

CENTRO UNIVERSITÁRIO UNIHORIZONTES

Programa de Pós-Graduação em Administração

Mestrado

Helton Raimundo de Oliveira

**O ACESSO AO CRÉDITO PARA O MICROEMPREENDEDOR
INDIVIDUAL SOB A PERSPECTIVA DE EMPRESÁRIOS E
GESTORES DE UMA COOPERATIVA DE CRÉDITO**

Belo Horizonte

2023

Helton Raimundo de Oliveira

**O ACESSO AO CRÉDITO PARA O MICROEMPREENDEDOR
INDIVIDUAL SOB A PERSPECTIVA DE EMPRESÁRIOS E
GESTORES DE UMA COOPERATIVA DE CRÉDITO**

Dissertação apresentada ao Mestrado Acadêmico do Centro Universitário Unihorizontes, como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Administração.

Orientadora: Prof.^a Dr.^a Helena Belintani Shigaki

Área de concentração: Organização e estratégia

Linha de pesquisa: Estratégia, Inovação e Competitividade

Belo Horizonte

2023

O48a OLIVEIRA, Helton Raimundo de.

O acesso ao crédito para o microempreendedor individual sob a perspectiva de empresários e gestores de uma cooperativa de crédito. Belo Horizonte: Centro Universitário Unihorizontes, 2023.
91p.

Orientadora: Dr^a. Helena Belintani Shigaki

Dissertação (Mestrado) – Programa de Mestrado em Administração – Centro Universitário Unihorizontes.

1. Cooperativa de crédito – MEI – gestores I. Helton Raimundo de Oliveira II. Centro Universitário Unihorizontes Programa de Mestrado em Administração. III. Título.

CDD: 334

FOLHA DE APROVAÇÃO



ATA DA DEFESA DE DISSERTAÇÃO DE Mestrado Acadêmico em Administração do(a) Senhor(a) **HELTON RAIMUNDO DE OLIVEIRA**, Nº. 769. No dia 26 de outubro de 2023, às 10:00 horas, reuniu-se no Centro Universitário Unihorizontes, a Comissão Examinadora de Dissertação, indicada pelo Colegiado do Programa de Mestrado Acadêmico em Administração do Centro Universitário Unihorizontes, para julgar o trabalho final intitulado **“O acesso ao crédito para o microempreendedor individual sob a perspectiva de empresários e gestores de uma cooperativa de crédito.”**, requisito parcial para a obtenção do **Grau de Mestre em Administração**, linha de pesquisa: **Estratégia, inovação e competitividade**. Abrindo a sessão, o(a) Senhor(a) Presidente da Comissão, **Profª Drª Helena Belintani Shigaki** após dar conhecimento aos presentes do teor das Normas Regulamentares da apresentação do Trabalho Final, passou a palavra ao(à) candidato(a) para apresentação de seu trabalho. Seguiu-se a arguição pelos examinadores com a respectiva defesa do(a) candidato(a). Logo após, a Comissão se reuniu sem a presença do(a) candidato(a) e do público, para julgamento e expedição do seguinte resultado: **APROVADO**. O resultado final foi comunicado publicamente ao(à) candidato(a) pelo(a) Senhor(a) Presidente da Comissão. Nada mais havendo a tratar, o(a) Senhor(a) Presidente encerrou a reunião e lavrou o(a) presente ATA, que foi assinada por todos os membros participantes da Comissão Examinadora.

Belo Horizonte, 26 de outubro de 2023.

Documento assinado digitalmente
gov.br
HELENA BELINTANI SHIGAKI
Data: 26/10/2023 10:20:39-0300
Verifique em <https://validar.id.gov.br>

Profª Drª Helena Belintani Shigaki
Centro Universitário Unihorizontes

Prof Dr Jefferson Rodrigues Pereira
Centro Universitário Unihorizontes

Profª Drª Sâmara Borges Macedo
(UFMG)

VICTOR SILVA
CORREA:07109731600
Digitally signed by VICTOR SILVA
CORREA:07109731600
Date: 2023.11.16 12:53:54 -03'00'

Prof Dr Victor Silva Corrêa
(UNIP)

Rua Paracatu, 600 | Barro Preto | CEP: 30.180-090
Av. Afonso Vaz de Melo, 465 | Barreiro de Baixo | CEP: 30.640-070
Belo Horizonte - MG
(31) 3349-2916
www.unihorizontes.br

FOLHA DE REVISÃO

DECLARAÇÃO DE REVISÃO DE PORTUGUÊS DISSERTAÇÃO DE Mestrado

Declaro ter procedido à revisão da dissertação de mestrado intitulada

O ACESSO AO CRÉDITO PARA O MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL SOB A PERSPECTIVA DE EMPRESÁRIOS E GESTORES DE UMA COOPERATIVA DE CRÉDITO

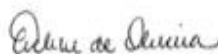
orientada pelo Prof.ª Dra. Helena Belintani Shigaki,

apresentada ao curso de Mestrado Acadêmico em Administração do Centro
Universitário Unihorizontes, de autoria de Helton Raimundo de Oliveira

ITENS DA REVISÃO

- Correção gramatical e ortográfica
- Inteligibilidade do texto
- Adequação do vocabulário

Belo Horizonte, 20 de outubro de 2023


Eveline de Oliveira
Registro MEC LP-4044

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus, por ter possibilitado o meu ingresso e a conclusão no mestrado acadêmico em administração do Centro Universitário Unihorizontes, podendo, de forma tão feliz, ter percorrido com êxito a minha iniciação científica. O que posso dizer? Foi feito com muita alegria e felicidade, sentimentos esses que pude compartilhar com as pessoas mais próximas na minha vida, a minha esposa Luiza e a minha filha Maria Fernanda, e a elas eu agradeço a paciência em relação à minha ausência que, em alguns momentos, se deu, inclusive, de forma bem acentuada.

Não poderia deixar de agradecer a minha orientadora, a Professora e Doutora Helena Belintani Shigaki, que sempre despendeu o melhor da sua experiência e dedicação em prol da minha orientação.

RESUMO

Objetivo: Identificar e analisar, no contexto do empreendedorismo por necessidade e por oportunidade, como se dá o acesso aos recursos financeiros disponibilizados pelo sistema cooperativo de crédito para a atividade de microempresários individuais.

Teoria: Foi utilizada a teoria do empreendedorismo da necessidade e da oportunidade, uma vez que os microempreendedores individuais no Brasil empreendem com preponderância nesses dois atos motivacionais, de forma que se buscaram respostas no sentido da adoção de práticas que possam melhorar o acesso ao crédito para esses empreendedores.

Método: A pesquisa realizada é de natureza descritiva com abordagem qualitativa, sendo utilizado o estudo de caso como método. O trabalho efetivou a realização de 20 entrevistas semiestruturadas com dois roteiros de entrevistas, sendo um para os microempreendedores e outro para os gestores da cooperativa.

Resultados: Os resultados foram divididos em três partes, sendo a primeira para a caracterização dos entrevistados, seguida pela análise e discussão dos objetivos específicos 1 e 2, e finalizada com a discussão dos resultados que respondem ao objetivo específico 3, possibilitando que ideias generalistas não sejam empregadas, tornando a análise aprofundada, sendo possível a obtenção das seguintes categorias: condições diferenciadas, possibilidade de apoio, motivação para a criação da empresa, formas de obtenção de crédito, requisitos e direcionamento.

Contribuições acadêmica, social e gerencial: O trabalho se justifica academicamente em razão da necessidade de se efetivarem estudos que possam ter caráter informacional, no intuito de melhorar o entendimento dos princípios cooperativistas de acesso ao crédito para o MEI de forma eficaz, uma vez que a educação também é um dos princípios do cooperativismo. No que diz respeito à contribuição social, o tema relaciona-se às questões de empregabilidade, melhoria do padrão de vida de empresas e família, com o aumento de renda. Em relação à contribuição gerencial, a pesquisa apresenta elementos que podem implicar na melhoria e facilitar o percurso do microempreendedor individual, com relação ao acesso do crédito junto ao sistema cooperativista, o que é positivo em relação à possibilidade de crescimento da atividade comercial desenvolvida pelos empreendedores.

Palavras-chave: Microempreendedor Individual, MEI, Acesso ao crédito, Necessidade, Oportunidade, Cooperativas de Crédito, Gestores.

ABSTRACT

Objective: To identify and analyze, in the context of entrepreneurship by necessity and by opportunity, how access is given to financial resources made available by the cooperative credit system for the activity of individual micro-entrepreneurs.

Theory: The theory of entrepreneurship of need and opportunity was used, since individual microentrepreneurs in Brazil undertake with a preponderance in these two motivational acts, so that answers were sought in the sense of adopting practices that can improve access to credit for these entrepreneurs.

Method: The research carried out is descriptive in nature with a qualitative approach, using the case study as a method. The work carried out 20 semi-structured interviews with two interview scripts, one for the microentrepreneurs and the other for the cooperative managers.

Results: The results were divided into three parts, the first being for the characterization of the interviewees, followed by the analysis and discussion of specific objectives 1 and 2, and finalized with the discussion of the results that respond to specific objective 3, enabling generalist ideas not are used, making the analysis in-depth, making it possible to obtain the following categories: differentiated conditions, possibility of support, motivation for creating the company, ways of obtaining credit, requirements and direction.

Academic, social and managerial contributions: This study is academically justified due to the need to carry out studies that may have an informational nature with the aim of improving the understanding of the cooperative principles of access to credit for the MEI in an effective way, since education is also one of the principles of cooperativism. Regarding to social contribution, the theme relates to issues of employability, improving the standard of living of companies and families with increased income. In relation to managerial contribution, the research presents elements that can imply improvement and facilitate the journey of individual micro-entrepreneurs in terms of access to credit within the cooperative system, which is positive in relation to the possibility of growth in the commercial activity carried out by entrepreneurs.

Keywords: Individual Microentrepreneur, MEI, Access to credit, Need, Opportunity, Credit Cooperatives, Managers.

RESUMEN

Objetivo: Identificar y analizar, en el contexto del emprendimiento por necesidad y por oportunidad, cómo se da acceso a los recursos financieros puestos a disposición por el sistema de crédito cooperativo para la actividad de los microempresarios individuales.

Teoría: Se utilizó la teoría del emprendimiento de necesidad y oportunidad, ya que los microempresarios individuales en Brasil emprenden con preponderancia en estos dos actos motivacionales, por lo que se buscaron respuestas en el sentido de adoptar prácticas que puedan mejorar el acceso al crédito de estos emprendedores.

Método: La investigación realizada es de carácter descriptivo con enfoque cualitativo, utilizando como método el estudio de caso. El trabajo se realizó mediante 20 entrevistas semiestructuradas con dos guiones de entrevista, uno para los microempresarios y otro para los directivos de las cooperativas.

Resultados: Los resultados se dividieron en tres partes, siendo la primera para la caracterización de los entrevistados, seguida del análisis y discusión de los objetivos específicos 1 y 2, y finalizada con la discusión de los resultados que responden al objetivo específico 3, permitiendo a los generalistas No se utilizan ideas, realizándose el análisis en profundidad, permitiendo obtener las siguientes categorías: condiciones diferenciadas, posibilidad de apoyo, motivación para crear la empresa, formas de obtención de crédito, requisitos y rumbo.

Aportes académicos, sociales y empresariales: El trabajo se justifica académicamente debido a la necesidad de realizar estudios que puedan tener un carácter informativo con el objetivo de mejorar la comprensión de los principios cooperativos de acceso al crédito para el MEI de manera efectiva, ya que la educación también es uno de los principios del cooperativismo. En cuanto a la contribución social, la temática se relaciona con cuestiones de empleabilidad, mejora del nivel de vida de las empresas y familias con mayores ingresos. En relación al aporte empresarial, la investigación presenta elementos que pueden implicar mejora y facilitar el recorrido de los microempresarios individuales en términos de acceso al crédito dentro del sistema cooperativo, lo cual es positivo en relación a la posibilidad de crecimiento en la actividad comercial realizada por empresarios.

Palabras clave: Microempresario Individual, MEI, Acceso al crédito, Necesidad, Oportunidad, Cooperativas de Crédito, Gestores.

LISTA DE SIGLAS

BACEN	Banco Central do Brasil
BRICS	Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul
CMN	Conselho Monetário Nacional
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
IBPT	Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário
IFS	Instituições financeiras
MEI	Microempreendedor individual
OCDE	Organização Para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
PF	Pessoa física
PIB	Produto Interno Bruto
PJ	Pessoa jurídica
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SERASA	Serviço de Assessoria S/A
SFN	Sistema Financeiro Nacional
SNCC	Sistema Nacional Cooperativista de Crédito
SPC	Serviço de Proteção ao Crédito

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Momento e movimento histórico do cooperativismo de crédito no Brasil.....	25
Tabela 2 – Representação do sistema cooperativo no Brasil.....	26
Tabela 3 – Participação por sistema.....	27
Tabela 4 – Representação da presença das cooperativas por região do Brasil.....	28
Tabela 5 – Representação de ativos por carteira de crédito.....	29
Tabela 6 – Dados das entrevistas	51
Tabela 7 – Caracterização dos entrevistados	54
Tabela 8 – Categorias e códigos descritivos dos objetivos específicos um e dois	56
Tabela 9 – Categorias e códigos descritivos do objetivo específico três	70

LISTAS DE FIGURAS

Figura 1 - Evolução do crescimento de cooperados	20
Figura 2 - Modelo de estudo de caso	48

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	14
1.1	Objetivos.....	18
1.1.1	Objetivo geral.....	18
1.1.2	Objetivos específicos.....	18
1.2	Justificativa.....	18
1.3	Adequação à linha de pesquisa.....	21
2	CONTEXTUALIZAÇÃO.....	22
2.1	O microempreendedor individual no Brasil.....	22
2.2	Cooperativas de crédito no Brasil.....	24
3	REFERENCIAL TEÓRICO.....	31
3.1	Uma visão do microempreendedor individual como empreendedor.....	31
3.2	Empreendedorismo por necessidade e oportunidade e a possibilidade do crédito advindo das cooperativas.....	34
3.3	Conexão entre empresários e gestores do sistema cooperativo.....	45
4	METODOLOGIA.....	48
4.1	Tipo, abordagem e método.....	48
4.2	Unidade de análise e sujeitos da pesquisa.....	49
4.3	Coleta dos dados.....	50
4.4	Análise de dados	52
5	APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS	54
5.1	Caracterização dos sujeitos de pesquisa	54
5.2	Utilização de recursos financeiros e a forma de obtenção	56
5.2.1	Condições diferenciadas	57
5.2.2	Possibilidades de apoio	61
5.2.3	Motivação para a criação da empresa	64
5.2.4	Formas para a obtenção do crédito	68
5.3	Contribuições para a obtenção da linha de crédito.....	70

5.3.1 Requisitos	71
5.3.2 Direcionamento	74
6 CONSIDERAÇÕES FINAIS	77
REFERÊNCIAS.....	81
APÊNDICE A – Entrevista com Empreendedores.....	88
APÊNDICE B – Entrevista com Gestores.....	89
APÊNDICE C - Termo de Consentimento Livre Esclarecido	91

1 INTRODUÇÃO

O presente trabalho se propõe a estabelecer um estudo que trate do acesso ao crédito para o microempreendedor individual, o MEI, o que será realizado em relação a empreendedores que criaram a sua atividade com motivações empreendedoras voltadas na necessidade ou oportunidade, o que na visão de Vale, Corrêa & Reis, (2014), são características de boa parte dos empreendedores de países emergente, como o Brasil.

Em relação à pesquisa aqui proposta é importante destacar que o acesso ao crédito para o MEI será abordado mediante a visão dos empresários microempreendedores e de gestores de uma única cooperativa de crédito, o que será feito como o intuito de se verificar como se dá o acesso e a utilização desses recursos na atividade desenvolvida pelo MEI (Spagnollo & Junckes, 2019).

Os estudos e trabalhos serão desenvolvidos com o propósito de se verificar se a obtenção de crédito por parte do MEI pode de alguma forma ser positiva para o desenvolvimento do negócio (Lemos, Mendes, & Mattos, 2020), ao ponto de implicar no desenvolvimento e permanência dessas empresas no mercado.

Não obstante ao acesso e a utilização dos recursos financeiros pelo MEI, o objeto da pesquisa se limita a uma única cooperativa de crédito, sendo que verificações em relação a utilização de recursos pelo MEI advindos de outras instituições, como os chamados bancos convencionais, não serão descartadas (Souza, Bressan, & Carrieri, 2022), entretanto, o trabalho não se propõe a verificar se existem diferenças de acesso em relação a diferentes formatos de instituições financeiras.

Em relação ao microempreendedor individual, também identificado pela sigla MEI, pode se informar que se trata do enquadramento da atividade empresarial desses empresários, cuja regulamentação encontra respaldo na Lei Complementar nº 128/2008. Empresas com este enquadramento são importantes e relevantes para a economia brasileira (Silva et al., 2021).

A atividade MEI está diretamente ligada e regulamentada pela Constituição Federal de 1988 que, entre as suas disposições fundamentais, individuais e sociais, mais precisamente em seus artigos 5º e 7º, estabelece condições de vida e de trabalho com dignidade para todos os cidadãos residentes no país, seja brasileiro nato ou naturalizado, bem como para aqueles estrangeiros, com a devida observância dos princípios da isonomia e igualdade (Nunes, 2013).

Entre os benefícios que podem ser disponibilizados para o MEI estão os serviços financeiros, já que o acesso ao crédito para o desenvolvimento da atividade comercial desses empresários pode ser fundamental para a manutenção do seu negócio (Spagnollo & Junckes, 2019). Também se entende ser relevante o acesso ao crédito para a continuidade da sua atividade comercial e acredita-se que as cooperativas de crédito podem desempenhar o papel de agente de fomento para o financiamento dessas empresas (Santos et al., 2019).

Dada a importância, para esses empresários, do acesso ao crédito, na presente pesquisa propôs-se o estudo de questões ligadas ao empreendedorismo por necessidade e por oportunidade, de forma a entender o interesse e a possibilidade do crédito para esses empresários, que se concretiza exatamente na percepção de condições mais atrativas, no que diz respeito à liberação de recursos financeiros (Lemos, Mendes, & Mattos, 2020).

No que diz respeito ao empreendedorismo por necessidade, esse pode se ser observado junto a empreendedores que criam as empresas dada a falta de qualquer outra oportunidade de constituição e formação de renda, enquanto àqueles que que empreendem como foco na oportunidade são empresários que se deparam com uma possibilidade de negócio e, a partir disso, decidem empreender (Vale, Corrêa & Reis, 2014).

Conforme dados da Global Entrepreneurship Monitor - GEM (2022/2023), o Brasil está entre os países mais empreendedores do mundo (Corrêa & Vale, 2013), de forma que a realização de estudos que contribuam com informações relacionadas ao ato de empreender se mostra pertinente e salutar, dada a significativa parcela de empresários que atuam de forma significativa na economia nacional (Campos, Castro, & Oliva, 2021).

A realização de estudos que possam implicar na indicação de melhorias na redução de empresas que iniciam as atividades com foco na necessidade com a consequente majoração de novos negócios focados em uma oportunidade é importante, já que é um sinal positivo no sentido de que a economia de um país está passando por um momento de crescimento ou estabilidade econômica (Azambuja & Mocelin, 2017).

As instituições que compõem o sistema cooperativista de crédito têm relevante representação e alcançam parcelas territoriais do país que as instituições bancárias convencionais não contemplam, o que pode ser considerado um facilitador para a obtenção de crédito para o fomento de atividades empresariais (Souza, Bressan, & Carrieri, 2022).

Essas instituições cooperativas atuam em todo o território nacional, inclusive em pequenas localidades, tanto em extensão quanto em população e atuam diretamente no

desenvolvimento econômico regional e local de onde estão inseridas (Jacques & Gonçalves, 2016)¹.

Em economias emergentes, como no caso do Brasil, a legalização que ampara a atividade MEI, bem como a atuação de órgãos como o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), é importante para a manutenção da categoria dos pequenos e microempresários que, em geral, necessitam de apoio especializado para a condução de suas atividades (Martins et al., 2020).

Em relação as formas de se acessar o crédito, existem posicionamentos no sentido de ser necessária a adoção de práticas que contribuam e reforcem condutas facilitadoras para esses empreendedores, na busca pelo acesso ao crédito, para que dessa forma esses empreendedores possam promover o crescimento da atividade desenvolvida (Spagnollo & Junckes, 2019; Martins et al., 2020).

Entretanto, para se acessar o crédito, existe o cumprimento das normas legais, não bastando apenas acessar uma instituição mediante a abertura da conta, mas é necessário também que os empresários conheçam os requisitos necessários à efetiva formalização de sua atividade para que os recursos possam ser efetivamente colocados à disposição para a contratação e utilização no mercado, e, via de consequência, se tornarem uma ferramenta auxiliadora para seu negócio (Campanha et al., 2017).

O MEI necessita ter a visão da gestão de sua atividade empresarial para poder acessar linhas de créditos no mercado financeiro. Igualmente, é requerida uma visão projetada sobre o futuro dos negócios, para o planejamento e a execução de rotinas que tenham por objetivo profissionalizar a administração dos negócios e da atividade da empresa, de forma que essa boa rotina possa gerar um ciclo virtuoso de sucesso (Scantamburlo et al., 2019).

Ocorre que o acesso ao crédito por meio de cooperativas é um fator duplamente relevante, uma vez que essas instituições têm sua forma de atuação pautada no aspecto social bem como no econômico, o que possibilita a entrega dos serviços financeiros de forma mais acessível e favorável (Santos, et al., 2019).

Portanto, o acesso ao crédito junto as cooperativas pode ser um diferencial para o MEI, que busca linhas de financiamento em condições mais vantajosas, uma vez que não apresenta

¹ Em relação às disposições normativas e legais da atuação das cooperativas de crédito no Brasil, essas instituições devem obedecer às disposições legais da Lei Complementar 128/2008 que tem entre suas diretrizes a facilitação do acesso ao crédito para o MEI na execução de suas atividades, indispensável em países mais pobres (Martins *et al.*, 2020; Lemos, Mendes, & Mattos, 2020).

alto poder de barganha em situações normais. Dessa forma, as linhas disponibilizadas pelo sistema cooperativista de crédito têm o condão de dar guarida e amparar de forma mais amistosa esses empresários (Scantamburlo et al., 2019), o que, ainda, possibilita a esses empreendedores a manutenção do seu negócio.

Outro ponto que se caracteriza como diferencial em relação ao acesso do crédito por meio das cooperativas é o fato de essas instituições estarem inseridas também em localidades carentes, bem como por estarem espalhadas por todo o território nacional, mesmo em localidades mais longínquas e de menor densidade populacional (Santos, et al., 2019).

A atuação das cooperativas em locais mais remotos e pobres, é, inclusive, uma forma de inclusão social, o que possibilita, ainda, a realização de um trabalho mais focado na localidade na qual está inserida, atuando, portanto, de forma regionalizada e de acordo com as necessidades locais.

O fato de as cooperativas estarem espalhadas por todo o território nacional, inclusive aquelas regiões mais carentes, é um diferencial, já que, no presente trabalho, estuda-se a questão do empreendedorismo por necessidade e por oportunidade, com prevalência de empreendedores que criam o seu negócio em razão da necessidade, o que é mais acentuado em localidades mais pobres, com maior índice de desemprego (Vale, Corrêa & Reis, 2014).

