

ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICA DA MICROEMPRESA ARTE DA JHENY NO MUNICÍPIO DE GARIBALDI - RS

Jhenyfer Caroliny de Almeida¹

Alan de Almeida Marafon²

Roger Veronese³

Sandra Regina Marcolino Gherardi⁴

RESUMO: Diante das oportunidades de crescimento do mercado criativo e dos benefícios de obtenção de um MEI no Brasil, o objetivo deste estudo foi analisar a viabilidade econômica da microempresa arte da Jheny, no município de Garibaldi/RS. Primeiramente foi elaborado um questionário *online* pelo *Google Forms*, para ser respondido por profissionais de educação e pais/responsáveis do município de Garibaldi/RS. Participaram desse estudo duas escolas privadas e pessoas convidadas, totalizando 90 respostas. Depois disso foi realizada a pintura artística voluntária em duas escolas, seguido dos registros fotográficos e pesquisa do referencial teórico. Os dados do questionário foram positivos, visto que todos os participantes concordaram que “a arte tem a capacidade de modificar o ambiente”, além de indicarem preferência para o espaço escolar “com pintura artística”. Ao analisar o período de vendas da empresa entre os meses de maio a novembro de 2023, observou-se lucro líquido de R\$3.814,03. Nota-se que o maior lucro é referente à pintura em folha A4 simples (92,00%), seguida de pintura em parede/chão (90,00%) e canecas (59,52%). Por meio deste estudo, observou-se que para que a microempresária possa dedicar-se exclusivamente ao negócio de forma viável, a empresa deve ter um lucro líquido mensal de R\$3.030,00. Caso essa meta seja atingida, o retorno do investimento referente aos custos com os materiais, equipamentos e marketing, será de aproximadamente 2 meses. Com isso, conclui-se que é viável a formalização da microempresa prestadora de serviços de pintura artística Arte da Jheny em Garibaldi/RS, visto que há possibilidade de expansão em outras regiões do país.

Palavras-chave: arte; formalização; empreendedorismo; MEI; administração.

ECONOMIC FEASIBILITY STUDY OF THE MICRO-COMPANY ARTE DA JHENY IN THE MUNICIPALITY OF GARIBALDI – RS

ABSTRACT: Given the opportunities for growth in the creative market and the benefits of obtaining a MEI in Brazil, the objective of this study was to analyze the economic viability of the micro-enterprise arte da Jheny, in the municipality of Garibaldi/RS. First, an online questionnaire was created using Google Forms, to be answered by education professionals and parents/guardians in the municipality of Garibaldi/RS. Two private schools and invited people participated in this study, totaling 90 responses. After that, voluntary artistic painting was carried out in two schools, followed by photographic records and research into the theoretical framework. The questionnaire data were positive, as all participants agreed that “art has the ability to modify the environment”, in addition to indicating a preference for the school space “with artistic painting”. When analyzing the company's sales period between the months of May and November 2023, a net profit of R\$3,814.03 was observed. It is noted that the biggest profit refers to painting on simple A4 sheets (92.00%), followed by painting on walls/floors (90.00%) and mugs (59.52%). Through this study, it was observed that for the micro-entrepreneur to be able to dedicate herself exclusively to the business in a viable way, the company must have a monthly net profit of R\$3,030.00. If this goal is achieved, the return on investment regarding the costs of materials, equipment and marketing will be approximately 2 months. With this, it is concluded that the formalization of the micro-company providing artistic painting services Arte da Jheny in Garibaldi/RS is viable, as there is the possibility of expansion in other regions of the country.

Keywords: art; formalization; entrepreneurship; MEI; administration.

¹ Técnica em Administração, Escola São Pelegrino - ESP, Carlos Barbosa – RS, Brasil. E-mail: jhenyfer.caroliny@outlook.com

² Tecnólogo em Alimentos, Instituto Federal Goiano, Urutaí – Go, Brasil. E-mail: alango01@hotmail.com

³ Engenheiro de Produção, UCS Carvi, Bento Gonçalves - RS, Brasil. E-mail: rogerveronese@yahoo.com.br

⁴ Doutora, Zootecnista, Instituto Federal Goiano, Departamento de Medicina Veterinária, Urutaí - GO, Brasil. E-mail: sandra.gherardi@ifgoiano.edu.br

INTRODUÇÃO

Nos tempos mais remotos, o ser humano vivenciava a necessidade de se comunicar (COSTA e FRANCEZ, p. 33, 2021), assim a arte surgiu como uma forma de expressão para suprir essa necessidade. Para Wills (p. 82, 2002), “Desde o princípio dos tempos, os seres humanos se expressam por meio da arte.”

Produtos elaborados manualmente são frequentemente utilizados como forma de reforçar as relações humanas. Dessa forma, como aspecto fundamental da sociedade, a arte abrange diversos espaços e está presente em todo e qualquer lugar para representar a cultura de um povo. Por isso, o segmento artístico é um ramo consolidado no mercado.

O empreendedorismo tem crescido e ganhado destaque no Brasil e no mundo (GEM, 2017). De acordo com o SEBRAE (2021) “O termo empreendedorismo se refere à habilidade que um empreendedor tem para solucionar problemas, gerar oportunidades, criar soluções e investir na criação de ideias relevantes para seu público e sociedade.”

O empreendedor, no passado e ainda hoje, possui um papel muito relevante na sociedade e, depois das transformações em escala global ocorridos após o século XX, percebe-se que esses indivíduos estão revolucionando o mundo com a sua capacidade de desenvolver e executar as suas criações, gerando assim, riquezas (FARAH, CAVALCANTE e MARCONDES, 2018, p. 25).

Atualmente, muitos empreendedores brasileiros têm voltado a sua atenção para o artesanato, por se tratar de um segmento em potencial, devido ao aumento da demanda por produtos feitos à mão (ASN, 2022). Segundo a Agência Sebrae de Notícias (ASN, 2022), “há um aumento na busca pela arte produzida baseada na cultura popular”. Ressalta-se que esse setor é responsável por cerca de 3% do Produto Interno Bruto (PIB) e movimenta aproximadamente R\$50 bilhões por ano. Corroborando com isso, o levantamento realizado pelo Sistema de Informações Cadastrais do Artesanato Brasileiro em 2022, indicou que o número de artesãos cadastrados mais que dobrou entre os meses de janeiro a agosto (ASN, 2022).

Esse salto pode estar relacionado ao impulsionamento pós-pandemia e, consequentemente o aumento de consumo online, em que muitas pessoas perderam o seu emprego e tiveram que encontrar outra fonte de renda; ou que buscaram no artesanato como uma forma de reduzir o estresse; a valorização da cultura local; ou ainda, empreendedores que enxergaram esse potencial dos produtos artesanais e decidiram investir.

