

Design Thinking: uma proposta para a criação de uma solução de gestão financeira para microempreendedores individuais (MEIs)

Mariana dos Santos Costa¹ - Universidade Federal Rural de Pernambuco
Alessandra Carla Ceolin² - Universidade Federal Rural de Pernambuco

RESUMO

O presente artigo teve como objetivo avaliar como o *design thinking* pode colaborar para a criação de solução de gestão financeira para microempreendedores individuais (MEIs). Para isso, utilizou-se de uma pesquisa exploratória, descritiva e aplicada, de caráter qualitativo, para identificar aspectos referentes à formalização, educação financeira e desafios de gestão enfrentados, bem como compreender como acontece o planejamento e o controle financeiro no micronegócio. Para a coleta de dados, usou-se do envio de questionário *online* para microempreendedores individuais que, ao fim de três semanas, obteve 28 respostas. Os resultados demonstraram que a maioria nunca realizou curso/treinamento na área de gestão financeira, o que influencia na utilização de ferramentas de planejamento e controle financeiro citadas no estudo. Observou-se também que alguns ainda não realizam a separação das finanças pessoais e empresariais, fazendo uso da mesma conta, fator que pode comprometer a sobrevivência do negócio. A partir das necessidades identificadas, ao utilizar as etapas de inspiração e ideação do *design thinking*, foi proposto, como uma solução para a gestão financeira do empreendimento, um aplicativo *mobile* com funcionalidades pensadas para atender às demandas do microempreendedor individual.

Palavras-chave: Microempreendedor Individual. Gestão financeira. *Design Thinking*.

1. INTRODUÇÃO

Empreender como forma de gerar renda é uma atividade que acontece há muito tempo, seja por necessidade, normalmente decorrente de uma situação de desemprego, ou pela identificação de uma oportunidade de mercado. No entanto, a figura do empreendedor como um profissional formalizado, no Brasil, só aconteceu a partir de 2008, com a criação do Microempreendedor Individual por meio da Lei Complementar nº 128/2008. Essa lei modificou a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas (BRASIL, 2006) e trouxe uma série de vantagens para esses trabalhadores que passam a atuar como pessoa jurídica, como a contribuição junto ao Instituto Nacional do Seguro Social (INSS) e maior facilidade de acesso ao crédito.

No Brasil, o microempreendedor individual conta com o apoio do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), que oferece, por exemplo, cursos e até mesmo ferramentas para ajudar esse público. Atualmente, o país conta com cerca de 14 milhões de microempreendedores formalizados, o que significa aproximadamente 10% da população adulta do país, de acordo com pesquisa realizada pelo SEBRAE (2022a). Considerando essa quantidade, é preciso levar em conta que as realidades e experiências vividas pelos microempreendedores brasileiros são bem diferenciadas e irão influenciar

¹ Estudante concluinte do Curso de Bacharelado em Administração. E-mail: mariana.santosc@ufrpe.br

² Professora Orientadora do Departamento de Administração da UFRPE. E-mail: alessandra.ceolin@ufrpe.br

bastante o tempo de vida do negócio. Segundo uma pesquisa realizada pelo SEBRAE (2021) sobre sobrevivência de empresas, 3 em cada 10 microempreendedores individuais encerram suas atividades em até 5 anos e, em sua maioria, são aqueles que empreendem por necessidade e não tiveram nenhum tipo de capacitação antes de iniciar o negócio. Dentre as causas que levam ao encerramento das atividades, a falta de planejamento e controle financeiro é uma delas.

Para que um negócio cresça e sobreviva, é relevante que a gestão financeira seja realizada de forma eficaz e, para isso, uma educação financeira faz toda a diferença. Aprender boas práticas relacionadas à gestão financeira e colocá-las em prática no dia a dia é fundamental para se obter o retorno esperado (SEBRAE, 2016). Dentre essas práticas, pode-se citar o planejamento e o controle financeiro como etapas cruciais do processo de gestão. Na fase de planejamento, o microempreendedor deve definir, por exemplo, metas e as ações necessárias para que elas sejam atingidas. Nesse sentido, planejar os gastos, tomando como base o histórico dos meses anteriores, ajuda a estimar o valor de saídas do negócio e, com isso, permite manter um maior equilíbrio nas finanças. Aliando esse planejamento ao controle, por meio do registro de entradas e saídas do negócio, é possível visualizar a situação real da empresa e saber se ela está realmente oferecendo lucro ou apenas “pagando as contas”.

Diante disso, buscando-se desenvolver uma proposta de solução em gestão financeira para microempreendedores, o *design thinking* surge como uma possibilidade de metodologia a ser utilizada nesse processo. Segundo Brown (2017), o *design thinking* é capaz de permitir a criação de produtos ao integrar o que as pessoas necessitam ao que é viável, tanto em termos de tecnologia quanto economicamente, colocando o usuário no centro de todo o processo. Saindo de uma perspectiva de desenvolvimento linear, o *design thinking* propõe uma visão mais holística do problema, considerando as fases de inspiração, idealização e implementação.

Portanto, o objetivo geral do presente estudo é o de avaliar como o *design thinking* pode colaborar para a criação de solução de gestão financeira para microempreendedores individuais (MEIs). Objetivou-se especificamente: a) Identificar a formalização e demais aspectos referentes à gestão financeira dos empreendimentos; b) Compreender como ocorre o planejamento e o controle financeiro do microempreendedor individual; c) Investigar como o *design thinking* pode colaborar na construção de uma solução para o microempreendedor individual.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. O Empreendedor

Originalmente, o termo “empreendedor” designava aquelas pessoas capazes de assumir riscos, sendo utilizado pela primeira vez em 1725 pelo economista francês Richard Cantillon e, desde então, a palavra foi ganhando definições de diferentes estudiosos sobre o tema. O comportamento empreendedor, essencialmente, ocorre quando oportunidades são identificadas e ideias inovadoras são geradas e postas em prática (CHIAVENATO, 2021). De acordo com Dornelas (2021), o empreendedor é aquele que assume riscos calculados para criar um negócio, visando aproveitar uma oportunidade e obter um retorno financeiro a partir dela.

Para Schumpeter (1949 *apud* DORNELAS, 2021, p.29), “o empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais”.

Segundo o autor, também é possível empreender dentro de empresas que já existem, o que é definido como “empreendedorismo corporativo”. Hisrich, Peters, e Sheperd (2014) trazem ainda a criatividade como competência do empreendedor, uma vez que, por nem sempre ter os recursos necessários para resolver um problema, combinam recursos que se encontram disponíveis, criando arranjos e utilidades diferentes das pensadas em sua concepção original, ação que definem como “bricolagem”.

No Brasil, o empreendedorismo começa a aparecer com mais evidência a partir da década de 1990, época em que surge o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), no formato que se tem hoje, e a Sociedade Brasileira para Exportação de Software (Softex). A partir daí os empreendedores começaram a ter mais acesso à informação sobre como começar e manter um negócio através do suporte e das consultorias oferecidas, sendo úteis especialmente para os microempreendedores que estão iniciando sua jornada (DORNELAS, 2021).