Embora o sistema cooperativista esteja presente em localidades mais remotas e com menor potencial econômico, não basta a sua existência, fisicamente, em uma determinada localidade, para garantir o acesso ao crédito, é necessário a realização de condutas que possam implicar na efetivação da entrega do crédito par ao MEI (Santos, et al., 2019).

É necessária a adoção, por parte dos empreendedores, de boas práticas comerciais, que lhes facilite o acesso ao crédito, mediante o implemento de um atendimento personalizado, no intuito de que, de fato, o MEI consiga cumprir os procedimentos formais para ter o recurso colocado à sua disposição e de forma a poder utilizá-lo em prol do negócio da forma conveniente com o objetivo proposto (Spagnollo & Junckes, 2019; Martins et al., 2020).

Assim, para a efetiva liberação de recursos para os empreendedores que estão desenvolvendo a sua atividade comercial, seja por necessidade ou por oportunidade, o que, em se tratando de Brasil, ocorre de forma acentuada (Corrêa & Vale, 2013), se faz necessária a promoção do acesso ao crédito mediante condutas facilitadoras para que possa, de fato, ter o recurso à sua disposição como fator de inclusão social e econômica (Souza, Bressan, & Carrieri, 2022).

As chamadas condutas facilitadoras, pode, inclusive, fazer com que o MEI que, originalmente, tenha empreendido por necessidade passe a vislumbrar o seu negócio como uma oportunidade verdadeira, a ponto de impactar o crescimento e a manutenção da atividade, ou seja, um negócio que era tido como de subsistência passa a ser um propósito de vida (Vale, Corrêa & Reis, 2014).

Dessa forma, com a realização desta pesquisa, buscou-se responder à seguinte questão: como se dá o acesso aos recursos financeiros disponibilizados por meio do sistema cooperativo de crédito para a atividade do MEI, no contexto do empreendedorismo de necessidade e oportunidade?

1.1 Objetivos

1.1.1 Objetivo geral

A presente pesquisa foi realizada a partir do objetivo geral de identificar e analisar, no contexto do empreendedorismo por necessidade e por oportunidade, como se dá o acesso aos recursos financeiros disponibilizados pelo sistema cooperativo de crédito para a atividade de microempresários individuais.

1.1.2 Objetivos específicos

- a) identificar e analisar como os microempresários individuais acessam e utilizam os recursos financeiros obtidos junto as cooperativas de crédito.
- b) verificar como a contratação, em condições diferenciadas, de recursos financeiros pelos microempresários individuais contribui com a atividade desenvolvida.
- c) analisar como gestores de uma cooperativa de crédito contribuem no processo de obtenção de linhas de crédito para os microempresários individuais.

1.2 Justificativa

Inicialmente, com base na revisão da literatura, identificou-se a necessidade de realizar uma abordagem sobre o acesso ao crédito no sistema cooperativo, tendo como base as

perspectivas dos microempresários e dos gestores de uma única cooperativa de crédito. A relevância está em desenvolver um estudo acadêmico sobre o tema, de forma a contribuir para o aprimoramento das práticas de disponibilização de recursos financeiros para esses clientes específicos (Borba et al., 2020).

Também se buscou traçar o perfil do MEI a partir de aspectos como regulamentação e enquadramento, posicionamento e importância na economia brasileira, abordando questões ligadas ao interesse e à possibilidade de empreendimentos (Lemos, Mendes, & Mattos, 2020), a partir da percepção de condições mais atrativas para a liberação de recursos financeiros destinados àqueles que se enquadram no perfil de empreendedorismo por necessidade e por oportunidade (Vale, Corrêa & Reis, 2014).

Dada a relevância da questão do acesso ao crédito para o MEI, com foco em oportunidades disponibilizadas pelo sistema cooperativo, pretende-se contribuir com novos dados que embasem fundamentações sociais, gerenciais, político-econômicas e acadêmicas que possam implicar em melhorias para o MEI no que tange ao acesso do crédito (Borba et al., 2020).

Em relação à justificativa político-econômica, parte-se do princípio de que o MEI desempenha relevante papel na economia nacional, fomentando emprego e distribuição de renda, motivo pelo qual essa parte do empresariado brasileiro merece atenção no que diz respeito ao apoio que possibilite a manutenção de sua atividade (Souza, Bressan, & Carrieri, 2022).

Em se tratando de uma parte menos favorecida no que diz à liberação de recursos financeiros, que, de maneira geral, necessita de políticas públicas para obter esse acesso, as cooperativas de crédito adotam um papel importante nesse cenário, já que atuam diretamente com parcelas mais pobres da sociedade e em localidades em que as instituições financeiras convencionais não operam (Barros et al., 2019).

É importante ressaltar, que 234 municípios brasileiros contam, apenas, com atendimento bancário das cooperativas de crédito (Souza, Bressan, & Carrieri, 2022), sendo esse um fator no peso no que diz a acessar o crédito nessas localidades, já que para esses microempreendedores não existe outra opção a disposição no que se refere a escolha da instituição pela busca do crédito.

O trabalho se justifica academicamente em razão da necessidade de se efetivarem estudos que possam ter caráter informacional, no intuito de melhorar o entendimento dos

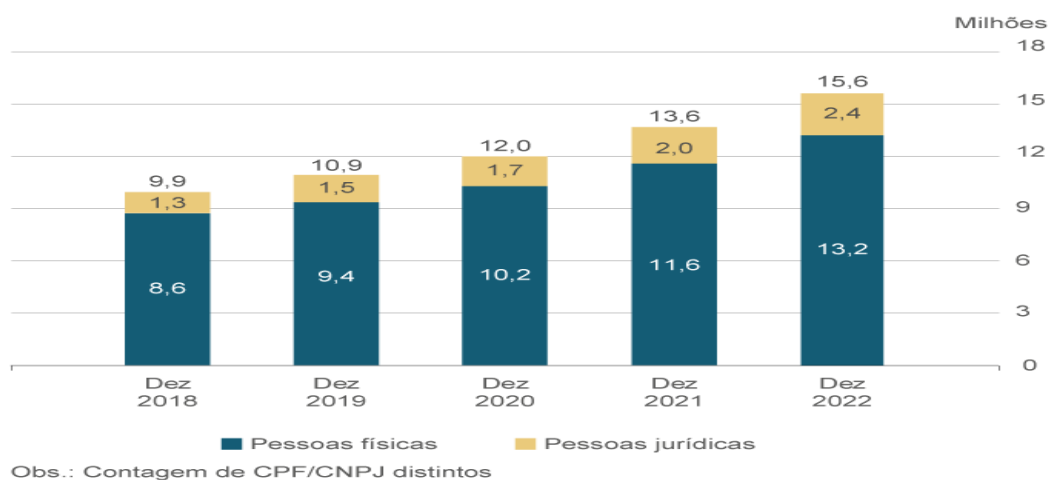
princípios cooperativistas de acesso ao crédito para o MEI de forma eficaz (Bressan, Dias & Souza, 2023), uma vez que a educação também é um dos princípios do cooperativismo.

Atualmente, verifica-se crescente formalização no número de empreendedores, o que é confirmado por dados do Sebrae (2021). Do total de 3,1 milhões das empresas criadas em 2020, no Brasil, 80% optaram pelo MEI, o que representou um aumento de 5% em relação aos anos de 2018 e 2019, ou seja, os números são expressivos e representativos (Martins et al., 2020).

Mediante esse aumento exponencial do número de microempresas, nos últimos anos, conforme Bacen (2022), faz-se necessária a busca de elementos que possam contribuir para a inclusão financeira desses estabelecimentos, podendo as cooperativas de crédito exercerem um diferencial nesse sentido.

O Banco Central do Brasil (Bacen, 2022, s.p.) informa que houve “um aumento de 28,6% no último ano, o total de ativos do cooperativismo de crédito somou R\$ 590 bilhões em dezembro, enquanto a expansão de ativos das entidades restantes do SFN foi de 11%” (Figura 1).

Figura 1 – Evolução do crescimento de cooperados



Fonte: Bacen

Os microempresários individuais têm relevante importância social, já que contribuem para o Produto Interno Bruto (PIB) e para a formalização de empregos no Brasil, por exercerem atividade empresarial e possibilitarem a criação de vagas de empregos. O tema relaciona-se às questões ligadas à renda dessas pessoas, bem como ao emprego, já que pode proporcionar melhorias no padrão de vida desses empresários (Couto et al., 2017).

Para traçar o perfil do MEI é preciso entender que esse tipo de empreendedor tem papel destacado no cenário socioeconômico do país. Por esta razão, a presente pesquisa cumpre seu papel acadêmico, ao estudar o acesso aos recursos financeiros disponibilizados pelo sistema cooperativo de crédito para a atividade de microempresários individuais que dependem diretamente dos benefícios advindos das políticas públicas, com conotação de serem facilitadoras para o seu desenvolvimento (Santos, Silva, & Correia, 2020).

Dada a relevância da atividade microempreendedora, a justificativa gerencial parte da questão da promoção de elementos que possam facilitar o acesso ao crédito, já que as instituições creditícias podem agilizar a liberação de recursos no intuito de potencializar as atividades dessas empresas que, em muitos casos, não têm facilidade e abertura para acessá-los (Santos et al., 2019).

O cooperativismo de crédito é relevante para o MEI, já que viabiliza a concessão de crédito de maneira menos burocrática e acessível, com o viés de realmente contribuir para a persecução empreendedora, no que diz respeito à execução de seu plano de negócios (Santos et al., 2019).

Por consequência, o crédito pode gerar valor agregado para o negócio do MEI. Já as cooperativas atuam com conotação social, sem fins lucrativos, o que possibilita a oferta de produtos, serviços e empréstimos de forma mais vantajosa e com a devida observância de características locais e regionais (Jacques & Gonçalves., 2016).

1.3 Adequação à linha de pesquisa

A pesquisa realizada relaciona-se à linha de pesquisa Estratégia, Inovação e Competitividade, do programa de Mestrado em Administração do Centro Universitário Unihorizontes, por se tratar de um estudo que buscou identificar e analisar, no contexto do empreendedorismo por necessidade e por oportunidade, como se dá o acesso aos recursos financeiros do sistema cooperativo de crédito para a atividade dos microempreendedores.

É possível afirmar, ainda, que o assunto da pesquisa está em consonância com o projeto de pesquisa intitulado Inteligência de mercado na gestão contemporânea de marketing para obtenção de vantagem competitiva sustentável, coordenado pela Prof.^a Dr.^a Helena Belintani Shigaki, uma vez que o atual contexto mercadológico tem apresentado desafios para a gestão contemporânea nas organizações, exigindo dinamicidade, velocidade e assertividade na tomada de decisão.

2 CONTEXTUALIZAÇÃO

2.1 O microempreendedor individual no Brasil

Até o ano de 2008 era grande o número de trabalhadores que viviam na informalidade envolvidos em atividades laborais autônomas, sem qualquer guarida estatal e sem a possibilidade de utilizar serviços sociais básicos que normalmente são disponibilizados aos cidadãos (Nunes, 2013).

Dessa forma, para a melhor compreensão da dinâmica do microempreendedor individual (MEI) no Brasil, descreve-se o processo da legalização e introdução desses empresários no sistema empresarial brasileiro, já que o tema é relevante para a economia nacional (Martins et al., 2020).

Ocorre que a Constituição Federal de 1988, entre as suas disposições fundamentais, individuais e sociais, mais precisamente em seus artigos 5º e 7º, estabelece condições de vida e trabalho com dignidade para todos os cidadãos que estejam residentes no país, de forma permanente ou não (Nunes, 2013).

Sendo os MEIs participantes da economia ativa do país, deve o Estado disponibilizar lhes tratamento igualitário, já que também são sujeitos de direitos e deveres como os demais, de forma que devem estar inseridos no rol de preceitos básicos no que diz respeito às suas garantias (Nunes, 2013).

Diante da crescente necessidade de implementar a regulamentação do MEI, em 19 de dezembro de 2008 o governo federal promulgou a Lei Complementar nº 128/2008, que criou a figura do microempreendedor individual, ou MEI, no Brasil, possibilitando a esses empresários a legalização de sua atividade de forma simplificada.

A Lei Complementar nº 128/2008 implica em uma série de procedimentos que tem por base a efetivação da legalização do MEI, o que deve ser feito de forma célere e com a devida observância das garantias sociais, como, por exemplo, auxílio-maternidade, auxílio-doença e aposentadoria, entre outros que são assegurados aos trabalhadores no país (Nunes, 2013).

Quando a Lei Complementar nº 128/2008 foi promulgada, em seu artigo 18-A determinava que esses empresários não poderiam auferir faturamento bruto anual superior a R\$ 36.000,00. Além disso, para o devido enquadramento nessa categoria, eles não poderiam

participar de atividades vedadas pela regulamentação e nem desenvolver outra atividade ou participação empresarial.

A referida Lei ainda estabelece que a atividade que gerou o enquadramento deve ser a única praticada por ele, ou seja, a ideia era a de que, de fato, os beneficiados fossem exatamente aqueles empresários que exercessem suas atividades de acordo com as disposições normativas aplicadas no processo de legalização.

Com o passar dos anos, a legislação passou por alterações e o teto máximo de faturamento foi majorado, sendo que atualmente, conforme informações do Sebrae (2022), esse limite é de R\$ 81.000,00 por ano, com média mensal de R\$ 6.750,00, o que se dá em razão de fatores monetários, já que se faz necessário estabelecer um equilíbrio de acordo com a situação econômica de momento, sob pena de se tornar impraticável o exercício das atividades do MEI em razão da perda de valor do faturamento.

Ainda conforme a Lei Complementar 128/2008, o MEI pode contratar um funcionário por pessoa jurídica (PJ), de forma que as condições de trabalho continuem sendo atrativas e viáveis, e ainda implica na geração de riquezas e empregos para a economia do país.

Em relação aos números atuais, o Sebrae (2023) informa que a majoração do salário-mínimo para R\$ 1.312,00 elevou os valores que deverão ser suportados pelo MEI a título de contribuição mensal única para o INSS, que passam a ser entre R\$ 66,10, e R\$ 71,10, o que equivale a 5% do atual salário-mínimo. Já para o MEI caminhoneiro o valor é 12%, o que importa em uma contribuição mensal entre R\$ 157,24 a R\$ 162,24.

No que diz respeito ao faturamento anual, o Sebrae (2023) estabelece que esse limite permanece inalterado até o presente momento, de R\$ 81.000,00, e, para os caminhoneiros, é de R\$ 251.600,00, tendo esta categoria sido enquadrada entre as possíveis de enquadramento como MEI em 2022.

Levando em consideração a importância do MEI para o contexto econômico e social do Brasil, atualmente tramita, no Congresso Nacional, o Projeto de Lei Complementar 108/2021, que visa à promoção e à adequação das normas e procedimentos dessa legislação.

O Sebrae (2022) considera essas alterações relevantes e positivas para a economia do país, a ponto de contar com núcleos específicos para tratar dessas demandas e acompanhar a tramitação do referido projeto de Lei, de autoria do Senador Jayme Campos (DEM-MT), segundo informações obtidas no site da Câmara dos Deputados Federais.

Assim, em linhas gerais, o Sebrae (2022) destaca as alterações como positivas e relevantes para os MEIs no Brasil, ressaltando que essas mudanças são necessárias, inafastáveis

e devem ser procedidas da forma mais célere possível, com a observâncias de todos os procedimentos materiais e formais aplicáveis.

O MEI, atualmente, necessita de um conjunto de normas e procedimentos que possam padronizar e facilitar o acesso ao crédito na formação de seu negócio, para que esse sistema seja tratado como um pilar de sucesso permanente do empreendedorismo no Brasil (Schaeer & Minello, 2017).

Por fim, ressalta-se, com base em dados do Sebrae (2018), que no Brasil havia por volta de nove milhões de microempreendedores individuais que, até 2019, representavam 75% dos novos negócios criados e, atualmente, segundo o Ministério da Economia (2022), somam 13.489.017 milhões, ou seja, o aumento é representativo e expressivo.

2.2 Cooperativas de crédito no Brasil

O marco inicial do sistema cooperativista de crédito no Brasil está ligado diretamente ao processo migratório ocorrido no século XIX, mais precisamente no sul do país, que recebeu imigrantes europeus, em especial originários da Itália e da Alemanha, em busca de melhores oportunidades, dadas as condições da economia europeia naquele momento (Souza, 2021).

Esses imigrantes que deram origem ao hoje chamado sistema cooperativista de crédito no Brasil vinham em busca de trabalho, bem como de condições mais dignas de vida para as suas famílias (Souza, 2021).

A primeira cooperativa de crédito no Brasil, denominada Caixa de Crédito, foi criada em 26 de dezembro de 1902, por iniciativa do padre Amstad que, de forma pioneira, replicou e perpetuou seu conhecimento sobre cooperativismo no sul do país. Nasceu assim o que hoje é conhecido como sistema cooperativista de crédito, que atualmente integra o Sistema Financeiro Nacional (SFN), que é composto também por órgãos de fiscalização e controle (Souza, Bressan, & Carrieri, 2022; Souza, 2021).

O padre Amstad replicou no Brasil a sua experiência com as Associações do Pão e das Caixas de Crédito, que teve origem na ideia de Friedrich Wilhelm Raiffeisen, da antiga Prússia, baseada nos princípios iniciais da associatividade, da solidariedade e da mutualidade, ou seja, uma ideia que tinha por pilar a junção de várias pessoas em prol de um objetivo comum (Souza, 2021; Souza, Bressan, & Carrieri, 2022).

Segundo Souza (2021, p. 5), o próximo passo foi regulamentar a atividade até então inserida no país. Assim, em janeiro de 1903 foi aprovado o Decreto Lei nº 979, com a posterior

edição do Decreto nº 6.352/1907, que dispunham a respeito das cooperativas brasileiras, definindo que “caberia aos sindicatos a criação de caixas rurais de crédito eminentemente agrícolas e cooperativas de produção e consumo”. Dessa forma, a origem do cooperativismo brasileiro se deu no meio rural, com a destinação inicial para as atividades agrícolas que era desenvolvidas no interior do país e necessitavam de financiamento naquele momento.

Na Tabela 1 verificam-se os primeiros movimentos do cooperativismo de crédito do Brasil.

Tabela 1 – Momento e movimento histórico do cooperativismo de crédito no Brasil

MOMENTO HISTÓRICO	MOVIMENTO
1926 – Decreto Nº 17.339	Edição da primeira legislação oficial - fiscalização e funcionamento das caixas rurais e bancos populares sob controle do Ministério da Agricultura, em razão da atuação voltada para o meio rural.
1932 – Identidade Solidária	Em razão da ocorrência de fraudes dentro das “caixas cooperativas”, a legislação foi atualizada com viés de solidariedade, passando a existir a ideia das cooperativas mútuas e segmentadas.
1957 – Lei Nº. 1.512/57	Regionalização da atividade com a criação das Centrais Cooperativas de Crédito e do Banco Nacional de Crédito Cooperativo (BNCC).
1961 – Expansão	Existiam, no Brasil, 511 cooperativas de crédito com 547.854 associados.
Decreto-lei n.º 59, de 1966 Lei n.º. 4.595 - Reforma Bancária de 1964 – Controle Militar	Período em que o controle político era exercido militares – integração das cooperativas de crédito ao sistema financeiro nacional
LEI N.º 5.764/1971	Atual legislação que perpetuou as cooperativas crédito no Brasil – Ausência de mercantilidade e lucratividade.
Constituição Federal De 1988	Previsão das cooperativas de crédito na Constituição, com liberdade de atuação, porém, sob controle e fiscalização externa por parte do Banco Central do Brasil.

Fonte: Souza (2021)

A Lei Complementar nº 130/2009, posteriormente alterada pela Lei Complementar nº 196/2022, trata do Sistema Nacional Cooperativista de Crédito (SNCC) e, entre seus objetivos, constam os seguintes: estabelecer o sistema cooperativista em singulares, cooperativas centrais e confederações, bem como ratificar a existência dos bancos cooperativos do Brasil (Souza, 2021).

Atualmente, o Banco Central do Brasil (Bacen, 2016 p. 8) define as cooperativas de crédito, em seu panorama anual de 2016, da seguinte forma: “sociedades de pessoas, com forma e natureza jurídica próprias, de natureza civil, não sujeitas à falência, constituídas para prestar serviços aos associados.”

Atualmente as cooperativas de crédito no Brasil, nos dias de hoje, são regidas pela Lei nº 5.764/1971, sendo essa legislação devidamente recepcionada pela Constituição Federal/1988, e, conforme posicionamento do Bacen (2016), são divididas em três níveis de funcionamento.

As cooperativas em relação a sua divisão, conforme a Lei 5.764/1971, podem ser, singulares, com atuação direta no atendimento aos cooperados pessoa física e jurídica, em número mínimo de 20 participantes; cooperativas centrais ou federações de cooperativas que dão suporte às cooperativas singulares e podem, excepcionalmente, admitir associados individuais e as confederações de cooperativas, que são formadas por, pelo menos, três confederações de cooperativas ou cooperativas centrais, têm o propósito de delimitar a atuação de forma que sejam assertivos a fiscalização e o controle dessas instituições.

Conforme informa o Bacen (2016-2020), a atuação do cooperativismo de crédito no Brasil é distribuída de forma a possibilitar a associação individual às cooperativas singulares, fazendo com que elas possam ser representadas em escala regional e nacional por meio das federações e cooperativas centrais, bem como confederações, respectivamente, com o respaldo dos respectivos bancos cooperativos no que tange ao processamento e à efetivação das mais diversas possibilidades de serviços.

Quanto à utilização das cooperativas de crédito pelos brasileiros, seja por pessoas físicas e ou jurídicas, é importante ressaltar a informação do Bacen (2020, p. 5), publicada em seu panorama anual trazendo um espelho dos diversos segmentos em que atua no controle, ou fiscalização, de que, no ano de 2020, durante a pandemia de COVID-19, as cooperativas de crédito desempenharam importante função na economia, em especial no interior do país, com um crescimento acima média, quando comparado ao dos demais estabelecimentos desse segmento.

O Bacen (2020, p. 7-8) discorre de forma direta sobre a relevância e importância da atuação das cooperativas de crédito no Brasil, e nesse sentido divulgou algumas informações sobre o crescimento das cooperativas, conforme Tabela 2.

Tabela 2 – Representação do sistema cooperativo no Brasil

Variação entre dez/2019 e dez/2020

Número de cooperativas singulares	-2,9%
Unidades de atendimento	5,7%
Número de cooperados	9,4%
Carteira de crédito	35,0%
Ativos totais	35,8%
Estoque de captações	42,4%
Rendas de operações de crédito (66,7% do total de receitas)	4,6%
Receitas de serviços (17,9% do total de receitas)	18,4%
Despesas administrativas (19,9% do total das despesas)	-26,8%
Despesas de provisão líquida de reversão (16,1% do total das despesas)	8,9%
Margem de capital	13,9%

Fonte: Bacen (2020)

O requerimento de capital das instituições cooperativas foi reduzido temporariamente, conforme Resolução nº 4.813, de 5 de maio de 2020, e Resolução nº 4.783, de 17 de março de 2020. Desconsiderando essas medidas, o aumento seria de 1,9%. Ainda segundo dados Bacen (2020), as cooperativas de crédito têm atuação em todo o território nacional e possuem uma forma de divisão em um sistema de três níveis: singulares, centrais e confederações.

