



CRIAÇÃO DE UM ECOSSISTEMA DE NEGÓCIOS ENTRE MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS (MEIs) USUÁRIOS DOS SERVIÇOS DE UM ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE

Márcio José Pimenta Neco¹, Ulisses Barros de Abreu Maia²

¹IFSULMINAS, Campus Passos-MG, Brasil, e-mail: marcio-corumba@hotmail.com.

²Professor Associado da UFVJM . Campus JK Diamantina, e-mail: ulisses@ict.ufvjm.edu.br

Resumo: Esse trabalho tem como objetivo desenvolver e validar uma proposta de inovação voltada à formação de uma rede integrada entre clientes MEIs de um escritório de contabilidade, promovendo cooperação, geração de oportunidades comerciais, compartilhamento de conhecimentos e fortalecimento do empreendedorismo local. A metodologia adotada baseou-se nos princípios do Design Thinking com inovação centrada no usuário, utilizando ferramentas como aplicação de questionários estruturados Microsoft Forms, elaboração do Mapa da Empatia, construção do Business Model Canvas e validação da proposta junto ao público-alvo, buscando compreender suas necessidades, dificuldades, expectativas e disposição para participar de um ambiente colaborativo de negócios. Os resultados demonstraram elevada aceitação da proposta, onde 92,8% dos respondentes manifestaram interesse em integrar o projeto, interesse na possibilidade de ampliar redes de relacionamento profissional, desenvolver parcerias estratégicas, compartilhar oportunidades comerciais e acessar serviços especializados de forma integrada. Os desafios identificados envolveram aspectos relacionados à mudança de mentalidade empreendedora, superação da visão individualizada dos negócios e fortalecimento da cultura de cooperação entre microempreendedores.

Palavras-chave: Microempreendedor Individual (MEI); Ecossistema de Negócios; Gestão da Inovação; Business Model Canvas; Empreendedorismo Colaborativo.

INTRODUÇÃO

A crescente competitividade do mercado, associada às rápidas transformações tecnológicas, econômicas e sociais, tem exigido das organizações uma postura cada vez mais inovadora e colaborativa. Nesse contexto, a inovação deixa de representar apenas o desenvolvimento de novos produtos ou serviços, passando a incorporar também novos modelos de negócios, novas formas de relacionamento entre organizações e mecanismos capazes de promover maior geração de valor aos diversos atores envolvidos.

Entre os diversos segmentos empresariais brasileiros, o Microempreendedor Individual (MEI) ocupa posição de destaque em razão de sua significativa contribuição para a geração de emprego, renda e desenvolvimento econômico local. Entretanto, apesar do expressivo crescimento do número de MEIs nos últimos anos, grande parte desses empreendedores enfrenta limitações relacionadas à gestão financeira, planejamento estratégico, acesso à informação, formação de parcerias comerciais e identificação de novas oportunidades de mercado. Em muitos casos, a atuação permanece restrita à execução das atividades

operacionais do negócio, dificultando a expansão das empresas e reduzindo sua capacidade de inovação.

Tradicionalmente, os escritórios de contabilidade desempenham funções relacionadas ao cumprimento das obrigações fiscais, tributárias, contábeis e previdenciárias dos seus clientes. Embora esses serviços sejam fundamentais para a regularidade das atividades empresariais, observa-se que o relacionamento entre escritório e cliente pode ser significativamente ampliado mediante a adoção de uma postura consultiva, estratégica e orientada ao desenvolvimento dos negócios. Essa mudança de paradigma acompanha a evolução da profissão contábil, que passa a assumir papel relevante como agente facilitador da tomada de decisão, da educação financeira, da gestão empresarial e da promoção do empreendedorismo.