O microempreendedor pode iniciar seu negócio a partir de diferentes motivações, que originam o que é chamado de empreendedorismo por necessidade e empreendedorismo por oportunidade. Segundo Enoque e Borges (2014), o empreendedorismo por necessidade é o que ocorre quando a pessoa recorre a essa atividade como sendo a única forma de gerar renda para sua sobrevivência, geralmente acontecendo quando ela se encontra em situação de desemprego. Já, o empreendedorismo por oportunidade ocorre quando o indivíduo começa um negócio a partir de uma chance identificada no mercado, sendo uma alternativa à sua ocupação atual e tendo caráter mais inovador.

2.2. O Microempreendedor Individual (MEI)

Para trazer formalidade às atividades realizadas pelos microempreendedores brasileiros, foi criada pelo Governo Federal em 2008 a figura do Microempreendedor Individual (MEI), através da Lei Complementar nº 128/2008, lei essa que alterou a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas (BRASIL, 2006). Para estar encaixado na categoria de MEI, o empreendedor precisa ter faturamento anual de até R\$ 81.000,00 (SEBRAE, 2022b).

Uma das vantagens de estar formalizado como MEI é o pagamento mensal dos tributos de forma unificada por meio do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS). O valor a ser pago varia entre R\$ 61,60 e R\$ 66,60, sendo incluído o valor de contribuição do Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), o valor do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) e/ou Imposto Sobre Serviços (ISS), de acordo com o tipo de atividade realizada (SEBRAE, 2022c).

Vale ressaltar que não é qualquer tipo de atividade que é aceita para a atuação como MEI, estando permitidas apenas as estabelecidas pela Lei Complementar nº 128/2008 (BRASIL, 2008). Aliado a isso, como descrito por Butignon (2021), existem algumas restrições para a formalização como MEI, dentre elas: ser servidor público federal, ser estrangeiro com visto provisório, ser titular, sócio ou administrador de outra empresa ou se for aposentado por invalidez.

Ao pagar o DAS mensalmente, o MEI tem alguns direitos, como acesso ao crédito a juros menores e benefícios do INSS, como aposentadoria por idade, auxílio doença e salário maternidade. Além disso, com o CNPJ, passa a ter a possibilidade de emitir nota fiscal e vender produtos e/ou prestar serviços para outras empresas, assim como participar de licitações públicas, conforme a Lei nº 8.666/93 (BUTIGNON, 2021).

Segundo pesquisa realizada pelo SEBRAE (2021) acerca da sobrevivência das empresas, a taxa de mortalidade de negócio do MEI é a maior se comparada às taxas da micro e da pequena empresa, sendo de aproximadamente 30% em até 5 anos, enquanto a microempresa possui uma taxa de 21% e a empresa de pequeno porte possui taxa de 17%

nesse mesmo período. Dentre os motivos que levaram ao encerramento das atividades, problemas relacionados à gestão financeira foram alguns dos mais relatados, que se agravaram ainda mais com a pandemia da Covid-19.

2.3. A gestão financeira no microempreendimento

De acordo com Maximiano (2015), a gestão das finanças de uma empresa, seja ela um microempreendimento ou uma empresa de grande porte, é uma das ferramentas organizacionais que contribui para que ela atinja os seus objetivos e cumpra com seus compromissos. Dentro das funções de planejamento e controle, as decisões relacionadas à questão financeira são muito importantes, uma vez que o planejamento irá prever os recursos financeiros necessários para que a organização realize suas atividades e o controle irá acompanhar e avaliar os resultados obtidos, verificando a conformidade com o que foi planejado ou não.

Nesse sentido, Assaf Neto e Silva (2022) apontam o fluxo de caixa como uma ferramenta de gestão financeira fundamental que permite que o planejamento e o controle sejam realizados de forma eficaz e possibilitem tomadas de decisão melhores. Então, fluxo de caixa pode ser compreendido como:

[...] um instrumento que relaciona os ingressos e saídas (desembolsos) de recursos monetários no âmbito de uma empresa em determinado intervalo de tempo. A partir da elaboração do fluxo de caixa é possível prognosticar eventuais excedentes ou escassez de caixa, determinando-se medidas saneadoras a serem tomadas (ASSAF NETO; SILVA, 2022, p. 33).

Silva (2022), ao definir fluxo de caixa como uma ferramenta que controla a movimentação financeira da empresa em certo período de tempo, chama a atenção para o fato de que tal instrumento dá informações sobre o resultado financeiro, mas não econômico, uma vez que esse se refere a lucro ou prejuízo obtido pela empresa. Segundo o autor, o lucro se difere do fluxo de caixa porque se trata do saldo positivo da diferença entre receitas e gastos em uma determinada data. Um exemplo utilizado é o da depreciação, que é contabilizada para a apuração do lucro, mas que não representa saída de caixa.

Aliado ao fluxo de caixa, Assaf Neto e Silva (2022) ainda apontam outras ferramentas, como o controle de contas a receber e de contas a pagar. O controle de contas a receber diz respeito à concessão de crédito, ou seja, venda de produtos ou serviços com a expectativa de recebimento do valor no futuro. Quando é a empresa que é a tomadora do crédito, ela assume o compromisso financeiro de realizar o pagamento no futuro junto aos seus fornecedores. Tal compromisso pode ser demonstrado através de um cheque pré-datado ou comprovante de venda no cartão de crédito, por exemplo. Além desses compromissos, no controle de contas a pagar ainda entram alguns outros gastos, como impostos e contas de energia e água.

Trazendo a gestão financeira para a realidade dos microempreendedores, por trabalharem por conta própria, muitas vezes o dinheiro da empresa acaba se confundindo com o dinheiro pessoal e, ao retirar o dinheiro do negócio para gastos pessoais, por exemplo, pode ser gerada a sensação de que o empreendimento não está sendo lucrativo. Daí surge a necessidade de separar as finanças pessoais e empresariais, realizando o planejamento e o controle ao registrar entradas e saídas referentes ao negócio para posterior apuração do lucro. Então, a partir desse conhecimento, é possível definir o pró-labore, ou seja, o quanto o microempreendedor irá retirar como forma de pagamento pelo seu trabalho, mas vale ressaltar que tal valor depende dos resultados financeiros da empresa (SEBRAE, 2016).

O SEBRAE-SC (2016) aponta, no Quadro 1, esse e também alguns outros erros que podem atrapalhar a boa gestão financeira e ser um risco para o negócio dos MEIs, assim como algumas recomendações:

Quadro 1 - Erros que colocam em risco as finanças dos MEIs

Erro	Recomendação
Misturar contas da empresa e pessoal	Ter duas contas separadas (Pessoa Física-PF e Pessoa Jurídica-PJ), com todas as movimentações da empresa na conta PJ.
Não definir uma retirada mensal	Fazer um levantamento de todas as despesas pessoais e, com base no fluxo de caixa, fazer a retirada, definindo o valor, o período e as condições para um reajuste.
Não ter controle do caixa	Ter uma rotina financeira, registrando as entradas e saídas de dinheiro, contas a pagar e a receber, movimentação do estoque, despesas fixas e despesas variáveis.
Não ter um orçamento	Ser realista com os números, tanto despesas quanto receitas, ao fazer o planejamento e pensar em possibilidades.
Recorrer a empréstimo sem necessidade	Antes de ir ao banco, informar-se sobre a gestão financeira e verificar o que está prejudicando o caixa da empresa.
Fazer um investimento sem avaliar o retorno	Levantar investimentos que poderiam ajudar a aumentar a lucratividade e a rentabilidade do seu negócio e eleger prioridades. Em seguida, fazer um plano de ação visando a realização do investimento sem deixar de indicar qual será o retorno e quando irá ocorrer.
Gastar com despesas sem relação direta com o negócio	Ter todas as despesas fixas e variáveis registradas, que devem constar no orçamento da empresa, e não misturar contas da empresa e pessoal.