Na Tabela 3 encontra-se o demonstrativo da distribuição de capital entre os principais sistemas cooperativista do País.

Tabela 3 – Participação por sistema

Sistema	Dez/19	Entradas			Saídas				DEZ/20	
		Const	Migr	Total	Inc	Dis.	Canc	Migr.		Total
CRESOL	79	0	0	0	4	0	0	1	5	74
SICOOB	396	0	1	1	10	0	0	16	26	371
SICREDI	110	0	0	0	2	0	0	0	2	108
UNICREDI	35	0	1	1	1	0	0	0	1	35
2 NÍVEIS	41	0	0	0	1	0	1	2	4	37
INDEP.	211	0	18	18	3	2	1	1	7	222
Total	872	0	20	20	21	2	2	20	45	847

Fonte: Bacen (2020)

Notas: Const = Constituição; Migr = Migração; Inc = Inclusão; Dis = Dissolução; Cnc = Cancelamento; Migr = Migração.

Os dados do Bacen (2020, p. 10) demonstram que as cooperativas, atualmente, atuam distribuídas em forma de sistemas e pode se afirmar que existe forte participação dessas instituições em todo o território nacional, porém, com predominância na região sul, com forte atuação nas regiões centro-oeste e sudeste, porém, necessitando de atenção mais dedicada nas regiões norte e nordeste (Tabela 4).

Tabela 4 – Representação da presença das cooperativas por região do Brasil

Região	2016	2017	2018	2019	2020
Sul	90,4%	90,9%	91,9	93,1%	94,2%
Centro-oeste	51,6%	53,1%	55,9%	59,3%	63,8%
Sudeste	54,4%	55,8%	58,3%	60,9%	61,9%
Norte	22,2%	23,3%	24%	25,6%	27,6%
Nordeste	9,4%	9,9%	10,7%	11,1%	11,8%
Total país	44,8%	45,7%	47,2%	48,8%	50,1%

Fonte: Bacen (2020)

Em relação a participação do sistema de cooperativismo de crédito no Brasil, pode-se dizer que eles são representativos e significativos, ressaltando-se que, em 234 municípios brasileiros, a população conta apenas com o atendimento das cooperativas de crédito (Souza, Bressan, & Carrieri, 2022).

Dessa forma, verifica-se que as cooperativas de crédito desempenham importante papel no que diz respeito à liberação de recursos financeiros no Brasil e alcançam parcelas territoriais do país nas quais as instituições financeiras bancárias tidas como convencionais não atuam (Souza et al., 2022).

A respeito desse assunto, a atuação das cooperativas em áreas tidas como menos privilegiadas é representativa, dada a sua atuação em pequenas localidades e atuando de forma direta para o desenvolvimento econômico regional e local dessas regiões (Jacques & Gonçalves, 2016).

Por fim, em relação à atividade das cooperativas de crédito, é importante lembrar que esse sistema é pautado em sete princípios fundamentais que são: 1) adesão livre e voluntária; 2) gestão democrática; 3) participação econômica dos membros; 4) autonomia e independência;

5) educação, formação e informação; 6) intercooperação e 7) interesse pela comunidade (Souza, Bressan, & Carrieri, 2022; Meinen et al., 2014).

Quando se fala em atividades econômicas como as desenvolvidas pelo MEI, que têm a capacidade de gerar receita e subsidiar tanto a empresa como o seu empreendedor, é importante levar em consideração que a pessoa física se comunica diretamente com a pessoa jurídica, (Souza, Bressan, & Carrieri, 2022).

Dessa forma, esses pequenos negócios merecem a atenção das cooperativas de crédito que têm, entre os seus objetivos, a intenção de fomentar a atividade desses empresários de forma simplificada, objetiva e com maior celeridade para as partes envolvidas (Meinen et al., 2014).

As cooperativas de crédito são possibilidades e alternativas para a captação de recursos e a prestação de serviços de forma mais viável para os pequenos empresários do Brasil (Souza, Bressan, & Carrieri, 2022).

Com base em informações do Bacen (2020), a demonstração da elevação da participação das instituições cooperativas de crédito no mercado financeiro é um indicativo de que elas atuam fortemente em favor de parcelas menos favorecidas (Souza, Bressan, & Carrieri 2022), conforme (Tabela 5).

Tabela 5 – Representação de ativos por carteira de crédito

Variável	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Ativo total	1,7%	1,7%	2,1%	2,4%	2,7%	3,4%	3,8%
Carteira de crédito total	2,5%	1,7%	2,1%	2,4%	2,7%	3,4%	3,8%
Depósito total	3,9%	4,1%	5,0%	5,3%	5,6%	6,1%	6,21%

Fonte: Bacen (2019, 2020b)

O crescimento exponencial das cooperativas de crédito no Brasil, como apontado por Souza, Bressan e Carrieri (2022) e Bacen (2020), representa a possibilidade do aumento da oferta de crédito disponibilizado para fomentar as atividades de microempresários individuais, que podem garantir seu fluxo de caixa e, assim, sustentar e potencializar suas atividades (Couto et al., 2021).

A atuação das cooperativas de crédito está plenamente de acordo com a Lei Complementar nº 128/2008 que, entre seus objetivos, visa facilitar o acesso ao crédito para o MEI (Lemos, Mendes & Mattos 2020). Essa medida possibilita a implementação dos serviços financeiros que geralmente não estariam acessíveis por esses empreendimentos, caso

dependessem dos serviços habituais e convencionais do sistema bancário tradicional (Souza, Bressan, & Carrieri, 2022).

É importante lembrar que o caráter não lucrativo das instituições cooperativas de crédito possibilita a oferta de produtos e serviços em condições mais atrativas e vantajosas, além de serem mais acessíveis, dado que estão presentes em localidades nas quais as instituições bancárias convencionais não estão presentes (Jacques & Gonçalves, 2016).

3 REFERENCIAL TEÓRICO

3.1 Uma visão do microempreendedor individual como empreendedor

Em relação ao empreendedorismo, inicialmente cabe destacar que o ato de se empreender é considerado um fenômeno global que possui importância para os cenários político, econômico e social (Da Silva & Silva, 2019), de forma que estudos contemporâneos buscam estabelecer o perfil dos empreendedores e o que de fato os levam a empreender.

Nesse sentido, o empreendedorismo é considerado como um fator de geração de riquezas para a economia, já que a criação de novas empresas tem o condão de gerar empregos e riquezas de forma que os empreendedores possam contribuir diretamente para o desenvolvimento local de onde as empresas estão inseridas (Da Silva & Silva, 2019).

Em se tratando do MEI, de forma geral, esse empreendedor se envolve diretamente na execução de sua atividade, o que lhe possibilita tomar decisões assertivas sobre seus negócios. Lemos, Mendes, & Mattos (2020, p. 62) definem que o MEI, “de alguma forma, se resalta em suas áreas de execução, e envolve emoção, paixão, impulso, inovação, risco e intuição, mas deve também reservar um amplo espaço para a racionalidade”.

O MEI deve estabelecer parâmetros empresariais no que diz respeito à gestão do negócio, de forma que seja capaz de lidar com racionalidade, impulsionando a sua atividade com a devida observância da vantagem competitiva, para que assim possa estar em consonância com o que é estabelecido pela Lei Complementar nº 128/2008 (Lemos, Mendes e Mattos 2020).

Aqui frisa-se que o objeto de estudo deste trabalho é o empreendedor por natureza, o MEI, que tem o controle da sua atividade como empresa e não o microempreendedor precário, ou seja, aquele que precariza a sua força trabalho mediante a utilização de um CNPJ para a prestação de serviços em caráter exclusivo para uma empresa que o trata como um empregado celetista, desvirtuando assim a essência do empreendedor de fato (Spagnollo & Junckes, 2019).

Em se tratando da questão de empreender em países emergentes, como no caso do Brasil, se faz necessária, em especial quando se fala em pequenas empresas, a adoção de práticas que possam estabelecer mecanismos de aprimoramento para melhorar os lucros desses estabelecimentos (Corrêa et al., 2022).

Em relação a se empreender em países emergentes, Corrêa et al. (2020) afirmam que empreendedores são indivíduos atentos às oportunidades, o que pode significar uma busca de

melhores condições de acesso ao mercado financeiro com o intuito de que essas empresas possam se desenvolver e gerar resultados sólidos que possam de fato implicar na melhoria do padrão de vidas de seus empreendedores.

Através da lei do MEI, profissionais como manicures, pedreiros e ambulantes, dentre vários outros, puderam legalizar as suas atividades e passar a constar na base legal da economia do país, bem como ter acesso a direitos e serviços que antes não poderiam galgar (Nunes, 2013). A possibilidade de promoção e inclusão social desses trabalhadores gera, de forma direta, dignidade e respeito para essa parcela de empresários que estão espalhados pelas regiões do país (Spagnollo & Junckes, 2019).

Nesse contexto, o MEI enquanto empreendedor necessita do implemento de condições básicas para que o seu negócio possa possuir segurança e solidez, para que assim possa contribuir de forma concreta para a economia, sendo que a adoção de projetos educacionais nesse sentido por parte de órgãos governamentais pode ser um facilitador para que o microempresário possa atingir esse parâmetro (Da Silva & Silva, 2019).

Considerando o MEI um empreendedor, entende-se que ele é parte essencial no que tange à capacidade de gerir seu negócio, o que é determinante para o futuro de uma empresa, e, em razão disso, deve verificar os principais pontos inerentes e inseparáveis para a gestão de sua empresa (Scantamburlo et al., 2019).

Em um levantamento sobre conhecimentos financeiros dos empreendedores realizado pela Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE, 2016), o Brasil classificou-se na 27ª colocação, dentre trinta países, o que pode ser um dificultador na gestão da atividade empresarial do MEI (Couto et al., 2017).

Segundo dados do Sebrae (2022), atualmente existem 490 atividades possíveis de enquadramento para a atividade do MEI e a Lei Complementar nº 128/2008 ainda mantém a exigência de se poder contratar apenas um funcionário por MEI, que é uma forma de evitar que empresas de maior porte usufruam de benefícios exclusivos para os microempresários no intuito de obter vantagens indevidas.

O Ministério da Economia, por meio da Agência Brasil (2022), destaca que, atualmente, das 19.373.017 empresas ativas no país, 13.489.017 estão classificadas como microempresas, ou seja, 70% do total, o que reforça que o setor merece atenção especial no que diz respeito à concessão de crédito.

O empreendedor está diretamente relacionado à sua atividade e visa o crescimento de seu negócio como forma de se perpetuar no seu segmento (Lemos, Mendes, & Mattos, 2020),

observando-se que a autonomia do MEI é necessária para a sua atividade empresarial e para o seu trabalho, ou seja, o sucesso ou não do negócio apresenta duplo fator, ou seja, positivo ou negativo.

O empreendedorismo está ligado diretamente ao processo de desenvolvimento econômico, tecnológico e social de um país, e, no Brasil, o número de empreendedores cresce de forma contundente (Couto et al., 2017), o que causa impacto no PIB nacional, fator importante e relevante para a economia. O sucesso dos empreendedores é, portanto, um fator positivo no cenário econômico nacional (Silva, et al., 2021).

Em relação a importância do empreendedorismo como fator de crescimento para a economia de um país, tem-se que nações consideradas mais desenvolvidas, a exemplo de países europeus, asiáticos e os Estados Unidos, pode se verificar a predominância de um forte apoio aos empreendedores desses países mediante a prática de apoio governamental (Da Silva & Silva, 2019), já que a criação de novos negócios é importante para a melhoria dos números econômicos.

Nesse contexto, a exemplo das nações mais desenvolvidas, países emergentes como o Brasil devem apoiar diretamente o empreendedorismo mediante a criação de novas empresas, já que esse fator é considerado como um importante pilar para o crescimento econômico e social, o que também contribui de forma direta para o crescimento do PIB (Da Silva & Silva, 2019).

Nesse cenário é relevante destacar, entretanto, que o número de mortalidade das pequenas empresas no Brasil ainda é alto, entre elas as microempresas individuais (Couto et al., 2017). O Sebrae (2018) considera o que é preocupante o encerramento prematuro das empresas, sendo esse um fator negativo para a economia de um país. Entre as razões para o encerramento de atividades de pequenas empresas, pode-se apontar a falta de acesso ao crédito (Spagnollo & Junckes, 2019).

O fim de empreendimentos, além da questão econômica, pode, em muitos casos, ter uma conotação social, já que grande parte dessas empresas representa a única fonte de renda de muitas famílias, e, em casos não raros, acaba por ser o primeiro emprego de muitos jovens (Jacques & Gonçalves, 2016), o que assume uma dimensão importante quando se considera o número de pessoas atingidas em um país tão grande como o Brasil.

Segundo o Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBPT, 2013), a mortalidade das empresas com idade de até três anos foi de 34,14%, e 50% das pequenas empresas no Brasil não conseguem atingir o sexto ano de vida (Couto et al., 2017).

Em se falando da mortalidade das pequenas empresas no Brasil, este é um dado preocupante, dada a já citada relevância do MEI no contexto econômico, e que aponta para a necessidade de se estabelecer um cronograma estratégico e organizacional de gestão com foco em maximizar e potencializar a obtenção de bons resultados e a permanência no mercado (Silva et al., 2021).

Dessa forma, o poder estatal deve promover políticas públicas que fortaleçam o desenvolvimento do MEI (Lemos, Mendes & Mattos, (2020) e, ao mesmo tempo, reduzam os números de encerramento prematuro desses negócios, enquanto contribuam para o seu fortalecimento e permanência na atividade (Couto et al., 2017).

Por fim, Da Silva & Silva (2019) entendem que o Brasil precisa continuar promovendo a inclusão de boas práticas voltadas ao melhor entendimento do empreendedorismo, já que se trata do crescimento da economia e por consequência das empresas e de seus empreendedores, já que o fenômeno de se empreender deve ser visto como círculo virtuoso de permanente adoção de práticas incentivadoras ao melhoramento do ato de se empreender.

3.2 Empreendedorismo por necessidade e oportunidade e a possibilidade do crédito advindo das cooperativas

Inicialmente, tem-se que o empreendedorismo envolve um conjunto de procedimentos que partem da busca de uma oportunidade mediante a capacidade de identificação de demandas de mercado para uma determinada atividade e, nesse sentido, o empreendedor, geralmente, vai desenvolver algo novo, ou melhorar algum negócio que já existe, em ambos os casos, com o objetivo de auferir lucro (Bandeira & Silva, 2023).

Aliado ao fato de se decidir por criar um negócio ou optar por desenvolver uma empresa existente, tem-se que o empreendedorismo, independente do seu motivo de criação, tem o condão de promover a geração de riquezas para um país, bem como incentivar a geração de empregos (Rocha, 2014), sendo que, nos países emergentes, a exemplo do Brasil, essas oportunidades se apresentam como fator de desenvolvimento para a economia (Jacques & Gonçalves, 2016).

Em relação ao empreendedorismo, quando o empreendedor resolve empreender, deixando, portanto, de ser empregado ou prestador de serviço, ele deve ter a imediata convicção de que questões voltadas para a sua habilidade, liderança e superação de obstáculos serão exigidas no dia a dia da gestão da empresa (Bandeira & Silva, 2023).

A pessoa física do empresário é o principal elo entre o sucesso ou o fracasso na empresa, de forma que o comportamento do empresário em relação ao seu negócio deve sempre estar pautado em de decisões administrativas estratégicas, inteligentes e inovadoras (Martins et al., 2020).

Empreender significa deixar de ser demandado, e passar a demandar, já que o empreendedor precisa de se antecipar a fatos novos que sejam relevantes para o desenvolvimento de sua atividade, sendo necessário proatividade, organização e inovação na administração da empresa (Tavares, Moura & Silva, 2013).

Na visão de Tavares, Moura & Silva (2013) o empreendedor dado ao seu caráter inovador desempenha um papel importante na sociedade, já que essas pessoas ocupam uma posição de vanguarda no que diz a capacidade de transformar uma oportunidade em um negócio viável, o que de extrema importância na geração de riquezas para um país.

Na visão de Corrêa & Vale (2013), no que se refere ao ato de empreender, a literatura se dedica e se debruça nas questões motivacionais que levam alguém a se lançar em alguma atividade empreendedora, o que, pode-se dizer, resumem-se exatamente em se tornar dono do próprio negócio.

Conforme ampla revisão da literatura que foi efetivada na condução desse trabalho, o que foi em feito em plataformas como Dimensões, Scielo, Spell e Sucupira, pode se verificar que atualmente existem muitos trabalhos que envolvem o empreendedorismo, em especial no que diz respeito a se empreender por necessidade e oportunidade, como por exemplo, (Assunção, Costa & Queiroz, 2017; Bandeira & Silva, 2023; Corrêa & Vale, 2013; Da Silva & Silva, 2019; Tavares, Moura & Silva, 2013; Rocha, 2014; Vale, Corrêa & Reis, 2014).

Entretanto, salvo melhor juízo ou entendimento, após a efetivação da revisão, e tendo sido constado vasta literatura que trata da questão de se empreender, não foi possível a constatação de estudos que trabalham o empreendedorismo sob a importância do acesso ao crédito para as empresas, em especial no que diz respeito ao MEI, que desempenha papel relevante na economia brasileira.

Entre as demais motivações que podem levar ao empreendedorismo, que consiste na criação ou modificação de uma empresa, duas são objeto de estudo por todo o mundo e, em especial no Brasil que é considerado um país emergente, que são a necessidade e a oportunidade (Vale, Corrêa & Reis, 2014).

Ocorre que o empreendedorismo em países com a economia mais frágil apresenta uma característica interessante, uma vez que a oportunidade pode ter ligação inicial com a

necessidade, já que um empreendedor pode empreender mediante uma oportunidade que se mostrou em um momento de dificuldade (Rocha, 2014).

Empreender por necessidade ou por oportunidade no Brasil também se mostra um desafio, já que, por ser um país emergente, os empreendedores, geralmente, não têm conhecimento sobre operações de crédito, seja no que se refere à sua concessão ou à sua utilização (Catarino, Santos, & Silva, 2020).

Ainda, pode-se dizer que, desde que haja a implementação e a execução de boas estratégias de negócios, em ambos os casos, necessidade ou oportunidade, é possível que o empreendedorismo seja bem-sucedido (Bandeira & Silva, 2023), haja vista que o comportamento do empreendedor é uma das chaves para o sucesso da empresa.

Empreender por necessidade possui uma ligação direta com indivíduos que, por não estarem inseridos no mercado de trabalho, acabam se valendo dessa atividade como forma de obter uma fonte de renda mais segura para a sua sobrevivência e a de sua família (Corrêa & Vale, 2013).

O empreendedorismo por necessidade tende a predominar em países emergentes, como o Brasil, com concentração em segmentos sociais menos favorecidos (Corrêa & Vale, 2013), em razão do maior número de pessoas desempregadas ou inseridas em ocupações em caráter informal e precário (Lemos, Mendes, & Mattos, 2020).

Já a oportunidade tem relação com os indivíduos que verificam uma possibilidade de negócio e, a partir dela, resolvem empreender (Vale, Corrêa & Reis, 2014). Empreendedores que encontram motivação na oportunidade tendem a escolher uma carreira com base na atividade que irão empreender, o que é considerado um diferencial positivo em relação aos que empreendem por necessidade, que acabam entrando na atividade sem maiores parâmetros, a não ser o da subsistência (Vale, Corrêa & Reis, 2014).

Em relação aos atos que levam ao empreendedorismo no Brasil, na visão de Da Silva e Silva (2019), aqueles que empreendem por necessidade acabam fazendo em um momento no qual não têm emprego ou uma fonte de renda, enquanto os empreendedores da oportunidade capturam a possibilidade de empreender em observação ao ambiente no qual estão inseridos.

Na visão de Tavares, Moura & Silva (2013), a maioria dos empreendimentos no Brasil tem o perfil de empreender por necessidade, o que é preocupante, já que esses empreendedores acabam apresentando graves deficiências em relação aos atos que envolvem o planejamento do negócio.

Os negócios voltados ao empreendedorismo por necessidade tendem a ser mais frágeis e precários, uma vez que essas empresas são criadas sem planejamento, em momentos de crise ou em tempos nos quais o seu empreendedor precisa de renda para o pagamento de despesas tidas como de primeira necessidade, podendo, então, ser verificada a mais completa ausência de planejamento em relação à criação da empresa (Tavares, Moura & Silva, 2013).

Em contraponto aos empreendedores da necessidade, aqueles que empreendem por oportunidade geralmente têm o perfil de buscar informações de mercado em relação à atividade que pretendem desenvolver, tendo, ainda, por hábito, a promoção de um planejamento estratégico antes da abertura da empresa (Tavares, Moura & Silva, 2013).

As empresas com perfil voltado na oportunidade, tendem a ser mais sólidas, já que, geralmente, são criadas com planejamento estratégico mediante a captura ou a percepção de uma atividade que possa ser promissora e rentável, a ponto de gerar lucro para o seu empreendedor (Da Silva & Silva, 2019).

Nesse contexto, na visão de Da Silva e Silva (2019), o que caracteriza um empreendedor motivado na oportunidade é exatamente a percepção de ter a chance de empreender de forma planejada, enquanto o empreendedor por necessidade se vale da falta de opção e planejamento e resolve empreender para possuir alguma fonte de renda.

Na visão de Assunção, Costa e Queiroz (2017), o empreendedorismo tem foco inicial, entre outros fatores, na necessidade e na oportunidade, apresentando papel fundamental no desenvolvimento e no crescimento de seus empreendedores, o que pode ser mais acentuado de acordo com as características de determinadas regiões, no sentido de essas serem mais ou menos desenvolvidas.

Em relação aos atos de motivação que levam um indivíduo ao empreendedorismo, tem-se que a oportunidade pode estar embasada em um momento específico no qual uma situação se verificou oportuna, enquanto a necessidade se caracteriza por empreender em razão de alguma motivação indispensável e inafastável (Assunção, Costa & Queiroz, 2017).

Ainda no entendimento de Assunção, Costa e Queiroz (2017), quando se fala em empreender, tem-se que é comum a verificação de empreendedores que iniciam a sua atividade em razão de motivos de necessidade inafastável, como àqueles que são necessários à conservação da vida do empreendedor, de primeira de necessidade, como, por exemplo, a sua alimentação.

Na visão de Tavares Moura & Silva (2013), existe um ponto de equivalência entre os empreendedores que está exatamente na questão de que ambos são comprometidos com o

negócio, seja em função de que os resultados serão destinados para o pagamento das despesas mais básicas dos empreendedores da necessidade, ou em razão da vontade de se promover o crescimento da empresa e, neste caso, têm-se os empreendedores da oportunidade.

Não obstante ao fato de se empreender por necessidade ou por oportunidade, bem como qual seria a maior predominância em relação ao perfil do empreendedor, para Azambuja e Mocelin (2017), quando existe um crescimento acentuado na economia se verifica uma maior incidência de negócios com foco na oportunidade, enquanto, nos momentos de crise, os empreendedores por necessidade são a maioria.

Outro ponto importante em relação a se empreender em países emergentes se dá em razão de que existe a percepção de que o número de novos negócios tende a aumentar em momentos de crise, o que pode ser explicado em razão do maior número de pessoas que ficam sem qualquer ocupação ou fonte de renda nesses períodos (Rocha, 2014).

