

IMPACTO DAS MULHERES NA ECONOMIA LOCAL: O PAPEL DAS LOJAS COLABORATIVAS E DA ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA NA PROMOÇÃO DO DESENVOLVIMENTO E DA EQUIDADE DE GÊNERO

Impact of women on the local economy: the role of collaborative stores and financial management in promoting development and gender equity

Aristofane Wallace Eufrásio Rebouça¹
Gabrielle Rodrigues Barbosa¹
Maria Naiara Souza do Nascimento¹
Paulo Jefferson da Silva¹
Aluydio Bessa Amaral²

RESUMO

O presente estudo possui o objetivo geral de analisar o impacto social de uma loja colaborativa localizada no litoral oeste do Ceará, composta por uma rede de 57 artesãs, destacando seu papel na promoção da inclusão econômica e da equidade de gênero. A pesquisa parte da premissa de que a gestão financeira, com base nos pressupostos de Assaf Neto (2019) e Ross et al. (2022), e a matemática, segundo Cunha (2017), quando vinculada à realidade, favorecendo a compreensão de conceitos abstratos como os aplicados na gestão financeira, pode ser uma estratégia eficiente para fomentar o empreendedorismo feminino em territórios vulnerabilizados. O conceito de loja colaborativa, conforme o SEBRAE (2022), envolve o compartilhamento de espaço e custos entre pequenos empreendedores, promovendo um modelo de negócio sustentável e acessível, especialmente para artesãs que enfrentam barreiras de inserção no mercado. A metodologia adotada segue uma abordagem qualitativa, exploratória e descritiva, conforme Gil (2022), utilizando entrevistas semiestruturadas com uma gestora e uma artesã da loja. Os dados foram analisados por meio da técnica de Análise de Conteúdo, conforme Bardin (2011). Os resultados evidenciam que a loja colaborativa fortalece a

ABSTRACT

The present study aims to analyze the social impact of a collaborative store located on the west coast of Ceará, Brazil, composed of a network of 57 craftswomen, highlighting its role in promoting economic inclusion and gender equity. The research is based on the premise that financial management, grounded in the principles of Assaf Neto (2019) and Ross et al. (2022), combined with mathematics applied to real-life contexts as suggested by Cunha (2017), can facilitate the understanding of abstract concepts such as those used in financial management and serve as an effective strategy to foster female entrepreneurship in vulnerable territories. According to SEBRAE (2022), the concept of a collaborative store involves the sharing of space and costs among small entrepreneurs, promoting a sustainable and accessible business model, particularly for craftswomen who face barriers to market entry. The methodology adopted follows a qualitative, exploratory, and descriptive approach, as proposed by Gil (2022), using semi-structured interviews with a manager and a craftswoman from the store. Data were analyzed using Content Analysis, as outlined by Bardin (2011). The results show that the collaborative store strengthens women's financial autonomy, contributes to the appreciation of

1. Educando da 3ª série do ensino médio na escola de campo Maria Nazaré de Sousa.

2. Educador na escola de campo Maria Nazaré de Sousa, Mestre em Políticas Públicas pela UFPI. <https://orcid.org/0000-0002-8779-6122>.

autonomia financeira das mulheres, contribui para a valorização do artesanato local e promove a inclusão econômica. As participantes demonstraram domínio crescente sobre conceitos de administração financeira, como fluxo de caixa e precificação, evidenciando o potencial formativo da prática. O estudo ressalta ainda o impacto concreto na realidade analisada, revelando como a loja colaborativa favorece o desenvolvimento local, promove a equidade de gênero e se apresenta como um espaço pedagógico interdisciplinar, conectando teoria, prática e vivência.

Palavras-chave: Administração financeira. Loja colaborativa. Equidade de gênero. Artesanato. Empreendedorismo feminino.

local crafts, and promotes economic inclusion. Participants demonstrated increasing mastery of financial management concepts, such as cash flow and pricing, revealing the formative potential of the practice. The study also highlights the tangible impact on the local context, showing how the collaborative store fosters local development, promotes gender equity, and serves as an interdisciplinary educational space connecting theory, practice, and lived experience.

Keywords: Financial management. Collaborative store.

1 INTRODUÇÃO

Um novo perfil de consumidores está emergindo, priorizando produtos e serviços sustentáveis, econômicos e colaborativos. Em resposta a essa demanda, a Economia Criativa, segundo Macedo (2017), está diretamente relacionada ao consumo colaborativo, promovendo transformações nas formas de trabalho e na gestão de negócios. Esse modelo incentiva práticas mais eficientes e inovadoras, proporcionando novas oportunidades para pequenos empreendedores.

As lojas colaborativas, conforme o Sebrae (2022), representam um modelo de negócio inovador, no qual diversos empreendedores comercializam seus produtos em um mesmo espaço, compartilhando custos operacionais, infraestrutura e estratégias de marketing. Esse formato possibilita uma gestão mais acessível e colaborativa, reduzindo despesas e aumentando a competitividade.