Fonte: Elaborado pela autora com base em SEBRAE-SC (2016).

Levando em conta as necessidades de gestão financeira de microempreendedores individuais, pensar no desenvolvimento de uma solução que possibilite o planejamento e o controle diário das finanças do negócio pode colaborar com a sobrevivência e o crescimento da empresa. Para isso, uma metodologia que pode ser utilizada na construção dessa solução é a do *design thinking*.

2.4. Design Thinking

O *design thinking* é abordado por Brown (2017) como um processo exploratório capaz de gerar descobertas e possibilitar soluções que atendam as necessidades reais dos usuários, ou seja, tudo é desenvolvido tendo o ser humano no centro do processo. Vianna *et al.* (2012), aponta o *design thinking* como a maneira de pensar do *designer*, uma vez que o mesmo trata tudo aquilo que prejudica a experiência, seja ela cognitiva, sensorial ou estética, e o bem-estar das pessoas como um problema a ser resolvido, identificando-os e gerando soluções. Para isso, é necessário compreender contextos e mapear experiências, o que permite maior assertividade no desenvolvimento de soluções.

Como características essenciais do *design thinking* tem-se “a empatia, o pensamento integrado, o otimismo, a experimentação e a colaboração entre os participantes” (COSTA; CUNHA; SILVA, 2021, p. 5). Micheli *et al.* (2019) apontam como principais características do *design thinking*:

[...] criatividade e inovação, foco e envolvimento no usuário, resolução de problemas, iteração e experimentação, colaboração interdisciplinar, capacidade de visualização, visão gestalt, raciocínio abduutivo, tolerância à ambiguidade e ao fracasso, e mistura de análise e intuição (MICHELI *et al.*, 2019, p. 7).

Enquanto Brown (2017) separa o *design thinking* em 3 etapas (inspiração, ideação e implementação), Vianna *et al.* (2012) dividem o processo em 4 etapas (imersão, análise e síntese, ideação e prototipação). Comparando as duas abordagens, é possível perceber que as etapas de imersão e análise e síntese propostas por Vianna e colaboradores correspondem à etapa de inspiração proposta por Brown. Vale ressaltar que essas etapas não são rígidas e lineares, uma vez que novas informações podem ser incorporadas em meio ao processo, levando a equipe a rever pressupostos e concepções (BROWN, 2017).

Na primeira etapa (inspiração), a equipe procura entender o problema, compreendendo contextos, culturas, comportamentos e experiências das pessoas, processo que gera *insights* sobre as reais necessidades delas (BROWN, 2017). Vianna *et al.* (2012), ao colocarem a imersão como primeira etapa, dividem-a em duas partes: preliminar e em profundidade. A imersão preliminar tem como objetivo entender o problema, delimitar o escopo do projeto e descobrir o perfil (ou perfis) dos usuários através de pesquisa exploratória, pesquisa de campo que ajuda a compreender o contexto em questão das pessoas envolvidas, e de pesquisa *desk*, pesquisa em que se buscam informações a partir de diferentes referências, como livros, blogs e artigos. Já a imersão em profundidade usa técnicas como entrevistas, cadernos de sensibilização e sessões generativas, tendo um foco maior no comportamento do usuário, buscando responder questões do tipo “O que as pessoas falam?”, “Como agem?”, “O que pensam?” e “Como se sentem?”.

Em seguida, na segunda fase (ideação), os envolvidos geram ideias a partir dos *insights* identificados anteriormente, sendo muito importante a participação direta dos usuários para validar as ideias propostas, através de protótipos e testes. Após isso, vem a terceira etapa (implementação), quando a solução priorizada começa a de fato ir para o mercado e, por ter passado pela fase teste com os usuários, o risco do produto/serviço não ser aceito é reduzido (BROWN, 2017).

Vale ressaltar que dentro do processo de design existem algumas restrições práticas de cada negócio, uma vez que nem sempre há recursos técnicos disponíveis, cabendo aos “*design thinkers*” buscar formas de superar tais restrições. Considerando isso, existem critérios que devem ser levados em conta para que as ideias geradas sejam transformadas em soluções reais. Segundo Brown (2017), os critérios são dispostos no quadro 2.

Quadro 2 - Critérios sobrepostos para boas ideias

Critério	Definição
Praticabilidade	O que é funcionalmente possível num futuro próximo.
Viabilidade	O que provavelmente se tornará parte de um modelo de negócios sustentável.
Desejabilidade	O que faz sentido para as pessoas.

Fonte: Elaborado pela autora com base em Brown (2017).

Dessa forma, considerando as restrições e os critérios apontados anteriormente, um projeto de design, para transformar as ideias em produtos reais, precisa ser bem planejado, com metas e prazos, para que os esforços sejam direcionados da melhor forma e permita o alcance dos objetivos. Além disso, ter equipes multidisciplinares trabalhando no projeto é de

grande importância, visto que cada membro utiliza seus conhecimentos, o que traz diferentes perspectivas, e contribui para que os critérios sejam atendidos e soluções inovadoras sejam criadas (VIANNA *et al.*, 2012).

3. METODOLOGIA

Esta pesquisa, cujo objetivo geral foi avaliar como o *design thinking* pode colaborar para a criação de soluções de gestão financeira para microempreendedores individuais (MEIs), configura-se como exploratória e descritiva. Consiste em pesquisa exploratória por se buscar “desenvolver, esclarecer e modificar conceitos e ideias, tendo em vista a formulação de problemas mais precisos ou hipóteses a serem testadas em estudos posteriores” (GIL, 2019, p. 25). O mesmo autor (2019, p. 25) coloca a pesquisa descritiva como aquela que tem como principal objetivo a “descrição das características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis”. Sendo assim, procurou-se conhecer melhor sobre o assunto (gestão financeira) e a população (MEIs).

Quanto à abordagem da pesquisa, tem-se uma pesquisa qualitativa, uma vez que nesse tipo de pesquisa busca-se compreender e analisar as experiências vividas pela população selecionada, de acordo com a perspectiva dos próprios participantes (GIL, 2019). Dessa forma, adota o enfoque interpretativista, que, segundo esse autor (2019, p. 62), defende que “o mundo e a sociedade devem ser entendidos segundo a perspectiva daqueles que o vivenciam, o que implica considerar que o objeto de pesquisa é construído socialmente”. Já em relação à natureza, a pesquisa configura-se como aplicada, visto que se interessa nas consequências práticas, ou seja, aplicação dos conhecimentos adquiridos.

A coleta de dados aconteceu por meio da aplicação de um questionário (Apêndice A), técnica que, de acordo com Gil (2019), contribui para investigar e coletar informações sobre, por exemplo, fatos, comportamentos, atitudes, interesses e sentimentos. Ao utilizar o questionário é possível garantir o anonimato nas respostas dos participantes e permitir que os mesmos respondam sem a influência do pesquisador, além de poder ser respondido por pessoas de diferentes localidades, uma vez que pode ser enviado de forma *online*.