Dessa forma, tem-se que essas novas empresas criadas em um momento de dificuldade econômica poderão contribuir de forma significativa para que o cenário de crise possa se reverter (Rocha, 2014), uma vez que esses novos empreendimentos podem gerar empregos e promover a circulação de riquezas na economia.

Assim, tem-se que a redução de empresas que iniciam as atividades com foco na necessidade com a consequente majoração de novos negócios focados em uma oportunidade é realmente animadora, já que é um sinal positivo no sentido de que a economia de um país está passando por um momento de crescimento ou estabilidade econômica (Azambuja & Mocelin, 2017).

Segundo o Global Entrepreneurship Monitor - GEM (2022/2023), o Brasil é um dos países mais empreendedores do mundo (Corrêa & Vale, 2013), motivo pelo qual o avanço de estudos que contribuam com informações relacionadas ao ato de empreender se mostra pertinente e salutar, dada a significativa parcela de empresários que atuam de forma significativa na economia nacional (Couto et al., 2021).

Atualmente, conforme dados do GEM (2022/2023), três em cada 10 brasileiros com idade entre 18 a 64 anos possuem o próprio negócio. O GEM (2022/2023) ainda relata que, nos últimos dez anos, o percentual de empreendedores no Brasil saltou de 23% para 34,5%, sendo a metade constituída de novos empreendedores.

Tomando como referência o BRICS, grupo de países considerados emergentes formado por Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul que tem por objetivo a cooperação econômica e o desenvolvimento, o Brasil se posiciona em primeiro lugar, com 34,5%, praticamente 8% a

mais que a China que tem um percentual de 26,7%; a Índia tem 10,2%; África do Sul, 9,6% e a Rússia, 8,6%. Já entre as nações desenvolvidas, os Estados Unidos têm 20%; o Reino Unido, 17%; o Japão, 10,5%; a Itália, 8,6% e a França, 8,1% (GEM, 2022/2023).

É importante destacar também, independentemente de ser por necessidade ou por oportunidade, que, em linhas gerais, empreendedores apresentam motivações e impulsos pautados em realizações pessoais que os levam a perseguir o ato de empreender motivados em sonhos e pela busca da autonomia e prestígio (Corrêa & Vale, 2013).

Empreendedores, podem, assim, serem vistos como indivíduos acima da média (Vale, Corrêa & Reis, 2014), o que lhes permitirá obter a independência com desafios considerados moderados, podendo, inclusive, essas duas motivações e outras se confundirem ou estarem presentes de forma concomitante (Corrêa & Vale, 2013).

Tomando como relevante o fato de que os brasileiros tendem a ser um dos povos mais empreendedores do mundo (Corrêa & Vale, 2013), autores como Catarino, Santos e Silva (2020) entendem que a criação de novas empresas passa por questões ligadas diretamente à gestão da empresa.

Na visão de Catarino, Santos e Silva (2020) é necessário a adoção de práticas profissionais como forma de evitar que se incorra em um processo de fragilidade e falta de conhecimento por parte do empreendedor, sendo necessário estabelecer práticas que realmente sejam inovadoras e contemporâneas.

É importante destacar, em relação ao Brasil, que houve um salto no que diz respeito à formação do empreendedor (Boas & Nascimento, 2020), já que, em 2016, foram incluídas, na Base Nacional Comum Curricular das escolas de ensino médio, disciplinas com noções de administração de empresa, ou seja, o assunto passou a ser incluído no currículo do ensino médio, possibilitando que jovens estudantes obtenham conhecimento sobre o tema (Boas & Nascimento, 2020).

Não obstante as questões motivacionais da necessidade e oportunidade, tem-se que a formação do empreendedor é essencial para a obtenção de bons resultados na gestão da atividade empresarial, em especial em relação a uma boa execução financeira dos negócios (Scheffer & Minello, 2017).

Na visão de Scheffer e Minello (2017) para possibilitar a criação de um elo entre o empreendedor e os seus credores que financiam o desenvolvimento da atividade, deve-se, então, ser observada a possibilidade de se disponibilizar crédito para aqueles que empreendem, sejam

motivados pela necessidade ou pela oportunidade, e ou, ainda, levados por ambas as motivações (Corrêa et al., 2022).

Independentemente do ato motivacional de se empreender, é salutar entender que o empreendedor merece atenção para que o crédito obtido por ele alavanque o seu negócio e não seja a razão da sua ruína, necessitando, para isso, de apoio e acompanhamento (Scantamburlo et al., 2019).

No entendimento de Tavares Moura & Silva (2013) atualmente se vive a era do empreendedorismo globalizado sendo que o encurtamento de questões culturais, sociais e comerciais facilita a potencialização da geração de riquezas mediante a circulação de produtos e serviços e ainda através da geração de novos postos de trabalho.

Também na visão de Tavares Moura & Silva (2013) o novo perfil do empreendedor deve estar pautado em ideias inovadoras e contemporâneas, já que o cenário globalizado de ordem mundial exige essa conduta dos administradores das empresas, sendo que esse perfil é considerado inafastável para o sucesso e crescimento do negócio.

Em relação ao desenvolvimento da atividade do MEI no Brasil, tem-se que a falta de crédito é, atualmente, um dos grandes indicadores para que as pequenas empresas não consigam se estabelecer e se desenvolver no mercado (Bressan, Dias & Souza, 2023), uma vez que esses empresários têm dificuldades para acessar as instituições financeiras que podem possibilitar a oferta desses recursos (Lemos, Mendes & Mattos, 2020).

Na visão de Jaques & Gonçalves (2016) o assunto crédito no empreendedorismo é de grande importância, ao ponto de que esse tema é debatido na academia há décadas, já que não há como se afastar o crescimento e o desenvolvimento das empresas sem a disponibilização de crédito a ser utilizado no desenvolvimento da atividade.

Dessa forma, o conhecimento e a gestão financeira da atividade do MEI, bem como o entendimento dos requisitos para a obtenção de crédito junto ao mercado, no caso do sistema cooperativo de crédito, podem ser considerados diferenciais para o estabelecimento empreendedor, já que uma boa relação comercial pode ser estabelecida entre o tomador do crédito e o seu financiador (Scheffer & Minello, 2017).

As cooperativas de crédito se apresentam para o mercado mediante a prestação de serviços e produtos financeiros de forma parecida aos bancos comerciais tradicionais, porém, a formação societária é distinta, uma vez que não existem sócios, ou acionistas, mas, sim, uma associação de cooperados (Bressan, Dias & Souza, 2023).

Os MEIs, ao empreenderem por necessidade ou por oportunidade, quase sempre necessitam de recursos financeiros, seja para o início da atividade ou para a expansão e a melhoria do negócio, ou, ainda, para superar momentos de dificuldades que podem ser ocasionados em razão da oscilação da economia (Corrêa & Vale, 2013).

Nesse contexto, as cooperativas de crédito podem representar um diferencial para o MEI, uma vez que, diferente dos bancos comerciais, buscam reduzir a assimetria de informações sobre a possibilidade da liberação do crédito com a observância de critérios regionais e locais (Santos, et al, 2019).

Quando se fala em crédito, pode se afirmar que existem informações concretas no sentido de que o crescimento econômico possui ligação direta com os recursos financeiros que são disponibilizados pelas instituições financeiras, de forma que a ausência ou a redução da oferta de crédito no mercado pode reduzir de forma significativa o desenvolvimento e o crescimento empresarial (Jaques & Gonçalves, 2016).

Nesse sentido, as cooperativas de crédito, além de serem caracterizadas pela relação de proximidade com os seus cooperados, ainda atuam como agentes de fomento econômico nas regiões e cidades em que estão instaladas, já que existe a promoção de recursos dentro da própria comunidade (Bressan, Dias & Souza, 2023).

As próprias empresas cooperadas a uma determinada cooperativa podem se valer de um mecanismo que tem por ideia promover a circulação contínua do crédito que é disponibilizado dentro de uma determinada região, o que tem o condão de majorar o faturamento do negócio, uma vez que essa conduta tem por objetivo aquecer a economia local mediante a circulação dos recursos dentro do contexto de atuação da própria cooperativa (Souza, Bressan, & Carrieri, 2022).

Nesse sentido, é esperada, por parte das cooperativas, a promoção de ações que tenham por objetivo o emprego de ideias que objetivem a propagação dos conceitos e princípios cooperativista (Bressan, Dias & Souza, 2023), já que, dessa forma, é possível atingir um maior número de pequenas empresas interessadas na utilização dos serviços e produtos que podem ser ofertados aos cooperados, no que tange às soluções financeiras (Barros et al., 2019).

As cooperativistas de crédito têm se mostrado uma solução hábil no que tange à liberação de empréstimos com caráter social, do ponto vista econômico (Barreto & Paula, 2009), o que permite ao MEI a contratação de linhas de crédito de forma mais simplificada (Santos et al., 2020).

Outro ponto que pode ser considerado um diferencial no que diz respeito à oferta de crédito para o MEI pelo sistema cooperativista é o fato de que essas instituições financeiras têm, de maneira geral, presença operacional em municípios menos favorecidos economicamente e em localidades mais remotas e com menor dimensão populacional (Santos et al., 2020).

A liberação de recursos financeiro para o MEI por parte das cooperativas se dá em razão da possibilidade de esses empreendedores poderem buscar por linhas de crédito que melhor se adaptem às suas respectivas necessidades (Bressan, Dias & Souza, 2023), já que os bancos, além de não facilitarem o acesso para esses empresários, ainda trabalham com opções de contratação personalizadas para empresas de maior porte, o que, por vezes, inviabiliza a liberação de recursos para o MEI (Souza et al., 2022).

Para Jaques e Gonçalves (2016), a integração entre o MEI e as cooperativas de crédito é importante dado que, para a devida organização econômica, as cooperativas de crédito, por devido à sua própria natureza e ao seu caráter social, tendem a promover melhores resultados dentro das localidades nas quais estão inseridas (Jaques & Gonçalves, 2016).

Nesse sentido, considerando a possibilidade de as cooperativas atuarem como agentes de fomento financeiro para a atividade do MEI, é importante destacar que a liberação de recursos vai além da relação que é imposta pela cooperativa (Santos et al., 2020), já que a má gestão de crédito pode, inclusive, implicar na extinção da instituição.

Em se tratando de uma relação na qual o cooperado, no caso o MEI, é parte integrante do sistema por ser associado, é pertinente que ele tenha conhecimento prévio de suas condições para que as linhas possam ser liberadas de forma salutar e segura para o microempreendedor individual (Pereira et al., 2020).

As cooperativas vêm se tornando uma opção viável e interessante para o MEI, não só pela oferta de linhas de crédito em condições mais personalizadas e adequadas para os pequenos empresários, mas em especial pela forma na qual essas instituições se apresentam nas localidades nas quais estão inseridas (Bressan, Dias & Souza, 2023).

Em relação à gestão de operações que tenham por finalidade a oferta de crédito para o mercado tomador, as cooperativas devem adotar boas práticas de governança, com o objetivo de mitigar os riscos inerentes a esse tipo de atividade financeira (Santos et al., 2020).

Não obstante as implicações da gestão para a cooperativa propriamente dita, tem-se que o cooperativismo implica em economia solidária, ou seja, em caso de acúmulo de prejuízos, da

mesma forma em que quando há lucro, eles são rateados entre os cooperados na proporção de sua participação (Barreto & Paula, 2009).

Dessa forma, a liberação do crédito deve ser precedida de boa conduta e o MEI deve utilizá-lo de forma responsável e de acordo com o propósito projetado para o desenvolvimento e o crescimento da empresa (Lima & Silva, 2019).

É necessário que os tomadores de recursos tenham o entendimento das linhas que são disponibilizadas, mais precisamente aquelas destinadas aos MEIs (Santos et al., 2020; no entendimento de (Barreto & Paula, 2009), para que os recursos sejam liberados de forma a atender às exigências legais do mercado e que, de fato, possam auxiliar os microempresários na gestão de suas atividades é necessária uma boa compreensão dessa dinâmica de utilização do crédito (Campanha et al., 2017).

Nesse sentido é necessário que a gestão empresarial do MEI no Brasil seja baseada em um mínimo de conhecimento sobre as suas necessidades empreendedoras para que as atividades sejam conduzidas de forma eficaz (Couto et al., 2017) e que as cooperativas de crédito possam liberar esses recursos financeiros de forma mais segura (Santos et al., 2020), o que está de acordo com as exigências do Banco Central para operações dessa natureza.

Para que as instituições cooperativas sejam habilitadas a ofertar crédito para o MEI no mercado em situações mais atrativas e vantajosas, é necessário que elas estejam enquadradas nas normas do Conselho Monetário Nacional e do Banco Central (Santos et al., 2020; Barreto & Paula, 2009).

Nesse sentido, vale salientar que o Conselho Monetário Nacional e do Banco Central do Brasil (Santos et al., 2020) são as entidades responsáveis pela normatização e a fiscalização de instituições que ofertam dinheiro no mercado financeiro, seja ele aberto ou fechado, o que é inafastável quando se fala nesse tipo de atividade.

Em relação à oferta de crédito ao MEI, destaca-se que esses empresários devem se ater ao cumprimento das exigências legais de mercado (Santos et al., 2020; Barreto & Paula, 2009) para que a operação possa ocorrer de forma mais eficaz e segura, sem a exposição a riscos desnecessários. O risco está diretamente ligado à possibilidade de não cumprimento da obrigação assumida por parte do tomador do crédito (Santos et al., 2020).

O empreendedor deve ter bons conhecimentos da sua atividade, para que a obtenção de recurso e, por consequência, a gestão da empresa sejam eficientes (Santos et al., 2020), o que implica na melhoria da análise no momento da concessão do crédito a ser disponibilizado.

Na visão de Catarino, Santos e Silva (2020) o conhecimento pelo gestor sobre a gestão financeira do negócio tem forte conexão com os investimentos necessários para a continuidade e o sucesso da atividade no seu mercado de atuação. Segundo estes autores, de forma geral, os microempreendedores individuais apresentam grave deficiência nesse sentido, sendo necessário estabelecer práticas que possam corrigir essa falha.

Para Torres e Santos (2019), é possível verificar que a disponibilização de recursos financeiros torna possível a alavancagem do negócio por meio da melhoria da estrutura financeira da empresa e da potencialização dos lucros obtidos mediante a possibilidade da maximização da oferta de produtos e serviços.

Em relação a utilização de recursos financeiros por parte do MEI mediante a formalização de um empréstimo, tem-se ainda o ponto de vista da questão fiscal, já que é mais interessante a adoção desse mecanismo pelo fato de se pagar menos impostos, o que, por consequência, implica maior volume de recursos no caixa (Jacques & Gonçalves, 2016).

Para Santos et al., (2019), em relação à alavancagem do negócio por meio da utilização de recursos originados no sistema cooperativo de crédito, pode-se dizer, ainda, que há conotação social, já que se está emprestando para um público, no caso o MEI, que necessita dessa guarida.

Em relação ao MEI, é sabido que existem dificuldades em relação à efetivação da própria contração do crédito, o que somente pode ser melhorado e solucionado por meio do emprego de mecanismos e procedimentos personalizados, o que pode ser plenamente efetivado pelas cooperativas de crédito em favor dos microempresários individuais brasileiros (Santos et al., 2019).

Ainda com base em informações do trabalho de Catarino, Santos e Silva (2020), é possível verificar que os microempresários que não possuem investimentos pessoais também acabam não fazendo nenhum tipo de investimento em suas empresas, sendo essa uma máxima que necessita ser evitada pelo MEI.

É necessário separar o pessoal do profissional, o que, no caso do MEI, significa uma organização bem criteriosa, já que a linha que separa a pessoa física da pessoa jurídica é bastante estreita e tênue, motivo pelo qual esses empresários necessitam de maior atenção para esse aspecto (Corrêa et al., 2022).

Assim, é latente a possibilidade do financiamento do MEI pelas cooperativas, para aqueles que empreendem por necessidade ou por oportunidade, já que ambos necessitam do

acesso ao mercado financeiro para o início, a manutenção e a continuidade do seu negócio, e o sistema cooperativista pode ser um facilitador nesse ponto (Catarino, Santos & Silva 2020).

3.3 Conexão entre empresários e gestores do sistema cooperativo

No que diz respeito a uma conexão entre empresários e gestores de cooperativas de crédito, se faz necessário o entendimento da regularidade da atuação do sistema cooperativista de crédito (Santos et al., 2020), já que ele é amplamente fiscalizado.

O entendimento do empresário a respeito do seu negócio deve ser um princípio nuclear de instrumentos norteadores de novos empreendedores, para que esse sistema seja tratado como um pilar de sustentação e sucesso do empreendedorismo com o intuito de potencializar a maximizar o crescimento da empresa (Scheffer & Minello, 2017).

O processo de aprendizado do empreendedor pode ser desenvolvido de forma mais prática mediante a padronização e a internalização de sistemas, ou seja, uma metodologia capaz de estabelecer o sucesso entre o conhecimento teórico e a prática a ser desenvolvida no dia a dia da administração do negócio (Pereira et al., 2020).

A gestão organizacional e financeira da empresa deve estar pautada como uma chave de sucesso para o empreendedorismo, o que nos remete ao fato de estar preparado para operar em conjunto com o financiador, ou seja, a instituição cooperativa na qual o MEI mantém o seu capital social, sendo esta parte integrante das cooperativas de crédito às quais se está vinculado (Lima & Silva, 2019).

Dessa forma se faz necessária a construção de um trabalho conexo para que melhores resultados possam ser obtidos, de forma sustentável, o que pode ser buscado por meio de uma conexão entre empresários e gestores de cooperativas de crédito (Sausen, Baggio, & Bussler, 2021).

A esse respeito, a busca de uma relação de sucesso entre gestores e empresários é essencial e fundamental na persecução dos melhores resultados (Sausen, Baggio, & Bussler, 2021), podendo-se considerar, inclusive, uma conexão entre a possibilidade de se buscar o crédito e o interesse de tê-lo, o que é possível por meio da adoção de práticas voltadas a desburocratizar a constituição e a liberação de recursos financeiros para o MEI (Spagnollo & Junckes, 2019).

A captação de crédito por parte do MEI demanda um mínimo de organização da gestão da empresa como um todo, em especial no que diz respeito à parte financeira, e a respeito desse

ponto importante, talvez a solução possa estar no microcrédito que é ofertado e difundido pelas cooperativas de crédito no mercado financeiro de forma mais barata e atrativa (Santos et al., 2019).

A esse respeito, insta salientar que ao contrário dos bancos comerciais, que buscam sempre potencializar sua margem de lucro sobre o tomador do recurso, o que, para o MEI, pode ser uma opção não viável, em face da sua limitação de caixa, as cooperativas de crédito podem ser uma opção mais viável de financiamento (Santos et al., 2019).

É importante destacar que, sem uma boa formação de gestão empreendedora, o MEI acaba encontrando dificuldades em situações básicas, que fazem parte do cotidiano da empresa (Pereira et al., 2020), em especial no tocante à avaliação da necessidade do crédito ideal para a continuidade da atividade comercial desenvolvida.

Assim, destaca-se, em relação ao sistema de cooperativismo de crédito, a obrigação de se adotar boas normas de gestão corporativa no ato do tratamento e da condução de suas práticas comerciais, bem como, em especial, no que diz respeito à liberação de suas operações financeiras para o mercado (Santos et al., 2019).

Ocorre, que as cooperativas de crédito, podem, inclusive, sofrer intervenção por parte dos órgãos de fiscalização e controle do sistema financeiro nacional, o que seria prejudicial para todos os cooperados e associados participantes de uma determinada cooperativa (Lima & Silva, 2019).

Um processo baseado em conhecimento estabelece uma ponte entre o contexto interno e o externo da empresa (Lima & Silva, 2019), o que é capaz de proporcionar e promover elementos inovadores que, certamente, serão potencializados em bons resultados para os negócios de forma prática.

O contexto externo seria exatamente o fortalecimento dos laços corporativos, comerciais/econômicos e sociais junto ao sistema cooperativista de crédito, sendo que os gestores e os microempresários são os sujeitos que possuem a capacidade para que esse elo seja estabelecido (Barreto & Paula, 2009).

As cooperativas de crédito devem funcionar como um mecanismo transformador para o MEI, que seja capaz de gerar desenvolvimento para se alcançar vantagens competitivas e a otimização dos resultados (Lima & Silva, 2019), o que exige continuidade com melhorias ao longo do tempo da atividade.

Por fim, uma conexão que pode ser criada entre gestores e empresários, no sentido de que a transferência de conhecimento possa aprimorar a prática e estabelecer um elo de

proximidade entre esses agentes, pode ser um diferencial no que diz respeito à maior assertividade na busca de um objetivo (Bussler et al., 2018), que se concretiza na liberação de recursos financeiros, de um lado, o que, em contrapartida, implica na conquista do tomador do crédito.

4 METODOLOGIA

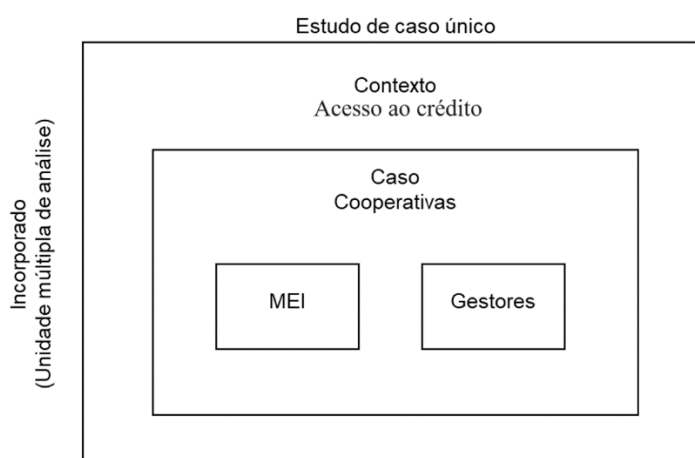
4.1 Tipo, abordagem e método

O presente trabalho é de natureza descritiva, com abordagem qualitativa e utilização do método de estudo de caso. A pesquisa descritiva é o tipo mais adequado quando se pretende analisar um determinado fenômeno (Cervo & Bervian, 1983), porém, sem interferir na sua essência, mas de modo que seja possível estabelecer uma conexão com as suas particularidades para que, então, se possa identificar a origem e a fonte da lacuna do tema e se aprofundar no objeto de estudo da pesquisa pretendida.

No que tange à abordagem, a pesquisa é qualitativa, já que aborda uma ideia que envolve situações específicas que não podem ser mensuradas de forma quantitativa (Minayo, 2001), o que faz com que esta abordagem seja a melhor escolha por possibilitar ao pesquisador um trabalho mais aprofundado e rico em detalhes.

Em relação ao método, foi utilizado o estudo de caso, por ser um meio de pesquisa indicado quando se busca investigar de forma empírica um fenômeno real que guarde relação com a atualidade, de forma que os resultados obtidos irão contribuir diretamente para uma teoria que, inclusive, poderá embasar estudos futuros que tenham relação com os resultados obtidos, já que os dados e as informações apurados tendem a ser novidade atualmente (Yin, 2005). O estudo de caso único realizado nesta pesquisa encontra-se sistematizado na Figura 2.

Figura 2 – Modelo de estudo de caso



Dessa forma, o contexto analisado é o da possibilidade de acesso ao crédito em face do interesse de empreendedores com foco na necessidade e na oportunidade, fazendo-se uso de uma única cooperativa como caso, sendo os microempreendedores individuais (MEI) e gestores desta cooperativa os sujeitos da pesquisa.