Dessa forma, as lojas colaborativas surgem como uma solução estratégica, permitindo que pequenos empreendedores compartilhem recursos, espaços e conhecimentos. A gestão financeira eficiente, baseada em práticas como controle de fluxo de caixa e planejamento orçamentário, é fundamental para garantir a sustentabilidade dessas iniciativas. Assim, torna-se possível viabilizar economicamente os negócios das artesãs, proporcionando um retorno sustentável, mesmo diante dos desafios do mercado (Ross *et al.*, 2022).

Além dos benefícios econômicos, as lojas colaborativas desempenham um papel social significativo, fortalecendo redes de apoio entre mulheres e incentivando o empoderamento econômico e social. Ao oferecer um ambiente de cooperação e equidade, essas iniciativas não apenas impulsionam o

desenvolvimento econômico local, mas também contribuem para a superação das desigualdades de gênero, promovendo novas oportunidades para mulheres em contextos tradicionalmente desiguais.

Com base nessas perspectivas, formulou-se a seguinte questão norteadora: de que forma a gestão financeira eficiente em uma loja colaborativa pode contribuir para a inclusão econômica das mulheres e a promoção da equidade de gênero? Para respondê-la, estabeleceu-se o seguinte objetivo geral: analisar o impacto social de uma loja colaborativa na promoção da inclusão econômica e da equidade de gênero, considerando a gestão financeira como ferramenta essencial para a inserção das mulheres no mercado.

A relevância desta pesquisa reside no fato de que o estudo das lojas colaborativas aliado à administração financeira destaca a importância dessas iniciativas no contexto econômico e social, especialmente na promoção da equidade de gênero e na geração de renda para mulheres artesãs. Em um mercado dominado por grandes varejistas, pequenos produtores, especialmente artesãos, enfrentam desafios como falta de recursos, limitações em estratégias de marketing e dificuldades em manter preços competitivos. Esses obstáculos podem comprometer a viabilidade de negócios individuais.

O estudo das lojas colaborativas, em conjunto com a administração financeira, também pode ser relacionado à matemática, pois envolve conceitos como orçamento, controle de fluxo de caixa, projeção de vendas e cálculo de custos. A aplicação desses processos matemáticos possibilita uma análise detalhada dos desafios financeiros, auxiliando na tomada de decisões estratégicas, como a previsão de demanda e o cálculo de lucros. Essa abordagem permite integrar a matemática à realidade do empreendedorismo, tornando seu ensino mais prático e acessível (Assaf Neto, 2019). Além disso, ao oferecer ferramentas financeiras para as artesãs, essa abordagem fortalece a equidade de gênero, permitindo que elas gerenciem seus negócios de forma mais eficiente e sustentável.

Historicamente, a matemática enfrenta desafios no processo de ensino-aprendizagem, gerando desinteresse por parte dos alunos, especialmente no ensino básico. Esse cenário evidencia a necessidade de vincular a matemática a situações concretas do cotidiano, tornando-a mais acessível e aplicável. Quando os alunos percebem sua utilidade prática, como na gestão financeira de lojas colaborativas, a disciplina se torna menos abstrata e mais compreensível. Associar conceitos matemáticos a desafios reais enfrentados por pequenos empreendedores cria um ambiente mais dinâmico e colaborativo, reduzindo dificuldades de aprendizagem e aumentando o interesse dos alunos na disciplina (Cunha, 2017).

Esta pesquisa propõe-se a analisar o funcionamento financeiro de uma loja colaborativa composta por 57 artesãs em Amontada, Ceará, localizada na Praia de Caetanos. Esse espaço estratégico, que atrai turistas, facilita a exposição e comercialização dos produtos das artesãs. A administração financeira busca agregar valor às empreendedoras, assegurando a sustentabilidade do negócio, evitando falências e maximizando vendas e lucros de forma eficiente e sustentável (Ross *et al.*, 2022).

Este artigo foi estruturado, a seguir, em quatro tópicos principais. O primeiro apresenta a fundamentação teórica, abordando a gestão financeira como ferramenta essencial para a sustentabilidade dos negócios e para a inclusão econômica de mulheres artesãs em lojas colaborativas, além da formação do preço de venda como estratégia para assegurar competitividade e viabilidade econômica.

O segundo tópico descreve a metodologia, caracterizada como pesquisa qualitativa, exploratória e descritiva, utilizando entrevistas semiestruturadas e análise de conteúdo. O terceiro tópico traz a análise e discussão dos resultados, evidenciando a contribuição da loja colaborativa para a autonomia financeira, a valorização do artesanato e a equidade de gênero. Por fim, o quarto tópico apresenta as considerações finais, destacando os impactos positivos do modelo colaborativo e sugerindo direções para futuras pesquisas.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

A fundamentação teórica deste estudo aborda dois eixos principais. O primeiro trata da gestão financeira como instrumento indispensável para o planejamento, controle e otimização dos recursos em pequenos negócios, com ênfase na importância do fluxo de caixa, orçamento e investimentos para a sustentabilidade e competitividade de lojas colaborativas (Assaf Neto, 2019; Ross *et al.*, 2022; Sarmiento, 2024).

Também destaca-se o papel dessas lojas como alternativa para a inclusão econômica de artesãos, especialmente mulheres, oferecendo espaço acessível e estratégico para comercialização (Soledade, 2015; Vilarinho, 2017; SEBRAE, 2022). O segundo eixo aborda a formação do preço de venda, enfatizando a necessidade de equilibrar custos fixos e variáveis, despesas e margem de lucro, utilizando métodos como o markup para garantir a viabilidade financeira dos negócios (Assaf Neto, 2019; Lorentz, 2021; Martins, 2018; Silva *et al.*, 2020).

