUAL	MOTIVAÇÃO PARA AQUISIÇÃO DO CRÉDITO						FREQUÊNCIA	
	RECESSO ECONÔMICO	%	ENDIVIDAMENTO	%	INVESTIMENTO	%	Total Geral	%
DE R\$360.000,00 A R\$4.800.000,00								0%
DE R\$4.800.000,00 A R\$78.000.000,00	0	0,00	3	33,33	6	66,67	9	100%
ACIMA DE R\$78.000.000,00								0%
TOTAL GERAL:	0		3		6		9	100%

Fonte: Dados da pesquisa, 2018

Elaborada pelos autores

Conclui-se pela tabela 3, que 67% das empresas normalmente buscam por concessões de crédito quando pretendem investir em máquinas e equipamentos, dentre outros ativos. Demonstra-se então, a preocupação em adquirir créditos com uma finalidade específica, pois com o recesso econômico, não é viável as empresas de porte médio do município de Cachoeiro de Itapemirim, utilizarem créditos com custo elevado sem uma definição específica. Segundo Bester (1985), empresas que podem se financiar com fundos internos e quantidades limitadas de baixo risco de

dívida, pode evitar os custos de seleção adversa e de risco moral associados a financiamento, mas as empresas jovens e em crescimento tendem a necessitar de quantidades substanciais de recursos externos.

Tabela 4: Distribuição de frequência: Porte da empresa x Razão de Aquisição do Crédito

FATURAMENTO ANUAL	RAZÃO DE AQUISIÇÃO DO CRÉDITO						FREQUÊNCIA	
	CAPITAL DE GIRO	%	FINANCIAMENTOS	%	EXP. DO PARQUE INDUSTRIAL	%	Total Geral	%
DE R\$360.000,00 A R\$4.800.000,00								0%
DE R\$4.800.000,00 A R\$78.000.000,00	2	22,22	5	55,56	2	22,22	9	100%
ACIMA DE R\$78.000.000,00								0%
TOTAL GERAL:	2		5		2		9	100%

Fonte: Dados da pesquisa, 2018
Elaborada pelos autores

Complementando o entendimento da tabela 3, a principal razão de aquisição de crédito são os financiamentos. A opção de financiamentos se mostra predominante nas empresas de médio porte, pois com 55,56% das opções, as mesmas alegam a necessidade de uma alta quantia financeira para investir em ativos, na expectativa de obtenção de retorno no futuro. As demais escolhas mostram também a necessidade de infraestrutura e de um caixa mínimo operacional para manutenção da atividade. De acordo com Gertler e Bernanke (1995), não existe uma relação direta entre a atividade empresarial e a aquisição de crédito, porque o aumento na produtividade leva a um incremento na produção e, em última análise, dos lucros.

Tabela 5: Distribuição de frequência: Porte da empresa x Dificuldade na Aquisição de Crédito

FATURAMENTO ANUAL	DIFICULDADE NA AQUISIÇÃO DE CRÉDITO				FREQUÊNCIA	
	EXIGIDA GRANDE QUANTIDADE DE DOCUMENTOS	%	ALTAS TAXAS DE JUROS	%	Total Geral	%
DE R\$360.000,00 A R\$4.800.000,00						0%
DE R\$4.800.000,00 A R\$78.000.000,00	1	11,11	8	88,89	9	100%
ACIMA DE R\$78.000.000,00						0%
TOTAL GERAL:	1		8		9	100%

Fonte: Dados da pesquisa, 2018
Elaborada pelos autores

Das empresas pesquisadas, 45,5% afirmaram que em experiências passadas, já sofreram com créditos tomados sem uma análise prévia sobre a destinação específica do capital adquirido. Mas, todas as empresas afirmaram também que os juros e encargos são atualmente muito bem estudados pelos sócios antes da decisão do crédito. Corroborando com o estudo de Hofmann (2001), onde diz que o

nível de atividade econômica e as taxas de juro influenciam na oferta de crédito, dentre as dificuldades apresentadas pelas empresas, às altas taxas de juros foi o principal apontado pelas mesmas como obstáculo no processo de aquisição de crédito. Dwight e Stiglitz (1990) também afirmam que, o aumento das taxas de juros tem o efeito indireto de baixar qualidade média de candidatos ao crédito, diminuindo assim a expectativa de retorno de qualquer empréstimo concedido. Eventualmente, esse efeito de seleção adversa pode superar o primeiro efeito de maior retorno pelo aumento na taxa de juros, fazendo com que os lucros dos credores caiam à medida que a taxa de juros sobe.

5.0 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A pesquisa visou identificar os fatores que motivam uma aquisição de crédito, no que consistiu entender as principais razões que levam as empresas de porte médio, no ramo de extração de mármore e granito do município de Cachoeiro de Itapemirim a adquiri-los. Os procedimentos metodológicos empregados no estudo foram à pesquisa quantitativa com o procedimento de pesquisa de campo. A análise de resultados foi elaborada utilizando de tabelas de frequência para a confirmação dos resultados. Foi passível de entendimento que a maioria das empresas mesmo sendo de porte médio possui dificuldade de negociar as altas taxas de juros com as instituições financeiras. Vale notar que as melhorias nos processos de concessão do crédito por parte das instituições, podem ter alterados drasticamente o impacto prático nas taxas de juros nos últimos anos, devido ao aumento na capacidade dos credores distinguirem entre mutuários com diferentes perfis de risco. (EDELBERG, 2003; CHOMSISENGPHET E PENNINGTON-CROSS, 2006). Essas empresas não apresentaram uma disparidade muito relevante entre os fatores que motivam para a aquisição de crédito. Como as mesmas apresentam um ciclo operacional saudável, o crédito é normalmente adquirido para investimentos no próprio negócio. A pesquisa demonstrou que mesmo em meio a um período de endividamento, os créditos tomados por elas têm resolvido os problemas aos quais foram destinados. Essa estatística comprova a real necessidade de capital de terceiros para a manutenção dos negócios das empresas desse setor e porte, seja para capital de giro, investimentos ou pagamento de dívidas.

