

Escola de artes



EXPEDIENTE

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Gerente

Eduardo Curado Matta

Gerente-Adjunta

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

Gestor Nacional

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Coordenação do Projeto Gráfico

Renata Aspin

Projeto Gráfico

Nikolas Furquim Zalewski

ÍNDICE

Apresentação de Negócio.....	1
Mercado.....	1
Localização.....	2
Exigências Legais e Específicas.....	3
Estrutura.....	3
Pessoal.....	4
Equipamentos.....	5
Matéria Prima/Mercadoria.....	6
Organização do Processo Produtivo.....	7
Automação.....	8
Canais de Distribuição.....	9
Investimentos.....	9
Capital de Giro.....	11
Custos.....	13
Diversificação/Agregação de Valor.....	14
Divulgação.....	15
Informações Fiscais e Tributárias.....	16
Eventos.....	18
Entidades em Geral.....	19
Glossário.....	19
Dicas de Negócio.....	20
Características Específicas do Empreendedor.....	21
Bibliografia Complementar.....	22
Fonte de Recurso.....	22
Planejamento Financeiro.....	23
Produtos e Serviços - Sebrae.....	24
Sites Úteis.....	24

1. Apresentação de Negócio

Uma Escola de Artes representa um vibrante ecossistema de aprendizado e expressão, oferecendo um leque diversificado de cursos focados no desenvolvimento de habilidades, conhecimentos e técnicas artísticas. Imagine um espaço onde a criatividade floresce, seja através das melodias cativantes de aulas de instrumentos musicais, da expressividade do canto, da energia contagiante da dança, da dramaticidade do teatro, da visão artística da fotografia, das cores e texturas das artes plásticas, do impacto do grafite, da graciosidade do balé, da sutileza da pintura, da expressividade corporal ou da precisão da escultura.

Este empreendimento tem o potencial de alcançar um público vasto e heterogêneo, acolhendo entusiastas de todas as idades, desde os pequenos exploradores da infância até os mais experientes buscadores de novos horizontes na terceira idade. A arte, em suas inúmeras manifestações, transcende o tempo e as barreiras, conectando-se profundamente com as emoções humanas e promovendo o desenvolvimento pessoal e social.

O cenário atual das escolas de arte é marcado pela crescente valorização das atividades extracurriculares, pelo bem-estar e pela busca por experiências que proporcionem um escape da rotina. Empreendedores visionários podem capitalizar sobre essa demanda, oferecendo não apenas aulas, mas sim vivências artísticas enriquecedoras. A flexibilidade na modalidade de ensino, seja presencial com turmas reduzidas para um acompanhamento mais personalizado, ou o modelo híbrido e totalmente online, abre portas para alcançar um público ainda maior, quebrando barreiras geográficas e de tempo.

A comunicação é a chave para o sucesso. Apresentar sua escola de artes de forma clara, inspiradora e alinhada às tendências de mercado, utilizando um marketing digital estratégico e conteúdos relevantes, será fundamental para atrair e engajar seu público. Considere a criação de workshops temáticos, eventos de performance e parcerias com escolas regulares e empresas para ampliar seu alcance e consolidar sua marca.

Para trilhar este caminho com segurança, um plano de negócios detalhado é seu aliado indispensável. Explore as particularidades da sua região, identifique seu público-alvo com precisão e defina a proposta de valor única da sua escola. Plataformas como o Sebrae podem ser recursos valiosos nesta jornada, oferecendo suporte e orientações essenciais para transformar sua paixão pela arte em um negócio próspero e sustentável.

2. Mercado

O cenário atual para a abertura de uma Escola de Artes no Brasil, embora careça de dados mercadológicos integrados específicos para o setor artístico como um todo, revela um vibrante ecossistema em diversas frentes. O mercado de artes cênicas, por exemplo, demonstrou sua relevância, com a cidade de São Paulo sozinha movimentando cerca de 1 bilhão de reais em 2018, segundo a FGV, e atraindo mais de 1 milhão de espectadores para seus 28 espetáculos. Paralelamente, o setor musical brasileiro apresentou um notável crescimento, com um aumento de 15,4% no interesse do público em 2018 em comparação com o ano anterior, conforme dados da IFPI. O Brasil figura como o 10º maior mercado mundial de comercialização de música, gerando expressivos U\$ 298,8 milhões em 2018. No segmento da dança, um mapeamento realizado em 2016 pela Universidade Federal da Bahia destacou um público predominantemente feminino (64,5%), com a faixa etária de 16 a 35 anos representando a maioria (70,1%), e um nível educacional diversificado, com grande

parte dos participantes possuindo ensino superior completo ou incompleto. A diversidade de cursos e técnicas artísticas disponíveis exige que o empreendedor realize uma pesquisa de mercado aprofundada e direcionada para a sua região. É fundamental identificar o público-alvo específico, seja ele composto por crianças, adultos ou idosos, adaptando o conteúdo programático e as metodologias de ensino para atender às necessidades e interesses de cada faixa etária. A análise competitiva também se faz crucial; a oferta gratuita de aulas de música, teatro e dança por instituições públicas e a presença de outras escolas privadas na mesma localidade podem impactar diretamente a captação de alunos. Para garantir o sucesso, é imprescindível desenvolver diferenciais de qualidade e propor uma oferta de valor única. Recomenda-se a exploração de fontes como prefeituras, guias locais, dados do IBGE e associações de bairro para dimensionar o mercado potencial. Uma visita estratégica a concorrentes diretos permitirá identificar seus pontos fortes e fracos, auxiliando na formulação de um plano de ação eficaz. A participação em seminários especializados e feiras de negócios, como a Feira do Empreendedor do Sebrae, são excelentes oportunidades para se manter atualizado sobre as tendências do mercado e estabelecer conexões valiosas. Dessa forma, ao compreender a dinâmica desses mercados segmentados e planejar estrategicamente, sua Escola de Artes estará bem posicionada para florescer e prosperar.

3. Localização

A escolha do ponto comercial é um dos pilares cruciais para o sucesso de uma Escola de Artes. Ao ponderar sobre a localização ideal, é fundamental analisar a densidade populacional da região, o perfil socioeconômico e cultural do público que a frequenta, a presença de concorrentes diretos e indiretos, e a acessibilidade para locomoção, considerando tanto o transporte público quanto o individual. A visibilidade do estabelecimento e a proximidade estratégica com fornecedores e serviços essenciais também desempenham um papel importante, assim como a segurança e a limpeza do entorno, que impactam diretamente na experiência dos alunos e colaboradores.

Para uma Escola de Artes, a localização estratégica deve ser pensada em função do público-alvo pretendido. Se o foco são adolescentes e adultos, um ponto em áreas de grande circulação, como centros comerciais vibrantes ou locais com alto fluxo de pessoas, pode atrair um público mais diversificado e engajado. Para um público infantil, a proximidade com áreas residenciais ou instituições de ensino primário e secundário demonstra ser uma abordagem mais eficaz, facilitando a logística para pais e responsáveis. Se a escola visa atender ao público da terceira idade, a conveniência de estar próxima a centros de convivência e áreas residenciais tranquilas se torna um diferencial considerável.

A mobilidade dos futuros alunos é um fator inegociável. Uma escola de artes deve oferecer fácil acesso a todos, seja por meio de transporte particular, com opções de estacionamento nas proximidades, seja por meio de transporte público, com linhas e paradas acessíveis. A facilidade de chegada e saída contribui significativamente para a frequência e satisfação dos estudantes.

Ao avaliar o imóvel em si, alguns aspectos financeiros e operacionais merecem atenção detalhada. A relação entre as receitas projetadas e as despesas estimadas deve estar alinhada com os objetivos financeiros do empreendedor, avaliando cuidadosamente o valor do aluguel, a flexibilidade do contrato, as cláusulas de reajuste e a necessidade de eventuais reformas. É imperativo que o imóvel atenda às demandas operacionais, verificando se sua capacidade de instalação, as características da vizinhança e a infraestrutura básica – como

fornecimento de água, energia elétrica, saneamento, telefonia e acesso a transporte – são adequadas para o pleno desenvolvimento das atividades artísticas propostas.