2.1 Gestão financeira

A gestão financeira é uma área que combina teoria e prática com o objetivo central de otimizar o uso do dinheiro dentro de um negócio. Isso envolve tanto a captação de recursos (financiamento) quanto sua aplicação estratégica (investimento), garantindo que o capital seja utilizado de forma eficiente. Nesse contexto, a gestão financeira lida não apenas com a limitação de recursos disponíveis, mas também com os desafios práticos da administração do dinheiro nas empresas, abrangendo desde o controle de custos até o planejamento financeiro para a sustentabilidade do negócio (Assaf Neto, 2019).

Segundo Ross *et al.* (2022), a gestão estratégica é um dos pilares da administração, e sua eficácia depende

diretamente de um planejamento financeiro sólido. Separar a formulação de estratégias empresariais das decisões financeiras pode comprometer a viabilidade dos negócios, tornando essencial que os gestores compreendam os impactos financeiros de suas ações. De maneira mais ampla, espera-se que os administradores, independentemente de sua área de atuação, conheçam a influência de suas decisões na lucratividade e saibam como otimizá-la. O estudo das finanças permite identificar os elementos que agregam valor ao negócio, possibilitando a adoção de práticas mais eficientes e sustentáveis.

No ambiente empresarial, a gestão financeira desempenha um papel estratégico ao englobar tanto o planejamento quanto o controle financeiro. O planejamento permite identificar necessidades de crescimento, antecipar desafios e selecionar investimentos mais lucrativos, garantindo um retorno sustentável sobre o capital. Já o controle financeiro monitora continuamente custos, despesas, margens de lucro, fluxo de caixa e endividamento, analisando possíveis desvios entre os resultados esperados e os realizados. Com isso, são desenvolvidas estratégias corretivas para manter a estabilidade financeira e otimizar o desempenho do negócio (Assaf Neto, 2019).

A decisão sobre investimentos de longo prazo é fundamental para a sustentabilidade financeira de uma empresa. Esse processo, conhecido como orçamento de capital, envolve a análise e o gerenciamento de investimentos que possam gerar retornos positivos. O objetivo principal é selecionar oportunidades cujos fluxos de caixa futuros sejam superiores aos custos de aquisição e manutenção dos ativos, garantindo assim a viabilidade e o crescimento do negócio (Ross *et al.*, 2022).

A administração financeira é essencial para qualquer gestor de recursos, seja público, pessoal ou corporativo, com o objetivo de maximizar o valor ou o bem-estar do agente em questão. Nestes contextos, o processo envolve identificar as necessidades de investimento, captar os recursos necessários e gerenciar aspectos como riscos e pagamentos, utilizando as ferramentas financeiras disponíveis. A gestão de finanças corporativas, por exemplo, aplica essas práticas para maximizar os lucros e garantir a sustentabilidade da empresa (Sarmiento, 2024).

O objetivo principal da administração financeira, em empresas com fins lucrativos, é gerar lucro e agregar valor aos proprietários. Contudo, esse objetivo pode ser um tanto amplo, por isso é importante detalhá-lo para proporcionar uma base objetiva na tomada de decisões financeiras. Ao analisar os objetivos financeiros, podemos identificar diversas metas que os gestores podem ter, como: garantir a sobrevivência da empresa, evitar dificuldades financeiras e falência, superar a concorrência, maximizar vendas ou participação no mercado, minimizar custos, maximizar lucros e garantir um crescimento constante dos lucros. Esses são apenas alguns exemplos de objetivos possíveis, e cada um deles representa um desafio específico para o administrador financeiro (Ross *et al.*, 2022).

De acordo com Soledade (2015), adotar um comportamento estratégico é fundamental para a sobrevivência das empresas. No contexto de pequenos e médios negócios, a definição de estratégias eficazes é crucial para garantir uma presença sólida em um mercado competitivo. As lojas colaborativas emergem como uma alternativa inovadora e criativa, permitindo que artesãos, microempreendedores e pequenos negócios compartilhem um espaço físico para expor seus produtos e serviços. Esse modelo não só permite a divisão de custos operacionais, o que é particularmente vantajoso para quem enfrenta dificuldades financeiras, mas também promove a divulgação das marcas e o aprimoramento contínuo dos produtos (Vilarinho, 2017).

Essas lojas colaborativas operam com a ideia de fornecer um espaço comercial acessível e bem localizado, onde pequenos empreendimentos podem dividir custos e se beneficiar de uma estrutura adequada. O aluguel de um box, onde os produtos são expostos, é compensado pela disponibilidade de profissionais para a venda, facilidades de pagamento aos clientes e estratégias de marketing. Este modelo não apenas resolve questões práticas relacionadas ao gerenciamento de um espaço comercial, mas também incentiva os empreendedores a otimizar suas estratégias e melhorar suas ofertas. Se um empreendedor não consegue alcançar as metas, o espaço é liberado para outros, garantindo inovação contínua e diversidade no ambiente de vendas (SEBRAE, 2022).