Birnkrau (2018), destaca que esses sujeitos, denominado de empreendedor artístico, é um gestor, indivíduo criativo e autônomo, dotado de capacidade de adaptação e criação de valor artístico, econômico e social. Para Ávila e Davel (2023), “O empreendedorismo artístico pode impulsionar diferentes setores da economia”, sendo as principais contribuições para a economia criativa: criação de trabalho e emprego, desenvolvimento local, potencial sinérgico e a criação ou transformação de mercados.

Para que o empreendedor artístico tenha sucesso em seu negócio, é necessário inovar para se destacar da concorrência. Além disso, o marketing deve ser constantemente explorado, pois configura-se como um fator decisivo de reconhecimento no mercado.

A pintura artística tem como principal característica a valorização da criatividade e possibilidade de personalização, podendo ser realizada em diversos espaços, como restaurantes, academias, residências, escolas, entre outros. Com isso, a pintura artística tem potencial de exploração no mercado e, aliado à facilidade de abertura de uma microempresa no Brasil e uso inteligente do marketing digital, apresenta-se como um negócio promissor.

A insuficiência de empresas formalizadas no ramo de pintura artística em Garibaldi/RS e região, proporciona uma excelente oportunidade de negócio. Visto que, o município é uma

cidade turística que recebe visitantes de toda região do Brasil e que fomenta e valoriza a arte e a cultura.

Desta forma, o objetivo deste estudo foi analisar a viabilidade econômica da microempresa Arte da Jheny, no município de Garibaldi/RS. Também serão objetos de estudo: refletir sobre a insuficiência de empresas no ramo de pintura artística em Garibaldi/RS e região; promover a empresa por meio de ações sociais; explorar a oportunidade de abertura de uma microempresa prestadora de serviços de pintura artística; e definir sobre os benefícios de formalização da empresa.

Apresentação da empresa

Atualmente a empresa não está formalizada, pois foi necessário realizar primeiramente uma pesquisa de viabilidade econômica. Após isso e com resultados positivos, objetiva-se regularizar a empresa em junho de 2024.

A fundadora da empresa Arte da Jheny é Jhenyfer Caroliny de Almeida, natural de Goiânia, capital de Goiás, de origem humilde, nascida em maio de 1996. Desde a infância gostava de desenhar e pintar. Em julho de 2019 se mudou para Carlos Barbosa, na Serra Gaúcha, e em outubro de 2021 se mudou para Garibaldi, RS, onde reside atualmente. A sua conexão com a arte ficou adormecida por muitos anos, desde o término do ensino médio em 2014. O primeiro contato com a pintura artística começou em abril de 2021, quando atuava como auxiliar de educação temporária pelo município de Carlos Barbosa/RS, ao realizar pinturas artísticas nesse local de trabalho.

A fundadora da empresa observou potencial de mercado e desde então passou a investir na microempresa informal prestadora de serviços artísticos, criando perfil da empresa nas redes sociais, tais como Youtube, Instagram e Tiktok. A criação da empresa foi extremamente importante no sentido de realização pessoal e controle emocional (redução da ansiedade).

O nome da Empresa é Arte da Jheny, cujo principal foco é a pintura artística em paredes e chão. A microempresa tem como objetivo a busca pelo reconhecimento da marca, por isso, preza pela qualidade dos produtos oferecidos, uma vez que seus materiais utilizados são de primeira linha e adquiridos de estabelecimentos reconhecidos. A missão da empresa é “Oferecer serviços de pintura artística personalizados para atender aos diferentes desejos e necessidades dos clientes”. A visão é “Ser reconhecida no município de Garibaldi/RS e região nos próximos 5 anos”. E os valores são: criatividade; amor; dedicação; carinho; comprometimento; honestidade; ética e imaginação.

Produtos

Neste tópico serão apresentados os serviços e produtos oferecidos pela microempresa Arte da Jheny.

Parede e chão

A pintura artística em parede e chão é responsável pelo maior retorno financeiro da empresa. A arte é realizada no local que o cliente desejar e até o momento foram mais de 15 paredes renovadas somente em ambientes educacionais. Também é possível realizar o serviço em outros locais, tais como: clínicas de estética, condomínios, igrejas, barbearias, academias, restaurantes, pousadas, entre outros (Figura 1).

Além de Garibaldi, a empresa já atendeu cidades como Carlos Barbosa, Bento Gonçalves e Barão e está disponível para atender todos os municípios da região.

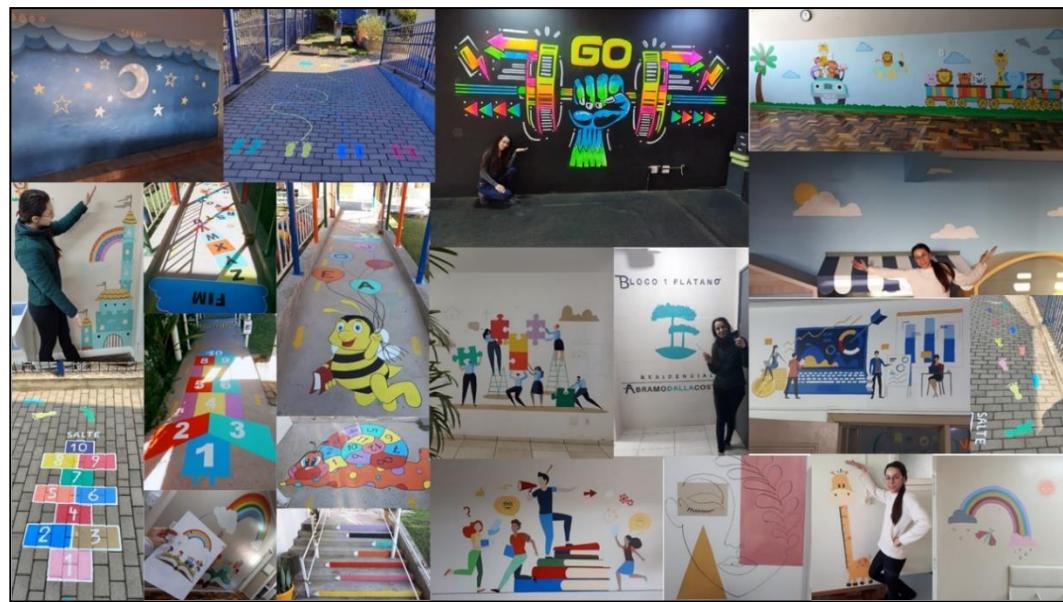


Figura 1: Exemplos de pintura artística em parede e chão

Retratos com guache e aquarela

A pintura de retratos com guache ou aquarela (figura 2) representa cerca de 60% da procura de clientes pela empresa. A técnica com aquarela foi recentemente introduzida no portfólio da empresa, por isso há poucos registros fotográficos em comparação com a técnica de guache.

Apesar de não ter maior retorno financeiro em comparação com a pintura artística em parede e chão, o serviço de pintura de retrato com tinta guache e aquarela apresenta grande volume de pedidos, dado que já foram entregues 40 artes em 6 meses.