A conformidade com as regulamentações municipais é um ponto de partida para a viabilidade do negócio. As atividades econômicas na maioria das cidades são regidas pelo Plano Diretor Urbano (PDU), que define o tipo de atividade permitida em cada endereço. Portanto, uma consulta prévia junto à prefeitura é essencial para assegurar que o imóvel esteja regularizado, possuindo o Habite-se, e que as atividades da escola de artes estejam em conformidade com a Lei de Zoneamento do município. É importante também verificar a situação do IPTU do imóvel. Além disso, a legislação local sobre a instalação de placas de identificação, letreiros e outdoors deve ser consultada, assim como as exigências do Corpo de Bombeiros Militar, garantindo a segurança de todos os frequentadores.

4. Exigências Legais e Específicas

Para que sua escola de artes floresça com segurança e profissionalismo, é fundamental navegar com atenção pelas exigências legais e específicas que regem o setor. A escolha da estrutura jurídica, seja como empresário individual ou em sociedade, definirá os caminhos para o registro formal do seu empreendimento. Recomenda-se vivamente a consulta a um contador, profissional indispensável para a elaboração dos atos constitutivos e para a compreensão aprofundada da legislação tributária vigente, garantindo que sua empresa esteja em conformidade desde o início. Esse especialista irá guiá-lo através dos passos essenciais para a formalização, que geralmente incluem o registro na Junta Comercial, a obtenção do Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) junto à Receita Federal, e a solicitação do alvará de funcionamento na prefeitura municipal. Além disso, é importante estar ciente da necessidade de enquadramento na entidade sindical patronal pertinente, o que implica no recolhimento da contribuição sindical anual. O cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS” também é um passo obrigatório, assim como o registro no Corpo de Bombeiros Militar, que atesta o cumprimento das normas de segurança e proteção contra incêndio, pré-requisito para a emissão do “Habite-se” pela prefeitura. Antes mesmo de iniciar as instalações, realize a consulta prévia de endereço na Prefeitura Municipal ou Administração Regional para verificar a adequação à Lei de Zoneamento. Lembre-se que a Lei Complementar nº 123/2006, conhecida como o Estatuto da Micro e Pequena Empresa, e suas posteriores alterações, oferece um regime simplificado e vantajoso, com possíveis reduções ou isenções de taxas de registro e licenças, um facilitador importante para novos empreendedores. Igualmente essencial é o respeito irrestrito ao Código de Defesa do Consumidor (CDC) – Lei Federal nº 8.078/1990, que estabelece os direitos e deveres nas relações de consumo, protegendo seus alunos e garantindo uma prestação de serviço transparente e ética. Para obter orientações personalizadas e atualizadas, o Sebrae local é uma fonte valiosa de apoio.

5. Estrutura

Para conceber uma Escola de Artes de sucesso, a estrutura física e operacional é um pilar fundamental, projetada para inspirar criatividade e garantir o máximo conforto e funcionalidade para alunos e equipe. A escolha dos cursos a serem oferecidos, seja música, dança, canto, teatro ou uma combinação multifacetada, ditará as especificidades de cada espaço, moldando a experiência de aprendizado.

Uma infraestrutura inicial idealmente abrange cerca de 200m², com a flexibilidade de

expansão conforme o crescimento do negócio, contemplando áreas essenciais como um espaço administrativo eficiente, salas de aula adaptadas, uma recepção acolhedora e banheiros adequados. O ambiente de atendimento, essencial para a captação e retenção de alunos, deve ser planejado para otimizar processos administrativos, desde a gestão financeira até o relacionamento com clientes e colaboradores, integrando-se fluidamente com a área administrativa onde o empreendedor e sua equipe podem desenvolver suas funções, munidos de mobiliário ergonômico e tecnologia.

As salas de aula são o coração da escola, cada uma projetada para as demandas específicas de cada arte. Ambientes para dança e teatro demandam amplos espelhos, barras de metal firmemente fixadas e armários individuais seguros para os alunos. Para as aulas de música, a presença de instrumentos de qualidade e cadeiras confortáveis são primordiais, adaptando-se a diferentes estilos e necessidades. A integração de espaços de convivência, como pequenas lanchonetes que oferecem conveniência aos alunos, ou lojas de produtos artísticos complementares – desde vestuário especializado e acessórios de dança até souvenirs e itens de hidratação – pode enriquecer significativamente a experiência e gerar receita adicional, refletindo tendências de negócios que valorizam a conveniência e a conexão com o universo artístico.

A manutenção e o acabamento dos espaços são cruciais para criar um ambiente seguro, agradável e estimulante. Pisos de alta resistência e fácil limpeza, como porcelanatos ou cerâmicas duráveis, garantem a longevidade e a praticidade. Paredes pintadas com tintas acrílicas em tons claros, especialmente em áreas menores, ampliam a sensação de espaço, enquanto texturas e acabamentos diferenciados na fachada externa podem conferir identidade e valorização ao empreendimento. A iluminação e a ventilação adequadas, consideradas por profissionais qualificados como arquitetos e engenheiros, são indispensáveis para o bem-estar e a produtividade, otimizando a ergonomia e o fluxo de operação de todo o complexo.

6. Pessoal

O coração de uma escola de artes reside em sua equipe. A configuração ideal do quadro de pessoal é intrinsecamente ligada ao porte e à ambição do seu empreendimento, mas a base para um funcionamento eficaz costuma incluir funções cruciais.

Para iniciar, pense em um Gerente Administrativo, que será o maestro das operações financeiras e administrativas. Idealmente, essa figura pode ser o próprio proprietário, trazendo um conhecimento profundo tanto da gestão quanto do mercado artístico. Ao lado, um Atendente, que não é apenas a porta de entrada para seus alunos, mas o embaixador da sua marca. Essa pessoa precisa ser cordial, bem informada sobre todos os cursos oferecidos e um verdadeiro ponto de apoio, representando a identidade da escola com excelência. A integridade do ambiente é garantida pelos Serviços Gerais, responsáveis por manter a higiene e a organização impecáveis de todos os espaços, um reflexo direto do cuidado que a escola dedica a seus alunos.

Os Professores de dança, música, teatro e outras disciplinas artísticas são, sem dúvida, a alma do seu negócio. A seleção deve recair sobre profissionais com experiência comprovada e uma paixão genuína pela arte que ensinam. Investir continuamente em sua capacitação, mantendo-os atualizados com as últimas tendências pedagógicas e técnicas, é um diferencial competitivo inestimável. A demanda crescente e a flexibilidade de horários

podem exigir a expansão da equipe de professores, inclusive para atender a turmas noturnas e nos fins de semana, um planejamento estratégico que deve acompanhar o faturamento e a procura.

O atendimento em escolas de artes transcende a mera transação comercial; é sobre construir relacionamentos duradouros e nutrir uma comunidade. Uma equipe altamente qualificada não só eleva o desempenho geral da escola, mas também fomenta um forte senso de lealdade, aumentando a retenção de talentos e minimizando os custos associados à rotatividade de pessoal. Este investimento na qualificação e bem-estar da equipe é um dos pilares para a sustentabilidade e o crescimento do seu negócio.

É fundamental estar ciente das Convenções Coletivas de trabalho aplicáveis ao setor. Elas servem como um guia essencial para a definição de salários e a condução das relações empregatícias, assegurando um ambiente de trabalho justo e prevenindo potenciais litígios.

O empreendedorismo no ramo das artes exige uma constante busca por conhecimento. Participar de seminários, workshops e cursos voltados para a gestão educacional e o mercado de artes permite que você se mantenha à frente, antecipando tendências e inovando em suas estratégias. O Sebrae, com seus recursos e expertise, pode ser um aliado valioso nesse percurso, oferecendo orientações personalizadas sobre o perfil ideal de sua equipe e os programas de treinamento mais eficazes para impulsionar o sucesso da sua escola de artes.

7. Equipamentos

A estrutura de equipamentos para sua Escola de Artes é um pilar fundamental para o sucesso e a experiência memorável dos seus alunos. A escolha e a quantidade de itens variam diretamente com os cursos e serviços que você planeja oferecer, mas um bom ponto de partida para uma estrutura inicial, considerando aproximadamente 200m², envolve a organização em áreas distintas.