A administração financeira desempenha um papel essencial nesse contexto. O objetivo da administração financeira é maximizar o valor do patrimônio dos proprietários, gerindo de forma eficiente os recursos disponíveis (Assaf Neto, 2019). Ferramentas como a análise de fluxo de caixa, controle orçamentário, planejamento financeiro, gestão de custos e gestão de investimentos são cruciais para equilibrar os custos operacionais e maximizar os retornos financeiros dos pequenos empreendedores envolvidos. A análise de fluxo de caixa ajuda a monitorar a entrada e saída de recursos, permitindo ajustes rápidos nas estratégias financeiras. O controle orçamentário e o planejamento financeiro são fundamentais para prever e gerenciar despesas e receitas, garantindo que a loja mantenha uma saúde financeira sólida e possa enfrentar a concorrência das grandes varejistas (Ross *et al.*, 2022).

Além de gerenciar eficientemente os recursos, a administração financeira promove uma divisão justa dos lucros entre os participantes. Isso cria um ambiente de cooperação sustentável e oferece oportunidades econômicas para mulheres artesãs, ajudando a promover a equidade de gênero. As lojas colaborativas servem como uma plataforma para empreendedores que enfrentam frequentemente barreiras significativas para ingressar e prosperar no mercado. O apoio a essas empreendedoras não apenas fortalece suas posições econômicas individuais, mas também contribui para o desenvolvimento econômico local e para uma maior inclusão social (Ross *et al.*, 2022; Assaf Neto, 2019).

O impacto dessas práticas financeiras é ampliado pela aplicação da matemática. A matemática é fundamental na administração financeira, fornecendo as ferramentas necessárias para a análise e o planejamento eficaz dos recursos. O uso de cálculos precisos para fluxos de caixa, controle orçamentário e

projeções financeiras facilita uma gestão mais eficaz e uma compreensão mais clara das dinâmicas econômicas. Esse enfoque matemático permite uma tomada de decisões informadas e estratégicas, ajudando a loja colaborativa a competir eficazmente e prosperar em um mercado desafiador.

A definição do objetivo de uma empresa parte da reflexão sobre se sua principal meta deve ser atender às expectativas de retorno financeiro dos proprietários ou se deve adotar uma visão mais ampla, que leve em consideração também o impacto social e o bem-estar da sociedade como um todo (Assaf Neto, 2019).

2.2 Formação do preço de venda

O preço de venda é um dos principais elementos para que as empresas se mantenham competitivas em um mercado desafiador. A concorrência entre as empresas está diretamente relacionada à redução de custos e despesas, o que confere uma vantagem no mercado. O preço de venda é fundamental para a sobrevivência do negócio, pois deve cobrir os custos operacionais diários e atrair clientes. No entanto, para estabelecer um preço competitivo, os gestores precisam obter o máximo de informações possíveis que possam influenciar, tanto direta quanto indiretamente, as estratégias de preços adotadas pelos concorrentes (Silva *et al.*, 2020).

De acordo com Assaf Neto (2019), os custos e despesas fixos são aqueles que permanecem constantes, independentemente do volume de produção ou vendas em um período específico. Um exemplo disso é a depreciação de uma máquina, que mantém seu valor sem depender do nível de atividade. Outros exemplos de custos fixos incluem o aluguel da fábrica, os salários administrativos, os honorários da gestão e os encargos financeiros de empréstimos.

Os custos são aqueles gastos diretamente relacionados à atividade principal das empresas, sejam elas industriais, comerciais ou prestadoras de serviços. Esses custos envolvem a produção de bens, aquisição de estoques para revenda ou a prestação de serviços. Incluem, por exemplo, a matéria-prima, a compra de mercadorias para revenda e os salários dos trabalhadores de linha de produção (Lorentz, 2021).

É importante observar que esses custos podem ser reajustados periodicamente, mas continuam classificados como fixos, pois não variam conforme o volume de produção. Já os custos e despesas variáveis estão diretamente relacionados à quantidade de produção e vendas, aumentando ou diminuindo conforme a atividade da empresa. Exemplos incluem comissões de vendas, impostos (como ICMS³), fretes, consumo de matéria-prima e o custo das mercadorias vendidas (Assaf Neto, 2019).

3. O ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços) é um tributo estadual brasileiro que incide sobre operações relativas à circulação de mercadorias, prestação de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação. Sua alíquota e regulamentação variam de acordo com a legislação de cada estado da federação, sendo um dos principais instrumentos de arrecadação dos governos estaduais (MACHADO, 2023).

As despesas, por outro lado, são os gastos relacionados à administração e à venda de mercadorias, e não estão diretamente vinculadas à atividade principal da empresa. Exemplos disso são os salários dos funcionários administrativos e as comissões dos vendedores [Lorentz, 2021].

De acordo com Filho [2020], no setor comercial, os custos referem-se basicamente à aquisição dos produtos destinados à venda, sem que haja qualquer modificação ou processamento, já que os itens chegam prontos para o consumidor final. Por esse motivo, o controle do valor do estoque tende a ser mais direto do que no setor industrial, sendo que as demais saídas de recursos são consideradas despesas, visto que a atividade principal do comércio é a revenda das mercadorias.