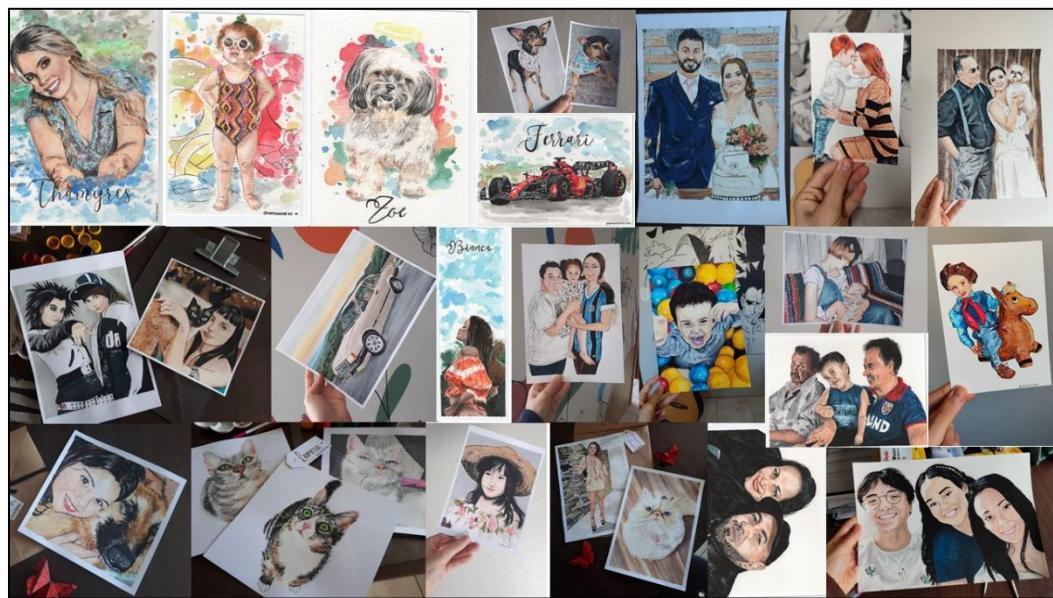


Figura 2: Retratos com tinta guache

Canecas

As canecas personalizadas foram recentemente incluídas no catálogo da empresa e até o momento foram personalizadas 12 unidades (Figura 4). São utilizadas canecas de porcelana brancas de 330 ml, adquiridas de supermercados locais ou canecas fornecidas pelo cliente de acordo com a sua escolha.



Figura 3: Canecas personalizadas com tinta vitro 150 °C da Acrilex

Esse tipo de produto tem potencial de procura em datas comemorativas, tais como dia das mães, dia dos pais, natal ou aniversários. Sendo procurado também para presentear padrinhos, clientes e convidados.

Pesquisa de viabilidade econômica e social

No primeiro momento houve a reflexão e delimitação do tema do projeto, seguido da elaboração do questionário online pelo *Google Forms*. Esta pesquisa embasou-se na avaliação da viabilidade econômica da empresa Arte da Jheny, uma microempresa prestadora de serviços de pintura artística. O estudo foi pautado na aplicação de questionário online para os profissionais de educação e pais/responsáveis do município de Garibaldi/RS, seguida da realização de pintura artística em escolas de educação básica. O formulário foi constituído de 18 questões, sendo 14 objetivas e 4 dissertativas. O Termo de Consentimento Livre e Esclarecido – TCLE foi disponibilizado na primeira página do questionário, por se tratar de uma pesquisa que envolve pessoas.

Primeiramente foi contatada a Secretaria de Educação do município de Garibaldi/RS para solicitar a autorização da pesquisa nas escolas. Como não foi obtida autorização, fora contatadas as 11 escolas particulares do município, sendo que destas, duas aceitaram participar. Assim, os dados aqui obtidos são provenientes de respostas coletadas de escolas privadas ou de contatos pessoais.

As atividades tiveram início no dia 09 de agosto, com a divulgação do questionário online e no dia 18 de agosto, com o início das pinturas artísticas. O formulário ficou aberto do dia 09 de agosto até o dia 07 de outubro. Após esse período foram selecionadas duas escolas para realização de pintura artística voluntária, que foi iniciada mediante a assinatura da carta de autorização (Anexo 3) pela direção. Foram contempladas uma escola de educação infantil e uma escola de ensino médio.

Neste estudo participaram 90 pessoas maiores de 18 anos, de ambos os sexos, sendo 92,2% feminino e 7,8% do sexo masculino. A escolaridade dos participantes indicou que 37,8%

possuem alguma graduação, 31,1% ensino médio, 22,2% especialização, 4,4% ensino fundamental, 3,3% mestrado e 1,1% alfabetizado. Quanto à relação com a escola, 42,2% são pais/responsáveis, 13,3% professor efetivo, 13,3% auxiliar de educação efetivo, 11,1% auxiliar de educação temporário, 10% direção e secretaria e 10% professor temporário.

Para a questão “Qual turma você atua? / Qual turma que o (a) seu (sua) filho (a) está matriculado?”, foram obtidas as seguintes respostas: maternal 1 ou maternal 2 (38,9%), berçário 1 ou berçário 2 (30%), ensino médio (21,1%), anos iniciais do ensino fundamental (4,4%), séries finais do ensino fundamental (3,3%) e pré 1 ou pré 2 (2,2%). A renda familiar indicou que quase metade do grupo amostral consiste em classe média, cuja renda familiar é acima de R\$3.500,00 (47,8%), enquanto os demais correspondem à: de R\$2.500,00 a R\$3.500,00 (21,1%); de R\$1.500,00 a R\$2.500,00 (21,1%); e até R\$1.500,00 (10%).

Na secção de Percepção dos benefícios da pintura artística na educação básica, foram coletados dados positivos, como mostrado nos gráficos a seguir:

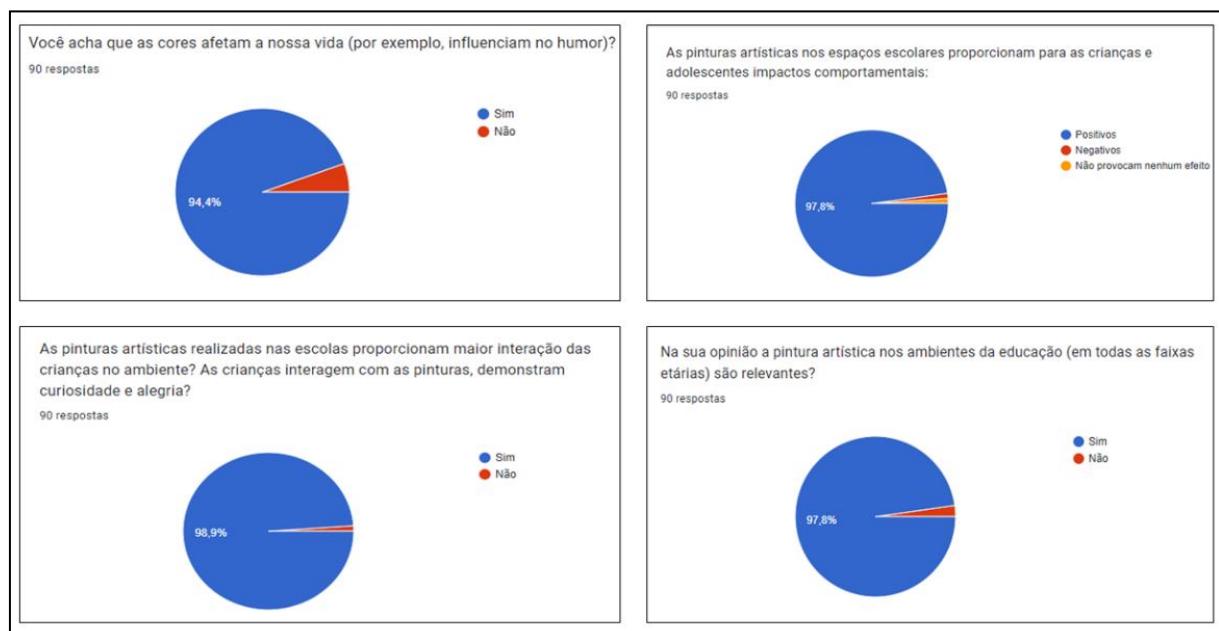


Figura 4: Resultados obtidos da aplicação do questionário.

Observa-se que 94,4% dos participantes acreditavam que as cores afetam a nossa vida (por exemplo no humor); 97,8% indicaram que as pinturas artísticas proporcionam para as crianças e adolescentes impactos positivos; 98,9% dos participantes opinaram que as pinturas artísticas realizadas nas escolas proporcionam maior interação das crianças no ambiente; para 97,8% a pintura artística nas escolas de educação básica é relevante (Figura 4). Ainda sobre os resultados da percepção dos benefícios da pintura artística na educação básica, foram obtidos mais dados positivos (figura 5).

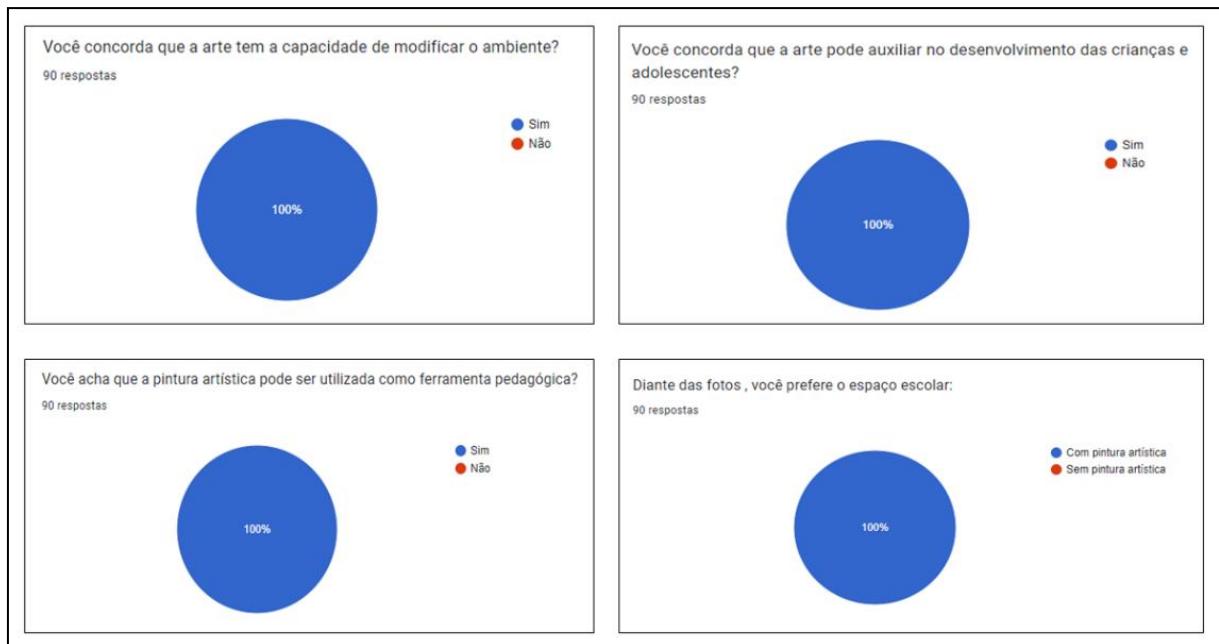


Figura 5: Resultados obtidos da aplicação do questionário.

Todos os participantes concordaram que “a arte tem a capacidade de modificar o ambiente” e “pode auxiliar no desenvolvimento das crianças e adolescentes” e “a pintura artística pode ser utilizada como ferramenta pedagógica”. Além disso, os entrevistados também afirmaram que preferem o espaço escolar “com pintura artística” (Figura 5).

A última questão foi exclusiva para os docentes, sendo que afirmaram que as pinturas artísticas os auxiliam de alguma forma no processo de ensino aprendizagem (Figura 6).