No Espaço Administrativo, é crucial ter o essencial para o funcionamento do dia a dia: um computador confiável para gestão, um sistema de impressão para documentos e comunicados, um telefone para contato, uma mesa de trabalho ergonômica, cadeiras confortáveis para você e sua equipe, e armários práticos para organização.

Para a área de Atendimento, o foco é na recepção calorosa e eficiente. Um balcão de atendimento moderno e convidativo, um computador dedicado para matrícula e informações, impressora para contratos e recibos, telefone para comunicação imediata, cadeiras confortáveis para seus colaboradores e assentos agradáveis para receber os clientes são itens indispensáveis. Lembre-se que este é o primeiro ponto de contato, e a percepção de profissionalismo começa aqui.

Na Sala de Música, o investimento em instrumentos de qualidade é essencial para enriquecer o aprendizado. Além de um piano e um teclado, que são versáteis para diversos estilos, considere um conjunto de violões e guitarras para aulas de cordas, uma bateria completa para ritmo e percussão, e instrumentos de sopro como saxofone. Violinos e cavaquinhos também agregam valor à diversidade musical. Para as aulas em grupo e prática, de 8 a 10 cadeiras confortáveis são recomendadas. Equipamentos de som como microfones e caixas amplificadoras de boa qualidade são vitais para ensaios e

apresentações, assim como uma mesa de som e prateleiras para organização dos materiais. É válido analisar a viabilidade da aquisição de instrumentos usados em bom estado, o que pode otimizar o investimento inicial. Vale ressaltar que muitos alunos tendem a trazer seus instrumentos próprios, especialmente os de sopro e instrumentos de boca, mas ter uma gama disponível enriquece a oferta.

Para a Sala de Dança/Teatro, a acústica e a visibilidade são prioritárias. Uma caixa amplificadora potente, espelhos amplos para que os alunos observem seus movimentos e corrijam a postura, e armários para guardar materiais e pertences garantem a funcionalidade. A ambientação com um piso adequado e iluminação estratégica também fazem grande diferença.

Ao projetar o layout de cada espaço, pense na ambientação, na decoração que inspire criatividade, na circulação fluida de pessoas, na ventilação adequada e em uma iluminação que favoreça tanto o aprendizado quanto o bem-estar. Na área externa, a fachada atraente, letreiros informativos, acessos bem sinalizados e a disponibilidade de estacionamento são pontos cruciais para a atratividade do seu empreendimento.

A definição precisa dos equipamentos começa com a clareza sobre quais cursos você irá ministrar. A partir daí, será possível mensurar com exatidão tudo o que será necessário para oferecer uma experiência de aprendizado completa e inspiradora.

A elaboração de um Plano de Negócios detalhado é o seu mapa para o sucesso. Para auxiliar nesta jornada e obter dados atualizados e orientações específicas para o mercado de Escolas de Artes, consulte o SEBRAE ou um consultor especializado.

8. Matéria Prima/Mercadoria

Na gestão de um negócio, a eficiência na administração da matéria-prima, mesmo quando ela se traduz em insumos para a prestação de serviços, é um pilar para o sucesso. No contexto de uma escola de artes, onde o foco principal está na transmissão de conhecimento e não no consumo direto de materiais ou na produção de bens físicos em larga escala, a atenção se volta para a gestão inteligente dos recursos que sustentam a operação. Isso significa equilibrar a oferta dos cursos e a demanda dos alunos, garantindo que os instrumentos musicais e outros materiais didáticos necessários estejam disponíveis quando preciso, sem, contudo, imobilizar capital excessivo em estoques. A dinâmica atual do mercado enfatiza a agilidade e a capacidade de resposta.

Para otimizar essa gestão, é fundamental monitorar indicadores-chave. O "giro dos estoques" de instrumentos e materiais, por exemplo, revela quantas vezes o capital investido nesse acervo foi efetivamente recuperado pelas matrículas e vendas associadas. Um giro mais ágil, geralmente medido anualmente, sugere uma gestão mais eficiente, onde os recursos não ficam ociosos por longos períodos. Isso é potencializado pela frequência de aquisição de novos materiais ou substituição de itens mais antigos, permitindo a compra em lotes menores e mais frequentes, o que melhora a liquidez do negócio.

Paralelamente, o "nível de serviço ao cliente" é crucial. Em um ambiente onde o aprendizado é imediato, a indisponibilidade de um instrumento para uma aula prática ou de um material didático pode gerar frustração e perda de oportunidades de venda. Portanto, a escola precisa ter uma visão clara de qual período seu acervo atual de instrumentos e materiais

suprir a demanda sem necessidade de reposição imediata, indicando a "cobertura dos estoques". O objetivo é manter um nível de estoque que minimize o impacto no capital de giro, calculando o tempo ideal entre a identificação da necessidade de aquisição e a chegada dos itens.

Embora uma escola de artes não tenha um "consumo direto de matéria-prima" no sentido tradicional, a "matéria-prima" aqui se refere aos instrumentos musicais, materiais de arte, softwares e outros recursos que habilitam a experiência de aprendizado dos alunos. A atenção à conservação desses insumos é vital, pois eles impactam diretamente a qualidade do ensino oferecido e a satisfação do cliente. Pensar estrategicamente sobre a aquisição, manutenção e renovação desses itens é tão importante quanto o planejamento pedagógico. Isso permite que a escola se adapte rapidamente a novas tendências de ensino e tecnologias, mantendo-se relevante e atraente para o público empreendedor e aspirante a artistas.

9. Organização do Processo Produtivo

A organização do processo produtivo em uma Escola de Artes é fundamental para garantir a excelência na entrega do serviço e a satisfação do aluno. Este processo se desdobra em três áreas cruciais que interagem para criar uma experiência de aprendizado completa e um negócio próspero.

O primeiro ponto de contato, o atendimento ao cliente, é o portal para a descoberta do universo artístico que sua escola oferece. Mais do que um balcão, imagine um espaço acolhedor e inspirador, onde potenciais alunos se sentem bem-vindos e informados. Aqui, desde a primeira consulta sobre cursos e horários até a efetivação de matrículas, a resolução de dúvidas sobre materiais didáticos e a gestão de necessidades do dia a dia, cada interação deve ser fluida e eficiente. O uso de ferramentas digitais, como sistemas de agendamento online e plataformas de comunicação integrada, é hoje um diferencial chave, agilizando processos e oferecendo conveniência sem precedentes. A experiência do cliente começa aqui e, com um atendimento humanizado e tecnologicamente otimizado, você constrói a base para um relacionamento duradouro.

As salas para as aulas representam o coração pulsante da sua escola, o local onde o talento floresce. Pensadas não apenas como espaços físicos, mas como ambientes criativos e adaptáveis, elas devem refletir a energia e a especificidade de cada modalidade artística ensinada. A versatilidade é essencial; salas que podem ser facilmente reconfiguradas para acomodar diferentes técnicas, desde pintura e escultura até dança e música, com infraestrutura adequada e materiais de qualidade. A integração de tecnologias, como telas interativas para demonstrações, projetores de alta definição para análises visuais e softwares especializados para áreas como design ou produção musical, eleva a experiência de aprendizado, tornando-a mais dinâmica e alinhada com as práticas contemporâneas do mercado criativo.

A administração é a espinha dorsal que sustenta toda a operação, garantindo que a criatividade possa fluir livremente. Este pilar engloba desde a gestão estratégica de compras e o estabelecimento de parcerias sólidas com fornecedores de materiais artísticos, até um controle financeiro rigoroso, incluindo contas a pagar, a receber e fluxo de caixa. A eficiência operacional também se manifesta no gerenciamento de recursos humanos, na manutenção de um ambiente de trabalho positivo para instrutores e staff, e no acompanhamento

constante do desempenho do negócio por meio de métricas claras. Em um cenário atual que valoriza a agilidade, a adoção de softwares de gestão integrada (ERPs) e ferramentas de análise de dados permite tomar decisões mais assertivas, otimizar custos e identificar novas oportunidades de crescimento, como a expansão para cursos online ou a oferta de workshops temáticos.