Com isso, visando atender aos objetivos específicos 1 e 2, aplicou-se o questionário, que contou com questões fechadas (12) e abertas (02) e foi elaborado utilizando o *Google Forms*. Foi enviado por meio de redes sociais para microempreendedores individuais no mês de agosto de 2022 e, após três semanas, obteve-se uma amostra de 28 respondentes. Os resultados foram analisados utilizando planilha eletrônica para questões fechadas e análise discursiva textual para as questões abertas e estão dispostos na seção de resultados.

Para atender ao objetivo específico 3, que trata sobre o *design thinking* como metodologia para criação de uma solução de gestão para microempreendedores individuais, buscou-se seguir as duas primeiras etapas constantes na definição de Brown (2017). A etapa de inspiração deu-se através da fundamentação sobre o tema e do questionário aplicado e a etapa de ideação utilizou-se de um mapa mental a fim de fazer proposições acerca da solução.

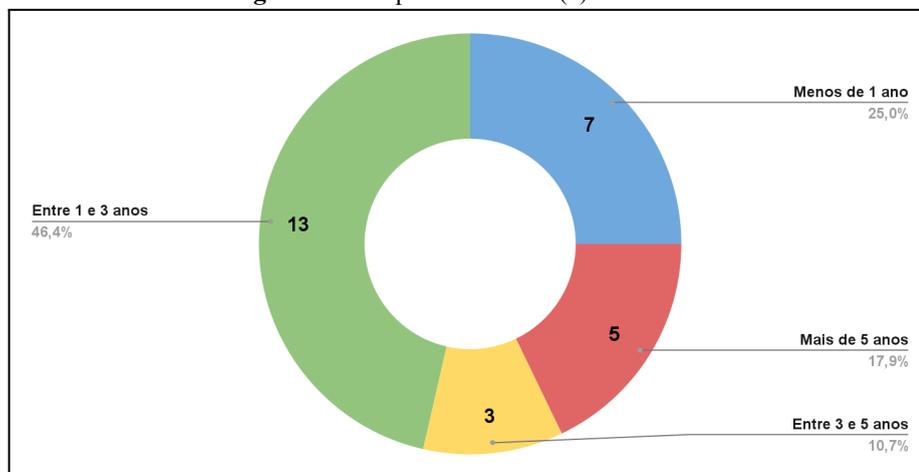
4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

4.1. Apresentação dos resultados

Com a aplicação do questionário obteve-se 28 respostas. A primeira seção tratou dos aspectos gerais do negócio, como formalização e conhecimento do empreendedor acerca do

tema (gestão financeira). Inicialmente perguntou-se há quanto tempo o empreendedor estava formalizado como MEI, obtendo-se as respostas apresentadas na figura 1.

Figura 1 - Tempo formalizado(a) como MEI



Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Observou-se que a maioria dos respondentes ainda está na fase inicial do negócio, sendo que 46,4% (n=13) desses estão entre 1 e 3 anos de atuação e 25% (n=7) estão em seu primeiro ano de atuação na área. Em seguida, encontram-se os que já possuem mais de 5 anos no mercado, com 17,9% (n=5) e os que se encontram na faixa de 3 a 5 anos, com 10,7% (n=3).

Em seguida perguntou-se qual o ramo de atuação dos microempreendedores, tendo como respostas o apresentado na tabela 1.

Tabela 1 - Ramo de atuação

Ramo de atuação	Quantidade	Percentual
Alimentação	6	21,4%
Beleza	5	17,9%
Vestuário e acessórios	5	17,9%
Serviços gráficos	5	17,9%
Tecnologia	2	7,1%
Turismo	2	7,1%
Material de construção e prestações de serviço	1	3,6%
Acessórios para celular	1	3,6%
Serviços de consultoria	1	3,6%

Fonte: Dados da pesquisa (2022).

É possível perceber que os mais recorrentes foram os ramos de alimentação, com 21,4% (n=6), seguido dos ramos de beleza, de vestuário e acessórios e de serviços gráficos, esses com 17,9% (n=5). Em menor número, foram respondidos os ramos de tecnologia e turismo, ambos com 7,1% (n=2), e material de construção, acessórios para celular e serviços

de consultoria, esses com 3,6% (n=1). Apesar de ter sido citado na resposta, serviços de consultoria não estão enquadrados na lista de atividades permitidas como MEI, podendo esse obter o CNPJ como microempresa.

Dando continuidade, questionou-se aos participantes quais motivos levaram eles a decidir formalizar o seu negócio, como pode-se observar na tabela 2.

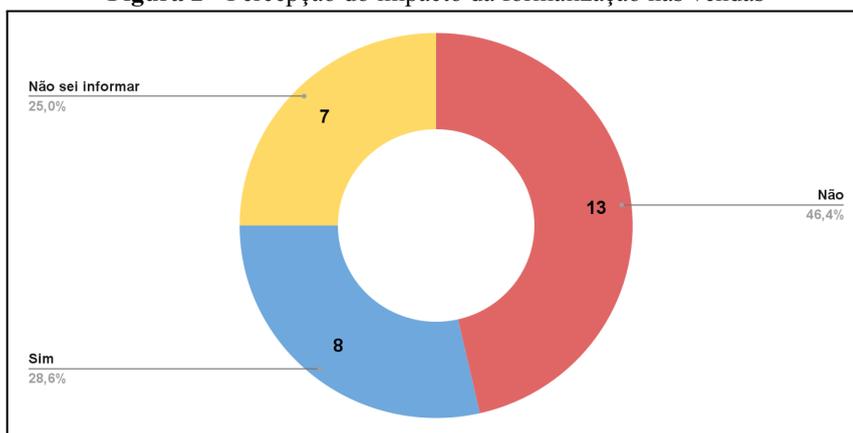
Tabela 2 - Motivos para a formalização

Motivo para a formalização	Ocorrências	Percentual
Acesso a benefícios do INSS	12	42,9%
Possibilidade de emitir nota fiscal	17	60,7%
Melhores condições de compra	3	10,7%
Taxas menores em empréstimos	1	3,6%
Baixo custo para tirar o CNPJ	14	50%
Status mais formal	2	7,1%
Status Empresarial	1	3,6%
Menos impostos que autônomo e mais autonomia sobre seu dinheiro, que CLT não dá	1	3,6%
Plano de saúde é muito mais barato para Mei	1	3,6%
Era necessário para mudar a loja de endereço	1	3,6%
Prestar serviço com CNPJ passa maior credibilidade	1	3,6%
Para conseguir freelas	1	3,6%

Fonte: Dados da pesquisa (2022).

A questão permitia mais de uma escolha pelo respondente, de forma que observou-se que os principais motivos para a formalização relatados foram a possibilidade de emitir nota fiscal, com 17 ocorrências, seguido do baixo custo para tirar o CNPJ, com 14 ocorrências, e o acesso a benefícios do INSS, com 12 ocorrências. Apesar dos benefícios, 46,4% (n=13) dos participantes afirmaram não perceber aumento no número total de vendas após a formalização, como é possível perceber na figura 2.