Segundo Lorentz [2021], o lucro de um negócio é calculado pela equação: $\text{lucro} = \text{receitas} - \text{custos e despesas}$. A maximização do lucro é o principal objetivo de qualquer organização empresarial com fins lucrativos. Nesse contexto, a contabilidade de custos desempenha um papel crucial na definição do preço de venda, pois fornece aos gestores as informações necessárias para entender quanto custa produzir um bem ou serviço e qual preço deve ser estabelecido para atingir o lucro desejado. As receitas vêm da venda de bens e serviços, ou ainda de aluguéis e rendimentos de investimentos financeiros.

Quadro 1 – Cálculo básico do lucro em uma empresa.

Elemento	Conceito
Receitas	Todo o dinheiro que a empresa ganha com a venda de produtos ou serviços.
Custos	Gastos diretamente relacionados à produção ou compra dos produtos que serão vendidos (ex.: matéria-prima, mercadorias).
Despesas	Gastos indiretos para manter a empresa funcionando (ex.: aluguel, salários administrativos, contas de água e luz).
Lucro	O que sobra do dinheiro das vendas depois de pagar todos os custos e despesas. Fórmula: Lucro = Receitas - (Custos + Despesas)

Fonte: Adaptado de Lorentz [2021].

O quadro resume de forma prática a composição do cálculo do lucro. As receitas representam a entrada financeira principal do negócio, enquanto os custos e despesas refletem as saídas necessárias para garantir o funcionamento da operação. Compreender essa relação permite ao gestor avaliar com mais precisão os resultados financeiros da empresa e ajustar o preço de venda para alcançar a rentabilidade esperada. A correta aplicação deste conceito é essencial para a sustentabilidade econômica da organização, especialmente em pequenos negócios que dependem da gestão eficiente de seus recursos.

Dentre os métodos usados pelos comerciantes para definir o preço de venda com base nos custos, destacam-se os custeios por absorção e variável. Ambos incorporam os gastos não incluídos no custo, conhecidos como *markup*, e esses valores são representados por uma margem, calculada em percentual, para cobrir os gastos, como comissões de vendedores, tributos e o lucro desejado pelos gestores [Martins, 2018].

Um dos métodos mais utilizados para a formação de preços é o markup, que se baseia no custo de produção ou operação, incluindo todos os gastos não inseridos no custo. O cálculo do preço de venda é feito adicionando fatores como margem de lucro e tributos incidentes sobre a venda, expressos em percentual (Lorentz, 2021). O autor destaca que o preço de venda deve ser suficiente para cobrir o custo do produto, as despesas variáveis (como impostos, comissões, etc.), as despesas fixas proporcionais (como aluguel, água, luz, telefone, salários, entre outras) e, além disso, garantir um lucro líquido satisfatório.

3 METODOLOGIA

A metodologia é o campo de estudo que se concentra em identificar os melhores caminhos ou abordagens em uma determinada área de estudo para produzir conhecimento e compreender fenômenos sociais ou naturais (Marconi; Lakatos, 2017). E para garantir a condução adequada da pesquisa, é essencial estabelecer critérios e estratégias que orientem o estudo (Quadro 2 – Estratégias Metodológicas), por meio de métodos e técnicas de coleta e análise de dados.

Quadro 2 – Estratégias Metodológicas.

QUANTO	DESCRIÇÃO
ABORDAGEM DA PESQUISA	Qualitativa (Denzin; Lincoln, 1994)
NATUREZA DA PESQUISA	Pesquisa básica (Gil, 2022).
OBJETIVOS	Exploratória (Gil 2022) e descritiva (Marconi; Lakatos, 2017).
PROCEDIMENTOS	Entrevista (Marconi; Lakatos, 2017).
INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS	Roteiro semiestruturado (Suanders; Lewis; Thornhill, 2009).
ANÁLISE DE DADOS	Análise de conteúdo (Bardin, 2011).
SUJEITOS DA PESQUISA	1 gestora e 1 artesã.

Fonte: Elaboração própria do autor com dados da pesquisa (2024).

Reforça-se que por meio da disciplina de Metodologia Científica, em 2023, foi incentivada a produção de um artigo, com ênfase na construção do aprendizado sobre a escolha da estratégia metodológica mais adequada. Assim, delineou-se o quadro acima, que será detalhado a seguir.

A abordagem qualitativa foi escolhida para este estudo devido à sua capacidade de inserir os pesquisadores no contexto real das mulheres artesãs, permitindo uma interação direta e profunda com o ambiente investigado. Segundo Denzin e Lincoln (1994), essa abordagem não se limita à observação, mas envolve a participação ativa dos pesquisadores, o que é essencial para captar as nuances e complexidades das práticas da administração financeira na loja colaborativa. Esse método está alinhado ao objetivo da pesquisa, que é analisar o potencial de impacto social de uma loja colaborativa na promoção da inclusão econômica e da equidade de gênero, considerando a gestão financeira como ferramenta essencial para a inserção econômica das mulheres.