Finalmente, a consolidação do sucesso de uma Escola de Artes reside na construção de um relacionamento contínuo com seus alunos. Um serviço de pós-venda proativo e engajador não se trata apenas de manter o contato, mas de cultivar uma comunidade. Isso pode incluir o envio de newsletters com novidades do mundo das artes, convites para eventos culturais, oportunidades de exposição para os trabalhos dos alunos ou até mesmo programas de fidelidade. Estar presente na vida dos seus alunos, mesmo após a conclusão de um curso, garante que sua escola seja sempre lembrada, recomendada e se torne um ponto de referência no cenário artístico local, promovendo a longevidade e a reputação do seu empreendimento.

10. Automação

No cenário dinâmico e competitivo atual, a automação se apresenta como um pilar fundamental para o sucesso e a sustentabilidade de uma Escola de Artes. A adoção de softwares de gestão robustos não é apenas uma modernização, mas uma estratégia essencial para otimizar operações, aprimorar a experiência do aluno e impulsionar o crescimento. Esses sistemas vão muito além do simples controle financeiro, oferecendo um ecossistema integrado que abrange desde o relacionamento com o cliente até a análise aprofundada do desempenho do negócio.

Ao escolher um software de gestão, é crucial que o empreendedor avalie atentamente diversos aspectos, como o custo-benefício, a qualidade do suporte técnico oferecido, a conformidade com a legislação fiscal (municipal e estadual) e a frequência e relevância das atualizações. A facilidade de uso e a capacidade de customização para atender às necessidades específicas de uma escola de artes são igualmente importantes. Funcionalidades que permitem um controle preciso do faturamento e das vendas, a gestão detalhada de caixa e contas bancárias, a organização eficiente de compras e contas a pagar, a emissão simplificada de pedidos e o controle da taxa de serviço são indispensáveis. Recursos como listas de espera dinâmicas e a geração de relatórios e gráficos gerenciais intuitivos fornecem insights valiosos para a tomada de decisões estratégicas, permitindo uma análise real e precisa do faturamento e do desempenho geral da escola.

Embora a busca por softwares inteiramente dedicados ao nicho de escolas de artes possa ser um desafio, o mercado oferece diversas soluções de gestão escolar com funcionalidades adaptáveis e altamente eficazes. Programas como o Sophia Cursos Livres, o Tulli Sistema de Gestão Escolar, o Proesc e o Sponte, entre outras plataformas reconhecidas, têm demonstrado grande capacidade de atender às demandas administrativas e pedagógicas. Cada sistema apresenta um leque de ferramentas que podem ser exploradas para otimizar desde a matrícula de novos alunos até o acompanhamento do progresso acadêmico e financeiro. A escolha ideal dependerá do porte da sua escola, do seu orçamento e das funcionalidades que você considera prioritárias para a sua operação.

Para auxiliar nesta seleção estratégica, o Sebrae, em sua unidade local, dispõe de consultores especializados que podem oferecer orientação personalizada, ajudando a

identificar o sistema de gestão que melhor se alinha ao seu plano de negócios e às suas metas de crescimento.

11. Canais de Distribuição

Para uma Escola de Artes prosperar, a forma como seus cursos e experiências chegam aos alunos é crucial. Tradicionalmente, o espaço físico da escola funciona como o principal ponto de encontro e aprendizado, mas o cenário atual exige que ampliemos nosso olhar sobre os canais de distribuição. Estes são os caminhos pelos quais sua oferta educacional se conecta com o público, e entendê-los é fundamental para o sucesso. Uma estratégia robusta envolve a união do tangível com o digital, criando uma jornada completa para o potencial empreendedor e o futuro aluno.

Hoje, a presença digital é indispensável. Redes sociais como Instagram, TikTok e YouTube não são apenas vitrines, mas ferramentas poderosas para construir comunidade, demonstrar o talento dos alunos e professores, e até mesmo para realizar matrículas e vender produtos relacionados à arte. Um site bem estruturado, com um design atraente e intuitivo, é o portal central para informações detalhadas, agendamento de aulas experimentais e comunicação direta. A internet, em sua totalidade, se transformou em um canal de vendas vigoroso, exigindo atenção à experiência do usuário e à otimização para buscas, garantindo que sua escola seja facilmente encontrada por quem busca desenvolver seu potencial criativo.

Além do ambiente online, a participação ativa em eventos e feiras locais continua sendo uma estratégia valiosa. Esses espaços oferecem oportunidades únicas para apresentar o trabalho dos alunos, interagir diretamente com a comunidade e identificar novas oportunidades de negócio e parcerias. Feiras de artesanato, eventos culturais e até mesmo festivais escolares podem ser palcos importantes para a visibilidade da sua Escola de Artes.

As parcerias estratégicas representam um diferencial competitivo significativo. Pensar em colaborações com escolas infantis, brinquedotecas e cursos de idiomas expande o alcance para o público jovem e suas famílias. Da mesma forma, estabelecer vínculos com estúdios de pilates, academias e centros voltados para a terceira idade abre portas para um público adulto e aposentado, interessado em atividades artísticas como forma de lazer, desenvolvimento pessoal e bem-estar. Cada parceria é uma extensão do seu alcance, levando a arte para onde seu público já está.

12. Investimentos

Investimento compreende todo o capital empregado para iniciar e viabilizar o negócio até o momento de sua autossustentação. Pode ser caracterizado como:

- Investimento fixo – Compreende o capital empregado na compra de imóveis, equipamentos, móveis, utensílios, instalações, reformas etc.;
- Investimentos pré- operacionais – São todos os gastos ou despesas realizadas com projetos, pesquisas de mercado, registro da empresa, projeto de decoração, honorários profissionais, compra inicial e outros;
- Capital de giro – É o capital necessário para suportar todos os gastos e despesas iniciais, geradas pela atividade produtiva da empresa. Destina-se a viabilizar as compras iniciais,

pagamento de salários nos primeiros meses de funcionamento, impostos, taxas, honorários de contador, despesas de manutenção e outros.

Como já informado o investimento pode variar muito de acordo com o porte do empreendimento e a região em que será instalado. Uma ESCOLA DE ARTES, estimada numa área de 200m², exige um investimento inicial, estimado em R\$ 36.750,00, a ser alocado majoritariamente nos seguintes itens:

Área de Atendimento

- 1 Computador
R\$ 1.500,00
- 1 Impressora
R\$ 700,00
- 1 Telefone
R\$ 100,00
- 1 Balcão de Atendimento
R\$ 600,00
- 1 Cadeira Secretária
R\$ 200,00
- 2 poltronas recepção
R\$ 400,00

Área Administrativa

- 1 Computador
R\$ 1.500,00
- 1 Impressora
R\$ 750,00
- 1 Telefone
R\$ 100,00
- 1 mesa
R\$ 500,00
- 1 Cadeira Giratória
R\$ 250,00
- 2 Cadeira atendimento
R\$ 300,00
- 1 Armário
R\$ 450,00

Sala de música

- 1 piano (usado)
R\$ 8.000,00
- 1 teclado
R\$ 350,00
- 3 violões
R\$ 600,00
- 1 bateria
R\$ 1.000,00
- 3 violinos
R\$ 750,00
- 3 cavaquinhos
R\$ 500,00
- 3 guitarras
R\$ 1.500,00

1 saxofone
R\$ 1.000,00
10 cadeiras
R\$ 1.000,00
1 caixa amplificadora
R\$ 450,00
1 mesa
R\$ 400,00
Prateleiras
R\$ 600,00

Sala de dança/teatro

1 caixa amplificadora
R\$ 450,00
Armários
R\$ 600,00

Despesas Pré-operacionais e Reformas

Construção e reforma instalações
R\$ 10.000,00

Despesas de registro da empresa, honorários Contábeis e taxas
R\$ 2.000,00

TOTAL DO INVESTIMENTO

R\$ 36.750,00

Obs.: vale ressaltar que estes números são estimados, não devendo, portanto, dispensar uma pesquisa detalhada para cada projeto alinhada à elaboração de um Plano de Negócio.