Sob essa perspectiva, o presente projeto propõe a criação de um ecossistema de negócios formado pelos próprios clientes MEIs atendidos por um escritório de contabilidade. A ideia central consiste em transformar o escritório de contabilidade em um agente articulador desse ecossistema, ampliando sua atuação para além



das atividades tradicionais de escrituração contábil e cumprimento das obrigações legais, passando a atuar como um ambiente facilitador da inovação, promovendo conexões entre empreendedores, identificando demandas existentes dentro da própria carteira de clientes e estimulando o desenvolvimento de novos negócios capazes de atender às necessidades identificadas na rede colaborativa.

Para que este ecossistema possa fluir de forma sistêmica e organizada, as interações serão realizadas por meio de plataformas digitais Whatsapp e/ou Telegram, através da criação de grupo específico. A criação do grupo virtual permitirá entre os participantes interações diretas, de forma que, quando tenham alguma demanda, possam realizar comunicação de forma rápida e direta com os demais parceiros de negócios. Conforme a proposta de negócio cresça, pode-se levar em consideração a criação de um aplicativo específico para utilização pelos integrantes deste ecossistema de negócios, com utilização de Inteligência Artificial que permita identificação de novas oportunidades de negócios.

O fortalecimento das relações entre microempreendedores pode contribuir para o aumento da formalização, geração de novos postos de trabalho, ampliação da renda familiar, desenvolvimento regional e fortalecimento da cultura empreendedora. A justificativa para o desenvolvimento deste projeto fundamenta-se, portanto, na necessidade de superar o modelo tradicional de prestação de serviços contábeis, agregando novas funcionalidades capazes de impulsionar o crescimento dos clientes atendidos, desenvolvendo, estruturando e validando uma proposta de criação de um ecossistema de negócios entre Microempreendedores Individuais.

MATERIAL E MÉTODOS

A metodologia deste trabalho foi desenvolvida a partir dos princípios da Gestão da Inovação e do Design Thinking. A primeira etapa realizou-se com a seleção do público-alvo da pesquisa, sendo o critério de escolha as empresas enquadradas, no escritório de contabilidade, como MEIs, nos quais seriam aplicados os questionários desenvolvidos, sendo esta etapa realizada em no período de 27/05 a 29/05.

A segunda etapa foi realizada no período de 02/06 a 06/06, sendo esta a etapa de contato direto com as empresas MEIs selecionadas para aplicação dos questionários. Durante a etapa, antes da aplicação dos questionários, foi realizada, a explanação da ideia central do projeto, de forma que os entrevistados tivessem base para responder às perguntas apresentadas. Foram selecionados 27 MEIs para aplicação do questionário elaborados na plataforma Microsoft Forms, contendo oito perguntas.

A primeira questão, de caráter aberto, teve como objetivo identificar o segmento de atuação dos participantes, possibilitando a caracterização da amostra. As demais sete questões foram elaboradas em formato fechado, utilizando uma escala de concordância do tipo Likert. As opções de resposta adotadas foram: concordo plenamente, concordo, não concordo nem discordo, discordo e discordo plenamente. Essa estrutura permitiu mensurar a percepção dos respondentes em relação às proposições apresentadas, favorecendo a análise quantitativa dos dados obtidos.

Este modelo de questionário destinou-se à identificação do perfil dos participantes, das dificuldades enfrentadas na gestão de seus negócios, do interesse em ampliar sua rede de contatos profissionais e da disposição em participar de um ambiente colaborativo de negócios.

Foi utilizada também a ferramenta Mapa da Empatia, permitindo compreender aspectos relacionados ao comportamento do usuário, suas principais dificuldades, expectativas, necessidades, receios e oportunidades percebidas.