Figura 2 - Percepção do impacto da formalização nas vendas

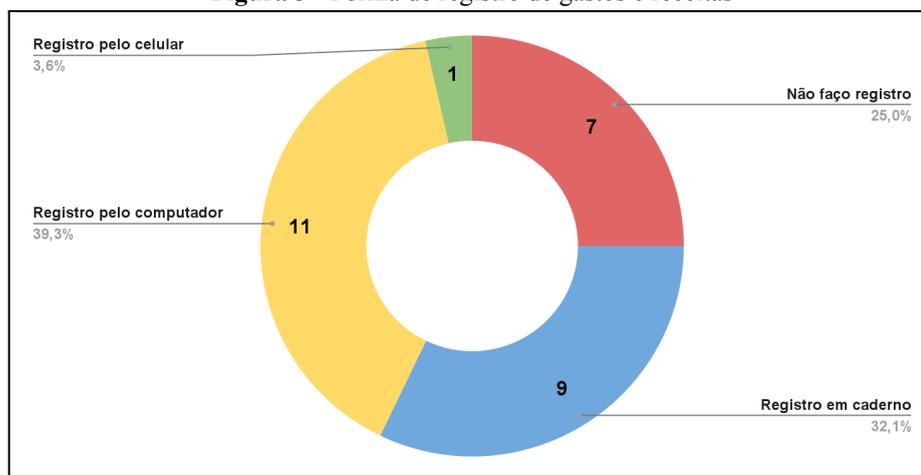


Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Em seguida, foi perguntado aos microempreendedores se eles já haviam feito algum curso/treinamento na área de gestão financeira e apenas 46,4% (n=13) afirmou já ter feito curso/treinamento. Desses, quando questionados sobre a aplicação no seu dia a dia do que foi aprendido, 15,4% (n=2) respondeu que conseguiu aplicar tudo que foi visto no curso/treinamento, enquanto 84,6% (n=11) respondeu que só conseguiu aplicar algumas coisas.

A segunda seção tratou sobre o planejamento e o controle financeiro do microempreendedor individual, perguntando-se inicialmente sobre como ocorrem os registros de gastos e receitas do negócio, tendo como resultado o apresentado na figura 3.

Figura 3 - Forma de registro de gastos e receitas

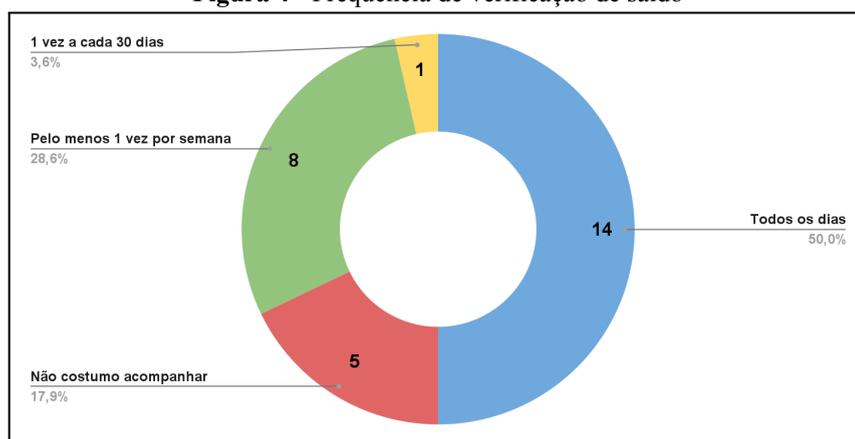


Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Como é possível observar, 39,3% (n=11) dos participantes afirmaram registrar pelo computador, 32,1% (n=9) costumam registrar em caderno e apenas 3,6% (n=1) registra pelo celular. Pode-se observar também que 25% (n=7) sequer faz algum tipo de registro, um dos erros que colocam em risco a saúde financeira do negócio (SEBRAE-SC, 2016).

Quando questionados sobre a frequência com que verificavam o saldo que o negócio tinha em caixa ou conta bancária, 50% (n=14) responderam que costumam conferir diariamente, 28,6% (n=8) verificam pelo menos 1 vez por semana. Os que não costumam acompanhar representam 17,9% (n=5), como é possível perceber na figura 4. Vale ressaltar que tanto o acompanhamento do saldo quanto o registro das movimentações financeiras são importantes para que a empresa tenha conhecimento da sua situação e trace ações para sobreviver e crescer.

Figura 4 - Frequência de verificação de saldo



Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Em seguida foi perguntado quais são os gastos mais comuns que o negócio tem mensalmente. Após analisar as respostas, foi possível perceber que os gastos com mais relatos foram os gastos com insumos e produtos, energia e internet, como consta na tabela 3. Apesar de não ser citado por grande parte dos participantes, o DAS também entra mensalmente como uma obrigação financeira para todos os MEIs.

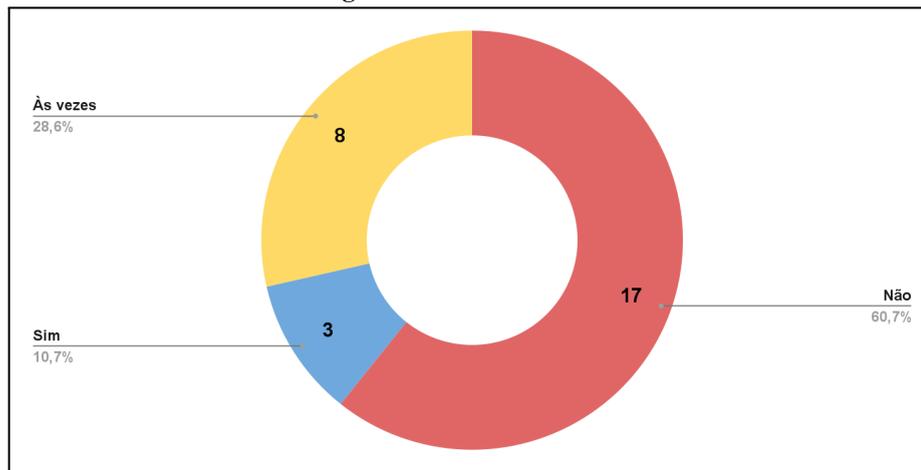
Tabela 3 - Gastos mais comuns

Gasto	Ocorrências
Insumos/Produtos	16
Energia	13
Internet	10
Água	8
Transporte	7
Aluguel	5
Gás	4
Funcionário	3
Programas/Sistemas	3
Manutenção de equipamentos	3
DAS	2

Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Dando continuidade questionou-se aos respondentes se eles costumam fazer uma previsão de saldo para o mês seguinte (figura 6) e uma previsão de gastos para o mês seguinte (figura 7).