Ainda em relação à adoção do método de estudo de caso, é possível a utilização de estudos atuais que tenham ligação direta com o cotidiano das partes envolvidas, de forma que a teoria desenvolvida tenha por objetivo promover a aplicação direta para a melhoria prática daqueles que tenham sido objeto da pesquisa (Dooley, 2002), podendo, então, ser construída com base em situações contemporâneas.

4.2 Unidade de análise e sujeitos da pesquisa

O estudo de caso foi realizado em uma cooperativa de crédito que atua na região metropolitana de Belo Horizonte, MG. Os sujeitos da pesquisa passaram pela escolha de gestores dessa cooperativa, bem como empresários que fossem MEI, de maneira que fosse possível avaliar de forma adequada a possibilidade de concessão do crédito mediante o interesse de empreendedores que se lançaram na atividade por necessidade e por oportunidade, para que então fosse verificada a conexão entre os sujeitos (Barreto & Paula, 2009).

Foi necessária a construção de uma pesquisa com dois grupos, tendo em vista o atendimento do objetivo geral deste estudo, possibilitando a participação das partes interessadas e, conseqüentemente, a redução dos vieses de pesquisa, já que desse forma foi possível a constatação de elementos entre que pode emprestar, bem como de que precisa do empréstimo (Barreto & Paula, 2009).

Nesse sentido, os MEIs entrevistados estavam inseridos na região metropolitana de Belo Horizonte, mais precisamente nas cidades de Belo Horizonte, São José da Lapa, Vespasiano e Pedro Leopoldo, em Minas Gerais, escolhidas dentro do chamado vetor norte, em razão de essas cidades estarem próximas, geograficamente, sendo, assim, observado um cenário microeconômico que evita grandes disparidades locais e regionais (Gil, 2008).

Além disso, essa escolha possibilitou que o entrevistador pudesse estar presente em todos os locais onde os entrevistados desenvolvem suas atividades e trabalho, já que as entrevistas em sua maioria foram realizadas de forma presencial nos endereços comerciais dos entrevistados (Gil, 2008).

A cooperativa escolhida para esta investigação tem agências na região de atuação dos microempreendedores individuais entrevistados, o que possibilitou estabelecer com melhor precisão o elo da cooperativa com os MEI's, ou seja, entre os anseios e as necessidades desses empresários junto aos gestores da cooperativa, o que também facilitou o acesso aos entrevistados (Gil, 2008).

Assim, mesmo não sendo possível a mensuração exata de certas desigualdades, os empresários e os gestores de cooperativa entrevistados têm atuação na mesma região e cidades, o que evitou a entrevista de sujeitos que possam estar inseridos em cenários econômicos e sociais com grandes disparidades (Barreto & Paula, 2009).

4.3 Coleta dos dados

A coleta de dados é a forma pela qual o pesquisador se apresenta para o entrevistado (Gil, 2008). As perguntas para os MEIs foram feitas, na totalidade, de forma presencial, para as pessoas físicas dos empreendedores em seu local de trabalho, de forma que pudessem contribuir ao máximo possível e com maior coerência (Gil, 2008).

Mediante a efetivação das entrevistas de forma presencial nos endereços comerciais dos microempresários, foi possível a observação do ambiente no qual a empresa está inserida, o que contribuiu de forma positiva no momento do tratamento dos dados, já que o entrevistador pode estar presente dentro da realidade comercial dos MEIs, entrevistados (Gil, 2008).

Em relação a escolha dos MEIs, entrevistados, insta salientar que quatro microempreendedores foram escolhidos de forma prévia em listas comerciais de empresas que são disponibilizadas em serviços de apoio as pequenas empresas pelas prefeituras nas quais o estabelecimento comercial possui endereço (Barreto & Paula, 2009).

Em contraponto ao agendamento prévio, outros seis microempreendedores foram entrevistados sem agendamento prévio, e escolhidos nas proximidades dos MEIs, que haviam sido abordados previamente e agendaram o dia e horário da entrevista, o que possibilitou a coleta de dados de forma espontânea (Barreto & Paula, 2009).

No momento do tratamento dos dados coletados nas entrevistas, foi possível perceber que tantos os MEIs, entrevistados mediante agendamento prévio, ou de forma espontânea, responderam as perguntas com tranquilidade e transparência, o que contribuiu de forma direta para a veracidade das informações obtidas nas entrevistas (Dellagnelo & Silva, 2005).

Em relação aos gestores da cooperativa, cabe destacar que após a autorização prévia de um dos diretores, todas as entrevistas foram agendadas previamente com os entrevistados, o que foi feito como intuito que os respondentes pudessem ser ouvidos em um momento mais oportuno e conveniente, de forma que se pudesse extrair o maior número possível dos dados objeto da pesquisa (Dellagnelo & Silva, 2005).

O roteiro de entrevista a ser aplicado aos gestores das cooperativas de crédito foi elaborado com o objetivo de buscar elementos que pudessem subsidiar os empresários com informações, no que tange às formalidades necessárias para a busca de linhas de crédito, no intuito de melhorar o acesso e a liberações de recursos (Barreto & Paula, 2009).

As entrevistas foram realizadas quase que na totalidade de forma presencial, apenas três gestores da cooperativa foram entrevistados a distância, de forma *on-line* e por meio de vídeochamada, porém, todos estavam em seus locais de trabalho (Barreto & Paula, 2009).

As entrevistas foram gravadas em áudio, com a devida autorização e acordo dos entrevistados, sendo garantido a eles o anonimato. Na transposição dos dados não foi possível a identificação dos respondentes, já que eles foram identificados apenas como G1 a G10, no caso dos gestores de cooperativa e MEI 1 a MEI 10, no caso dos microempreendedores.

As entrevistas foram realizadas entres os dias 6 e 19 de setembro de 2023 e, posteriormente, os dados foram transcritos na íntegra para documentos no formato .docx, com posterior início do tratamento dos dados em planilhas de Excel.

Todos os entrevistados leram e assinaram o Termo de Consentimento Livre Esclarecido do Centro Universitário Unihorizontes (TCLE – APÊNDICE A), concordando em participar da pesquisa de forma livre e espontânea.

O áudio das entrevistas foi gravado com recurso do gravador LG/K51S com transcrição automática das informações através do ditado do software Word, com posterior correção manual, pelo autor da pesquisa, de eventuais distorções entre os áudios e as transcrições, o que foi feito com o objetivo de garantir a veracidade das informações.

No total, foram coletados dados de 20 entrevistados, entre MEIs e gestores de cooperativa, sendo 10 entrevistas para cada uma das categorias. Na Tabela 6 apresentam-se as informações dos entrevistados, o dia, o local, o tempo individualizado e o total das entrevistas.

Tabela 6 – Dados das entrevistas

Entrevistado	Dia	Local	Duração - minutos
---------------------	------------	--------------	--------------------------

MEI1	06/09/2023	São José da Lapa	32'25''
MEI2	06/09/2023	São José da Lapa	24'39''
MEI3	06/09/2023	Pedro Leopoldo	25'47''
MEI4	08/09/2023	São José da Lapa	30'18''
MEI5	08/09/2023	São José da Lapa	28'11''
MEI6	08/09/2023	São José da Lapa	34'20''
MEI7	08/09/2023	São José da Lapa	25'32''
MEI8	08/09/2023	Belo Horizonte	22'44''
MEI9	08/09/2023	Belo Horizonte	15'35''
MEI10	14/09/2023	Vespasiano	20'32''
G1	12/09/2023	Online	44'09''
G2	12/09/2023	Online	20'16''
G3	13/09/2023	Online	19'22''
G4	14/09/2023	Belo Horizonte	24'40''
G5	15/05/2023	Pedro Leopoldo	16'09''
G6	19/09/2023	Belo Horizonte	22'50''
G7	19/09/2023	Belo Horizonte	29'09''
G8	19/09/2023	Belo Horizonte	25'53''
G9	19/09/2023	Belo Horizonte	30'10''
G10	19/09/2023	Belo Horizonte	26'14''
Tempo de duração das entrevistas		515'15'' – 8h58'	

As vinte entrevistas foram realizadas no período de 14 dias, com um tempo total de oito horas e cinquenta e oito minutos.

4.4 Análise dos dados

Após a realização das entrevistas, procedeu-se à extração dos dados obtidos das gravações, sendo então iniciado o tratamento das informações obtidas (Dellagnelo & Silva, 2005), o que foi feito de forma individualizada com o objetivo de se estabelecer uma relação entre eles, no intuito de encontrar respostas para a lacuna pesquisada que consiste em promover elementos que possam facilitar o acesso ao crédito para o MEI, procedimento esse realizado para promover maior transparência ao trabalho.

Os dados foram tratados por meio da análise de conteúdo, uma metodologia amplamente utilizada em pesquisas no campo da administração no Brasil (Dellagnelo & Silva, 2005). Após a transcrição dos áudios para um documento Word, a análise foi desenvolvida utilizando-se

planilhas do software Excel em três etapas distintas e preordenadas, sendo elas exploração, tratamento e interpretação (Bardin, 2016).

Na fase de exploração, todas as entrevistas foram lidas na íntegra e as perguntas foram organizadas a fim de atender aos objetivos específicos do trabalho, sendo que durante o tratamento dos dados, cada pergunta foi analisada de forma individual, por entrevistado, inicialmente e, depois, em conjunto, no intuito de identificar os códigos descritivos e agrupá-los em categorias (Bardin, 2016).

Por último, na etapa de interpretação, iniciou-se a escrita da análise dos dados, contrapondo as categorias *a priori* com a teoria aqui abarcada e evidenciando as categorias *a posteriori* que emergiram a partir das entrevistas (Bardin, 2016).

Entende-se que a análise de conteúdo tem por objetivo separar o assunto da pesquisa por categorias (Bardin, 2016), o que deixa o conteúdo mais direto e objetivo. Esta análise é tida como requintada (Silva & Fossá, 2020), o que acaba por exigir do pesquisador a realização de um trabalho de paciência e dedicação, já que a criatividade deve estar presente no momento do tratamento dos dados, uma vez que não existe uma fórmula estabelecida a ser aplicada.

5 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

5.1 Caracterização dos sujeitos de pesquisa

Este capítulo está dividido em três partes. A primeira se refere à caracterização dos entrevistados, seguida pela análise e a discussão dos objetivos específicos 1 e 2, finalizando com a discussão dos resultados que respondem ao objetivo específico 3, possibilitando que ideias generalistas não sejam empregadas, tornando a análise aprofundada, em especial quando ela é qualitativa, como no caso em tela (Dellagnelo & Silva 2005). Na Tabela 7 ilustra-se a caracterização dos entrevistados.

Tabela 7 – Caracterização dos entrevistados

Entrevistado	Formação	Cargo /Atividade	Tempo de experiência /de negócio
G1	ESC - História	Gerente de negócios	25 anos
G2	ESC- Administração PG - Gestão financeira e negócios	Gerente de negócios	32 anos
G3	ESC - Designer de interiores	Gerente de negócio	4 anos
G4	ESC - Administração	Gerente de negócios	15 anos
G5	ESC - Administração	Gerente de negócios	18 anos
G6	ESC - Ciências contábeis PG - Gestão estratégica de instituições financeira	Gerente regional	38 anos
G7	ESC - Direito MBA - Gestão de cooperativas de crédito Mestre - Administração	Diretor administrativo e financeiro	23 anos
G8	ESC - Administração com ênfase em empreendedorismo PG - Finanças aplicadas PG Mercado de capitais	Gerente regional	16 anos
G9	ESC - Psicologia MBA - Gestão de cooperativas de crédito	Gerente de relacionamento	16 anos
G10	ESC - Administração MBA - Gestão de cooperativas de crédito Mestrado em Administração (em curso)	Gerente de controles internos e riscos	17 anos
MEI1	EMC	CNAE 47.81-4-00 - Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	7 anos
MEI2	EMC ESP - Cabelereiro, Maquiagem Terapia	CNAE 96.02-5-02 - Atividades de estética e outros serviços de cuidados com a beleza	8 anos

MEI3	ESC - Educação Física - ênfase em esportes de raquete PG - Gestão de negócios	CNAE 85.99-6-99 - Outras atividades de ensino não especificadas anteriormente	8 anos
MEI4	ESI - Direito	CNAE 47.81-4-00 - Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	18 anos
MEI5	ESI - Gestão de recursos humanos	CNAE 47.89-0-01 - Comércio varejista de suvenires, bijuterias e artesanatos	6 anos
MEI6	EMC ESP - Técnico em informática e eletrônica Especialidade em caldeiraria pesada	CNAE 95.12-6-00 - Reparação e manutenção de equipamentos de comunicação	9 anos
MEI7	EMC	CNAE 47.81-4-00 - Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	3 anos
MEI8	ESI - Direito	CNAE 53.20-2-02 - Serviços de entrega rápida	1 anos e 3 meses
MEI9	EMI	CNAE 96.02-5-01 - Cabeleireiros, manicure e pedicure	5 anos
MEI10	EMC	CNAE 47.74-1-00 - Comércio varejista de artigos de óptica	13 anos

Fonte: Autor

Nota: G1 a G10 = gestores de uma cooperativa de crédito; MEI1 a MEI10 = Microempreendedor individual; EMI = Ensino médio incompleto; EMC = Ensino médio completo; ESI = Ensino superior incompleto; ESC = Ensino superior completo; PG = Pós-graduação; ESP = Especialização; MBA; Mestrado; CNAE = Código nacional de atividade econômica.

A caracterização foi feita com o objetivo de que as informações dos entrevistados guardassem relação com a experiência, o tempo de atividade e a formação de cada um, afastando, assim, ideias subjetivas e de senso comum (Minayo, 2000).

Em relação ao nível de escolaridade dos entrevistados, foi possível evidenciar que todos os gestores tinham, pelo menos, curso superior; seis gestores tinham pós-graduação, especialização ou MBA; um era mestrando e um tinha concluído o mestrado.

Entre os microempreendedores individuais, um tinha ensino médio incompleto; cinco, ensino médio completo; três, ensino superior incompleto e um tinha ensino superior com pós-graduação; destaca-se, ainda, que três deles tinham alguma formação técnica, no que diz respeito à execução de sua atividade profissional.

Em relação aos cargos dos gestores e às atividades econômicas dos microempreendedores individuais, foi possível perceber, em relação aos profissionais, tempo de experiência entre 4 e 38 anos, para os gestores, enquanto, para os MEIs, de 1 a 18 anos.

Assim, observou-se que profissionais com mais experiência apresentaram respostas mais seguras ao serem entrevistados, devido ao maior tempo de desempenho nas respectivas atividades e, portanto, maior conhecimento.

5.2 Utilização de recursos financeiros e a forma de obtenção de crédito

Em um segundo momento, os objetivos específicos 1 e 2 foram analisados, sendo então evidenciados os códigos descritos e suas respectivas categorias, o que foi efetivado no intuito de buscar elementos contributivos para o tema do trabalho de forma contundente e com profundidade (Minayo, 2000).

O objetivo específico 1 diz respeito a identificar e analisar como os microempresários individuais acessam e utilizam os recursos financeiros obtidos junto as cooperativas de crédito, enquanto o objetivo específico 2 busca verificar como a contratação em condições diferenciadas de recursos financeiros pelo MEI contribui para a atividade desenvolvida.

Os resultados obtidos, com os respectivos respondentes para cada código encontrado, podem ser observados na Tabela 8.

Tabela 8 – Categorias e códigos descritivos dos objetivos específicos um e dois

CATEGORIAS	CÓDIGOS DESCRITIVOS	GESTORES	MEI
CONDIÇÕES DIFERENCIADAS A PRIORI (BARRETO & PAULA 2009; BORBA ET AL., 2020; BRESSAN, DIAS & SOUZA, 2023; CARRIERI 2022; JACQUES & GONÇALVES 2016; JUNCKES 2019; LEMOS, MENDES & MATTOS 2020; MARTINS ET AL. 2020; SCHAEER & MINELLO 2017; SPAGNOLLO & SOUZA ET AL. 2022)	Taxas atrativas e variedade de linhas de crédito	G1, G2, G3, G4, G5, G6, G7, G8, G9, G10	MEI1, MEI2, MEI3, MEI4, MEI5, MEI7, MEI8, MEI9, MEI10
	Acessibilidade	G2, G6, G10	MEI2, MEI3, MEI4, MEI6, MEI7, MEI8, MEI9
	Direcionamento	G1, G2, G3, G4, G5, G6, G7, G8, G9, G10	MEI1, MEI3, MEI4, MEI5, MEI6, MEI7, MEI8, MEI9, MEI10
	Sobras líquidas	G6, G10	
	Subsídio e carência	G1, G2, G3, G4, G5, G6, G7, G9	

POSSIBILIDADE DE APOIO <i>A POSTERIORI</i>	Desenvolvimento e crescimento	G1, G2, G3, G4, G6, G7, G8, G9, G10	MEI1, MEI2, MEI3, MEI4, MEI5, MEI7, MEI8, MEI9, MEI10
	Cooperação e parcerias	G1, G2, G5, G7, G8	
MOTIVAÇÃO PARA CRIAÇÃO DA EMPRESA <i>A PRIORI</i> (AZAMBUJA & MOCELIN 2017; CORRÊA & VALE 2013; DA SILVA & SILVA 2019; TAVARES, MOURA & SILVA 2013; ROCHA 2014; VALE, CORRÊA & REIS 2014)	Necessidade	G3, G4, G5	MEI1, MEI2, MEI4, MEI5, MEI6, MEI8, MEI10
	Oportunidade	G1, G3	MEI1, MEI2, MEI3, MEI4, MEI5, MEI6, MEI7, MEI8, MEI9
FORMAS DE OBTENÇÃO DE CRÉDITO <i>A POSTERIORI</i>	Falta de visibilidade para a cooperativa	G7	
	Instituições financeiras	G1, G4, G5, G6, G7, G8, G9, G10	MEI, MEI4
	Empréstimo com terceiros		MEI1, MEI5
	Recurso próprio		MEI6, MEI10

Fonte: Autor

No tratamento dos dados, foi possível identificar as seguintes categorias: condições diferenciadas, possibilidades de apoio, motivação para criação da empresa e formas de obtenção de crédito.

Em relação ao momento da formação das categorias, temos que as condições diferenciadas e a motivação para a criação da empresa são *a priori*, ou seja, foi possível a constatação no ato da realização da revisão da literatura, de forma que a possibilidade de apoio e as formas de obtenção do crédito são *a posteriori* mediante a verificação no momento das entrevistas.

5.2.1 Condições diferenciadas

Inicialmente, em relação as condições diferenciadas no ato de se contratar alguma linha de crédito que possa ser mais benéfica para o MEI, tem-se que essa categoria foi verificada de plano no momento da revisão da literatura (Barreto & Paula 2009; Borba et al., 2020; Bressan, Dias & Souza, 2023; Carrieri 2022; Jacques & Gonçalves 2016; Junckes 2019; Lemos, Mendes & Mattos 2020; Martins et al. 2020; Schaeer & Minello 2017; Spagnollo & Souza et al. 2022).

Entretanto, cabe destacar que essas condições mais benéficas em relação a possibilidade de se liberar o recurso financeiro para o MEI puderam ser confirmadas com mais profundidade durante as entrevistas que foram efetivadas junto aos microempresários e gestores da cooperativa, já que ficou evidenciado que fato o MEI necessita de melhores condições no que diz ao acesso do crédito para o desenvolvimento do negócio (Schaeer & Minello, 2017)

Por meio das entrevistas realizadas foi possível perceber, principalmente em relação aos gestores, que a possibilidade da liberação de recursos para o MEI, no intuito de atender às necessidades desses empresários, implica no desenvolvimento e no crescimento deles como empreendedores (Azambuja & Mocelin, 2017; Bressan, Dias & Souza, 2023).

Nesse sentido, os 10 gestores entrevistados destacaram que taxas mais atrativas e a variedade das linhas de crédito disponibilizadas pelo sistema cooperativista são bons diferenciais em relação à liberação de recursos para o MEI, ou seja, poder contratar um empréstimo com taxas mais baixas e reduzidas, bem como poder escolher o tipo de crédito que melhor se adequa a um determinado momento para o empreendedor é de fato importante para o desenvolvimento da atividade empresarial (Borba et al., 2020).

A esse teor, Bressan, Dias e Souza (2023) destacam que em muitas oportunidades se faz necessário que o MEI seja conduzido nas melhores escolhas que de fato possam ser positivas para o crescimento e o desenvolvimento da empresa.

Nesse sentido, o G7 discorreu que o MEI necessita de linhas de crédito que possam atender à sua necessidade, falando de linhas de crédito com a contratação mais facilitada, com taxa de juros mais reduzidas e com maior prazo para pagamento com o intuito de que as parcelas fiquem mais adequadas ao fluxo de caixa.

Em contrapartida, no que diz respeito à contratação de uma linha de crédito com taxas mais atrativas, somente MEI4 disse entender que esse é um bom diferencial, no que se refere à liberação dos recursos, afirmando que, “mas, se for para comparar o valor dos juros do empréstimo que você pega com os juros do cartão, sairia também mais viável para mim estar passando o cartão e pegando o dinheiro”.

Em relação à possibilidade de escolher entre várias linhas de crédito disponíveis, nove dos empreendedores entrevistados também disseram que acreditam que essa possibilidade se mostra como um bom diferencial no momento de buscar o recurso financeiro. Apenas o MEI6 revelou não entender dessa forma, o que vai ao encontro de Borba et al. (2020) e Pereira et al. (2020).

Conforme Borba et al. (2020), as taxas diferenciadas e a variedade de linhas de crédito são consideradas indispensáveis para a liberação de recursos que tenham por objetivo a promoção e a aplicação de vantagens para um determinado segmento ou categoria, no caso em referência para o MEI. Há que se destacar que essa dinâmica se trata da aplicação de condições mais vantajosas quando da solicitação do recurso junto à cooperativa de crédito.

No que diz respeito a poder escolher uma linha dentre várias com taxas mais baixas, pode-se dizer que esses mecanismos devem funcionar como uma vantagem competitiva para o MEI no mercado (Santos et al., 2019), de forma que esses empreendedores devem se valer desses benefícios para impulsionar a atividade desenvolvida, conforme Schaeer e Minello (2017).

Em relação ao fato de conseguir acessar o crédito, ou seja, fazer com que, de fato, o recurso seja disponibilizado para o empreendedor, G2, G6 e G10 informaram que é necessário facilitar a forma de se disponibilizar o recurso para o MEI. Especificamente, G1 respondeu que “eu acredito que a maioria dos MEIs realmente não tem acesso ao crédito. Uma via interessante de negócios seria a formação de parcerias,” o que está de acordo com o pensamento de Barros et al. (2019).

Nesse sentido, sete dos MEIs entrevistados afirmaram que tinham dificuldade em conseguir crédito para a empresa. MEI6, por exemplo, revelou que “eu já procurei sim! Me lembro na época, mas acabou que eu não consegui a oportunidade de estar recebendo um crédito”.

Verifica-se, então, que o sentimento de dificuldade dos empreendedores, no que diz à liberação dos recursos, também é compartilhado pelos gestores, (Scheffer & Minello, 2017; Borba et al. 2020).