Na sequência, procedeu-se à elaboração do Business Model Canvas, utilizado para estruturar o modelo de negócios do projeto, permitindo organizar de forma integrada os principais componentes da proposta, contemplando segmentos de clientes, proposta de valor, canais de relacionamento, fontes de receita, estrutura de custos, atividades-chave, recursos estratégicos e parcerias necessárias para operacionalização do ecossistema.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Os resultados obtidos evidenciam elevado potencial de implementação da proposta desenvolvida, pois 92,8% dos pesquisados manifestaram interesse em integrar o ecossistema de negócios, indicando significativa aceitação da solução proposta e demonstrando que existe demanda por modelos colaborativos que ultrapassem a prestação convencional de serviços contábeis. Apesar dos resultados positivos, o desenvolvimento da proposta evidenciou desafios importantes, entre os quais o primeiro deles refere-se à necessidade de mudança cultural entre os participantes, relacionada à postura fortemente individualista, concentrando seus esforços exclusivamente no próprio negócio, pouca experiência em ambientes colaborativos, e receio quanto às possíveis mudanças de enquadramento tributário decorrentes do aumento do faturamento, situação frequentemente observada entre MEIs.

Ao analisar os desafios apresentados, observa-se que as principais barreiras à implementação da proposta não são de natureza tecnológica ou operacional, mas sim comportamental, cultural e institucional. A partir



dessa constatação, é possível discutir estratégias de mitigação de riscos voltadas à redução da resistência dos participantes e ao fortalecimento do engajamento no ecossistema.

Algumas estratégias que podem ser exploradas são: 1) sensibilização e mudança de cultura colaborativa: promover oficinas, palestras e encontros periódicos demonstrando, por meio de casos de sucesso, os benefícios da cooperação entre empreendedores. A compreensão de que o crescimento coletivo pode gerar vantagens individuais contribui para reduzir a percepção de concorrência e estimular relações de confiança; 2) Capacitação em empreendedorismo colaborativo: muitos MEIs possuem experiência predominantemente individual na gestão do negócio. A oferta de capacitações sobre redes de cooperação, inovação aberta, associativismo e desenvolvimento de parcerias pode ampliar a compreensão acerca das oportunidades geradas pela atuação coletiva; 3) Atuação de instituições de apoio como agentes facilitadores: a participação de entidades como Sebrae, Senac, associações empresariais, universidades e poder público pode conferir legitimidade ao projeto, oferecer suporte técnico e ampliar a confiança dos participantes, reduzindo a percepção de risco. 4) Esclarecimento sobre aspectos tributários e legais: além do acompanhamento proporcionado pelo escritório de contabilidade, o receio relacionado ao desenquadramento do MEI pode ser minimizado por meio de consultorias, oficinas e materiais educativos elaborados em parceria com Sebrae e órgãos públicos. É importante demonstrar que o crescimento do faturamento representa uma evolução do empreendimento e que existem alternativas de planejamento tributário para essa transição.

Estes resultados confirmam, ainda, a coerência entre os elementos estruturados no Business Model Canvas e as necessidades manifestadas pelos participantes da pesquisa, onde a proposta de valor mostrou-se alinhada às expectativas dos MEIs ao integrar serviços financeiros, contábeis e previdenciários com ações voltadas à geração de negócios, networking e desenvolvimento empresarial, de forma que os canais de relacionamento, as atividades-chave, os recursos estratégicos e as fontes de receita apresentaram consistência operacional, indicando viabilidade para futura implementação.

Em síntese, os resultados obtidos demonstram que a proposta apresenta elevada aceitação pelos potenciais usuários, possui coerência estratégica, viabilidade operacional e potencial para promover benefícios econômicos, sociais e organizacionais tanto para os Microempreendedores Individuais quanto para o escritório de contabilidade responsável pela coordenação do ecossistema de negócios.

Essa coordenação pode-se refletir em um novo fluxo de receitas, podendo ser originadas das seguintes situações: 1) Cobrança de uma taxa de participação/manutenção no ecossistema de negócios; 2) Elaboração de planos de serviços mensais para os participantes, divididos em quatro tipos: I) somente serviços administrativo-financeiros; II) somente serviços contábeis e fiscais; III) somente assessoria previdenciária; e IV) serviços completos (administrativo-financeiro, contábil e fiscal, e previdenciário), com a proposta IV sendo trabalhada como a mais vantajosa para os participantes, e por isso com um preço mais atrativo, sendo oferecido, como diferencial nessa proposta, consultoria de forma mais direta junto a instituições financeiras.; 3) Elaboração de projetos para obtenção de crédito junto às instituições financeiras, com valor diferenciado para os participantes do ecossistema de negócios.