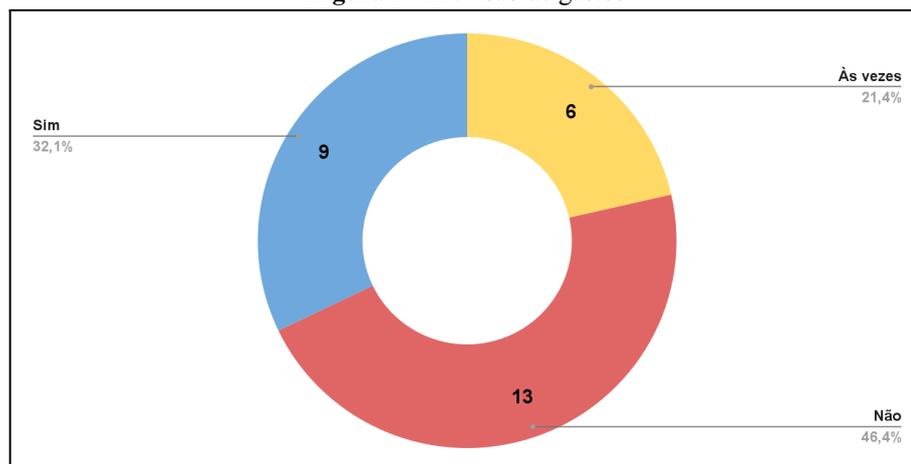
Figura 6 - Previsão de saldo



Fonte: Dados da pesquisa (2022).

É possível perceber que parte significativa dos participantes não faz a previsão de saldo, representando 60,7% (n=17) das respostas. Ainda 28,6% (n=8) afirmaram que às vezes realizam a previsão e apenas 10,7% (n=3) preveem o saldo do mês seguinte.

Figura 7 - Previsão de gastos

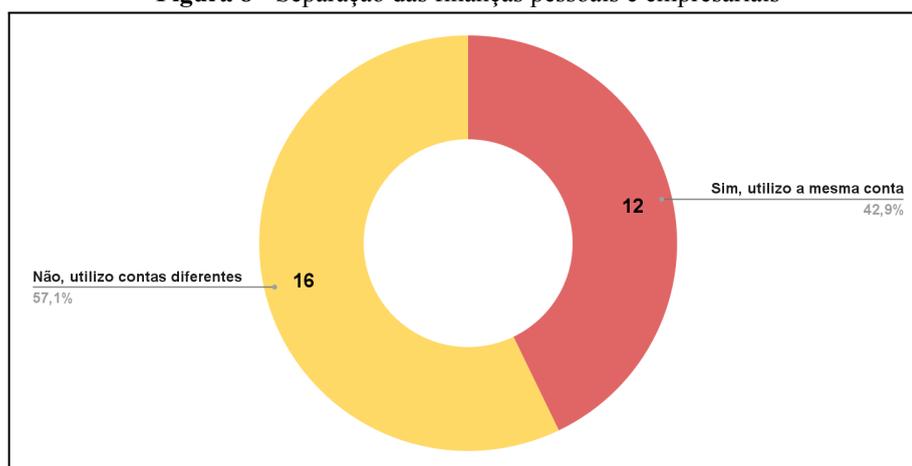


Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Quanto à previsão de gastos para o mês seguinte, 46,4% (n=13) não a realizam, 21,4% (n=6) às vezes preveem o valor e 32,1% (n=9) conseguem prever os gastos do mês seguinte. Como é possível observar, os microempreendedores, quanto ao aspecto do planejamento financeiro, conseguem muito mais prever os gastos do que o saldo que terá no mês futuro. Isso pode se dar pelo fato de que o saldo depende das vendas, que podem variar com a época ou o clima, por exemplo, enquanto alguns gastos do negócio são fixos, então são mais fáceis de serem previstos.

Outra questão perguntada aos participantes foi sobre a separação entre o dinheiro pessoal e o dinheiro do negócio. Na figura 8 observa-se que 57,1% (n=16) utilizam uma conta corrente diferente para as movimentações financeiras do negócio, como receber pagamentos e pagar contas do empreendimento. Os outros 42,9% (n=12) ainda não realizam essa separação das finanças.

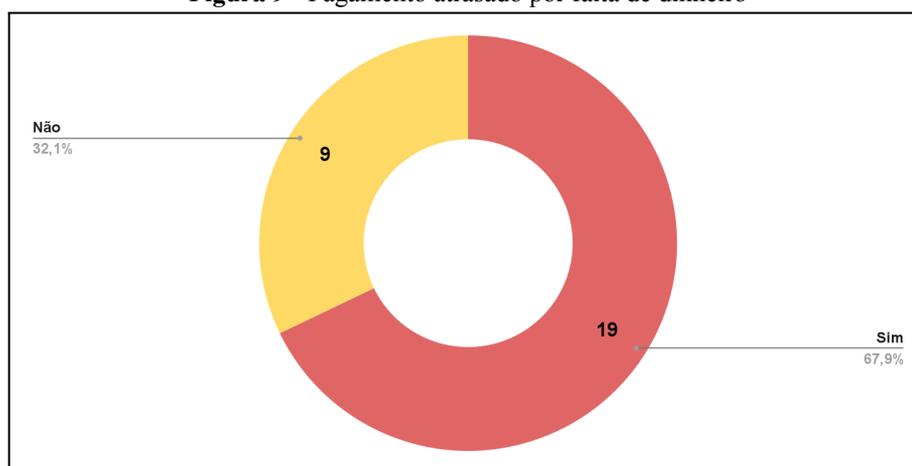
Figura 8 - Separação das finanças pessoais e empresariais



Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Foi questionado também se os microempreendedores já precisaram pagar alguma dívida depois do prazo por falta de dinheiro em caixa ou na conta corrente. Como é possível perceber na figura 9, 67,9% (n=19) já passaram por essa situação, o que pode ser reflexo da falta de planejamento e controle financeiro do negócio ou emergências financeiras.

Figura 9 - Pagamento atrasado por falta de dinheiro



Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Para finalizar o questionário, pediu-se para os participantes contarem sobre um desafio relacionado às finanças do negócio que eles já haviam enfrentado. No quadro 3 é possível ver algumas das respostas válidas, visto que nem todos relataram já ter vivenciado dificuldades em relação à questão financeira.

Quadro 3 - Desafios relacionados às finanças do negócio

Por causa da pandemia, houve a suspensão dos serviços e foi preciso refinanciar empréstimos e renegociar dívidas com fornecedores.
Possui dificuldade em diminuir os custos.
Quase precisou fechar a loja por questões financeiras, mas ao mudar a localização do negócio a situação melhorou.
Por trabalhar em <i>home office</i> , tem dificuldade em separar os gastos como MEI dos gastos pessoais.

Não conseguia realizar o controle do fluxo de caixa.
Tinha dificuldade em emitir as guias de pagamento e fazer o contracheque do funcionário.
Não sabia fazer a Declaração de Imposto de Renda.

Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Diante dos desafios relatados, pode-se observar que, na maioria dos casos, a educação financeira poderia ser a base para a solução de tais problemas. Como grande parte dos empreendedores que começam um negócio por necessidade não realiza nenhum tipo de formação em gestão no início, o impacto desse fator no crescimento da empresa no longo prazo pode ser negativo.