Em relação à acessibilidade do crédito, cabe estabelecer que as cooperativas devem adotar boas práticas que efetivamente possam facilitar o acesso ao crédito para o MEI, conforme Souza et al. (2022), o que pode ser feito mediante a adoção de procedimentos que possam implicar na facilitação e na liberação de recursos para o que o MEI para que ele possa desenvolver o seu negócio em melhores condições, (Souza, Bressan & Carrieri 2022; Martins et al. 2020).

De acordo como o entendimento dos 10 gestores da cooperativa que foram entrevistados, o direcionamento em prol dos MEIs é um elemento importante no momento do atendimento que busca a efetivação da liberação dos recursos para esses empresários, de forma

que demonstram ter ideia de que é necessária a construção de uma relação de proximidade com esses clientes, conforme entendimento de Bressan, Dias e Souza (2023).

Essa relação de direcionamento deve ser feita no intuito de facilitar o entendimento dos empreendedores em relação à forma de liberar o crédito. O entrevistado G6 afirmou que “a gente entende também que o cooperativismo proporciona ao MEI, ou a qualquer outro empresário, e até mesmo para pessoa física a possibilidade de tomadas de decisões e direcionamentos econômicos no dia a dia”, indo ao encontro do que preconizam Spagnollo e Junckes (2019).

Ainda em relação ao direcionamento, à exceção de MEI2, todos os microempresários entrevistados disseram entender que o atendimento e a consultoria prestados pela cooperativa são pontos relevantes no quesito da efetivação da liberação dos recursos, conforme Rocha (2014).

Ainda nesse contexto, o MEI3 afirmou que “deveriam ter um pouco mais de zelo e cuidado com o MEI pelo tamanho e a dimensão que esse programa se tornou no Brasil,” o que coincide com o entendimento de Martins et al. (2020).

No que tange ao direcionamento, a pesquisa demonstrou que a implementação de um atendimento personalizado por parte da cooperativa em favor do MEI pode promover a facilitação dos trâmites relativos à liberação do crédito, o que para ser efetivo de ser feito de forma contínua junto a esses empresários, seja no ato da busca do recurso ou na contração propriamente dita, (Souza et al., 2022).

As sobras líquidas consistem no ato de distribuição dos resultados apurados pela cooperativa em favor dos próprios cooperados, que também é um benefício que o MEI pode obter quando utiliza a contração de produtos e serviços junto a uma cooperativa de crédito, conforme Barreto e Paula (2009).

Em relação às sobras líquidas, G6 e G10 discorreram no sentido de que esse instrumento é outra vantagem com que esses empresários podem contar, quando da contração de recursos financeiros junto a uma cooperativa, tendo G10 ressaltado que “além do mais, há também as vantagens que uma cooperativa de crédito oferece ao cooperado, como, por exemplo, taxas mais atrativas e a distribuição de sobras ao fim do exercício,” o que está de acordo com Spagnollo e Junckes (2019).

Subsídio e carência são elementos que envolvem linhas disponibilizadas com taxas mais em conta, por parte do governo, e com um prazo maior para o início do pagamento das prestações, conforme Santos, Silva e Correia (2020). Dentre os gestores entrevistados, oito

disseram que entendem que esse prazo mais alongando é importante para a formação do fluxo de caixa do MEI e outros três gestores (G2, G6 e G9) ainda afirmaram que linhas subsidiadas também são importantes para os microempresários. A esse respeito, G9 ainda afirmou que

Sim! A cooperativa possui algumas linhas de repasse que são subsidiadas pelo governo, como, por exemplo, o FAMPE e o PRONAMPE, que são operações que têm taxas mais atrativas. Além disso, o cooperado, ele tem uma carência para começar a pagar as parcelas.

Em relação às condições diferenciadas no ato de contratar um recurso de crédito, foi possível verificar que tanto gestores como MEIs entendem que esses são elementos importantes no dia a dia da relação comercial entre os agentes, ficando claro que existe a necessidade de uma maior aproximação comercial entre essas partes mediante a construção de uma relação de consultoria e assessoria (Martins et al., 2020; Bressan, Dias & Souza, 2023; Rocha, 2014).

Na visão de Lemos, Mendes e Mattos (2020), quando se fala em condições diferenciadas, há de se entender que essa diferença deve promover algo de novo que efetivamente possa implicar em vantagens ou benefícios para algo ou alguém. No caso do presente trabalho, a promoção dessas práticas, conforme apurado junto aos entrevistados, tem o objetivo de promover um acesso direcionado e personalizado para que MEI possa, de fato, galgar essas vantagens junto às cooperativas de crédito.

Para que as condições diferenciadas sejam implementadas pelas cooperativas em sua força máxima em favor dos MEIs, é necessário entender que esses empreendedores necessitam de um atendimento personalizado, seja mediante a efetivação de consultoria ou de assessoramento, o que implica dizer que esse acompanhamento deve acontecer antes, durante e depois do atendimento e ou da liberação do recurso (Souza et al., 2022).

De acordo com Jacques e Gonçalves (2016), para que o MEI possa, de fato, conseguir desenvolver sua atividade, o apoio do seu agente financeiro é indispensável, no caso a cooperativa. Dessa forma, com a disponibilização efetiva das condições diferenciadas, desde que o MEI de fato possa utilizá-las, é bem provável que o desenvolvimento desses empresários ocorra de maneira mais forte e consistente no mercado.

5.2.2 Possibilidades de apoio

Em relação à possibilidade de apoio, em primeiro lugar, cabe destacar que se trata de sum categoria *a posteriori*, já que as informações a esse respeito foram verificadas no momento das entrevistas que foram realizadas.

A esse respeito, os entrevistados G6 e G10 afirmaram que a possibilidade da oferta de crédito por parte das cooperativas é real, uma vez que essas instituições vêm se mostrando um mercado cada vez mais crescente o que para Bressan, Dias e Souza (2023), está diretamente ligado ao desenvolvimento e o crescimento do negócio.

Nesse sentido, ressalta-se a informação dada por G6 de que “em geral, o MEI tem menos acesso a crédito, ele tem menos poder econômico, mas é um mercado muito atuante e crescente no Brasil,” o que, para Borba et al. (2020), pode ser obtido mediante o aprimoramento da qualidade do ato de ser liberar o recurso.

A maioria dos empreendedores afirmou desejar o crescimento do negócio em seus respectivos mercados de atuação, como MEI3, que ressaltou, que, “eu acho que a gente tem a oportunidade e a visão de crescimento, eu acho muito necessário”.

Dessa forma, através das informações dos gestores consegue se perceber que o MEI, de forma geral, empreende com a vontade de crescer (Rocha, 2014) e, assim, a liberação de recursos para esse crescimento é uma ferramenta de valor, bem como uma das chaves para que a expansão da empresa possa, de fato, ser efetivada.

Para isso, seis gestores G2, G6, G7, G8, G9, G10, afirmaram a importância de atender à necessidade do MEI, informando que a cooperativa está preparada para apresentar soluções financeiras, seja na liberação de crédito ou na oferta de produtos e serviços, o que, inclusive, deveria ser feito com mais agilidade, conforme Bressan, Dias e Souza (2023).

A esse respeito, o G1 disse entender que “a cooperativa hoje está preparada para atender o MEI em linhas como PRONAMPE e FAMPE, para que o empreendedor possa ter prazo e caixa”, o que, para Pereira et al. (2020), pode ser considerado um diferencial, uma vez que essas linhas oferecem condições boas e diferenciadas, como, por exemplo, a carência. Para o MEI2, “as facilidades que dão para o MEI, pelas taxas também, pelo atendimento também que nos outros eu achei péssimo”.

Sendo assim, existem vontades mútuas, uma vez que o sistema cooperativo tem plena possibilidade de atender a esse público e o MEI tem interesse nesse atendimento, o que, para Pereira et al. (2020), é uma ferramenta valiosa para que o crédito possa ser de fato disponibilizado.

Outro ponto relevante, visto como uma possibilidade, é a manutenção da política de cooperação com o MEI (Bressan, Dias & Souza 2023), tendo o G2 afirmado que “ele precisa de uma alavancagem nas cooperativas, elas trabalham fomentando esse início dos negócios das empresas”.

A política de cooperação possibilita a liberação do crédito difundido, que se perfaz na liberação de recursos em maior escala para o MEI, ou seja, podendo promover o atendimento de uma maior quantidade de empresas ao mesmo tempo, ainda que em localidades mais remotas e com menor densidade populacional (Souza, Bressan, & Carrieri, 2022).

Em relação à política inclusiva de cooperação, G1 e G5 afirmaram que essa conduta tem o objetivo de formar parcerias no intuito de estreitar e melhorar a relação comercial entre a cooperativa e o MEI (Rocha 2014).

Ainda em relação a política de inclusão, G5 afirmou que “eu vou falar sobre a região que atuo há muitos tantos anos. Os empreendedores, os MEIs, eles veem o Sicoob como uma grande oportunidade de parceria,” o que, na opinião de G7 e G8, pode ser visto, inclusive, como fator de inclusão social. Inclusive, G8 lembrou que “o sistema cooperativo está para operar com o cooperado em fins de ajudá-lo a crescer na sociedade como um todo (Jacques & Gonçalves, 2016).

Foi possível constatar que é latente a atuação da liberação de recursos por parte da cooperativa, e a formação de parceria, mediante a adoção de condutas inclusivas de cooperação para que o MEI seja mais bem assistido, o que é um bom mecanismo para fortalecer a relação comercial entre os empreendedores e a cooperativa (Martins et al., 2020).

Na visão de Couto, (2017), as cooperativas devem sempre estar buscando ferramentas que possam aprimorar o mecanismo de liberação de recursos para as parcelas menos favorecidas da sociedade, em especial quando esse segmento se mostra importante para economia, como o MEI é para o Brasil, essa conduta assume caráter social.

A formação de parcerias com entes governamentais para a promoção do desenvolvimento e do crescimento do MEI deve sempre estar pautada entre as prioridades das políticas públicas que tenham por objetivo o desenvolvimento de um determinado segmento da sociedade, como o MEI (Santos, Silva & Correia 2020).

Assim, o desenvolvimento e o crescimento da atividade do MEI no Brasil, entre outros fatores, passam diretamente pela questão de que esses empreendedores têm a necessidade real de utilizar o crédito que pode ser liberado pelas cooperativas de crédito, conforme Bussler et al. (2018).

Além disso, para que os recursos possam ser liberados, os entes governamentais necessitam contribuir mediante a formação de parceria com o sistema cooperativista, para que, assim, os recursos sejam liberados de forma mais atrativa para o MEI (Spagnollo & Junckes, (2019).

Assim, a liberação de recursos passa pelo planejamento de órgãos do governo que podem utilizar as cooperativas como agentes de fomento e distribuição dos recursos, para que, dessa forma, o dinheiro possa efetivamente ser entregue aos microempreendedores que o utilizarão com o objetivo de consolidar negócios por todo país, o que se apresenta como um bom fator para a economia.

5.2.3 Motivação para a criação da empresa

Em relação aos atos motivacionais para criação da empresa, quais sejam, necessidade ou oportunidade, sendo essa a teoria que embasa o trabalho em referência, tem-se que se trata de uma categoria *a priori*, (Azambuja & Mocelin 2017; Corrêa & Vale 2013; Da Silva & Silva 2019; Tavares, Moura & Silva 2013; Rocha 2014; Vale, Corrêa & Reis 2014).

No que tange à motivação dos MEIs entrevistados para a criação da empresa, as respostas indicaram que os principais atos motivacionais estão de acordo com empreender por necessidade e por oportunidade (Tavares, Moura & Silva, 2013).

Os dados obtidos com as entrevistas mostraram que sete dos MEIs entrevistados decidiram empreender por necessidade, e os motivos citados foram falta de emprego, falta de oportunidade, necessidade de pagar despesas básicas e de primeira necessidade para si e familiares. Constatou-se, ainda, que esses negócios localizavam-se mais em áreas periféricas, (Azambuja & Mocelin, 2017).

A decisão de empreender por necessidade, em conformidade com o pensamento de Rocha (2014), pode ser exemplificada na narrativa do MEI2, a seguir.

“Eu trabalhava para terceiros e eu me vi sem um local para trabalhar. Eu não queria deslocar da minha cidade, então, eu me vi entre trabalhar em domicílio ou montar o meu próprio salão. E, então, eu optei por montar meu próprio salão e, então, inicialmente, foi uma necessidade. Eu nunca tinha sido empreendedora. Eu fui aprendendo mesmo a empreender por necessidade”.

Ainda em relação a empreender por necessidade, pode-se citar outro bom exemplo de motivação pautada na necessidade, no caso, o MEI1, uma vez que este estava sem trabalho e precisava contribuir com as despesas do lar, conforme Da Silva e Silva (2019).

“É igual eu te falei. Eu cheguei a abrir a empresa aqui, o MEI, na época eu estava desempregada e com uma criança pequena. Tentei voltar ao mercado, cheguei a levar alguns currículos, no momento não me chamaram. E era um sonho do meu esposo, e ele tinha mais o sonho de mexer. Ele já tinha mexido em casa, não tinha dado certo, e nós dois sentamos e nós vimos como uma facilidade, por ter uma criança em casa e, então, assim, hoje, eu vejo que o que me levou foi isso. Eu tinha 8 anos de empresas, aí fiquei um tempo em casa e precisava voltar a ajudar em casa, né?, a ter dinheiro, ajudar o meu esposo”.

Ainda em relação a empreender por necessidade, com base em Rocha (2014), o MEI5 informou que empreendeu como forma de complementar a renda familiar.

“Empreender mesmo foi para ajudar nas despesas. No meu caso, o que me levou a empreender, igual eu havia falado, eu já tinha serviço, um salário fixo, e tinha os empreendimentos como uma renda extra para ajudar”.

Os MEIs entrevistados também narraram que os seus clientes e consumidores têm o hábito de comprar a prazo mediante nota promissória ou anotações no caderno de venda a fiado. MEI10 afirmou que foi “questão da necessidade mesmo, não é de família, conquistar objetivo e seguir carreira solo e alçar meus voos”.

Já MEI4 apresentou uma resposta em relação ao padrão de seus clientes, dizendo que “infelizmente, aqui no comércio de São José da Lapa a gente tem muita venda a prazo, tanto no carnê quanto na notinha”.

Assim, pode-se dizer que empreender por necessidade é uma realidade em países emergentes, como o Brasil, de acordo com o que pensam Borba et al. (2020), Vale, Corrêa e Reis (2014) e Da Silva e Silva (2019).

No que diz respeito a empreender por oportunidade, nove MEIs revelaram que decidiram empreender com foco em uma oportunidade de negócio viável e sustentável, e aqui frisa-se que existe uma certa confusão por parte dos microempreendedores no que diz a

empreender por necessidade ou oportunidade, (Azambuja & Mocelin 2017; Corrêa e Vale 2013), como MEI3, que disse o seguinte:

“O que me levou a empreender foi a questão de eu ser um pouco conhecido no meu ramo e, justamente por ter sido atleta e ver que eu tinha um potencial de cliente aqui, justamente por essa proximidade com algumas pessoas que tinham esse interesse em começar a praticar o esporte na cidade, esse foi o maior fator para empreender aqui em Pedro Leopoldo”.

Outro exemplo de entrevistado que iniciou a sua atividade empreendedora com foco em ato motivacional pautado na oportunidade, como definem Da Silva e Silva, (2019), foi o de MEI9.

“Principalmente não depender das pessoas, do patrão ou salário, e ter uma condição de vida melhor do que o salário pode proporcionar. Eu quero expandir muito, mas, dependendo da proposta de trabalho, trabalharia, eu continuaria com o negócio do mesmo jeito. Com um funcionário então, continuaria, colocaria mais funcionário, e trabalharia.”

Mais um bom exemplo de empreendedorismo de oportunidade está na forma pela qual MEI8 empreendeu, já que ele se valeu de uma oportunidade que se apresentou dentro de seu ambiente profissional.

“O que fez eu empreender foi, quando eu trabalhei na empresa, ouvir dizer da oportunidade, que houve uma carência lá na empresa desse ramo de transporte, precisando de uma pessoa que poderia fazer esse trânsito, levar a peça, buscar a peça, levar para o funcionário, essas coisas do cotidiano”.

Ainda em relação aos atos motivacionais para se empreender, MEI9 afirmou ter empreendido apenas por oportunidade, percebendo-se uma busca ordenada em atividades das quais o empresário já tinha alguma forma de conhecimento, conforme Azambuja e Mocelin (2017).

Tanto na necessidade quanto na oportunidade verificou-se interesse real na busca pelo crédito, seja no momento da abertura do negócio ou, posteriormente, para o desenvolvimento e o crescimento (Rocha, 2014).

Pode-se se verificar, por meio do seu depoimento, que MEI⁴, inicialmente, empreendeu por necessidade e, atualmente, essa necessidade se transformou em uma oportunidade, que consiste na gestão de um negócio com bons resultados e que proporcionou melhoria de vida para esse empreendedor, conforme demonstraram Corrêa e Vale (2013) e Moura, Silva e Tavares (2013).

“Eu criei a empresa como forma de trabalho. Desde os meus 12 anos sempre trabalhando. Assim, nunca cheguei a trabalhar para pessoas por muito tempo. Sempre gostei de ter a minha renda, eu fazer minha renda, entendeu? Nunca gostei de ter um salário, aquele salário todo mês, aquele mesmo salário repetitivo, então, eu sempre gostei de eu mesmo fazer minha renda. E então, por isso que eu decidi abrir a loja. Quanto mais eu me dedicar, mais eu vou ver resultado. Então, desde meus 12 anos, sempre gostei de eu mesmo fazer minha renda”.

Conforme entendimento de Tavares, Moura e Silva (2013), existe uma certa confusão, por parte dos empreendedores, na definição de empreender por necessidade ou por oportunidade.

De acordo com o padrão de respostas obtidas nas entrevistas, percebeu-se que muitos aliam uma oportunidade de criar um negócio à necessidade de ter uma fonte de renda, conforme enunciaram Bressan, Dias e Souza (2023) e Corrêa e Vale (2013).

Verifica-se que empreender por necessidade ou por oportunidade, em países emergentes como o Brasil, de fato se mostra uma realidade, haja vista que parte dos entrevistados alegou que foi levada a empreender com foco em pagamento de despesas básicas, enquanto outros se valeram de oportunidades mais estruturadas e criaram a empresa com um planejamento prévio, (Da Silva & Silva, 2019).

Por fim, as respostas dos entrevistados trouxeram elementos que permitiram verificar que, entre eles, existem empreendedores que iniciaram a sua atividade por necessidade e, posteriormente, transformaram-na em oportunidade, conforme demonstraram Tavares, Moura, e Silva (2013).

5.2.4 Formas para a obtenção do crédito

No que diz respeito à obtenção do crédito, tem-se que trata de uma categoria *a posteriori*, com verificação nas entrevistas realizadas, sendo que o gestor aqui identificado como G7 disse considerar que as cooperativas deveriam se mostrar mais visíveis para o MEI, ou seja, tornarem-se mais atrativas e disponíveis para a formalização dos negócios, conforme apontam Spagnollo e Junckes (2019).

“O cooperativismo de crédito ainda é incipiente no mercado brasileiro como um todo. Nós ocupamos aí cerca de 3 ou 4 por cento de todo o mercado, então, partindo desses dados, eu entendo que o MEI também não tem muito essa visão da cooperativa de crédito como uma solução financeira”.

Aqui, pode se dizer que as cooperativas podem estar deixando de cumprir umas das suas funções mais preciosas, já que essas instituições têm por obrigação a necessidade de estar operando junto a comunidade na qual está inserida, sendo que a necessidade de mais visibilidade deve ser vista como um importante ponto de melhoria (Borba et al., 2020), para que assim de fato as parcelas mais necessitadas possam se sentir mais bem atendidas.

Destaca-se ainda, que entre os empreendedores entrevistados, houve quem admitisse que nunca utilizou os serviços do sistema cooperativa de crédito, o que confirma a ideia de que as cooperativas precisam se mostrar mais atrativas para o MEI, em especial, já que esse é o objeto de estudo do trabalho (Spagnollo & Junckes (2019).

A esse respeito, ressaltam-se as respostas de MEI4, que disse “cooperativa não! Nunca tive experiência em ter conta em cooperativa, nunca trabalhei com cooperativa, eu sempre trabalhei aí com bancos” e de MEI10, que disse: “eu não sei dizer qual é a diferença entre um banco tradicional, como o Bradesco e a Caixa, e uma cooperativa. Não sei te dizer qual a diferença de uma coisa para outra”.

A esse teor, Borba et al. (2020) já alertavam para a necessidade de as cooperativas de crédito aumentarem sua participação no mercado por meio de uma maior visibilidade para este público.

No que diz respeito à liberação de recursos financeiros para o desenvolvimento da atividade do MEI, nove gestores consideraram a possibilidade de liberar crédito para esses empreendedores mediante uma análise prévia.

O entrevistado G9 ressaltou que “a cooperativa solicita alguns documentos que são pré-requisitos para a análise e a liberação do recurso,” ao passo que, dos dez empreendedores entrevistados, seis utilizam alguma forma de linha de crédito no desenvolvimento de suas atividades, como cartão de crédito e capital de giro.

O MEI3 informou que utilizou o crédito porque “capital de giro eu consegui no Sicoob. É, sou correntista lá. Nossa conta jurídica é lá, e foi lá que a gente conseguiu esse crédito,” sendo essa linha destinada a otimizar e maximizar o fluxo de caixa da empresa para as despesas do dia a dia (Pereira et al. 2020).

Ainda em relação às formas de obtenção do crédito, MEI1 e MEI5 afirmaram que utilizaram recursos de terceiros, parentes próximos, por não terem conseguido o recurso no mercado financeiro o que, para Pereira et al. (2020), demonstra que as cooperativas apresentam fragilidades no que diz respeito à divulgação de seus produtos e serviços.

Ainda sobre formas de obtenção de crédito, o MEI5 revelou que “até hoje, eu usei, assim, de outras pessoas, irmãos meus”, enquanto MEI6 e MEI10 disseram no sentido de que utilizaram recursos próprios porque já os possuíam.. já o MEI10 justificou-se dizendo “porque eu sempre fui um pouco bastante organizado com as economias, sempre poupei e, por isso, então, eu consegui abrir o meu comércio usando as minhas economias”.

Em relação ao atendimento do MEI junto as cooperativas, Barros et al. (2019) apontam que essas instituições deveriam facilitar o acesso por parte de pessoas interessadas em obter crédito, o que de fato pelo menos indica a necessidade de o sistema de cooperativas rever a sua posição no que diz respeito ao seu atendimento das parcelas menos favorecidas da sociedade assim por dizer.

Foi possível aferir que os empreendedores entrevistados consideram a possibilidade de utilizar os recursos financeiros advindos do sistema cooperativo de crédito como uma opção viável e interessante para o desenvolvimento do seu negócio (Barros et al., 2019; Bressan, Dias & Souza, 2023).

A exemplo da utilização do crédito advindo das cooperativas, o MEI1, por exemplo, afirmou que “o cartão de crédito, ele é viável desde que você tenha condições de pagar ele no fim do mês. Se você não sabe de onde vai sair o dinheiro, ele não é, porque as taxas de juros do cartão de crédito são muito altas”. Isso porque essa linha é considerada como de curto prazo e para pagamento imediato, sendo, portanto, destinada às despesas do dia a dia (Martins et al., 2020).

Os quatro microempreendedores, MEI1, MEI5, MEI6, MEI10, que disseram que não recorreram às linhas de crédito do mercado, deixaram claro que, em caso de necessidade, utilizariam os recursos externos da cooperativa para o desenvolvimento da sua atividade (Bussler et al., 2018).