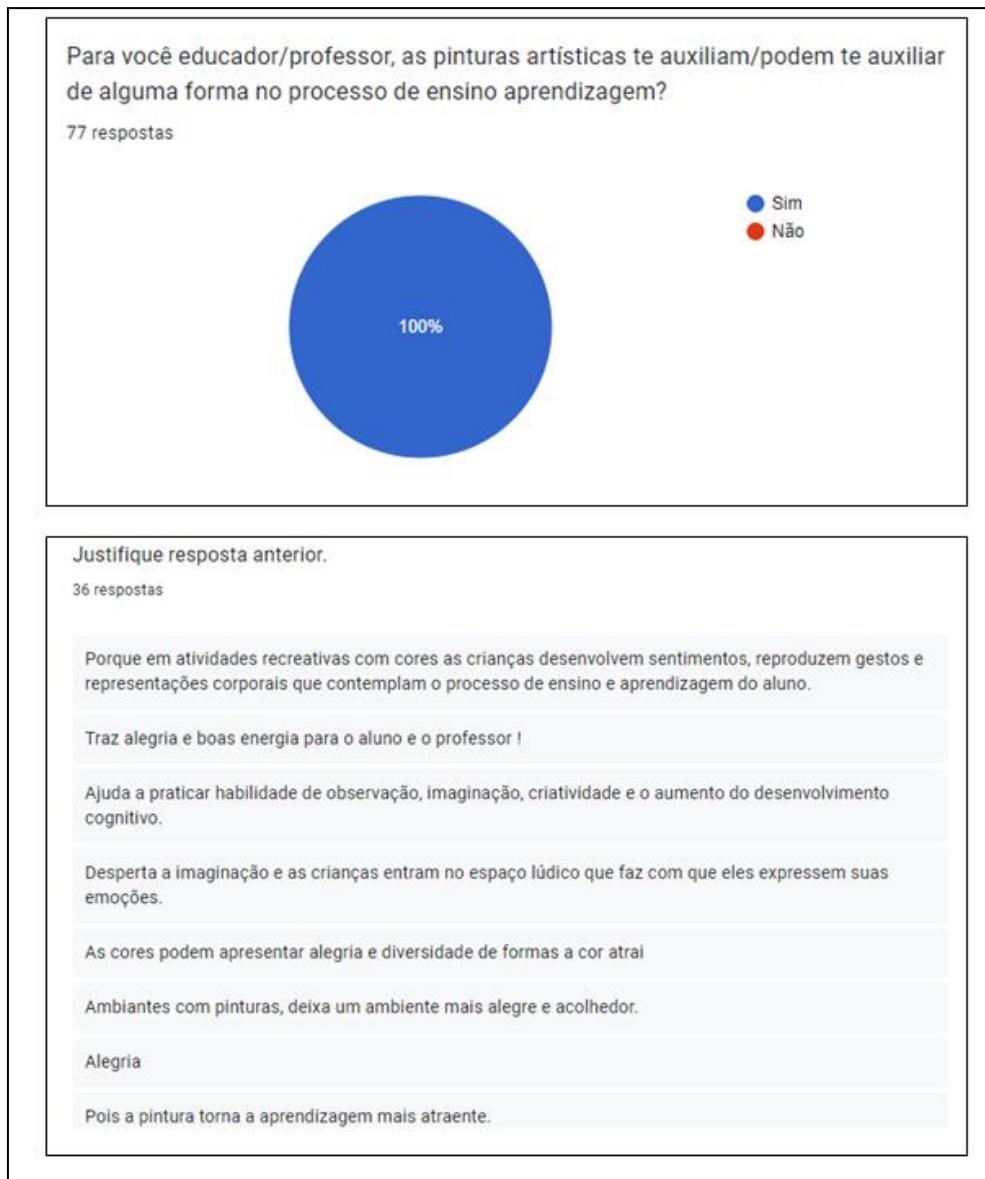


Figura 6: Resultados obtidos da aplicação do questionário.

Os 77 participantes justificaram esta resposta com alguns comentários, tais como: “traz alegria e boas energias para o aluno e professor”, “desperta a imaginação e as crianças entram no espaço lúdico que faz com que eles expressem suas emoções”; “auxiliam e colaboram na parte criativa dos alunos”, “Na minha área de atuação podem me auxiliar na alfabetização das crianças”, “ajuda a praticar a habilidade de observação, imaginação, criatividade e o aumento do desenvolvimento cognitivo”, entre outros (figura 6). A participação dos entrevistados foi muito relevante para comprovar a importância das pinturas artísticas, da arte e das cores no ambiente educacional.

Após a aplicação do questionário, foram selecionadas algumas escolas para oferecer de forma voluntária o serviço de pintura artística. Para isso, foi realizada uma visita para conhecer o espaço e coletar a assinatura do termo de autorização da pesquisa. Ao todo foram selecionadas duas escolas para a pintura artística, sendo uma de ensino infantil, no qual foi pintado ambiente interno (Figura 7) e externo (figura 8), e uma de ensino médio (Figura 9).



Figura 7: Pintura artística em escola de educação infantil nas salas do berçário 1 (A), berçário 2 A (B) e berçário 2 B (C).



Figura 8: Pintura artística no ambiente externo da escola de educação infantil

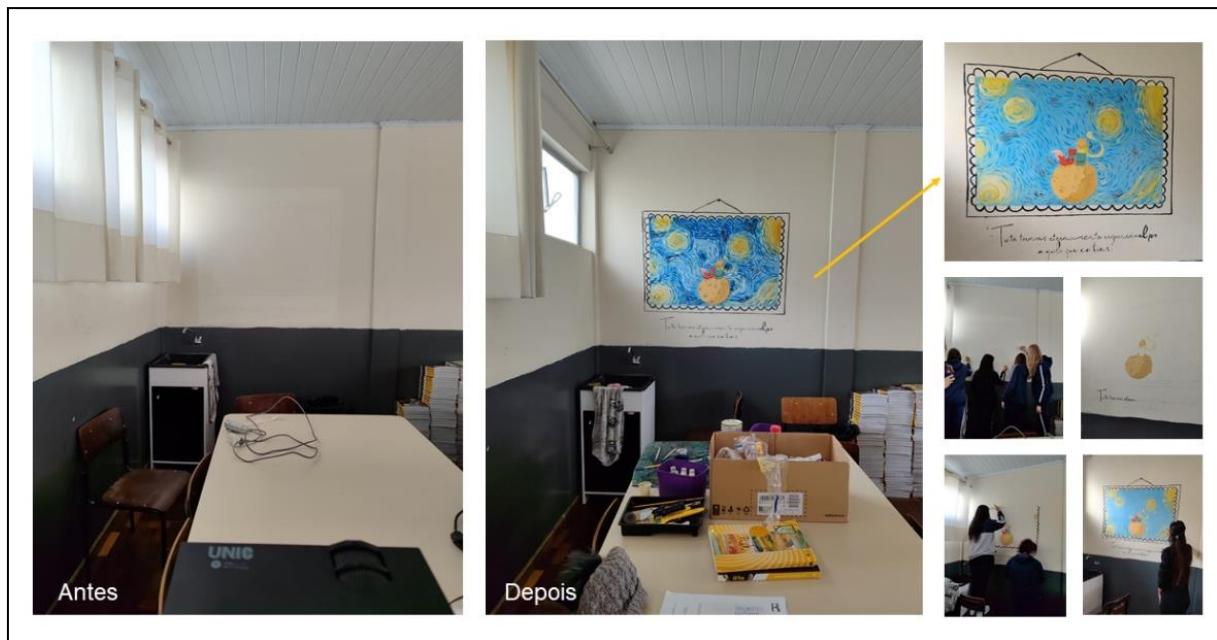


Figura 9: Pintura artística voluntária em uma escola de ensino médio

Estudo de caso: Viabilidade econômica da Arte da Jheny

Proposta de melhoria

Nesta seção serão abordados: os processos de produção, desde a captação dos clientes até a forma de entrega; a observação dos pontos fortes, fracos, oportunidades e ameaças (análise SWOT) do negócio; a formalização da empresa e o controle financeiro.

Produção

A captação de cliente será realizada de forma direta (presencial), on-line (promoção de redes sociais) e distribuição de cartão de visita em estabelecimentos, como supermercados, papelarias, escolas, academias, bibliotecas, hospitais, entre outros. O orçamento será realizado no mesmo dia que o cliente entra em contato, com base em todas as informações necessárias para calcular o valor de serviço.

A produção será iniciada conforme a demanda, sempre entre 7:00h e 17:00h para aproveitar a luz natural do dia. O controle de pedidos será realizado em agenda digital pelo celular. Para melhor controle financeiro e para atender a legislação, deverá ser implementado o uso de planilha eletrônica para o fluxo de caixa.