Além disso, Gil (2022) destaca que a pesquisa científica básica, orientada pela curiosidade, é fundamental para ampliar o conhecimento teórico sobre o tema. Embora não tenha uma aplicação prática imediata, esse tipo de pesquisa é crucial para fundamentar as análises e discussões sobre a administração financeira e as práticas das lojas colaborativas das artesãs. Assim, os resultados obtidos contribuirão para o debate acadêmico e para a compreensão mais ampla do fenômeno estudado.

A escolha da pesquisa exploratória, também mencionada por Gil (2022), visa explorar um tema ainda pouco investigado, especialmente no que se refere à administração financeira como ferramenta potencializadora da participação das mulheres artesãs na economia local e gerador de renda duradoura. Essa fase da pesquisa se concentra na análise de características específicas do público-alvo, utilizando fontes bibliográficas que ofereçam suporte teórico para a investigação. Em seguida, a pesquisa descritiva é aplicada para descrever os fenômenos observados, sem interferir neles, com o objetivo de entender suas naturezas e relações.

Para a condução das entrevistas com uma artesã e uma gestora da loja colaborativa que possui 57 artesãs de um total de 60 artesão, localizada na comunidade de Caetanos de Cima (Amontada-CE), optou-se por um roteiro semiestruturado (Suanders; Lewis; Thornhill, 2009), que prevê a adaptação das perguntas (foram criadas 22 perguntas com base na fundamentação teórica) conforme o andamento da conversa. e analisadas, conforme o Esse método foi escolhido por sua flexibilidade, permitindo que as entrevistas fossem ajustadas às realidades das entrevistadas. As entrevistas foram gravadas, transcritas procedimento recomendado por Marconi e Lakatos (2017), garantindo a fidelidade na análise das informações coletadas.

Na etapa de análise dos dados, utilizou-se a análise de conteúdo, conforme Bardin (2011), por ser uma técnica sistemática e objetiva, adequada para decifrar o significado das mensagens das entrevistas. Esse método foi escolhido para garantir a qualidade e a validade da pesquisa.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

As entrevistadas, ambas mulheres com ensino médio completo, têm idades de 19 e 22 anos e desempenham funções distintas dentro da loja colaborativa. A primeira entrevistada exerce um papel de liderança na administração da loja, com responsabilidades que incluem atendimento ao cliente, organização do espaço, conferência de estoque, gestão do fluxo de caixa e manutenção das redes sociais. A segunda entrevistada é uma artesã que contribui com seus produtos para o espaço colaborativo. A loja, que reúne cerca de 60 artesãos, dos quais 57 são mulheres e 3 são homens, apresenta uma clara predominância feminina entre os colaboradores. As falas das respondentes estão anexadas a este trabalho. Este quadro de participação

feminina está alinhado com o que Soledade (2015) discute sobre a importância da participação ativa das mulheres no ambiente de trabalho e no empreendedorismo, especialmente em modelos cooperativos.

O surgimento da loja colaborativa está intimamente ligado ao objetivo de apoiar artesãos locais e valorizar o artesanato, muitas vezes marginalizado em relação a outros segmentos do mercado. Essa percepção foi construída a partir de visitas realizadas à loja colaborativa e à residência das entrevistadas, com entrevistas gravadas, posteriormente transcritas e organizadas em uma tabela analítica. Embora as tabelas não estejam incluídas neste artigo devido à limitação de páginas, os principais pontos foram destacados por meio da técnica de categorização proposta por Bardin (2011), alinhando-se diretamente ao objetivo da pesquisa.

A primeira entrevistada destacou a intenção de dar visibilidade ao trabalho dos artesãos, especialmente das rendeiras, para que sua produção fosse reconhecida não só no Brasil, mas também internacionalmente. Já a segunda enfatizou a importância de reunir artesãos do litoral oeste do Ceará em um único espaço, criando uma plataforma comum para a exposição e comercialização de seus produtos. Esses relatos evidenciam o valor simbólico e econômico da loja colaborativa enquanto estratégia de inclusão produtiva. Tal aspecto está em consonância com as ideias de Assaf Neto (2019), que ressaltam a relevância de criar plataformas e espaços compartilhados para pequenos empreendedores, de modo a facilitar a troca de experiências e a promoção de produtos artesanais.

O impacto financeiro gerado pela loja colaborativa é um elemento fundamental para as participantes. A primeira entrevistada utiliza a renda obtida tanto para cobrir os custos operacionais da loja, como a compra de materiais e tecnologias, quanto para beneficiar diretamente os artesãos. Para a segunda entrevistada, a renda adicional proveniente da loja representa uma fonte secundária de sustento. Ambos os depoimentos indicam que, embora a renda gerada não tenha transformado drasticamente a capacidade de influenciar a família e a sociedade, a loja contribui para a valorização do artesanato e promove a inclusão econômica das artesãs e pequenos empreendedores. Essas questões refletem a fundamentação teórica de Lorentz (2021), que discute o impacto positivo de iniciativas de comércio colaborativo na inclusão econômica de grupos marginalizados, como as mulheres artesãs.

A loja colaborativa também oferece um suporte vital para as artesãs, que frequentemente enfrentam dificuldades para encontrar mercados para seus produtos. A primeira entrevistada relatou que muitas artesãs, especialmente aquelas que produzem peças mais complexas e demoradas, estavam abandonando a produção devido à falta de demanda. A loja fornece um espaço acessível e estável para essas artesãs exporem e venderem seus produtos, garantindo um pagamento justo e orientando-as sobre a precificação adequada de suas peças.