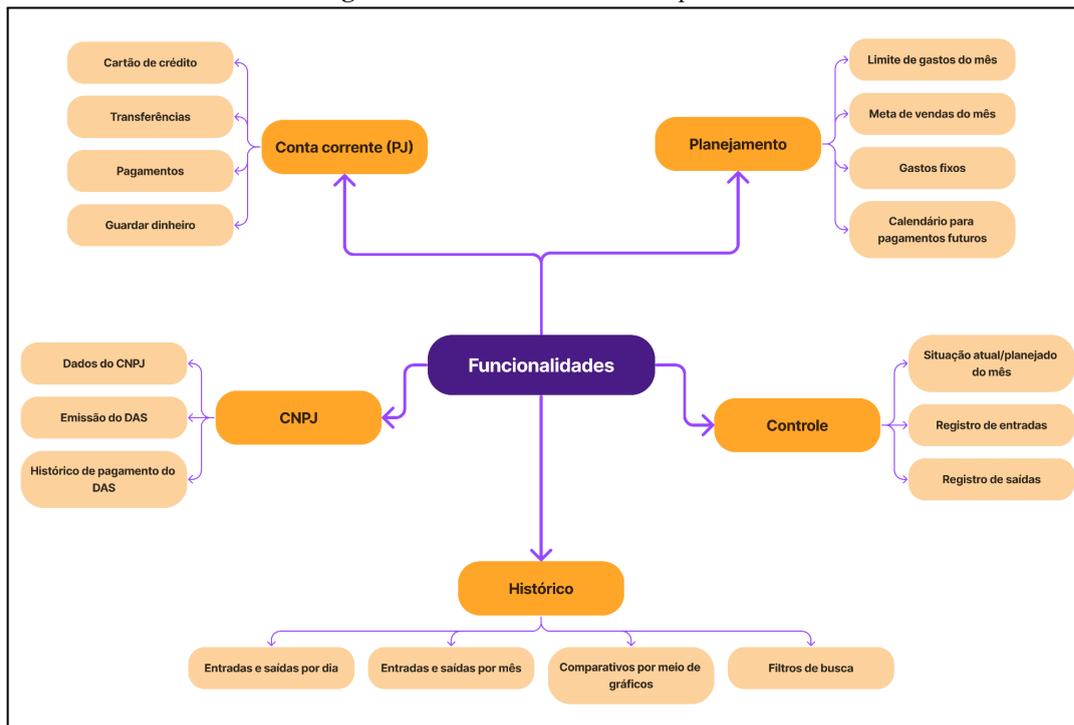
Foi possível perceber também que parcela considerável dos participantes comete erros na gestão financeira do negócio, como a falta de registro de entradas e saídas de caixa e a utilização da mesma conta corrente para as finanças pessoais e finanças empresariais, colocando em risco a sobrevivência da empresa, conforme apontado pelo SEBRAE-SC (2016). Aliado a isso, ao não realizar o controle de fluxo de caixa, fazer previsão de saldo e de gastos futuros se torna mais difícil, o que atrapalha o planejamento financeiro.

4.2. Proposição de solução

Levando em conta os resultados obtidos e as necessidades de gestão financeira dos microempreendedores, como forma de atender ao objetivo específico 3, buscou-se idealizar e propor uma solução. Diante da digitalização das atividades no mundo atual, a proposta de solução consiste na criação de um aplicativo *mobile*, a fim de permitir a sua utilização de onde o usuário estiver.

Em termos de funcionalidades que poderiam ser oferecidas pelo aplicativo, a figura 10 apresenta possíveis funções para a gestão financeira, sendo geradas e apresentadas através do mapa mental a seguir.

Figura 10 - Funcionalidades do aplicativo



Fonte: Elaborado pela autora (2022).

Utilizando um aplicativo para auxiliar na gestão financeira, o microempreendedor consegue ter algumas facilidades, como a maior praticidade em registrar entradas e saídas do negócio, acessar sua conta corrente e outras informações sobre as finanças do negócio de onde estiver. É possível perceber que, para quem costuma fazer os registros em caderno, há um ganho de tempo em, por exemplo, encontrar dados de vendas e fazer comparativos entre meses. Para os que costumam registrar em computador, a principal vantagem é poder realizar todas as operações mesmo sem ter esse dispositivo por perto, sendo necessário apenas ter acesso à internet no celular.

Como é possível observar, propõe-se uma conta corrente específica para o negócio, evitando confundir o dinheiro pessoal e o empresarial. A função de planejamento permitiria estabelecer limites de gastos e metas de vendas por mês, assim como registrar gastos fixos para que se repitam mensalmente nos registros da área de controle. Além disso, oferecendo um calendário, é possível colocar lembretes para pagamentos futuros e, por ter a conta corrente integrada, deixar o dinheiro reservado para tal compromisso.

A função de controle permite a visualização da situação atual em comparação com o planejado em cada mês, possibilitando que o empreendedor tome as medidas necessárias para que seus objetivos financeiros sejam atingidos. É possível também verificar o histórico financeiro e fazer comparações, bem como auxiliar na elaboração do fluxo de caixa referente a determinado período de tempo. Referente ao CNPJ do negócio, haveria a possibilidade de acessar facilmente os seus dados, bem como acessar o histórico de pagamento do DAS e gerar novos boletos, que seriam pagos diretamente da conta integrada.

Sendo assim, pode-se perceber que a partir dos comportamentos relatados pelos respondentes e considerando as indicações referentes às práticas de gestão financeira apontadas na literatura, o *design thinking* foi utilizado para propor algo que facilite a rotina do microempreendedor. Com isso, é possível diminuir a ocorrência dos erros gerenciais identificados.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Quanto aos objetivos definidos, a pesquisa conseguiu identificar aspectos acerca da formalização do microempreendedor, assim como ações referentes a planejamento e controle das finanças. Os resultados mostraram que muitos empreendedores ainda não realizaram capacitação na área de gestão financeira ou não colocam os conhecimentos adquiridos em prática, o que os levam a cometer alguns erros que colocam o negócio em risco.

A partir de tais informações e da utilização da metodologia do *design thinking* foi possível propor uma solução de gestão financeira. O aplicativo *mobile* permite que os usuários tenham mais praticidade em gerir o seu negócio, uma vez que podem ter acesso às funcionalidades propostas com mais facilidade.

Diante do estudo realizado, pode-se perceber o quão importante são as funções de planejamento e controle, principalmente através das práticas de gestão financeira, para que os microempreendedores individuais possam gerar sua renda e fazer sua empresa crescer. Tais práticas precisam fazer parte do dia a dia desse público desde o início do negócio, ainda que realizadas de forma simplificada e com os recursos disponíveis.

Ao conhecer e saber utilizar instrumentos como fluxo de caixa, contas a receber e contas a pagar, o microempreendedor terá condições de ter informações necessárias para tomadas de decisão mais acertadas, trazendo melhores retornos. Embora a educação financeira se mostre mais presente nos casos de empreendedorismo por oportunidade, os que

empreendem por necessidade precisam em algum momento buscar se capacitar para que seu negócio sobreviva e gere resultados satisfatórios, procurando também formas de atrair clientes e se diferenciar no mercado.

Dessa forma, pode-se dizer que o estudo atingiu seu objetivo, demonstrando que a utilização do *design thinking* como metodologia é capaz de compreender as necessidades dos usuários e gerar soluções que as atendam. Como limitação da pesquisa, é possível colocar o tempo para a aplicação do questionário e o alcance do público, uma vez que a busca por respondentes foi realizada de forma orgânica, sem recursos de impulsionamento pagos, por exemplo. Para pesquisas futuras, sugere-se realizá-la com uma amostra maior, a fim de concretizar os resultados e descobrir novas informações acerca dos comportamentos e das dificuldades enfrentadas pelos microempreendedores.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre; SILVA, César Augusto Tibúrcio. **Administração do capital de giro**. 4. ed. [6a Reimp.]. São Paulo: Atlas, 2022.