6.0 REFERÊNCIAS

- ASSAF, A. N; TIBÚRCIO, C.A.T. **Administração do capital de giro**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- BERNANKE, B. GERTLER, M. **Inside the black box: the credit channel of monetary policy transmission**. NBER working paper. 1995.
- BESTER, H. **Screening vs. rationing in credit markets with imperfect information**. American Economic Review. 1985.
- BOHNENBERGER, M; SCHMIDT, S. **Perfil Empreendedor e Desempenho Organizacional**. Centro Universitário Feevale. RAC, Curitiba, 2009.
- CHOMSISENGPHET, S; PENNINGTON-CROSS, A. **The evolution of the subprime mortgage market**. Federal Reserve Bank of St. Louis Review. 2006.
- DWIGHT, J; STIGLITZ E. J. **Credit Rationing**. FRIEDMAN, B. HAHN, F. **Handbook of Monetary Economics**, Vol. 2, Amsterdam. (1990)
- EDELBERG, W. **Risk-based pricing of interest rates in household loan markets**. FEDS Working Paper. 2003.
- FERREIRA, J. F. A. **Análise de Crédito**. Trabalho de Conclusão de Curso em Ciências Humanas. Assis: Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis – IMESA. 2010.
- FIGUEIREDO, R. P. **Gestão de riscos operacionais em instituições financeiras: uma abordagem qualitativa**. 2001. Dissertação (Mestrado em Administração). Curso de Pós-Graduação em Administração, Universidade da Amazônia, Belém, 2001.
- FONSECA, J. J. S. **Metodologia da pesquisa científica**. Fortaleza: UEC, 2002.
- FORTUNA, Eduardo. **Mercado financeiro**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2000.
- FRENKEL, R. **“Hiperinflação: o inferno tão temido”**. In REGO, J.M. (org.). **Inflação e hiperinflação: interpretação teórica**. São Paulo: Bial. 1990.
- GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. São Paulo: Harbra, 1997.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. 10ª ed. São Paulo: Pearson, 2006

GOTLIB, Ronaldo. **Advogado se passa por devedor e relata cobranças abusivas**. 2014. Disponível em: < <https://exame.abril.com.br/seu-dinheiro/advogado-se-passa-por-devedor-e-relata-cobranças-abusivas/> > Acesso em: 17 out. 2017.

HOFMANN, B. “**The determinants of private sector credit in industrialized countries: do property prices matter?**”. Working Paper, BIS. 2001,

MARION, José Carlos. **Contabilidade empresarial**. 6ª Ed. São Paulo: Atlas, 1997.

MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise financeira**. 5ª Ed. São Paulo: Atlas, 1998.

MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise financeira de balanços: abordagem básica e gerencial**. 6ª Ed. São Paulo: Atlas, 2003.

PADOVEZE, C. L. **Contabilidade gerencial: um enfoque em sistemas de informação contábil**. 3ª Ed. São Paulo: Atlas, 1997.

PERERA, L. C. J. **Quantificação e precificação de risco de crédito através do modelo de opções**. São Paulo: Revista de administração de empresas (RAE), 1997.

POLIT, D. F.; BECK, C. T.; HUNGLER, B. P. **Fundamentos de pesquisa em enfermagem: métodos, avaliação e utilização**. Trad. de Ana Thorell. 5ª Ed. Porto Alegre: Artmed, 2004.

SANTI FILHO, A. **Avaliação de riscos de crédito**. São Paulo: Atlas, 1997.

SANTOS, José Odálio. **Análise de crédito: empresas e pessoas físicas**. São Paulo: Atlas, 2007.

SCHRICKEL, W. K. **Análise de crédito: concessão e gerência de empréstimos**. 4ª Ed. São Paulo: Atlas, 1998.

SCHRICKEL, W. K. **Demonstrações financeiras: Como interpretar balanços para concessão de empréstimo**. 2ª Ed. São Paulo. Atlas, 1999.

SEBRAE/ES. **Marmoraria**. 2012. Disponível em: < <http://vix.sebraees.com.br/ideiasnegocios/arquivos/MARMORARIA.pdf> >. Acesso em: 17/08/2018.

SECURATO, J. R. Crédito – **Análise e avaliação do risco – Pessoas físicas e jurídicas**. São Paulo: Saint Paul Institute of Finance, 2002.

SEGURA, L. C; MOLINI, L; FERREIRA, C. **Análise de Crédito: Um estudo exploratório sobre a sua aplicação nos setores industriais e financeiros**. São Paulo: REDECA, 2016.

TÉLES, C. **Análise dos Demonstrativos Contábeis: Índices de Endividamento**. Universidade Federal do Pará. BELÉM, 2003.

VARSANO, R; PESSOA, E. **Uma análise da carga tributária do Brasil**. Instituto de pesquisa econômica aplicada (IPEA). Repositório. Rio de Janeiro, 1998.