A segunda entrevistada confirmou que a loja oferece uma clientela mais constante, algo que é comumente

escasso para os artesãos em mercados locais. Isso corrobora com o que Francisco Filho (2020) discute sobre a valorização do trabalho artesanal e a importância de estratégias que possibilitem o escoamento das produções para um público mais amplo. As entrevistas também ressaltam a importância da administração financeira no contexto da loja colaborativa. Uma gestão financeira eficaz, como o uso de *markup* de 20%, é essencial para equilibrar custos e otimizar os retornos. Ferramentas financeiras, como a análise de fluxo de caixa e o controle orçamentário, são indispensáveis para monitorar a entrada e saída de recursos e garantir a saúde financeira da loja. A administração financeira desempenha um papel crucial na promoção de uma divisão justa dos lucros, o que é fundamental para criar um ambiente de cooperação e sustentação mútua entre os participantes.

Esses aspectos são corroborados pela fundamentação teórica de Soledade (2015), que destaca a importância de uma abordagem estratégica para a sobrevivência e sucesso das empresas, especialmente para pequenos negócios em mercados competitivos. A gestão financeira eficaz também está em linha com o que Assaf Neto (2019) e Ross *et al.* (2022) discutem sobre a maximização do valor dos recursos e a importância da gestão de custos para a sustentabilidade e o sucesso das operações comerciais.

A loja colaborativa, permite a divisão de custos e a promoção de produtos de forma que viabiliza o envolvimento de empreendedores que enfrentam dificuldades financeiras. A administração financeira, conforme Assaf Neto (2019) e Ross *et al.* (2022), é crucial para maximizar o valor dos recursos disponíveis e garantir uma operação eficiente da loja.

As práticas financeiras aplicadas à loja colaborativa não só ajudam a equilibrar os custos e melhorar a gestão, mas também promovem a inclusão econômica e a equidade de gênero, proporcionando uma plataforma onde mulheres artesãs e pequenos empreendedores podem prosperar e conquistar um espaço de destaque no mercado. Esse modelo de negócio colaborativo também está alinhado com o que Lorentz (2021) enfatiza sobre a importância de criar espaços sustentáveis e colaborativos para o desenvolvimento de pequenos negócios e para a promoção da igualdade de gênero no mercado de trabalho.

Um fator potencializador nesse processo foi a parceria com o SEBRAE⁴, que teve um papel fundamental na capacitação das gestoras, oferecendo treinamentos que permitiram uma melhor compreensão sobre precificação e visualização dos custos envolvidos na operação. Essas capacitações contribuíram para a melhoria das práticas administrativas da loja, ajudando a aprimorar a gestão financeira e a estabelecer preços mais adequados para os produtos. A intervenção do SEBRAE foi essencial para capacitar as participantes a tomar decisões mais informadas e estratégicas, garantindo não apenas a sustentabilidade financeira da loja, mas também o fortalecimento do empreendedorismo feminino na região.

4. O SEBRAE foi transformado em Serviço Social Autônomo, desvinculando-se da administração pública, pelo Decreto nº 99.570, de 9 de outubro de 1990, que regulamenta a Lei nº 8.029/1990, definindo suas atribuições de apoio e coordenação de programas de assistência a micro e pequenas empresas (Brasil, 1990).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo teve como objetivo geral analisar o impacto social de uma loja colaborativa na promoção da inclusão econômica e da equidade de gênero, considerando a gestão financeira como ferramenta essencial para a inserção das mulheres no mercado. Partindo da questão norteadora – de que forma a gestão financeira eficiente em uma loja colaborativa pode contribuir para a inclusão econômica das mulheres e a promoção da equidade de gênero? – a pesquisa demonstrou que a resposta é positiva e concreta: a administração financeira, quando aplicada de forma acessível e contextualizada (por exemplo, ensinando como calcular o preço de venda com base no custo de produção das peças artesanais), tem potencial significativo para empoderar mulheres, fortalecer redes produtivas e promover o desenvolvimento local.

A loja colaborativa estudada, composta majoritariamente por mulheres artesãs, mostra-se não apenas como um espaço de comercialização, mas como um instrumento de transformação social. A gestão financeira, incorporada às práticas cotidianas da loja, contribui diretamente para o equilíbrio entre receitas, custos e despesas, favorecendo a sustentabilidade econômica dos empreendimentos. A parceria com o SEBRAE ampliou ainda mais esse potencial, ao oferecer capacitações que tornaram os conceitos financeiros mais compreensíveis e aplicáveis à realidade das gestoras e artesãs, como o uso do markup para precificação e o controle básico de fluxo de caixa.

Além da importância econômica e social, o artigo revela uma contribuição significativa para o campo educacional: a articulação entre a matemática e a realidade prática dos empreendimentos femininos. O ensino da matemática, quando vinculado a problemas concretos como o planejamento de produção para diferentes estações do ano ou a análise de viabilidade de compra de insumos com descontos por atacado, torna-se mais significativo e engajador. Essa vivência, presente no cotidiano da loja, evidencia que a matemática pode e deve ser ensinada com base em situações reais, promovendo compreensão e aplicabilidade.