BRASIL. **Lei Complementar nº 123/2006, de 14 de dezembro de 2006**. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; altera dispositivos das Leis no 8.212 e 8.213, ambas de 24 de julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT, aprovada pelo Decreto-Lei no 5.452, de 1o de maio de 1943, da Lei no 10.189, de 14 de fevereiro de 2001, da Lei Complementar no 63, de 11 de janeiro de 1990; e revoga as Leis no 9.317, de 5 de dezembro de 1996, e 9.841, de 5 de outubro de 1999. Brasil, 2006. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm. Acesso em: 03 ago. 2022.

BRASIL. **Lei Complementar nº 128/2008, 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. Brasil, 2008. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp128.htm. Acesso em: 03 ago. 2022.

BROWN, Tim. **Design thinking**: uma metodologia poderosa para decretar o fim das velhas ideias. Rio de Janeiro: Alta Books, 2017.

BUTIGNON, Rosemeire Lima. **MEI**: Como formalizar e gerenciar empresas. São Paulo: Expressa, 2021.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo** - Dando Asas ao Espírito Empreendedor. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2021.

COSTA, Margareth de Souza; CUNHA, David Nunes da; SILVA, Débora Eleonora Pereira da. Uma proposta simplificada para as micro e pequenas empresas atendidas no Programa ALI à luz de Brown (2008). **Revista Brasileira de Gestão e Inovação**, v. 9, n. 1, p. 1-16, 2021.

DORNELAS, José. **Empreendedorismo, transformando ideias em negócios**. 8. ed. Editora Empreende, 2021.

ENOQUE, A. G.; BORGES, A. F. O espaço do domicílio como lócus da atividade empreendedora: um estudo sobre os empregadores domiciliares no Brasil contemporâneo. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, v. 3, n. 1, p. 105-128, 2014.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2019.

HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P.; SHEPERD, Dean A. **Empreendedorismo**. 9. ed. Porto Alegre: AMGH, 2014.

MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. **Fundamentos da Administração: Introdução à Teoria Geral e aos Processos da Administração**. 3. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2015.

MICHELI, Pietro; WILNER, Sarah J. S.; BHATTI, Sabeen Hussain; MURA, Matteo; BEVERLAND, Michael B.. Doing Design Thinking: Conceptual Review, Synthesis, and Research Agenda. **Journal of Product Innovation Management**, v. 36, n. 2, p. 124-148, 2019.

SEBRAE. **Pesquisa GEM: Aumenta o número de negócios com mais de 3,5 anos no país**. Agência Sebrae de Notícias, 2022a. Disponível em: <https://agenciasebrae.com.br/arquivo/aumenta-o-numero-de-negocios-com-mais-de-35-anos-no-pais/>. Acesso em: 26 jul. 2022.

SEBRAE. **Tudo que você precisa saber sobre o mei em 2022**. Sebrae, 2022b. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/tudo-que-voce-precisa-saber-sobre-o-mei-em-2022,7800e50258e9f710VgnVCM100000d701210aRCRD>. Acesso em: 02 ago. 2022.

SEBRAE. **Valor de contribuição mensal do MEI é atualizado**. Sebrae, 2022c. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ac/artigos/valor-de-contribuicao-mensal-do-mei-e-atualizado,7fcb879731ade710VgnVCM100000d701210aRCRD>. Acesso em: 02 ago. 2022.

SEBRAE. **Pesquisa Sobrevivência das Empresas - Relatório Final**. Agência Sebrae de Notícias, 2021. Disponível em: <https://agenciasebrae.com.br/brasil-empendedor/tres-em-cada-10-mei-fecham-as-portas-em-ate-cinco-anos-de-atividade-no-brasil/>. Acesso em: 04 ago. 2022.

SEBRAE. **Educação financeira para microempreendedor individual: Planejamento financeiro empresarial do crédito e aumento da renda**. Sebrae, 2016. Disponível em: <http://www.5docredito.com.br/wp-content/uploads/2017/11/cartilha-educac287aéo-financeira-mei.pdf>. Acesso em: 27 jul. 2022.

SEBRAE-SC. **Gestão financeira: 7 erros que colocam em risco as finanças dos MEIs**. Sebrae Santa Catarina, 2016. Disponível em: <https://www.sebrae-sc.com.br/blog/gestao-financeira-7-erros>. Acesso em 14 ago. 2022.

SILVA, Edson Cordeiro da. **Como Administrar o Fluxo de Caixa das Empresas**: Guia de Sobrevivência Empresarial. 11. ed São Paulo: Atlas, 2022.

VIANNA, Maurício; VIANNA, Ysmar; ADLER, Isabel K.; LUCENA, Brenda F.; Russo, Beatriz. **Design thinking**: inovação em negócios. Rio de Janeiro: MJV Press, 2012.

APÊNDICE A - QUESTIONÁRIO MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS

Há quanto tempo você está formalizado(a) como MEI?*

- Menos de 1 ano
- Entre 1 e 3 anos
- Entre 3 e 5 anos
- Mais de 5 anos

Qual o ramo de atuação do seu negócio?*

- Beleza
- Alimentação
- Vestuário e acessórios
- Tecnologia
- Serviços de obras e pintura
- Serviços gráficos
- Outro: _____

Por qual(is) motivo(s) você decidiu se formalizar como MEI?*

- Acesso a benefícios do INSS
- Possibilidade de emitir nota fiscal
- Melhores condições de compra
- Taxas menores em empréstimos
- Baixo custo para tirar o CNPJ
- Outro: _____

Você percebeu um aumento no número total de vendas após a formalização?*

- Sim
- Não
- Não sei informar

Você já fez ou está fazendo algum curso/treinamento na área de gestão financeira?*

- Sim
- Não

Se sim, você conseguiu aplicar os conhecimentos adquiridos no curso/treinamento no seu dia a dia?

- Sim, consegui aplicar tudo
- Consegui aplicar algumas coisas
- Não consegui aplicar nada

Atualmente, como você registra os dados (de gastos e receitas) para fazer o controle financeiro do seu negócio?*

- Registro em caderno
- Registro pelo computador
- Registro pelo celular
- Não faço registro

Com que frequência você costuma verificar o saldo de dinheiro que seu negócio tem no caixa ou na conta corrente do banco?*

- Todos os dias
- Pelo menos 1 vez por semana
- 1 vez a cada 15 dias
- 1 vez a cada 30 dias
- Não costumo acompanhar

Quais são os gastos mais comuns que você tem mensalmente no seu negócio?*(Aberta)

Você costuma fazer uma previsão de saldo que seu negócio terá no mês seguinte?*

- Sim
- Não
- Às vezes

Você costuma fazer uma previsão dos gastos que seu negócio terá no mês seguinte?*

- Sim
- Não
- Às vezes

Você utiliza a sua conta corrente pessoal para receber dinheiro e pagar contas referentes ao seu negócio (exemplo: custos com materiais, conta de luz e água, etc)?*

- Sim, utilizo a mesma conta
- Não, utilizo contas diferente

Você já precisou pagar alguma dívida depois do prazo por falta de dinheiro em caixa/conta corrente?*

- Sim
- Não

Para finalizar, me conta um pouco sobre um desafio relacionado às finanças do negócio que você já enfrentou e como você resolveu.

(Aberta)