Geralmente é possível realizar de 3 a 4 canecas por dia, de 1 a 3 artes em folhas por dia e dependendo do tamanho da arte, uma parede por dia. Para as canecas e folhas é realizado um esboço com lapiseira, seguida de uso de tinta própria, fita crepe para delimitar a área e fazer bordas, pincéis, flanela e pote com água para limpeza dos pincéis.

Para a pintura em parede, será utilizado um projetor de imagem, cuja ilustração será projetada diretamente na parede seguida de marcações com lápis ou giz. Depois disso as tintas serão preparadas e utilizadas na parede. Para a pintura no chão, a sequência será igual a anterior, com exceção de não necessitar do uso de projetor de imagem. O tempo de secagem completa é de cerca de 1 hora após a aplicação da última camada. Após, cada pintura em parede ou chão, o local deverá ser limpo e descartado o lixo para entregar para o cliente o ambiente da mesma forma que foi recebido.

A forma de pagamento será à vista, via dinheiro, depósito bancário ou pix. Todo o material necessário para realizar o trabalho será adquirido à vista ou parcelado com cartão de crédito. A forma de entrega das canecas e retratos com guache ou aquarela é combinada no momento da encomenda, sendo que o cliente possui as seguintes opções: retirada no local; entrega mediante pagamento de frete para os municípios de Garibaldi, Carlos Barbosa ou Bento Gonçalves; ou envio via Correios.

Análise SWOT

Com o objetivo de formalizar uma microempresa que preza pela qualidade dos serviços oferecidos, foi elaborada uma análise SWOT para melhor compreender os pontos fortes e fracos da microempresa Arte da Jheny (quadro 1).

Quadro 1: Matriz SWOT da microempresa Arte da Jheny

Pontos Fortes	Pontos Fracos
Dedicação, amor e qualidade Disposição para se aperfeiçoar Não há necessidade de grande estoque Não há gastos com aluguel	Pouco conhecimento e experiência na área Pouca parceria e visibilidade Pouco capital para investir
Oportunidades	Ameaças
Cursos de artes próximos Crescimento na área Possibilidade de expandir Ampliar rede de contatos Parcerias	Concorrentes Falta de matéria-prima Pouco ou muito serviço Atraso de fornecedores Não ser aceito no mercado

Fonte: Elaborado pela autora do presente trabalho

Os pontos fortes e fracos são características internas à uma organização, enquanto as ameaças e oportunidades são externas. As oportunidades devem ser bem observadas, pois, dentro do plano de ação, podem auxiliar a reduzir os pontos fracos e ameaças. Atualmente há diversas oportunidades para a realização de cursos presenciais e de forma remota, assim é possível reduzir ou eliminar o pouco conhecimento na área como ponto fraco.

E caso haja uma demanda grande e estável, será possível contratar um funcionário ou desenvolver a gestão de tempo. Além disso, a medida que os serviços vão sendo contratados, a rede de contatos será ampliada, reduzindo as ameaças de concorrentes, devido à confiança e relação com a marca. Não ser aceito no mercado é um risco, porém, todo gestor sabe que não há empreendimento sem riscos e que este deve saber contornar todos os problemas e não desistir.

Este estudo se caracteriza como um plano de negócio e para isso foi desenvolvido um quadro de análise de riscos qualitativos da microempresa Arte da Jheny (quadro 2) baseada na matriz SWOT.

Quadro 2: Análise de riscos qualitativos do plano de negócios da Arte da Jheny.

Riscos	Ação corretiva/preventiva
Cliente insatisfeito	Oferecer ajustes; pesquisa de satisfação periódica; coletar <i>feedback</i> ; Em último caso o reembolso
Aumento do valor de matéria-prima	Fazer cotação de preços ou comprar em atacado para reduzir custos, em último caso aumentar o valor do serviço
Acidentes: queda	Cuidado ao subir em escadas, usar EPI quando necessário.
Falta de matéria-prima	Estocar materiais básicos (tinta branca) ou adiar os serviços
Desistência do cliente	Aceitar e cobrar taxa caso haja perdido outro serviço.
Concorrência	Estudá-los, buscar parceria e desenvolver a marca.
Defeito na tinta	Solicitar ao fornecedor a substituição
Sujar roupas, sapatos, piso e parede	Limpar imediatamente com pano ou lenço umidecido
Pouco serviço	Investir em marketing, fazer visitas presenciais em estabelecimentos e deixar cartão de visita, aproveitar o tempo livre para treinar e gerar mais conteúdo
Falta de tempo	Estudar e implementar a gestão de tempo

Fonte: Elaborado pela autora do presente trabalho

Formalização

A empresa será organizada da seguinte forma: se enquadrará como MEI, como microempresa prestadora de serviços, cuja despesa com tributo mensal será de R\$71,00. Terá apenas uma funcionária, que será a própria empreendedora da Arte da Jheny e o local de trabalho, para pintura em caneca e folha, será em sua residência. A meta de formalização da empresa será em janeiro de 2024.

Para a formalização da empresa foi elaborado um plano de ação com o auxílio da ferramenta 5W2H (tabela 1), conforme descrita a seguir:

Tabela 1: Plano de ação da Arte da Jheny

O que?	Por que?	Onde?	Quando?	Quem?	Como?	Quanto?
Formalização	Satisfação pessoal e expansão	Garibaldi, RS	01/2024	Jhenyfer	Registro online (Receita Federal)	R\$71,00 mensais

Fonte: Elaborado pela autora do presente trabalho

Com a empresa formalizada, será possível prestar serviços para órgãos públicos, oferecer nota fiscal do serviço e participar de licitações. Assim, a empresa abrangerá maior perfil de clientes, aumentará a demanda de serviços e consequentemente, terá mais lucro.

Controle financeiro

Após a formalização da empresa, será estudada e atualizada a precificação dos produtos. Além disso, para ter melhor controle financeiro, será aberta uma conta bancária exclusiva para

a empresa, evitando a mistura do negócio com a vida pessoal. Também será utilizada uma planilha eletrônica para gerenciar o fluxo de caixa, com entradas e saídas da empresa.

O primeiro emprego atual da empreendedora oferece salário líquido de R\$2.600,00, cujo valor é suficiente para atender a todas as suas necessidades básicas. Por isso, foi calculado quantos pedidos mínimos a empresa Arte da Jheny deve atender, de cada produto, para ter uma renda fixa viável (Tabela 2).