Assim, ficou evidente que os MEIs, de fato, utilizam as linhas de crédito disponibilizadas por cooperativas destinadas à promoção de melhorias e investimentos para o negócio. Porém, ficou latente que a liberação de recursos por partes dessas instituições deve ser mais bem trabalhada e divulgada, conforme apontam Lemos, Mendes e Mattos (2020).

Verificou-se também que alguns empreendedores optaram por utilizar recursos de terceiros em razão de não terem conseguido obtê-los no mercado, seja de qual for a instituição.

Também se constata que alguns empreendedores sequer sabem a diferença entre bancos e cooperativas de crédito, ou que nunca tiveram interesse em procurar uma cooperativa, o que, na visão de Spagnollo e Junckes (2019), denota uma deficiência, por parte das cooperativas, em promover os serviços que prestam, sendo necessário, portanto, maior atenção no que diz respeito à promoção da facilitação do acesso ao crédito para o MEI.

5.3 Contribuições para a obtenção da linha de crédito

Num terceiro momento deste trabalho, passou-se a analisar o objetivo específico 3, que trata de analisar como os gestores de uma cooperativa de crédito contribuem com o processo de obtenção de linhas de crédito para o MEI, sendo possível verificar as categorias requisitos e direcionamento. Na Tabela 9 podem-se observar os resultados obtidos para esse questionamento, com os respectivos respondentes para cada código encontrado.

Tabela 9 – Categorias e códigos descritivos do objetivo específico 3

CATEGORIAS	CÓDIGOS DESCRITIVOS	GESTORES	MEI
REQUISITOS A PRIORI (CAMPANHA ET AL., 2017; MARTINS ET AL., 2020; SOUZA, BREZZAN, & CARRIERI, 2022;	Análise da documentação	G1, G2, G3, G4, G5, G6, G7, G8, G9, G10	MEI1, MEI3, MEI4, MEI5
	Fiscalização	G1, G3, G5, G6, G7, G8, G10	
	Punição	G1, G2, G5, G6, G7, G8, G9, G10	

SPAGNOLLO & JUNCKES, 2019).		
DIRECIONAMENTO A POSTERIORI	Dificuldade	MEI1, MEI2, MEI3, MEI4, MEI5, MEI6, MEI7, MEI8, MEI9, MEI10
	Fontes de financiamento	MEI1, MEI2, MEI5, MEI7, MEI8, MEI10
	Confiança	MEI1, MEI2, MEI5, MEI7, MEI8, MEI10

Fonte: Autor

Em relação as categorias obtidas na análise do objetivo específico 3, foi possível constatar que os requisitos para a obtenção são de origem *a priori*, e o direcionamento *a posteriori*, ou seja, esse foi obtido nas entrevistas realizadas e àquele junto a parte da literatura utilizada.

5.3.1 Requisitos

Conforme previamente informado, os requisitos que objetivam a liberação do crédito puderam ser previamente verificados em parte da literatura utilizada, e confirmada nas entrevistas realizadas (Campanha et al., 2017; Martins et al., 2020; Souza, Bressan, & Carrieri, 2022; Spagnollo & Junckes, 2019).

Mediante as respostas dadas pelos 10 gestores entrevistados em relação à rotina para a obtenção e a análise do crédito, inicialmente foi possível verificar que, para a efetivação de uma proposta cujo objetivo seja a liberação de recursos financeiros, se faz necessária a realização de uma análise prévia.

A esse respeito, segundo G4, “seriam esses documentos que são solicitados ali para a gente poder fazer a análise da viabilidade ou não, da condição, e até mesmo da liberação do crédito”. Em contrapartida, quatro dos MEIs entrevistados relataram que não tinham conhecimento suficiente e encontravam dificuldades em percorrer a rotina que objetiva a análise e a liberação do crédito (Spagnollo & Junckes, 2019).

O entrevistado MEI6 assim definiu sua experiência: “eu achei muito difícil! Não é a primeira vez que eu tenho tentado. Como que eu posso falar... eu não fui instruído” (Spagnollo & Junckes, 2019).

Martins et al. (2020) se posicionam no sentido de que o MEI, de fato, necessita de um acompanhamento para cumprir os procedimentos que levam à análise do crédito, já que esses

empreendedores, de forma geral, têm pouca instrução em relação aos atos de gestão financeira da empresa, seja para a solicitação de recurso e até mesmo para a utilização desses recursos.

Com relação à documentação, foi possível verificar ser necessária a apresentação de um rol de documentos, esses da pessoa jurídica, bem como do empreendedor pessoa física (Campanha et al., 2017).

A documentação que deve ser apresentada para a análise consiste em documentos pessoais do empreendedor pessoa física e de constituição do MEI como pessoa jurídica, sendo RG, CNH, certidão de casamento, comprovação de endereço, apresentação de renda e faturamento (Campanha et al., 2017).

Nove gestores destacaram que, para uma correta avaliação da proposta, é necessária a apresentação de documentos que comprovem a regularidade da pessoa jurídica e da pessoa física (Campanha et al., 2017).

Não obstante a documentação que deve ser apresentada, ainda existe a verificação de informações externas restritivas, por meio de agentes de controle de restrições financeira, como SPC, BACEN e SERASA. Nesse sentido, G5 explicou que, “seja para a abertura ou com uma inserção de crédito, o cooperado tem que estar com a documentação do sócio, o CPF, identidade, comprovante de endereço, e a documentação do MEI, contrato MEI, o extrato do MEI atualizado” (Souza, Bressan, & Carrieri, 2022).

Em contrapartida, MEI1 e MEI3 afirmaram terem encontrado dificuldades em relação à documentação que deve ser apresentada para a instituição. MEI3, inclusive, disse que “em linhas gerais acredito que sim, que seja bem complicado conseguir crédito, principalmente para os MEIs, e para algumas exigências sequer a gente não consegue cumprir. Questão de faturamento, de comprovante, de coisas burocráticas mesmo” (Campanha et al., 2017).

Ainda em relação à rotina de análise da documentação, segundo as informações de seis dos gestores entrevistados, e conforme Souza, Bressan, & Carrieri (2022), sem prejuízo de outras obrigações, essa rotina de análise mediante a apresentação da documentação exigida tem o condão de promover a liberação de recursos de forma mais viável para cada segmento e também mais garantida.

Nesse contexto, de acordo com G3, “o microempreendedor tem uma receita baixa. As instituições devem cogitar linhas diferentes, com uma carência, um empréstimo, um limite, claro, uma garantia, só que, muitas vezes, não tem uma garantia para criar essa operação”.

Na visão de Martins et al. (2020), a verificação que leva à análise e à liberação do crédito pode se apresentar complexa para o microempreendedor. MEI9 e MEI10 revelaram que

entendem ser muito burocrática a formalização desses procedimentos de verificação, tendo MEI10 afirmado o seguinte: “eu acho que o cartão, ‘cê consegue nem que seja um valor baixo. Empréstimo, geralmente, nem valor baixo você consegue, tipo assim, rápido. Geralmente, você tem que dar alguma coisa como sinal, colocar a casa ou carro de sinal, dependendo do valor que você quer pegar”.

Sete dos gestores entrevistados, sendo eles G1, G3, G5, G6, G7, G8, informaram também que, para a viabilidade da liberação do crédito adequado ao MEI, se faz necessário o emprego das regras legais normativas do Banco Central.

Na visão de Campanha et al. (2017) e Martins et al. (2020) se posicionam no sentido de que as cooperativas são amplamente fiscalizadas e podem, inclusive, incorrer em punição mediante aplicação de sanções, que podem ser administrativas, sendo essas graduadas em advertência, multa e, até mesmo, o encerramento das atividades.

Os dirigentes podem igualmente incorrer nas mesmas sanções, com o agravamento, inclusive, de prisão, de forma que a legislação e os normativos vigentes devem ser observados à risca (Martins et al., 2020).

Nesse sentido, G6 informou que “sobre esse aspecto, a gente tem que observar questões de concessão de crédito que observem os critérios básicos de legalidade com relação à capacidade de pagamento e garantias oferecidas”.

Em relação à fiscalização por parte dos órgãos de controle, Campanha et al. (2017) se posicionam no sentido de que as cooperativas de crédito, atualmente, passam por forte fiscalização, sendo que os procedimentos fiscalizatórios passam pela efetivação de auditorias por parte do Banco Central e da Receita Federal.

Dessa forma os atos os quais o MEI precisa cumprir em relação à análise da documentação em parte são exigências desses órgãos de controle, o que é feito no intuito de que as operações sejam liberadas de forma segura e de forma imparcial (Campanha et al., 2017).

É importante destacar também, conforme Martins et al. (2020), que a fiscalização a que as cooperativas e seus dirigentes são submetidos com frequência também tem por função garantir que as regras de liberação de recursos sejam exigidas da mesma forma para todos os tomadores dos recursos, o que garante a imparcialidade na liberação dos créditos e evita que um empreendedor possa ser privilegiado mediante a efetivação de uma análise mais branda e fora das normas legais.

Conforme Campanha et al. (2017) e Rocha (2014), em relação aos atos que devem promover a rotina de análise e a liberação do crédito para MEI, e ainda de acordo com Bressan,

Dias & Souza (2023), percebe-se que os gestores devem adotar uma postura no intuito de promover o conhecimento para que esses empreendedores possam, de fato, vislumbrar de forma concreta a possibilidade de se obter o recurso para a devida utilização na empresa.

Martins et al. (2020) apontam, em relação aos requisitos que consistem na análise da documentação que objetiva a liberação dos recursos para os empreendedores, para a necessidade de os MEIs entenderem essa dinâmica, para que, por consequência, possam visualizar de forma mais concreta a liberação das linhas de crédito que são mais adequadas às suas necessidades.

Por fim, conforme Campanha et al. (2017), é possível dizer que os gestores têm pleno conhecimento de que os MEIs têm dificuldades em trilhar o caminho que objetiva a liberação do crédito, em razão da falta de conhecimento dos procedimentos e dos requisitos inerentes à análise do crédito, sendo necessário um assessoramento contínuo para que essas empresários possam se enquadrar em relação às regras legais que devem observadas para que os recursos possam ser disponibilizados de forma correta e possam de fato ser utilizados.

5.3.2 Direcionamento

Não obstante o interesse pela liberação do crédito, é importante destacar de forma mais acentuada que o MEI empreende por necessidade e por oportunidade, ou mesmo por oportunidade com relação na necessidade (Azambuja & Mocelin, 2017; Da Silva & Silva, 2019).

Nesse contexto, em se tratando o direcionamento como uma categoria *a posteriori*, mediante as confirmações obtidas nas entrevistas, tem-se que os dez empreendedores entrevistados apresentaram resposta no sentido de necessitarem de direcionamento no que diz respeito à liberação das linhas de crédito por parte da cooperativa (Bressan, Dias & Souza 2023; Martins et al., 2020).

Souza et al. (2022) constataram que muitos dos empreendedores têm medo, ou desconfiança, de procurar a instituição creditícia por não se sentirem amparados, apontando que o atendimento personalizado dos gestores pode ser um diferencial para estabelecer um parâmetro que possa se transformar em um bom relacionamento comercial.

A esse respeito, o MEI1 afirmou que “na verdade, pelo medo, eu não vou mentir. Questão de juros, às vezes, é complicado. A meu ver, você vai lá e faz um financiamento. Você vai pagar juros sobre aquilo, então, isso, às vezes, me prende muito.”

Em relação à efetivação da liberação dos recursos financeiros, todos os MEIs entrevistados relataram dificuldades na obtenção da linha de crédito, sendo que o MEI9 afirmou que, “eu acho que é complicado você conseguir crédito. Cartão é mais fácil. Financiamento, empréstimo é mais complicado a gente conseguir” (Souza, Bressan & Carrieri, 2022).

Em relação as dificuldades, o MEI2 discorreu no sentido de que “eu acho difícil mesmo, porque isso tem que ter um relacionamento com o banco e, então, você está precisando de imediato, você precisa daquele crédito, de forma que como que você vai ter um relacionamento com o banco se você ainda nem está estabelecida há mais tempo na área?” (Souza et al., 2022).

Acredita-se que parte das dificuldades esteja ligada ao conhecimento insuficiente dos procedimentos que devem ser observados para a liberação do crédito, conforme Rocha (2014), e todos os MEIs entrevistados relataram essa situação.

No que diz respeito ao conhecimento insuficiente, e, conforme Borba et al. (2020), o MEI6 informou que “essa questão de documentos necessários, porque eu não tive uma informação adequada, eu procuraria uma outra instituição financeira para mim estar buscando mais informações, para mim estar conseguindo o crédito”.

Em relação às fontes de financiamento, seis dos empreendedores que participaram da pesquisa relataram utilizar alguma linha disponibilizada no mercado, com maior prevalência para o capital de giro e o cartão de crédito.

O MEI9 relatou que encontrou alguma dificuldade, quando lembrou que “mas quando eu pedi, no início eles negaram o cartão de crédito, negaram. Depois de três meses concederam”.

Já o MEI3 relatou que “durante esse tempo já precisei de crédito sim, tanto para investimento, quanto para despesas. Do crédito para capital de giro eu consegui no Sicoob”, o que implica dizer que o MEI necessita de direcionamento quanto à utilização de linhas mais vantajosas, com taxas mais baixas e com maior prazo para pagamento, uma vez que utiliza com maior preponderância linhas de curto prazo e destinadas ao fluxo de caixa da empresa (Lemos, Mendes & Mattos, 2020).

Outro ponto que deve ser trabalhado em relação à efetivação da liberação do crédito para o MEI está no fato de que esses empreendedores não sentem confiança no momento de procurar a instituição com o objetivo de solicitar os recursos. Lemos, Mendes e Mattos (2020) lembram que esse perfil de empresários necessita de ser acompanhados de perto, dada a sua fraca instrução em relação à gestão financeira da empresa.

Em relação a se sentir confiante foi possível extrair informações no sentido de que o MEI tem pouca confiança na possibilidade de se obter crédito, tendo essa situação sido verificada em respostas de seis dos empreendedores (Souza, Bressan, & Carrieri, 2022). Nesse sentido segue o relato do MEI3.

“Em linhas gerais, acredito que sim, que seja bem complicado conseguir crédito, principalmente para os MEIs, e para algumas exigências que a gente não consegue cumprir. Questão de faturamento, de comprovante, de coisas burocráticas mesmo, acho que eles seguram demais essa questão ou, de repente, por não confiar tanto. Eu não sei como é a questão para empresas maiores esse acesso. Eu acredito que seja um pouco mais fácil do que para o MEI.”

Dessa forma, a confiança do empreendedor passa pela questão de ele se sentir amparado quando procura a cooperativa para efetivar a solicitação de demanda de algum recurso. Conforme Barros et al. (2019), esse empreendedor deve se sentir acolhido e ter as suas dúvidas esclarecidas, para que, dessa forma, se sinta confiante e sem complexo de inferioridade em relação a empresas de maior porte.

Nessa vertente, conforme Bressan, Dias e Souza (2023), tem-se que a consultoria mediante o implemento de atendimento e acompanhamento personalizado pode ser capaz de promover maior segurança para o empreendedor MEI no que diz respeito à gestão da atividade comercial mediante a liberação das linhas de crédito que melhor se adequem às suas necessidades.

Por fim, pode se dizer que o direcionamento do MEI por parte das cooperativas é algo que se faz necessário (Souza et al., 2022), já que se trata de uma via mão dupla, uma vez que o empreendedor necessita do recurso para o desenvolvimento e o crescimento do seu negócio e as cooperativas devem liberar as linhas de crédito de forma segura e de acordo com as exigências legais. Dessa forma, é necessário também assessorar e direcionar o MEI para que as cooperativas possam operar de forma mais eficiente em relação ao seu objetivo que, entre outros, é o de fomentar a liberação de dinheiro no mercado.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho consistiu na realização de uma pesquisa acadêmica cujo objetivo se debruçou em identificar e analisar a forma pela qual se dá o acesso aos recursos financeiros do sistema cooperativo de crédito para a atividade do MEI, no contexto do empreendedorismo da necessidade e da oportunidade.

Buscou-se responder a três objetivos específicos, sendo eles: a) identificar e analisar como os microempresários individuais acessam e utilizam os recursos financeiros obtidos junto as cooperativas de crédito; b) verificar como a contratação, em condições diferenciadas, de recursos financeiros pelos microempresários individuais contribui com a atividade desenvolvida e c) analisar como gestores de uma cooperativa de crédito contribuem no processo de obtenção de linhas de crédito para os microempresários individuais.

A pesquisa permitiu demonstrar que o empreendedor MEI no Brasil empreende com predominância em dois motivos principais, a necessidade e a oportunidade, e, nesse sentido, em relação aos dois atos motivacionais que levam ao ato de empreender, sem prejuízos de outros que possam ter vinculação com o empreendedorismo, foi possível verificar maior predominância na necessidade.

A necessidade possui maior apelo para aqueles indivíduos que empreendem por não estarem inseridos no mercado de trabalho e se valem dessa atividade como fonte de renda para a sua sobrevivência e a de sua família, enquanto a oportunidade se relaciona aos indivíduos que verificam uma possibilidade de negócio e, a partir dela, decidem empreender.

No tratamento e na análise dos dados obtidos junto aos entrevistados de dois grupos, gestores de cooperativa e microempreendedores individuais, foram obtidas as seguintes categorias de dados: condições diferenciadas, possibilidades de apoio, motivação para criação da empresa e formas de obtenção de crédito, bem como os requisitos e o direcionamento para a obtenção do crédito.

Ainda em relação as categorias verificadas, tem-se que as condições diferenciadas, a motivação para a criação da empresa e os requisitos para a obtenção do crédito são de caráter *a priori*, ou seja, foram verificadas já na revisão da literatura e confirmadas nas entrevistas, enquanto as demais categorias analisadas estão classificadas como *a posteriori*, ou seja, foram verificadas durante as entrevistas realizadas.

Em relação às percepções mais concretas no que diz ao objetivo da pesquisa, foi possível aferir, em relação aos MEIs entrevistados, que eles têm interesse pela contratação do crédito advindo do sistema cooperativista, e os gestores da cooperativa afirmaram que entendem que o MEI necessita desses recursos para o desenvolvimento da sua atividade comercial.

Foi possível demonstrar, em relação ao objetivo específico 1, que, muita embora exista a possibilidade de se efetivar a contratação de crédito pelo MEI junto à cooperativa de crédito, mediante a utilização de linhas mais atrativas e específicas, com subsídio e taxas reduzidas e com maior prazo para o início do pagamento das parcelas, ele acaba se valendo de linhas de curto prazo e sem os benefícios que tendem a melhorar as condições de contratação mediante a redução dos custos de pagamento da linha liberada.

Mediante a análise das respostas dos empreendedores entrevistados foi possível se aferir que esses têm o hábito de utilizar linhas como cartão de crédito e capital de giro, sendo essas mais indicadas para a gestão do fluxo de caixa no dia a dia da empresa, de forma que acabam dificultando o desenvolvimento e a expansão do negócio com essa prática de não utilizar as linhas mais adequadas.

No que tange ao objetivo específico 2, observou-se que a contratação do crédito para o MEI em condições mais atrativas é capaz de promover o desenvolvimento da empresa, isso porque é possível a contratação com um prazo mais alongado para o início do pagamento, mediante a implementação de opções de linhas de crédito com taxas reduzidas.

As linhas de crédito com melhores taxas e mais alongadas no que diz ao prazo de pagamento são mais indicadas para o desenvolvimento e a expansão da atividade comercial desenvolvida pelo MEI, uma vez que o empreendedor não terá que fazer a retirada de dinheiro do caixa para o pagamento das parcelas em um momento inicial, o que é capaz de promover equilíbrio financeiro na gestão da empresa.

Em relação ao objetivo específico 3, constatou-se que o MEI, na verdade, tem dificuldade de acessar os recursos financeiros no mercado, sendo esse o posicionamento dos gestores da cooperativa, ao ponto de que taxas reduzidas não estavam nas prioridades dos empreendedores entre os benefícios que podem ser disponibilizados pela cooperativa ao MEI.

Foi possível a verificação de que o MEI em razão da dificuldade de acessar o crédito passa a não considerar melhores condições e taxas mais atrativas na busca pelo crédito, de forma que primeiro se faz necessária a disponibilização do acesso para que posteriormente se possam buscar linhas e condições mais vantajosas para a empresa e assim possibilitar o desenvolvimento e o crescimento da atividade.

Ainda em relação ao objetivo específico 3, verificou-se que a cooperativa de crédito pode ser tornar mais visível ao MEI mediante o estabelecimento de uma política que tenha como vieses o direcionamento, a consultoria e o assessoramento para esses empreendedores, o que tem o condão de estabelecer o fortalecimento de uma relação comercial que possa facilitar e melhorar a liberação dos recursos, em especial no que diz respeito à liberação de modalidades de crédito mais adequadas para o perfil de cada segmento do MEI.

Outra percepção obtida com base nas informações do trabalho foi no sentido de que o MEI encontra dificuldades no que se refere ao percurso obrigatório que deve ser cumprido em relação à rotina de análise do crédito, inclusive em relação à apresentação da documentação pertinente. Os gestores também acreditam que o MEI, de forma geral, tem muita dificuldade de preencher os requisitos que objetivam as liberações dos recursos.

Foi possível verificar, também com base nas respostas dos gestores entrevistados, que eles entendem que o sistema cooperativista de crédito possibilita ao microempreendedor maior possibilidade de ter acesso a linhas de crédito, uma vez que essas instituições atuam de forma regionalizada e com viés social, ou seja, não existe apenas o interesse de aferir lucro.

De fato, a cooperativa de crédito possibilita a contratação em situações mais atrativas e com devolução de resultados, inclusive para o próprio MEI que pode, entre outros benefícios, receber valores da cooperativa, esses chamados de sobras líquidas.

Entretanto, tanto na revisão da literatura, quanto nas entrevistas, ficou claro que as cooperativas de crédito possuem grave deficiência no que diz respeito a atender de forma personalizada o MEI com o intuito de facilitar o acesso ao crédito para esses microempresários, de forma mais correta a possibilitar o desenvolvimento e o crescimento dessas empresas.

Com base no conjunto literatura e entrevista, se faz necessário que as cooperativas necessitam de forma célere desenvolver um conjunto de procedimentos com o intuito de melhorar o seu atendimento e se tornarem mais atrativas para o MEI, o que na verdade é primordial, já que essas instituições têm por finalidade a busca de parcelas menos favorecidas da sociedade.

Em relação a trabalhos futuros que possam contribuir para o contexto acadêmico, sugere-se uma investigação sobre as dificuldades encontradas, por parte de alguns dos MEIs, em buscar o recurso no mercado para o financiamento da atividade, o que pode ser em razão de certo receio ou vergonha, já que alguns dos que foram entrevistados neste trabalho demonstraram se sentirem pouco relevantes, quando comparados a empresas de maior porte e com mais estrutura

Por fim, tem-se que a pesquisa realizada se limita ao objeto e aos sujeitos pesquisados, não podendo se afirmar que a extensão para outros segmentos, ainda que similares, possa apresentar os mesmos resultados.