A previsão de investimentos de uma escola de artes com esse padrão é de R\$ 15.000,00 mensais.

Antes de montar a empresa, é fundamental que o empreendedor elabore um Plano de Negócios, onde os valores necessários à estruturação da empresa podem ser mais detalhados, em função dos objetivos estabelecidos de retorno e alcance de mercado. O capital de giro necessário para os primeiros meses de funcionamento do negócio também deve ser considerado neste planejamento.

Nessa etapa, é indicado que o empreendedor procure o Sebrae para consultoria adequada ao seu negócio, levando em conta suas particularidades. O empreendedor também poderá basear-se nas orientações propostas por metodologias de modelagem de negócios, em que é possível analisar o mercado no qual estará inserido, mapeando o segmento de clientes, os atores com quem se relacionará, as atividades chave, as parcerias necessárias, sua estrutura de custos e fontes de receita.

Por meio da internet o empreendedor poderá adquirir e cotar os preços de quase todos os equipamentos e móveis necessários. Contudo, a depender do volume de compras, o futuro empresário poderá, de posse dessas cotações, ir conversar diretamente com algum fornecedor de sua região, a fim de analisar a realidade de valores do mercado.

13. Capital de Giro

O capital de giro é a espinha dorsal da saúde financeira de qualquer negócio, atuando como

o oxigênio que mantém suas operações fluidas e resilientes. Imagine-o como o colchão financeiro que sua Escola de Artes precisa ter para navegar pelas naturais oscilações de caixa, garantindo que você possa honrar compromissos e investir no crescimento sem hesitação. Compreender sua importância é o primeiro passo para construir uma base sólida e inspiradora para o seu empreendimento.

A necessidade de capital de giro é moldada por três elementos cruciais: o prazo médio que você concede aos seus alunos para pagamento dos cursos, o tempo que os materiais e recursos para as aulas (como apostilas, tintas, telas) permanecem em estoque antes de serem utilizados, e os prazos que seus fornecedores oferecem para você pagar por esses suprimentos. Quanto mais tempo você permite que seus alunos paguem e quanto mais tempo os materiais ficam parados antes de serem consumidos, maior será a sua demanda por capital de giro. Por isso, otimizar a gestão de estoque para minimizar perdas e ter clareza sobre os prazos de pagamento que você pode oferecer aos alunos são estratégias inteligentes para liberar dinheiro que estaria imobilizado.

Se os prazos que seus fornecedores concedem forem mais longos do que a soma dos prazos de estoque e de pagamento aos alunos, sua necessidade de capital de giro será positiva. Isso significa que um aumento nas matrículas e, conseqüentemente, nas vendas, exigirá um reforço proporcional no seu capital de giro para sustentar essa expansão. Nesses casos, reservar uma parcela dos lucros para reinvestimento no caixa da escola é fundamental para garantir que o crescimento seja sustentável e não gere gargalos financeiros.

Por outro lado, se os prazos de pagamento dos fornecedores superam os prazos de estoque e de recebimento dos alunos, o capital de giro pode ser negativo. Isso não é necessariamente um problema, mas exige atenção redobrada. Significa que o fluxo de caixa gerado pelas vendas pode ser suficiente para cobrir os pagamentos futuros. Contudo, retiradas excessivas ou investimentos não planejados podem comprometer a capacidade da escola de honrar seus compromissos a curto prazo, impactando a reputação e a continuidade das operações. É essencial ter uma visão clara do dinheiro disponível para cumprir as obrigações futuras.

Para uma Escola de Artes, a dinâmica do capital de giro costuma apresentar uma demanda significativa. Cursos que são parcelados em diversas vezes, acompanhando a duração do aprendizado, e a necessidade de manter um estoque de materiais didáticos como apostilas e suprimentos artísticos, podem elevar consideravelmente o montante de recursos imobilizados. Estudos e projeções para o cenário atual indicam que, em negócios como este, o investimento em capital de giro pode chegar a representar cerca de 20% do faturamento. Implementar um fluxo de caixa projetado, que antecipe saldos futuros, é a ferramenta mais poderosa para gerenciar com precisão essas variações, garantindo que sua Escola de Artes floresça com estabilidade financeira e opere com a confiança de um empreendimento bem planejado.

Você pode calcular a sua Necessidade de Capital de Giro usando a [Planejadora Financeira do Sebrae](#). Para isso basta simular sua estimativa de vendas e custos mensais, prazo do giro de estoque e prazos de pagamento e recebimentos. Com esses dados a ferramenta vai calcular ainda seus indicadores de lucratividade, rentabilidade e prazo de retorno do investimento.

14. Custos

O cuidado na administração e redução de todos os custos envolvidos na compra, produção e venda de produtos ou serviços que compõem o negócio, indica que o empreendedor poderá ter sucesso ou insucesso, na medida em que encarar como ponto fundamental a redução de desperdícios, a compra pelo melhor preço e o controle de todas as despesas internas. Quanto menores os custos, maior a chance de ganhar no resultado final do negócio.

Entre essas despesas, estão o que chamamos de custos fixos e custos variáveis.

Custos variáveis

São aqueles que variam diretamente com a quantidade produzida ou vendida, na mesma proporção.

Custos fixos

São os gastos que permanecem constantes, independente de aumentos ou diminuições na quantidade produzida e vendida. Os custos fixos fazem parte da estrutura do negócio.

Esses gastos, realizados na produção de um bem ou serviço, serão incorporados posteriormente ao preço dos produtos ou serviços prestados. Esses custos podem ser com: aluguel, água, luz, salários, honorários profissionais, despesas de vendas, matérias-primas e insumos consumidos no processo de comercialização.

Os custos mensais de uma ESCOLA DE ARTES, podem ser estimados considerando os itens abaixo:

Custos Fixos

3 professores (Salários, encargos e administrativo)

R\$ 10.000,00

Água, Luz, telefone e acesso à internet

R\$ 1.000,00

Impostos 6% da receita bruta simples nacional

R\$ 900,00

Contador

R\$ 950,00

Higiene, manutenção e segurança

R\$ 1.000,00

Propaganda / Marketing

R\$ 1.000,00

Aluguel

R\$ 3.000,00

Total

R\$ 16.850,00

Lembramos que esses custos são baseados em estimativas para uma empresa de pequeno porte. Aconselhamos ao empresário que queira abrir um negócio dessa natureza a elaboração de um plano de negócio com a ajuda do Sebrae do seu estado no sentido de estimar os custos exatos do seu empreendimento conforme o porte e os produtos oferecidos.

O cuidado na administração e redução de todos os custos envolvidos na compra, produção e venda de produtos ou serviços que compõem o negócio, indica que o empreendedor poderá ter sucesso ou insucesso, na medida em que encarar como ponto fundamental a redução de desperdícios, a compra pelo melhor preço e o controle de todas as despesas internas.

Quanto menores os custos, maior a chance de ganhar no resultado final do negócio.

Seguem algumas dicas para manter os custos controlados:

- Comprar pelo menor preço;
- Negociar prazos mais extensos para pagamento de fornecedores;
- Evitar gastos e despesas desnecessárias;
- Manter equipe de pessoal enxuta;
- Reduzir a inadimplência, através da utilização de cartões de crédito e débito.

15. Diversificação/Agregação de Valor

Em um mercado cada vez mais dinâmico e competitivo, a capacidade de agregar valor e inovar é o que distingue negócios de sucesso. Para uma Escola de Artes, isso se traduz em ir além da oferta de aulas, criando uma experiência completa que atrai e, mais importante, fideliza alunos. A inovação, quando aplicada estrategicamente, não apenas diferencia sua escola da concorrência, mas também a posiciona como uma líder no atendimento às necessidades e aspirações do seu público-alvo. Adaptar-se às tendências atuais, como a crescente demanda por experiências personalizadas e a busca por comunidade, é fundamental para garantir a relevância e o crescimento sustentável. Ao focar em oferecer um "algo a mais" que os concorrentes não possuem, e que seja percebido como uma vantagem genuína pelos seus alunos, você constrói uma base sólida para a satisfação e o engajamento.