Tabela 2: Cálculo de vendas mínimas mensais necessárias de cada produto para dedicação exclusiva com a empresa Arte da Jheny*

Serviço	Valor de venda unitário (R\$)	Lucro Unitário	Porcentagem	Quantidade
Pintura em folha A4 simples	50,00	46,00	92,00%	57 unidades
Parede/chão	50/hora	45,00	90,00%	58 horas
Caneca com pintura colorida	42,00	25,00	59,52%	104 unidades

*Considerando um lucro líquido de R\$2.600,00. Fonte: Elaborado pela autora do presente trabalho

De acordo com a tabela acima, paratingir o lucro de R\$2.600,00 mensais, o negócio deverá ter um pedido mínimo mensal de 104 canecas coloridas, ou 57 pinturas em folha A4 simples ou 58 horas de pintura em parede/chão.

Considerando uma proposta de trabalhar somente com a Arte da Jheny, a partir de janeiro de 2024, a meta será de ter uma demanda mensal que totaliza um lucro líquido de R\$3.030,00. Por exemplo, serão necessárias as seguintes quantidades de pedidos: 15 canecas (R\$375,00), 15 pinturas em folha A4 simples (R\$675,00) e 44 horas de pintura em parede e chão (R\$1.980,00).

Gerenciamento de atividades

As atividades referentes à captação de clientes, produção, aquisição de matéria-prima, marketing/vendas, recursos humanos e segurança do trabalho, logística, qualidade e meio ambiente, além do controle financeiro serão administradas pela proprietária da empresa Arte da Jheny.

Gerenciamento de custos

Os custos fixos do negócio Arte da Jheny estão descritos na tabela 3. Já os materiais e equipamentos de uso indeterminado constam na tabela 4.

Tabela 3: Custos fixos da microempresa Arte da Jheny em 2023.

Descrição	Custo (R\$)	Total (R\$)
Internet e telefone	25,00	
Luz e água	10,00	35,00
Aluguel	0,00*	

*O valor é nulo devido o espaço utilizado ser residência própria da dona da empresa

Fonte: Elaborado pela autora do presente trabalho

Observa-se que os custos fixos são baixos, pois a empresa não possui custos com moradia. Por se tratar de um ramo de prestação de serviços, nota-se mais custos variáveis do

que custos fixos, pois quanto maior a demanda, maior serão os custos. Por isso, os gastos com tinta, bisnaga, gasolina, embalagens, adesivos, fita crepe, papel seda, folhas e canecas, por serem considerados custos variáveis não foram apresentados.

Tabela 4: Investimentos da empresa Arte da Jheny.

Materiais	Quantidade	Custo unitário (R\$)	Total (R\$)
Tablet Samsung Galaxy S6 Lite 128 gb*	1	1995,00	1.995,00
Smartphone Xiaomi Remi Note 12 Pro 256 gb	1	1530,00	1530,00
Impressora Epson Ecotank I3250	1	1.068,00	1.068,00
Projetor mini Unic UC68 1800lm 100v/240v	1	563,20	563,20
Bandeja	1	5,90	5,90
Extensão Tramontina de 150 cm	1	35,00	35,00
Adaptador de tomada T	1	7,00	7,00
Fita métrica de 150 cm	2	2,50	5,00
Total (R\$)		5.209,10	

*Investimento futuro

Fonte: Elaborado pela autora do presente trabalho

A aquisição da impressora foi estratégica, visto que proporcionará economia e praticidade. Com isso, também será possível oferecer ao cliente a sua arte digitalizada, atribuindo um diferencial da marca.

Já para o marketing, as despesas com divulgação estão presentes na tabela 5. A proposta é que em janeiro de 2024 o investimento nessa área seja de pelo menos o dobro do que foi praticado no ano de 2023, para melhorar a visibilidade da empresa e promover maior alcance, em especial, nas redes sociais. Isso será feito por meio de contratação de serviços de influenciadores digitais da região.

Tabela 5: Custos totais de investimento de marketing em 2023 para a empresa Arte da Jheny

Descrição	Quantidade	Valor (R\$)
Promoção (Tiktok)	21	228,70
Cartão de visita 90 x 50 mm 250g	500	84,52
Anúncios (Instagram)	9	84,72
Adesivos 55 x 55 m 190g	500	37,97
Arte digital *	-	0,00
Total (R\$)		435,91

*Referente ao cartão de visita, folder, bilhete de agradecimento, tabela de preços e informativos produzido no Canva.

Fonte: Elaborado pela autora do presente trabalho

Além de investir em equipamentos e materiais de melhor qualidade, a administradora da empresa iniciará em janeiro de 2024 cursos de arte digital e aquarela, para elevar a qualidade dos produtos oferecidos. Assim, com investimento em treinamentos, equipamentos, materiais e marketing, será possível desenvolver melhor a especificação, uma vez que a empresa dispõe de preços inferiores quando comparado ao praticado no mercado, conforme o estudo da concorrência (figura 10).

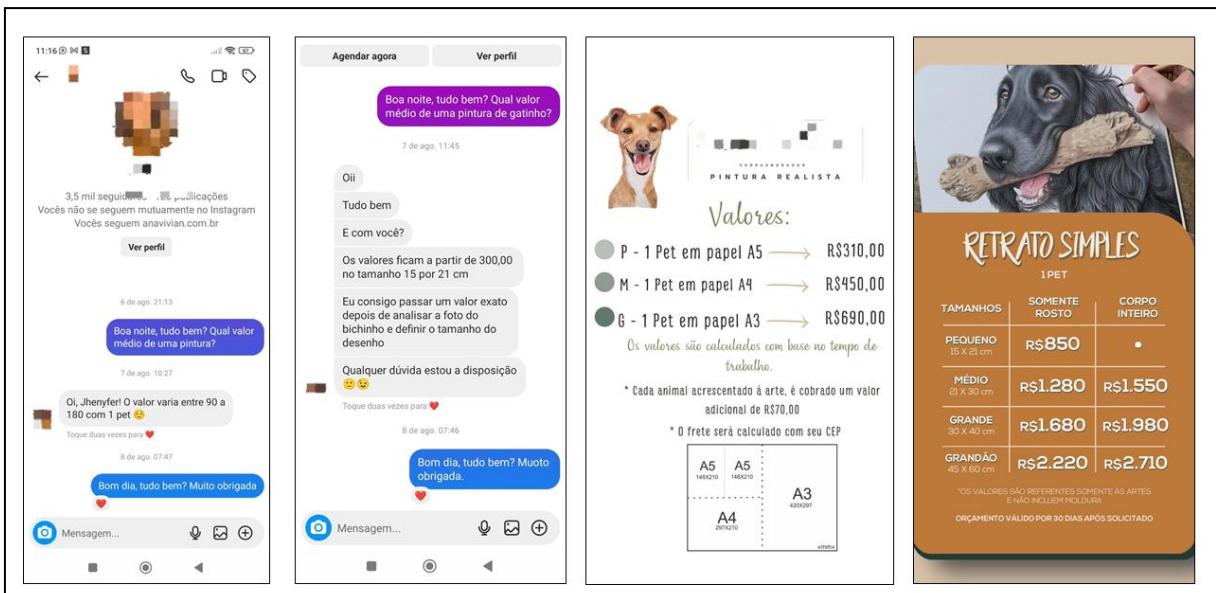


Figura 10: Precificação dos concorrentes

Para elaborar esse plano de negócios e avaliar a viabilidade de formalização da empresa Arte da Jheny, foi relevante realizar um estudo de concorrentes para comparar os serviços e preços. Em Bento Gonçalves, por exemplo, há uma prestadora de serviços de pintura artística em parede, cuja precificação é de 3 a 4 vezes superior ao da Arte da Jheny, indicando potencial de competitividade.