REFERÊNCIAS

- Agência Brasil. (2022, June 6). *Quase 70% das empresas ativas no país são MEI, divulga ministério*. <https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2022-06/quase-70-das-empresas-ativas-no-pais-sao-mei-divulga-ministerio>
- Agência SEBRAE. (2022, February 22). *MEI: confirma as mudanças previstas para a categoria em 2022*. <https://pr.agenciasebrae.com.br/cultura-emprededora/mei-confirma-as-mudancas-previstas-para-a-categoria-em-2022/>
- Assunção, A. G., Queiroz, F. dos A., & Costa, R. A. T. (2017). As variáveis necessidade e oportunidade e suas influências na abertura de micro e pequenas empresas: um estudo de campo no centro comercial de macapá-ap. *Saber Humano: Revista Científica Da Faculdade Antonio Meneghetti*, 7(10), 126–143.
<https://doi.org/10.18815/sh.2017v7n10.201>
- Banco Central do Brasil. (2023). *Cooperativas de crédito crescem e operam em mais da metade dos municípios*. <https://www.bcb.gov.br/detalhenoticia/703/noticia/>
- Bandeira, P. V. R., & Silva, T S. (2023). Motivações para o Empreendedorismo: Necessidade e Oportunidade. *Id on Line Rev. Psic.* 17 (66), 190-208.
<https://doi.org/10.14295/online.v17i66.3771>
- Bardin, L. (2006). *Análise de conteúdo*. Edições 70.
- Barreto, R. de O., & Paula, A. P. P. de. (2009). Os dilemas da economia solidária: um estudo acerca da dificuldade de inserção dos indivíduos na lógica cooperativista. *Cadernos EBAPE.BR*, 7(2), 199–213. <https://doi.org/10.1590/S1679-39512009000200003>
- Borba, M. da C., Ramos, J. E. S., Barros, J. E. M., & Alves, M. do C. M. (2022). Crescimento de microempreendedores individuais no Brasil e sua relação com a taxa de desemprego brasileiro: Growth of individual microentrepreneurs in Brazil and its relation with the unemployment tax brazilian. *Ciências Sociais Aplicadas em Revista*, 20(39), 183–197. <https://doi.org/10.48075/csar.v20i39.24246>
- Brasil. Câmara dos Deputados. (2021). *Projeto de Lei Complementar nº 108, de 2021*. Altera a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, para permitir o enquadramento como Microempreendedor Individual (MEI) pessoa com receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 130.000,00 (cento e trinta mil reais), bem como para

possibilitar que o MEI possa contratar até dois empregados. Câmara dos Deputados.

<https://www.camara.leg.br/propostas-legislativas/2295251>

Brasil. Ministério da Economia. Banco Central do Brasil. (2020). *Resolução n.º 4.783, de 16 de março de 2020*. Estabelece, por prazos determinados, percentuais a serem aplicados ao montante RWA, para fins de apuração da parcela ACP Conservação de que trata a Resolução n.º 4.193, de 1.º de março de 2013. Banco Central do Brasil.
http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/portaria/Resolucao%20n%C2%BA%204783-20-Bacen.htm.

Brasil. Ministério da Economia. Banco Central do Brasil. (2021). *Panorama do sistema nacional de crédito cooperativo. Data-base: dezembro/2020*. Ministério da Economia. Banco Central do Brasil.
<https://www.bcb.gov.br/content/estabilidadefinanceira/coopcredpanorama/PANORAMA%20SNCC%202020.pdf>.

Brasil. Ministério da Economia. Banco Central do Brasil. (2017). *Panorama do sistema nacional de crédito cooperativo. Data-base: dezembro/2016*. Ministério da Economia. Banco Central do Brasil.
https://www.bcb.gov.br/pre/microFinancas/coopcar/pdf/panorama_de_cooperativas.pdf.

Brasil. Presidência da República. Casa Civil. (1971). *Lei n. 5.764, de 16 de dezembro de 1971*. Define a Política Nacional de Cooperativismo, institui o regime jurídico das sociedades cooperativas, e dá outras providências. Sociedade cooperativa são pessoas que reciprocamente se obrigam a contribuir com bens ou serviços para o exercício de uma atividade econômica, de proveito comum, sem objetivo de lucro. Casa Civil.
http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l5764.htm. Acessado em 20 set. 2022.

Brasil. Presidência da República. Casa Civil. (2008). *Lei complementar n.º 128, de 19 de dezembro de 2008*. Altera a Lei Complementar no 123, de 14 de dezembro de 2006, altera as Leis nos 8.212, de 24 de julho de 1991, 8.213, de 24 de julho de 1991, 10.406, de 10 de janeiro de 2002 – Código Civil, 8.029, de 12 de abril de 1990, e dá outras providências. Casa Civil.
https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp128.htm

Brasil. Presidência da República. Casa Civil. (2009). *Lei complementar n.º 130, de 17 de abril de 2009*. Dispõe sobre o Sistema Nacional de Crédito Cooperativo e revoga

- dispositivos das Leis nos 4.595, de 31 de dezembro de 1964, e 5.764, de 16 de dezembro de 1971. http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp130.htm.
- Brasil. Presidência da República. Secretaria-Geral. (2022). LEI COMPLEMENTAR Nº 196, DE 24 DE AGOSTO DE 2022. Altera a Lei Complementar nº 130, de 17 de abril de 2009 (Lei do Sistema Nacional de Crédito Cooperativo), para incluir as confederações de serviço constituídas por cooperativas centrais de crédito entre as instituições integrantes do Sistema Nacional de Crédito Cooperativo e entre as instituições a serem autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil; e dá outras providências. http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp130.htm.
- Bussler, N. R. C., Storopoli, J. E., Martens, C. D. P., & Nassif, V. M. J. (2020). A Interação entre as Universidades e o Empreendedorismo. *Desenvolvimento em Questão*, 18(52), 194–215. <https://doi.org/10.21527/2237-6453.2020.52.194-215>
- Campanha, L. J., De Lorenzo, H. C., Fonseca, S. A., & Oriani e Paulillo, L. F. de. (2017). Formulação e implementação, convergências e desvios: facetas da política pública do MicroEmpreendedor Individual (MEI) no plano local. *Gestão & Produção*, 24(3), 582–594. <https://doi.org/10.1590/0104-530X3896-16>
- Couto, M. H. G., Campos, P. C., Castro, A. C. de, & Oliva, F. L. (2017). Mortalidade precoce das micro e pequenas empresas: estudo das principais causas de falência empresarial em Bambuí/MG. *Revista da Micro e Pequena Empresa - FACCAMP*, 11(3), 39-53. <http://www.cc.faccamp.br/ojs-2.4.8-2/index.php/RMPE/article/view/1014/pdf>
- Catarino, G. P. da S., Santos, L. R. dos, & Silva, P. V. J. da G. (2020). A influência das finanças pessoais na gestão financeira de microempresas Cariocas. *REMIPE - Revista de Micro e Pequenas Empresas e Empreendedorismo da Fatec Osasco*, 6(2), 312–330. <https://doi.org/10.21574/remipe.v6i2.278>
- Cervo, A. L., & Bervian, P. A. (1983). *Metodologia científica*. McGraw-Hill.
- Demo, P. (2005). Teoria - para que?. *Gestão. Org*, 3(1). <https://repositorio.unb.br/handle/10482/9654>
- Constituição da República Federativa do Brasil de 1988. (1998). Brasília.
- Corrêa, V. S., Queiroz, M. M., Cruz, M. A., & Shigaki, H. B. (2022). Orientação empreendedora muito além da oportunidade: a influência da necessidade de inovação, proatividade e assunção de riscos. *Jornal Internacional de Comportamento Empreendedor e Pesquisa*, 28(4), 952-979.

- Corrêa, V. S., & Vale, G. M. V. (2013). A dinâmica das motivações empreendedoras: Uma investigação retrospectiva. *PRETEXTO*, 14 (4), 11-28.
- Da Silva, J. A. B., & Silva, M. S. V. (2019). Análise da evolução do empreendedorismo no Brasil no período de 2002 a 2016. *Revista Estudos e Pesquisas em Administração*, 3(2), 115-137. <https://doi.org/10.30781/repad.v3i2.8674>
- Dellagnelo, E. H. L., & Silva, R. C. (2005). Análise de conteúdo e sua aplicação em pesquisa na administração. In M. M. F. Vieira, & D. M. Zovain (Orgs.), *Pesquisa qualitativa em administração: teoria e prática* (pp. 97-118). FGV.
- De Souza, L. R. (2021). Panorama das cooperativas de crédito no Brasil. *Deusto Estudios Cooperativos*, (17), 97-130. <https://doi.org/10.18543/dec-17-2021pp97-130>
- Dias, C. O., Bressan, V. G. F., & Souza, G. H. D. (2023). Análise da Percepção dos Gestores de Micro e Pequenas Empresas sobre as Cooperativas de Crédito. *Práticas em Contabilidade e Gestão*, 11(1).
- Dooley, L.M. (2002). Case Study Research and Theory Bulding. *Advances in Developing Human Resources*, 4(3), 335-354. <https://doi.org/10.1177/1523422302043007>.
- Global Entrepreneurship Monitor. (2023, February 16). *GLOBAL PRESS RELEASE*. <https://www.gemconsortium.org/reports/latest-global-report>
- Gil, A.C. (2002). *Como elaborar projetos de pesquisa*. Atlas.
- Gil, A. C. (2008). Métodos e técnicas de pesquisa social. Atlas.
- Jacques, E. R., & Gonçalves, F. de O. (2016). Cooperativas de crédito no Brasil: evolução e impacto sobre a renda dos municípios brasileiros. *Economia e Sociedade*, 25(2), 489–509. <https://doi.org/10.1590/1982-3533.2016v25n2art8>
- Lemos, C. T. M., Mendes, D. P., & Mattos, S. H. (2020). Programa Microempreendedor Individual: Benefícios e Desempenho das Empresas. *Revista Expressão Católica*, 9(1). <http://dx.doi.org/10.25190/rec.v9i1.3222>
- Lima, J. F., & Silva, G. (2019). Desafios para inovar na micro e pequena empresa. *Revista da Pequena e Média Empresa – INIFACCAMP*, 13(2), 85-97. <https://doi.org/10.6034/rmpe.v13i2.1322>
- Martins, J. G. F., Leone, R. J. G., El-Aouar, W. A., Castro, A. B. C. de, & Atanasio, J. de A. (2020). Análise dos benefícios X desempenho do programa microempreendedor individual no Nordeste do Brasil. *Revista Ciências Administrativas*, 26. <https://doi.org/10.5020/2318-0722.2020.8605>

- Moura, G. L., Silva, A. H., & Tavares, C. E. (2013). Confrontando atitudes empreendedoras em empreendedores por oportunidade e por necessidade. *Conhecimento Interativo*, 7(1), 16-29.
- Minayo, M. C. S. (Org.). (2001). *Pesquisa social: teoria, método e criatividade*. Vozes.
- Minayo, M. C. S. (2000). *O desafio do conhecimento: pesquisa qualitativa em saúde*. Hucitec.
- Mocelin, D. G., & Azambuja, L. R.. (2017). Empreendedorismo intensivo em conhecimento: elementos para uma agenda de pesquisas sobre a ação empreendedora no Brasil. *Sociologias*, 19(46), 30–75. <https://doi.org/10.1590/15174522-019004602>
- Nunes, C. R. P. (2013). Análise do desenvolvimento da formalização do microempreendedor individual – MEI e qual o impacto em suas relações negociais no Brasil. *Scientia Iuris*, 17(2), 29–54. <https://doi.org/10.5433/2178-8189.2013v17n2p29>
- Pereira, J., Araújo, J. M., Faria, E. R., & Santos, L. M. (2020). Fatores determinantes para o risco de liquidez em micro e pequenas empresas da cidade de Viçosa-MG. *Revista da Pequena e Média Empresa – INIFACCAMP*, 14(13), 73-89. <https://www.cc.faccamp.br/ojs-2.4.8-2/index.php/RMPE/article/view/1375>
- Rocha, E. L. C. (2014). Oportunidade ou Necessidade? Um Estudo do Impacto do Empreendedorismo no Desenvolvimento Econômico. *R. Gest. Anál.*, 3(1/2), 31-46. <https://doi.org/10.12662/2359-618xregea.v3i1/2.p31-46.2014>
- Santos, A. L. C., Barros, L. A. B. C., Takeda, T., & Gonzalez, L. (2019). Efeitos de mudanças regulatórias no microcrédito no desempenho nanceiro e social de cooperativas de crédito brasileiras. *Revista Contabilidade & Finanças*, 30(81), 338-351. <https://doi.org/10.1590/1808-057x201807590>
- Santos, A. P. da S., Silva, J. V. V. M., & Correia, H. L. de S. (2020). A percepção do microempreendedor individual sobre o benefício econômico-financeiro após a formalização do seu negócio em Mato Grosso. *Revista Estudos e Pesquisas em Administração*, 4(3). <https://doi.org/10.30781/repad.v4i3.10451>
- Santos, A. L. C., Barros, L. A. B. C., Takeda, T., & Gonzalez, L. (2019). Efeitos de mudanças regulatórias no microcrédito no desempenho financeiro e social de cooperativas de crédito brasileiras. *Revista Contabilidade & Finanças*, 30(81), 338-351. <https://doi.org/10.1590/1808-057x201807590>

- Santos, L. S. Z., Bressan, V. G. F., Moreira, V. R., & Lima, R. E. de. (2020). Risco de crédito e eficiência técnica nas cooperativas de crédito brasileiras. *Cadernos EBAPE.BR*, 18(4), 956–973. <https://doi.org/10.1590/1679-395120200001>
- Sausen, J. D. F. C. L., Baggio, D. K., & Bussler, N. R. C. (2021). Gestão humanizada em tempos de pandemia: impactos e contribuições para o cooperativismo. *Revista Alcance*, 28(3), 374-391. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=477768949006>
- Scantamburlo, V. A., Delgado, D.S., Cavalheiro, R. T., & Kremer, A. M. (2019). Elementos formadores do capital intelectual no contexto das pequenas e médias empresas., *Navus*, 9(2), 92-104. <http://dx.doi.org/10.22279/navus.2019.v9n2.p61-75.847>
- Schaefer, R., & Minello, I. F. (2017). A formação de novos empreendedores: natureza da aprendizagem e educação empreendedoras. *Revista da Pequena e Média Empresa – INIFACCAMP*, 11(3), 2-20. <http://www.cc.faccamp.br/ojs-2.4.8-2/index.php/RMPE/article/view/1035/pdf>.
- SEBRAE. (2022). Brasil alcança recorde de novos negócios, com quase 4 milhões de MPE. <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ma/noticias/brasil-alcanca-recorde-de-novos-negocios-com-quase-4-milhoes-de-mpe,b7e02a013f80f710VgnVCM100000d701210aRCRD>
- SEBRAE. (2021). *Estudos e Pesquisas*. https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/estudos_pesquisas/estudos-apresentam-perfil-do-microempreendedor-individualdetalhe6,6a1713074c0a3410VgnVCM1000003b74010aRCRD.
- SEBRAE. (2023). *Qual o valor da DAS-MEI para 2023?*. <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/qual-o-valor-da-das-mei-para-2023,1e6d66691a847810VgnVCM1000001b00320aRCRD#:~:text=Portanto%20o%20valor%20da%20DAS,novo%20aumento%20do%20sal%C3%A1rio%20m%C3%ADnimo>.
- Silva, R. S., Ettinger, T. O. S., Filho, J. R. T. S., & Santos, J. M. (2021). Processo de formação estratégica como ferramenta de gestão: análise do processo organizacional das pequenas empresas. *Revista da Pequena e Média Empresa – INIFACCAMP*, 15(1), 74-90. <http://www.cc.faccamp.br/ojs-2.4.8-2/index.php/RMPE/article/view/1422>.
- Silva, A. H., & Fossá, M. I. T. (2015). Análise de conteúdo: exemplo de aplicação da técnica para análise de dados qualitativos. *Qualitas Revista Eletrônica*, 16(1).

- Souza, G. H. D., Bressan, V. G. F., & Carrieri, A. P. (2022). Cooperativas de crédito como negócios de impacto: o caso da Sicoob Credichapada. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 19(50), 36-59. <https://doi.org/10.5007/2175-8069.2022.e78951>.
- Spagnollo, M. C. I., & Junckes, I. J. (2019). *Microempreendedor Individual (MEI): Uma Análise do Perfil no Município de Paranaguá/PR (2010-2017)*. GESTUS, (2).
- Torres, L. S. M., & Santos, A. O. (2019). Comportamento Econômico e Financeiro das Pequenas Empresas do Mercado Central de Belo Horizonte – MG. *Revista Horizontes Interdisciplinares da Gestão – HIG*, 3(1). <http://hig.unihorizontes.br/index.php/Hiag>
- Vale, G. M. V., Corrêa, V. S., & Reis, R. F. (2014). Motivações para o Empreendedorismo: Necessidade *Versus* Oportunidade?. *RAC*, 18(3), 311-327. <http://dx.doi.org/10.1590/1982-7849rac20141612>
- Vilas Boas, E., & Nascimento, F. (2021). A evolução das publicações sobre educação empreendedora: uma análise a partir da bibliometria. *Revista da Micro e Pequena Empresa*, 14(2), 23-43. doi:<https://doi.org/10.6034/rmpe.v14i2.1303>
- Yin, R. K. (2005). *Estudo de caso: planejamento e métodos*. Bookman.

APÊNDICE A – Entrevista com Empreendedores

Perguntas	Objetivos	Autores
Conte-me um pouco sobre a sua história como empreendedor. Proxy 1: (caso o negócio atual seja o primeiro e único empreendimento) conte-me sobre como você começou o seu negócio, o que te inspirou a criar a empresa?	Caracterização	
Quanto tempo de experiência possui na sua atividade?	Caracterização	
Qual a sua formação?	Caracterização	
Por que você criou a empresa?	Objetivo específico 1	Barreto e Paula (2009)
Você já precisou de crédito para o seu negócio? Se sim, quais as formas que você já utilizou para conseguir crédito no mercado?	Objetivo específico 1	Spagnollo e Junckes (2019) Santos <i>et al.</i> , (2019) Lemos, Mendes e Mattos (2020)
Como você enxerga a importância de pedir e receber crédito para o negócio?	Objetivo específico 1	Spagnollo e Junckes (2019) Santos <i>et al.</i> , (2019) Lemos, Mendes e Mattos (2020)
Você já buscou crédito junto a cooperativas de crédito? Proxy 1: (se sim) como foi sua experiência? Proxy 2: (se não) por quê?	Objetivo específico 2	Lemos, Mendes e Mattos (2020) Schaeer e Minello (2017) Silva <i>et al.</i> , (2021)
Você acha complicado pedir e conseguir crédito? Quais dificuldades, barreiras, você já passou? Proxy 1: Seus amigos já passaram por dificuldades e barreiras também? Poderia nos contar?	Objetivo específico 3	Lemos, Mendes e Mattos (2020) Souza, Bressan e Carrieri (2022)
Como você se informa sobre os requisitos que devem ser observados na busca pelo crédito no mercado?	Objetivo específico 3	Barreto e Paula (2009)
O que te levou a empreender?	Objetivo específico 1	Azambuja e Mocelin (2017) Barreto e Paula (2009) Corrêa & Vale (2013) Da Silva e Silva (2019) Rocha 2014 Tavares, Moura e Silva (2013) Vale, Corrêa e Reis (2014)

APÊNDICE B – Entrevista com Gestores

Perguntas	Objetivos	Autores
Qual a sua formação? Comente um pouco sobre a sua experiência profissional!	Caracterizadora	
Qual a sua função desempenhada na empresa e quanto tempo possui de experiência?	Caracterizadora	
Na sua visão de mercado, você acredita que o empreendedor MEI visualiza as cooperativas de crédito como uma oportunidade viável?	Objetivo específico 2	Souza, Bressan e Carrieri (2022) Jacques e Gonçalves (2016) Lemos, Mendes e Mattos (2020)
Como você acredita que a utilização de linhas de crédito disponibilizadas pelas cooperativas de alguma forma pode impactar positivamente para o MEI?	Objetivo específico 2	Corrêa <i>et al.</i> , (2022) Jacques e Gonçalves (2016)
No seu entendimento, o MEI enquanto empreendedor necessita da oferta de linhas de crédito mais atrativas para conseguir dar continuidade a sua atividade? Poderia me dar alguns exemplos?	Objetivo específico 1	Couto (2017) Catarino, Santos e Silva, (2020)
Como o MEI chega até a cooperativa para solicitar crédito? Você poderia me ajudar a entender como seria a jornada deste empreendedor, considerando como ele se informa, as dúvidas que ele tem, quando ele não consegue ou consegue o que ele faz em seguida...?	Objetivo específico 2	Couto (2017) Catarino, Santos e Silva, (2020)
Na sua visão, seria adequado um tratamento diferenciado ao MEI no que diz a liberação de recursos financeiros? Se sim, como?	Objetivo específico 1	Souza, Bressan e Carrieri (2022)
Quais são os requisitos mínimos que devem ser observados no momento de uma eventual liberação de recursos para o MEI?	Objetivo específico 3	Barreto e Paula (2009)
A não observância de dispositivos legais para a liberação de recursos financeiros implica em algum tipo de penalidade para instituição? Poderia compartilhar algum exemplo?	Objetivo específico 3	Santos <i>et al.</i> , (2020) Barreto e Paula (2009) Santos <i>et al.</i> , (2020) Barreto e Paula (2009)

Como as cooperativas podem contribuir para uma maior assertividade no que diz respeito a liberação de recursos para o MEI? Objetivo específico 2

Santos *et al.*, (2020)
Barreto e Paula (2009)

APÊNDICE C - Termo de Consentimento Livre Esclarecido

Termo de Consentimento Livre Esclarecido

Eu, Helton Raimundo de Oliveira, aluno(a) do curso de mestrado do Centro Universitário Unihorizontes, estou desenvolvendo uma pesquisa que tem por objetivo descrever e analisar a propensão à **“O ACESSO AO CRÉDITO PARA O MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL SOB AS PERSPECTIVAS DE EMPRESÁRIOS E GESTORES DE UMA COOPERATIVA DE CRÉDITO”**.

Assim, convido você a participar desta pesquisa. O procedimento adotado para a coleta de dados será a entrevista semiestruturada. Os depoimentos, com a sua autorização prévia, serão gravados e transcritos e ficarão em poder do (a) pesquisador(a). Eles serão destruídos ao término de cinco anos. Informo-lhe, ainda, que os dados obtidos serão mantidos em sigilo, assim como a sua privacidade e a garantia de anonimato. Os resultados da pesquisa serão utilizados apenas para fins científicos.

Comunico-lhe que não terá despesas decorrentes de sua participação na pesquisa. Você tem a liberdade de se recusar a participar ou de retirar o seu consentimento em qualquer momento ou fase do estudo.

Eu _____ RG _____, fui orientado(a) sobre o estudo e afirmo meu consentimento em participar da atividade proposta pela (o) pesquisador (a) e autorizo a gravação da entrevista.

Belo Horizonte/MG 06 de setembro de 2023.

Ass. do(a) entrevistado(a) _____

Ass. do(a) pesquisador(a) _____

Pesquisador(a) responsável: Helton Raimundo de Oliveira

Endereço:

Telefone:

Comitê de Ética em Pesquisa Centro Universitário Unihorizontes

Endereço: Rua Paracatu, 600

Bairro: Barro Preto

Belo Horizonte – Minas Gerais. CEP: 30.180-090

Telefone: (31) 3349-2925