As pesquisas, tanto quantitativas quanto qualitativas, são ferramentas poderosas para identificar oportunidades de agregar valor. No contexto de uma Escola de Artes moderna, a inovação pode se manifestar de diversas formas. Pense em modelos de matrícula flexíveis e com benefícios claros, como descontos para matrículas em duplas ou grupos, especialmente eficazes em aulas de dança ou canto em conjunto. Oferecer planos de pagamento variados, como bimestrais, trimestrais ou semestrais, com benefícios associados à renovação de contratos, como brindes exclusivos ou acesso a conteúdos extras, pode incentivar o compromisso de longo prazo. A criação de espaços acolhedores, como áreas de lazer para crianças com acompanhamento profissional, permitindo que pais participem das aulas com tranquilidade, ou um espaço de convivência inspirador para os próprios alunos, fomenta um senso de comunidade e pertencimento. Pacotes especiais para períodos de menor movimento, ou a organização de eventos temáticos e apresentações em datas comemorativas – de celebrações de fim de ano a eventos sociais que envolvam os alunos em atividades beneficentes ou culturais – agregam um valor emocional e experiencial inestimável. Essas iniciativas não apenas enriquecem a jornada do aluno, mas também o tornam um embaixador ativo da sua escola.

O atendimento personalizado transcende a simples instrução técnica; ele é um pilar central na construção de relacionamentos duradouros. Conhecer profundamente seus alunos, suas motivações, seus objetivos e suas características individuais permite oferecer uma experiência verdadeiramente única. Em 2024 e além, essa personalização é um diferencial competitivo chave. Realizar pesquisas de mercado contínuas para entender os serviços inovadores que concorrentes estão implementando e, simultaneamente, dialogar ativamente com seus alunos para captar suas expectativas e desejos, são passos cruciais. Essa escuta atenta abre portas para o desenvolvimento de novos cursos, workshops temáticos, ou até mesmo a adaptação de metodologias de ensino que atendam a nichos específicos dentro do universo artístico. Ao oferecer soluções customizadas e experiências memoráveis, sua Escola de Artes não só retém seus alunos atuais com maior eficácia, mas também atrai novos talentos, consolidando sua reputação e fortalecendo sua posição no mercado.

16. Divulgação

No dinâmico universo das escolas de artes, a divulgação transcende a mera publicidade, tornando-se uma arte em si. Para que sua instituição floresça e atraia um fluxo constante de alunos apaixonados, é imperativo que suas estratégias de marketing sejam tão criativas e eficazes quanto as manifestações artísticas que vocês ensinam. Lembre-se, o cenário atual valoriza autenticidade, engajamento e a capacidade de criar conexões genuínas, muitas vezes impulsionadas por ferramentas digitais acessíveis e de alto impacto.

Em vez de depender exclusivamente de métodos tradicionais, imagine criar conteúdo visualmente rico para plataformas como Instagram e TikTok, mostrando o processo criativo dos alunos, bastidores das aulas e depoimentos emocionados. Um site moderno e responsivo é um cartão de visitas indispensável, funcionando como um hub central para informações sobre cursos, corpo docente, e uma galeria que celebre os talentos em formação. A presença em redes sociais, especialmente em canais como YouTube para tutoriais rápidos ou lives de demonstração, e o uso estratégico do WhatsApp para comunicação direta e envio de novidades, são ferramentas de custo-benefício elevado que permitem um alcance significativo.

Considere a organização de eventos abertos, como workshops gratuitos temáticos, exposições de trabalhos dos alunos ou até mesmo pequenas apresentações artísticas em espaços públicos. Essas iniciativas não apenas demonstram a qualidade do ensino e a vivacidade da sua escola, mas também criam oportunidades valiosas para networking e atraem potenciais alunos que buscam não apenas aprendizado, mas também uma comunidade. Parcerias estratégicas com escolas regulares para atividades extracurriculares artísticas, ou com empresas locais para eventos corporativos que envolvam expressão artística, podem expandir exponencialmente seu alcance.

A lógica de indicação, aliada a programas de fidelidade criativos, como descontos em matrículas futuras ou workshops exclusivos para alunos que trazem novos estudantes, continua sendo uma estratégia poderosa, especialmente quando amplificada pelo compartilhamento em redes sociais. Lembre-se que o marketing de experiência é fundamental: cada aluno que entra na sua escola deve se sentir acolhido, inspirado e valorizado. A melhor propaganda, em última instância, vem de alunos satisfeitos que se tornam embaixadores entusiastas da sua marca, compartilhando suas jornadas de sucesso e a transformação que a arte trouxe às suas vidas.

17. Informações Fiscais e Tributárias

O segmento de ESCOLA DE ARTES, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 8592-9/99 como a atividade Ensino de arte e cultura não especificado anteriormente, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte - Instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, e alterada pela Lei Complementar 155, de 2016. Iniciando a vigência a partir de janeiro de 2018 - desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para microempresa e R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais) para empresa de pequeno porte e respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor poderá recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no Portal do SIMPLES Nacional (<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/>):

- IRPJ (imposto de renda da pessoa jurídica);
- CSLL (contribuição social sobre o lucro);
- PIS (programa de integração social);
- COFINS (contribuição para o financiamento da seguridade social);
- ICMS (imposto sobre circulação de mercadorias e serviços);
- ISSQN (imposto sobre serviços de qualquer natureza);
- INSS (contribuição para a Seguridade Social).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, alterada pela LC 155, de 2016, as alíquotas do SIMPLES Nacional, para esse ramo de atividade, variam de 4% a 19,5%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio.

Se o Estado em que o empreendedor estiver exercendo a atividade conceder benefícios tributários para o ICMS (desde que a atividade seja tributada por esse imposto), a alíquota poderá ser reduzida conforme o caso. Na esfera Federal poderá ocorrer redução quando se tratar de PIS e/ou COFINS.

Se a receita bruta anual não ultrapassar a R\$ 81.000,00 (oitenta e um mil reais), o empreendedor, desde que não possua e não seja sócio de outra empresa, poderá optar pelo regime denominado de MEI (Microempreendedor Individual). Para se enquadrar no MEI o CNAE de sua atividade deve constar e ser tributado conforme a tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 – Alterada pela Resolução CGSN Nº 135, de 22 de agosto de 2017. Para mais informações sobre essa modalidade consulte o *site* do portal do empreendedor: <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/>.

Importante consultar a Resolução CGSN nº 133/2017 (foi publicada no Diário Oficial da União (DOU) de 16/06/2017), alterando e revogando diversos dispositivos da Resolução CGSN nº 94/2011, que dispõe sobre o Simples Nacional.

Outros regimes de tributação

Para os empreendedores que preferem não optar pelo Simples Nacional, há os regimes de tributação abaixo:

Lucro Presumido: É o lucro que se presume através da receita bruta de vendas de mercadorias e/ou prestação de serviços. Trata-se de uma forma de tributação simplificada utilizada para determinar a base de cálculo dos tributos das pessoas jurídicas que não estiverem obrigadas à apuração pelo Lucro Real. Nesse regime, a apuração dos impostos é feita trimestralmente.

A base de cálculo para determinação do valor presumido varia de acordo com a atividade da empresa. Sobre o resultado da equação: Receita Bruta x % (percentual da atividade), aplica-se as alíquotas de:

- **IRPJ - 15%.** Poderá haver um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, no mês, ou R\$ 60 mil, no trimestre, uma vez que o imposto é apurado trimestralmente;
- **CSLL - 9%.** Não há adicional de imposto.
- **PIS - 1,65%** - sobre a receita bruta total, compensável;
- **COFINS - 7,65%** - sobre a receita bruta total, compensável.

Incidem também sobre a receita bruta os impostos estaduais e municipais:

- **ICMS** - Em regra geral, as alíquotas variam conforme o estado, entre 17 e 19%. Alguns produtos ou serviços possuem alíquotas reduzidas ou diferenciadas.
- **ISS** - Calculado sobre a receita de prestação de serviços, varia conforme o município onde a empresa estiver sediada, entre 2 e 5%.