Além dos clientes participantes do ambiente de negócios, MEIs que não sejam clientes do escritório, mas que queiram participar, podem ser abordados com essas propostas. Em relação a novos participantes que ainda não sejam clientes do escritório, o objetivo principal está focado no desenvolvimento do ambiente de negócios com a entrada desses novos participantes, que, a médio prazo, perceberão que torna-se mais vantajoso participar do ecossistema como um cliente direto do escritório contábil, devido às vantagens oferecidas nos planos de serviços.

CONCLUSÃO

Este projeto demonstra que a inovação pode ser implementada não apenas por meio da criação de novos produtos ou tecnologias, mas também pela transformação dos modelos de negócios e das formas de relacionamento entre organizações e seus clientes. A proposta de criação de um ecossistema de negócios entre Microempreendedores Individuais (MEIs) usuários dos serviços de um escritório de contabilidade evidencia uma oportunidade concreta de ampliar a geração de valor, promovendo integração, cooperação e desenvolvimento conjunto entre empreendedores que compartilham necessidades semelhantes.

Ao assumir o papel de articulador de um ambiente colaborativo de negócios, o escritório de contabilidade amplia significativamente sua proposta de valor, passando a atuar como agente de desenvolvimento empresarial, facilitador de conexões comerciais e promotor da inovação entre seus clientes. Essa mudança representa uma oportunidade de diferenciação competitiva em um mercado cada vez mais orientado para serviços consultivos e soluções integradas, possibilitando novas fontes de receitas.

Como perspectivas futuras, recomenda-se a implementação prática do ecossistema de negócios, acompanhada da construção de um Produto Mínimo



Viável (MVP) que permita testar, em ambiente real, os mecanismos de interação entre os participantes, além da incorporação de plataformas digitais para gerenciamento da rede, utilização de inteligência artificial para identificação automática de oportunidades de negócios e desenvolvimento de indicadores que permitam mensurar o impacto econômico e social da iniciativa ao longo do tempo.

REFERÊNCIAS

OSTERWALDER, Alexander; PIGNEUR, Yves. Business Model Generation: inovação em modelos de negócios. Rio de Janeiro: Alta Books, 2011.

TIDD, Joe; BESSANT, John. Gestão da inovação. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2015.

LIMA, Roberto Carlos de; SILVA, Mariana Souza. Gestão da criatividade em pequenos negócios: competências necessárias para o MEI no cenário pós-pandemia. Revista Brasileira de Gestão e Inovação, Caxias do Sul, v. 9, n. 3, p. 45-68, out./dez. 2021. Disponível em: <https://sou.ucs.br/revistas/>. Acesso em: 10 jun. 2026

GOMES, Jonahtan de Oliveira; BIAVA, Jônata de Oliveira. A metodologia Canvas e suas variações para o desenvolvimento de negócios inovadores apoiados pelo Design Thinking. Revista de Gestão e Tecnologia, Criciúma, v. 8, n. 2, p. 89-106, mai./ago. 2021. Disponível em: <https://repositorio.unesc.net/>. Acesso em: 10 jun. 2026

MELLO, André Neves; SOUZA, Carlos Alberto de. Design Thinking Canvas: integrando ferramentas visuais, mapa da empatia e cocriação para inovação em modelos de negócios estratégicos. Revista Brasileira de Gestão e Inovação, Caxias do Sul, v. 9, n. 2, p. 112-135, mai./ago. 2021. Disponível em: [sou.ucs.br](https://sou.ucs.br/revistas/). Acesso em: 10 jun. 2026