Ao se deparar com situações como “quanto cobrar por uma peça para cobrir meus custos e ainda obter lucro?” ou “como dividir as despesas fixas do espaço entre todas as artesãs?”, conceitos como porcentagem, média, proporção e cálculo de lucro deixam de ser apenas conteúdos escolares e passam a representar soluções práticas. Com isso, a matemática se apresenta como um instrumento de empoderamento, especialmente quando aplicada em espaços que também promovem a equidade de gênero.

Conclui-se, portanto, que integrar práticas de educação financeira e matemática à vivência empreendedora das lojas colaborativas é uma estratégia eficaz para promover justiça social, fortalecer a economia solidária e oferecer caminhos mais equitativos para mulheres em territórios vulnerabilizados. Ensinar a matemática

com base em realidades vividas aproxima os alunos dos conteúdos escolares e, ao mesmo tempo, contribui para a formação de sujeitos autônomos, críticos e protagonistas em suas comunidades.

Apesar dos resultados positivos, esta pesquisa enfrentou algumas limitações relevantes. A principal dificuldade foi o número reduzido de participantes entrevistadas, o que restringe a generalização dos achados. Além disso, a coleta de dados ocorreu em um contexto específico – uma única loja colaborativa situada no litoral oeste do Ceará – o que limita a amplitude regional e cultural da análise. A própria organização das entrevistas demandou sensibilidade quanto à disponibilidade das participantes e à adaptação do roteiro às realidades locais.

Diante disso, sugere-se que pesquisas futuras ampliem o número de participantes, abrangendo diferentes regiões e perfis de lojas colaborativas, de modo a oferecer uma visão mais abrangente do fenômeno. Também seria pertinente investigar a eficácia das capacitações em gestão financeira ao longo do tempo, bem como explorar estratégias pedagógicas para o ensino da matemática financeira aplicada ao empreendedorismo em escolas públicas, principalmente nas áreas rurais e periféricas. Esses caminhos podem aprofundar o debate sobre inclusão produtiva, educação contextualizada e promoção da equidade de gênero por meio de práticas sustentáveis e solidárias.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, A. **Curso de administração financeira**. 4. ed. Rio de Janeiro: Atlas, 2019.

BRASIL. **Decreto nº 99.570**, de 9 de outubro de 1990. Regula a Lei nº 8.029, de 12 de abril de 1990, que dispõe sobre o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae. Diário Oficial da União: seção 1, Brasília, DF, 10 out. 1990. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/d99570.htm. Acesso em: 16 maio 2025.

CUNHA, C. P. A importância da matemática no cotidiano. **Revista Científica Multidisciplinar Núcleo do Conhecimento**, v. 1, n. 2, p. 641–650, jul. 2017. Disponível em: <https://www.nucleodoconhecimento.com.br/educacao/matematica-no-cotidiano>. Acesso em: 10 jul. 2024.

DENZIN, N. K.; LINCOLN, Y. S. **The SAGE handbook of qualitative research**. 4. ed. Thousand Oaks: SAGE Publications, 2011.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2022.

MACEDO, F. F. **Guia de boas práticas de comunicação para lojas colaborativas**. 2017. Memorial descritivo [Trabalho de Conclusão de Curso] – Curso de Comunicação Organizacional, Faculdade de Comunicação, Universidade de Brasília, Brasília, DF, 2017. Disponível em: https://bdm.unb.br/bitstream/10483/18077/1/2017_FeliciaFernandesMacedo_memorial.pdf. Acesso em: 10 jul. 2024.

MACHADO, Hugo de Brito. **Curso de direito tributário**. 39. ed. rev., ampl. e atual. São Paulo: Malheiros, 2023.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Metodologia do trabalho científico**. 8. ed. São Paulo: Grupo GEN, 2017.

NETO, A. A. **Curso de administração financeira**. Rio de Janeiro: Grupo GEN, 2019. E-book. ISBN 9788597022452.

ROSS, S.; WESTERFIELD, R.; JORDAN, B. D. **Fundamentos de administração financeira**. 13. ed. Porto Alegre: Bookman, 2022.

SEBRAE. **Loja colaborativa**. Brasília: SEBRAE, 2022. Disponível em: https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/IDEIAS_DE_NEGOCIO/PDFS/ideia-de-negocio_loja-colaborativa.pdf. Acesso em: 1 set. 2024.

SARMENTO, M. M. **Gestão financeira por fluxo de caixa**: a evolução das finanças para empresas. Rio de Janeiro: Alta Books, 2024.

SOLEDADE, S. **Guia audiovisual**: módulo 1 – Gestão empresarial. Coordenação de Débora Franceschini Mazzei, Odete Cruz e Erick Krulikowski. São Paulo: SEBRAE, 2015. Disponível em: [https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/5fb9eaac80599677288b70b5485f8f99/\\$File/5900.pdf](https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/5fb9eaac80599677288b70b5485f8f99/$File/5900.pdf). Acesso em: 20 abr. 2024.

VILARINHO, W. **5 motivos para investir em uma loja colaborativa**. 2017. Disponível em: <https://blog.ipog.edu.br/gestao-e-negocios/loja-colaborativa/>. Acesso em: 15 ago. 2024.