Além dos impostos citados acima, sobre a folha de pagamento incidem as contribuições previdenciárias e encargos sociais (tanto para o lucro real quanto para o lucro presumido):

- **INSS - Valor devido pela Empresa** - 20% sobre a folha de pagamento de salários, pró-labore e autônomos;
- **INSS - Autônomos** - A empresa deverá descontar na fonte e recolher entre 11% da remuneração paga ou creditada a qualquer título no decorrer do mês a autônomos, observado o limite máximo do salário de contribuição (o recolhimento do INSS será feito através da Guia de Previdência Social - GPS).
- **FGTS** - Fundo de Garantia por tempo de serviço, incide sobre o valor da folha de salários a alíquota de 8%.

Lucro Real: É o lucro líquido do período de apuração ajustado pelas adições, exclusões ou compensações estabelecidas em nossa legislação tributária. Este sistema é o mais complexo, que deverá ser bem avaliado por um contador. As alíquotas para este tipo de tributação são:

- **IRPJ - 15%** sobre a base de cálculo (lucro líquido). Haverá um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, multiplicado pelo número de meses do período. O imposto poderá ser determinado trimestralmente ou anualmente;
- **CSLL - 9%**, determinada nas mesmas condições do IRPJ;
- **PIS - 1,65%** - sobre a receita bruta total, compensável;
- **COFINS - 7,65%** - sobre a receita bruta total, compensável.

Incidem também sobre a receita bruta os impostos estaduais e municipais:

- **ICMS** - Em regra geral, as alíquotas variam conforme o estado, entre 17 e 19%. Alguns produtos ou serviços possuem alíquotas reduzidas ou diferenciadas.
- **ISS** - Calculado sobre a receita de prestação de serviços, varia conforme o município onde a empresa estiver sediada, entre 2 e 5%.

Além dos impostos citados acima, sobre a folha de pagamento incidem as contribuições previdenciárias e encargos sociais (tanto para o lucro real quanto para o lucro presumido):

- **INSS - Valor devido pela Empresa** - 20% sobre a folha de pagamento de salários, pró-labore e autônomos;
- **INSS - Autônomos** - A empresa deverá descontar na fonte e recolher entre 11% da remuneração paga ou creditada a qualquer título no decorrer do mês a autônomos, observado o limite máximo do salário de contribuição (o recolhimento do INSS será feito através da Guia de Previdência Social - GPS).
- **FGTS** - Fundo de Garantia por tempo de serviço, incide sobre o valor da folha de salários a alíquota de 8%.

Recomendamos que o empreendedor consulte sempre um contador, para que ele o oriente sobre o enquadramento jurídico e o regime de tributação mais adequado ao seu caso.

18. Eventos

A seguir, são indicados os principais eventos sobre o segmento:

SP-ARTE

<https://www.sp-arte.com/>

FICA – Festival Internacional de Cinema e Vídeo Ambiental

<http://www.fica.go.gov.br/>

Bienal Internacional de Arte de São Paulo

<http://www.bienal.org.br/>

Festival de Cinema de Gramado

<http://www.festivaldegramado.net/>

No site <https://belas.art.br/festivais-de-danca-pelo-brasil/>, são encontrados diversos festivais de dança espalhados por todo País.

Através de pesquisas na internet, é possível verificar diversos festivais de músicas que acontece por ano no País. <https://www.festivaisdobrasil.net/>.

19. Entidades em Geral

A seguir, são indicadas as principais entidades de auxílio ao empreendedor:

FUNARTE – Fundação Nacional das Artes

<http://www.funarte.gov.br/a-funarte/>

Federação de Arte/Educadores do Brasil

<https://www.faeb.com.br/>

Ministério da Cultura

<http://www2.cultura.gov.br/site/>

ABRAMUS - Associação Brasileira de Música e Artes.

<https://www.abramus.org.br/>

ABA - Associação de Amigos e Colaboradores do Museu Nacional de Belas Artes.

<https://aba.mnba.org.br/>.

20. Glossário

Arte Moderna - é um termo que se refere às expressões artísticas surgidas no final do século XIX, que se estenderam até metade do século XX

Arte Contemporânea - é uma tendência artística que nasceu na segunda metade do século XX.

Arte Urbana (street art, em inglês) - é um tipo de arte encontrada nos espaços urbanos. Manifesta-se por meio de intervenções, performances, grafite, teatro, dentre outras.

Renascimento Artístico representa uma das vertentes do período renascentista com a profusão de diversas obras.

Coreografia - a sequência e a distribuição dos diferentes passos executados em uma dança.

Sapateado - batida forte e rítmica do pé. Utilizado no flamenco e na dança folclórica mexicana.

O cubismo - vanguarda artística europeia marcada pelo uso de formas geométricas. Surgido no início do século XX na França, esse novo estilo rompeu com os modelos estéticos que só valorizavam a perfeição das formas.

Figura - série de movimentos realizados pelos braços, pelas pernas e pela postura geral do corpo que têm uma intenção e uma unidade estética.

Arte Cênica - é uma forma de arte apresentada em um palco ou lugar destinado a espectadores.

Palco - estrado ou tablado destinado às representações, geralmente de madeira, fixo ou móvel, e que pode apresentar diversos formatos, de acordo com a localização da plateia.

Peça teatral - é uma história encenada diante de uma plateia, em geral em um teatro.

Musical - uma apresentação ao vivo no teatro onde o drama avança através de música.

Artes visuais - é a designação dada ao conjunto de **artes** que representam o mundo real ou imaginário e que tem a visão como principal forma de avaliação e apreensão.

21. Dicas de Negócio

No dinâmico mercado atual de escolas de artes, a excelência na gestão e a qualidade dos serviços oferecidos são, sem dúvida, os pilares que sustentam o sucesso e a longevidade de qualquer empreendimento. Isso começa pela formação de um corpo docente de altíssimo nível técnico. A seleção criteriosa de professores não é apenas um detalhe, mas sim o fator determinante para a qualidade intrínseca das aulas e, conseqüentemente, para a satisfação e o desenvolvimento dos alunos. Professores apaixonados e com profundo conhecimento não apenas ensinam, mas inspiram e transformam.

Em paralelo, a presença digital robusta deixou de ser uma opção para se tornar uma necessidade imperativa. Um site profissional e redes sociais ativas funcionam como o principal cartão de visitas da sua escola de artes. Um design web impecável, que transmita profissionalismo, criatividade e uma genuína atenção ao cliente, é essencial para capturar a atenção de potenciais alunos e pais, funcionando como um portal para o universo de aprendizado que sua instituição oferece. É o primeiro ponto de contato, e deve ser memorável.

A dedicação integral do proprietário ao negócio é um diferencial imensurável. Estar presente, tomar decisões estratégicas, supervisionar as operações e, acima de tudo, vivenciar o dia a dia da escola, não só garante a execução eficiente das tarefas, mas também

cultura de excelência e paixão por toda a equipe. Essa liderança ativa e engajada é crucial para navegar pelas complexidades do mercado e manter a visão do negócio sempre alinhada com seus objetivos.

A fidelização da clientela, por sua vez, é um processo contínuo que vai além da entrega de aulas de qualidade. Ações estratégicas de pós-venda, como o envio de cartões personalizados em datas especiais, a comunicação proativa sobre novos cursos, workshops e eventos, e o contato telefônico para lembrar de datas importantes ou divulgar promoções exclusivas, criam um vínculo duradouro e fortalecem o relacionamento com alunos e suas famílias. Essa atenção personalizada demonstra que sua escola valoriza cada membro de sua comunidade, incentivando a permanência e a defesa da marca.

22. Características Específicas do Empreendedor

Neste seguimento, o empreendedor precisa estar atento às tendências do mercado. É aconselhável uma auto-análise para verificar qual a situação do futuro empreendedor frente a esse conjunto de características e identificar oportunidades de desenvolvimento.