Retorno sobre investimento

Caso a meta de lucro líquido de R\$3.030,00 mensais seja atingida, o retorno do investimento referente aos custos com os materiais, equipamentos e marketing, será de aproximadamente 2 meses.

Para o controle financeiro, foi elaborado um gráfico (Figura 11), para avaliar a lucratividade da empresa no período de sete meses (de maio a novembro de 2023). Até o presente momento o lucro total do período analisado foi de R\$3.814,03.

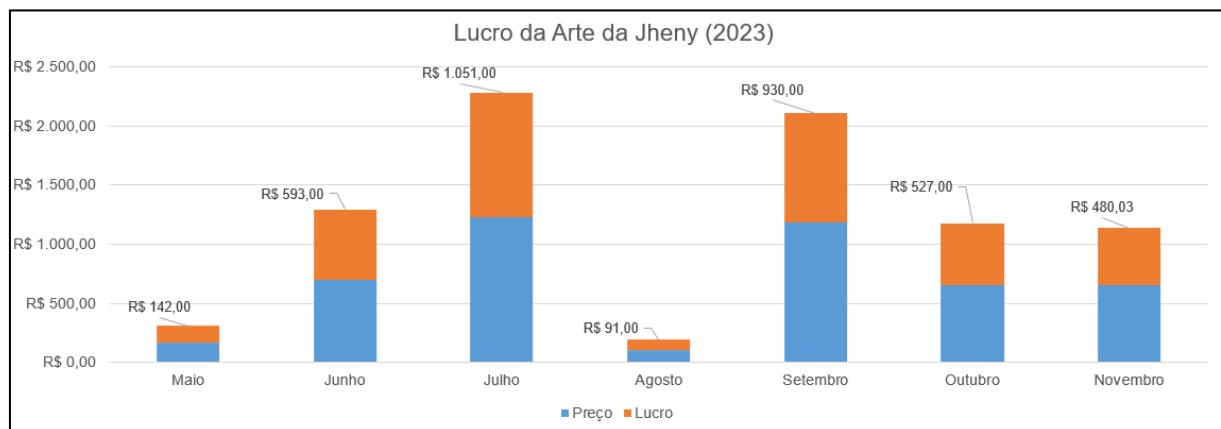


Figura 11. Gráfico de lucro da empresa Arte da Jheny em 2023.

Mesmo com pouco tempo disponível para dedicar-se a esse trabalho informal, foi possível obter um retorno considerável, que cobre quase todo os custos com os equipamentos

adquiridos, como impressora e projetor, por exemplo. Observa-se que os custos com materiais são inferiores ao valor do lucro, estando de acordo com a classe da empresa, que se trata de uma prestadora de serviços. O lucro poderá ser maior se for inserida medidas de redução de custos, como por exemplo: compra de embalagens, tintas e outros materiais em atacado ou em promoção.

Por meio da divulgação da empresa com as ações voluntárias, como uma estratégia de marketing, espera-se obter como retorno o aumento dos contatos com possíveis clientes. Esse retorno pode ser por meio de novos seguidores nas redes sociais, impulsionamento da empresa por esses seguidores, início de parcerias lucrativas ou contratação de serviços.

Após o investimento com a formalização da empresa, equipamentos, cursos de aperfeiçoamento e divulgação, espera-se obter como retorno financeiro o aumento de pelo menos 50% de vendas em 2024, em comparação com o mesmo período analisado desse ano.

Vale ressaltar que, como a empresa possui em seu catálogo produtos que podem ser enviados via Correios (canecas e pintura em folha), o negócio tem grande potencial de expansão para outras regiões do Brasil. Isso possibilita a disseminação da empresa para além do município de Garibaldi/RS, gerando aumento de clientes, visibilidade e lucro.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com essa pesquisa foi possível observar que, apesar do pouco tempo disponível para essas atividades, a pintura artística informal ofereceu retorno financeiro considerável de acordo com o período analisado. Diante disso, espera-se que empresa cresça após os investimentos e formalização. Ainda refletiu-se sobre a relevância da pintura artística no segmento da economia criativa e para a sociedade.

Com isso, conclui-se que é viável a formalização da microempresa prestadora de serviços de pintura artística Arte da Jheny em Garibaldi/RS, visto que há possibilidade de expansão em outras regiões do país.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGÊNCIA SEBRAE DE NOTÍCIAS - ASN. **Artesanato vive movimento de crescimento de demanda e do número de profissionais cadastrados.** 2022. Disponível em: <<https://agenciasebrae.com.br/cultura-empreendedora/artesanato-vive-movimento-de-crescimento-de-demanda-e-do-numero-de-profissionais-cadastrados/>>. Acesso em: 17 set. 2023.

ÁVILA, A. L.; DAVEL, E. P. B. **Educação Empreendedora nas Artes: perspectivas e desafios.** Cadernos EBAPE.BR, v. 21, n. 2, p. 1-19, 2023.

BIRNKRAU. **The New Socio-Cultural Entrepreneurs: At the Crossroads Between Social Enterprises and Arts.** In Innerhofer E., Pechlaner H., & Borin E. (Eds.), Entrepreneurship in Culture and Creative Industries: Perspectives from Companies and Region, p. 171–182, 2018.

COSTA, D.; FRANCEZ, L. **Arte brasileira.** 2ª edição. Indaiá, SC: UNIASSELVI, 208 p., 2021.

FARAH, O. E.; CAVALCANTI, M.; MARCONDES, L. P. **Empreendedorismo estratégico: Criação e gestão de pequenas empresas.** São Paulo, SP: Cengage Learning, 272 p., 2018.

GEM – Global Entrepreneurship Monitor. **Empreendedorismo no Brasil: 2016 (S. M. de S. S. Greco Coord., diversos autores).** Curitiba: IBQP, 2017.

LACY, M. L. **O poder das Cores no equilíbrio dos ambientes.** São Paulo: Editora Pensamento LTDA, 144 p., 2011.

SEBRAE. **Empreendedorismo e inovação.** 2021. Disponível em: <<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ac/artigos/empreendedorismo-e-inovacao,a680ce1f53b9d710VgnVCM100000d701210aRCRD#:~:text=O%20termo%20empreendedorismo%20se%20refere,que%20j%C3%A1%20existe%20no%20mercado.>>. Acesso em: 31 ago. 2023.

WILLS, P. **O uso da cor no seu dia-a-dia.** São Paulo: Editora Pensamento, 2ª edição, 120 p., 2002.