Segue algumas características, podem ajudar no sucesso do empreendimento:

- Ter paixão pela atividade e conhecer bem o ramo de negócio;
- Pesquisar e observar permanentemente o mercado onde está instalado, promovendo ajustes e adaptações no negócio;
- Ter atitude e iniciativa para promover as mudanças necessárias;
- Acompanhar o desempenho dos concorrentes;
- Saber administrar todas as áreas internas da empresa;
- Saber negociar, vender benefícios e manter clientes satisfeitos;
- Ter visão clara de onde quer chegar;
- Planejar e acompanhar o desempenho da empresa;
- Ser persistente e não desistir dos seus objetivos;
- Manter o foco definido para a atividade empresarial;
- Ter coragem para assumir riscos calculados;
- Estar sempre disposto a inovar e promover mudanças;
- Ter grande capacidade para perceber novas oportunidades e agir rapidamente para aproveitá-las;
- enxergar oportunidade, aonde outras pessoas só vêem ameaças;

- Aprender com os erros dos outros empresários, evitando assim perdas de tempo e dinheiro.

Além disso, é importante que o empreendedor tenha aptidão para o negócio e vontade de aprender buscando informações em centros tecnológicos, cursos, livros e revistas especializadas ou com pessoas que atuam na área.

É certo que será muito difícil encontrar todas essas características em uma única pessoa. Caso você consiga se identificar com pelo menos metade delas, está ótimo. Comece agora mesmo a trabalhar para buscar um incremento nesse percentual. Você é capaz, busque ajuda, procure instituições como o Sebrae (www.sebrae.com.br ou 0800 570 0800). Leia, estude, pesquise, só depende de você, acredite!

23. Bibliografia Complementar

Ponto comercial - <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-escolher-melhor-ponto-comercial-para-seu-gocio,d9d89e665b182410VgnVCM100000b272010aRCRD>.

Historia da Arte: <https://brasilecola.uol.com.br/artes/arte.htm>. Acessado em dezembro de 2019.

Escola de Música - <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ap/artigos/como-montar-uma-escola-de-musica,38b30b972e2ee510VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acessado em dezembro de 2019.

Historia da Arte: <https://michaelis.uol.com.br/moderno-portugues/busca/portugues-brasileiro/arte/>. Acessado em dezembro de 2019.

Definições: <https://pt.wikipedia.org/wiki/M%C3%BAsica>

Mapeamento da dança no brasil - <http://guigamatos.com.br/mapeamentonacionaldadanca/wp-content/uploads/2016/08/Relatorio-Mapeamento-Resultado.pdf> . Acessado em dezembro de 2019.

Mercado musical. <https://pro-musicabr.org.br/wp-content/uploads/2019/04/release-brasil-GMR2019-e-mercado-brasileiro-2018.pdf>. Acessado em dezembro de 2019.

Mercado do teatro. <https://oglobo.globo.com/cultura/teatro/teatro-musical-movimentou-1-bilhao-em-sao-paulo-em-2018-23968372>. Acessado em dezembro de 2019.

24. Fonte de Recurso

Para obter recursos, o empreendedor pode buscar junto às agências de fomento linhas de crédito que podem ajudá-lo no início do negócio. Existem instituições financeiras que possuem linhas de crédito voltadas para o pequeno negócio e que são lastreadas pelo Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe), em que o Sebrae pode ser avalista complementar de financiamentos para pequenos negócios, desde que atendidos alguns requisitos preliminares. Outras informações podem ser obtidas na página do Sebrae na web (<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/fundo-de-aval-do-sebrae-oferece>

garantia-para-os-pequenos-negocios,ac58742e7e294410VgnVCM2000003c74010aRCRD).

25. Planejamento Financeiro

Ao empreendedor não basta vocação e força de vontade para que o negócio seja um sucesso. Independentemente do segmento ou tamanho da empresa, é necessário que haja um controle financeiro adequado que permita a mitigação de riscos de insolvência em razão do descasamento contínuo de entradas e saídas de recursos. Abaixo, estão listadas algumas sugestões que auxiliarão na gestão financeira do negócio:

- Fluxo de caixa:

O controle ideal sobre as despesas da empresa é realizado por meio do acompanhamento contínuo da entrada e da saída de dinheiro através do fluxo de caixa. Esse controle permite ao empreendedor visão ampla da situação financeira do negócio, facilitando a contabilização dos ganhos e gestão da movimentação financeira. A medida que a empresa for crescendo, dificultando o controle manual do fluxo de caixa, tornando difícil o acompanhamento de todas as movimentações financeiras, o empreendedor poderá investir na aquisição de softwares de gerenciamento.

- Princípio da entidade:

O patrimônio da empresa não se mistura com o de seu proprietário. Portanto, jamais se deve confundir a conta pessoal com a conta empresarial, isso seria uma falha de gestão gravíssima que pode levar o negócio à bancarrota. Ao não separar as duas contas, a lucratividade do negócio tende a não ser atingida, sendo ainda mais difícil reinvestir os recursos, gerados pela própria operação. É o caminho certo para o fracasso empresarial.

- Despesas:

O empreendedor deve estar sempre atento para as despesas de rotina como água, luz, material de escritório, internet, produtos de limpeza e manutenção de equipamentos. Embora pequenas, o seu controle é essencial para que não reduzam a lucratividade do negócio.

- Reservas/Provisões:

Esse recurso funcionará como um fundo de reserva, o qual será composto por um percentual do lucro mensal - sempre que for auferido. Para o fundo de reserva em questão, poderá ser estabelecido um teto máximo. Quando atingido, não haverá necessidade de novas alocações de recursos, voltando a fazê-las apenas no caso de recomposição da reserva utilizada. Esse recurso provisionado poderá ser usado para cobrir eventuais desembolsos que ocorram ao longo do ano.

- Empréstimos:

Poderão ocorrer situações em que o empresário necessitará de recursos para alavancar os negócios. No entanto, não deverá optar pela primeira proposta, mas estar atento ao que o mercado oferece, pesquisando todas as opções disponíveis. Deve ter cuidado especialmente

com as condições de pagamento, juros e taxas de administração. A palavra-chave é renegociação, de forma a evitar maior incidência de juros.

- **Objetivos:**

Definidos os objetivos, deve-se elaborar e implementar os planos de ação, visando amenizar erros ou definir ajustes que facilitem a consecução dos objetivos financeiros estabelecidos.

- **Utilização de softwares:**

As novas tecnologias são de grande valia para a realização das atividades de gerenciamento, pois possibilitam um controle rápido e eficaz. O empreendedor poderá consultar no mercado as mais variadas ferramentas e escolher a que mais adequada for a suas necessidades.

26. Produtos e Serviços - Sebrae

Aproveite as ferramentas de gestão e conhecimento criadas para ajudar a impulsionar o seu negócio. Para consultar a programação disponível em seu estado, entre em contato pelo telefone 0800 570 0800. Confira as principais opções de orientação empresarial e capacitações oferecidas pelo Sebrae:

- Cursos online e gratuitos: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline>

- Para desenvolver o comportamento empreendedor: Empretec – Metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) que proporciona o amadurecimento de características empreendedoras, aumentando a competitividade e as chances de permanência no mercado: <http://goo.gl/SD5GQ9>;

- Para quem quer começar o próprio negócio:

Plano de Negócios - O plano irá orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o ramo, os produtos e os serviços a serem oferecidos, além de clientes, concorrentes, fornecedores e pontos fortes e fracos, construindo a viabilidade da ideia e na gestão da empresa: <http://goo.gl/odLojT>

- Para quem quer inovar:

o Ferramenta Canvas online e gratuita - A metodologia Canvas ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado: <https://www.sebraecanvas.com/#/>;

o ALI - O Programa Agentes Locais de Inovação (ALI) é um acordo de cooperação técnica com o CNPq, com o objetivo de promover a prática continuada de ações de inovação nas empresas de pequeno porte: <http://goo.gl/3kMRUh>.

27. Sites Úteis

- Portal Sebrae: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae>
- Simulado de negócios Sebrae: <http://simulador.ms.sebrae.com.br>

- <http://www.funarte.gov.br/a-funarte/>
- <https://www.faeb.com.br/>
- <http://www2.cultura.gov.br/site/>
- <https://www.abramus.org.br/>
- <https://aba.mnba.org.br/>

