

---

# PRÁTICAS DE EMPREENDEDORISMO PARA SALÕES DE BELEZA NO BRASIL

---

Texto Referencial para a relação  
salão-parceiro e profissional-parceiro





.....

© 2016 Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae

Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação aos direitos autorais (Lei n° 9.610/1998).

**Informações e contato:**

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae  
Unidade de Atendimento Setorial Serviços  
SGAS Quadra 605 Conjunto A - Asa Sul - CEP: 70.200-904 - Brasília, DF.  
Telefone: (61) 3348-7100  
www.sebrae.com.br

Presidente do Conselho Deliberativo Nacional  
**Robson Braga de Andrade**

Diretor-Presidente  
**Guilherme Afif Domingos**

Diretora-Técnica  
**Heloísa Regina Guimarães de Menezes**

Diretor de Administração e Finanças  
**Vinicius Nobre Lages**

**Unidade de Atendimento Setorial Serviços:**

Gerente  
**André Silva Spínola**

Gerente Adjunta  
**Ana Clévia Guerreiro Lima**

Coordenação Técnica  
**Andreza Kamille Régis Torres**

Equipe Técnica  
**Heleni Queiroz Riginos**

Colaboração Técnica  
**Gabriel Rizza Ferraz**  
**Thiago Moreira da Silva**

Consultoria Técnica  
**Elderci M. Garcia - Inowit Projetos e Consultoria Empresarial Ltda-ME**

Projeto Gráfico e Diagramação  
**Design em Folha**

Créditos de imagens: **Freepik**

# Práticas de Empreendedorismo para Salões de Beleza no Brasil

<b>Introdução</b>	04
<b>1. O segmento Salões de Beleza no Brasil</b>	07
1.1 Ambiente legal dos Salões de Beleza	09
<b>2. Cronologia recente de fatos relevantes para o segmento de Salões de Beleza</b>	11
<b>3. Viabilidade das práticas de empreendedorismo</b>	18
3.1 Viabilidade operacional	19
<b>4. Modelo ideal</b>	20
<b>5. Componentes das práticas de empreendedorismo para Salões de Beleza</b>	22
5.1 Salões de Beleza	23
5.2 Salão parceiro	23
5.3 Empresário	23
5.4 Empregados	26
5.5 Profissionais de Beleza	26
5.6 Parceiros empresários ou profissional parceiro	27
<b>6 Estrutura operacional dos Salões de Beleza</b>	27
6.1 Natureza Jurídica, Contrato Social e Requerimento de Empresário	28
6.2 CNAEs – Atividades	30
6.3 Relações de trabalho e contrato de trabalho	32
6.4 Contratos	34
6.5 Administradora ou Gestora de recebíveis	37
6.6 Recebíveis e Meios de pagamento	39
6.7 Cartão de crédito	40
6.8 Aspectos Tributários	42
6.9 Regimes Tributários	43
6.10 Base de Cálculo e fato gerador	47
6.11 Sindicatos	49
6.12 Nota Fiscal	49
6.13 RPS - Recibo Provisório de Serviços	51
6.14 Documentação Comprobatória	51
6.15 Gestão das práticas de empreendedorismo	53
<b>7 Jurisprudência</b>	55
<b>8 As práticas de Empreendedorismo para Salões de Beleza</b>	59
8.1 Estrutura operacional	60
8.2 Empreendedorismo unilateral - CLT	61
8.3 Empreendedorismo convergente – Parceria	63
<b>9 O parceiro</b>	73
<b>10 Conclusões</b>	77
<b>11 Anexos</b>	80
Anexo I - Lei Nº 12592	81
Anexo II - Projeto de Lei Nº 5230	82
Anexo III - Projeto de Lei Nº 133, de 2015	85
Anexo IV - Parecer Nº263, de 2016	88
Anexo V- Anexo ao Parecer Nº263, de 2016	89
<b>12 Agradecimentos e Seminários Realizados</b>	91
<b>13 Referências Bibliográficas</b>	92

# INTRODUÇÃO

---

A cadeia produtiva de beleza teve um faturamento R\$ 101.7 bilhões.

O Brasil é o 3º maior mercado mundial de beleza.<sup>1</sup>

A cadeia produtiva de beleza é uma cadeia abrangente e diversificada, envolvendo empreendimentos de diferentes naturezas e portes.

O faturamento dessa cadeia representou 1,8% do PIB nacional e 9,4% do consumo mundial. Esse cenário exemplifica o elevado potencial de geração de renda e de postos de trabalho e a relevância do segmento de beleza no desenvolvimento econômico e social do país.

No que tange à cadeia de serviços de beleza, com foco em salões de beleza, temos:

- Dados do Portal do Empreendedor em maio de 2016, indicam **600.224** microempreendedores individuais (MEIs) no segmento de Beleza.
- Segmento relevante na cadeia produtiva de Beleza, os salões de beleza no Brasil já contam com mais de 626.000 empreendimentos formais.<sup>2</sup>

A despeito dos números significativos, esse segmento apresenta diversas carências estruturais, tais como elevado grau de informalidade; indefinição de marco regulatório e das relações jurídicas de natureza civil, tributária, trabalhista, de exercício profissional e comercial da atividade; carência de formação dos empreendedores quanto à gestão de seus empreendimentos e à técnica profissional; ausência e/ou desconhecimento de normas técnicas, sanitárias e ambientais, de funcionamento e precariedade de funcionamento, dentre outras.

O trabalho desenvolvido pelo Sebrae acompanhou o amadurecimento histórico desse segmento, que se mostrou capaz de evoluir estruturalmente para modelos contemporâneos de parceria, os quais demonstraram a pujança de um segmento que luta por sua sobrevivência, sustentabilidade e competitividade.

O Sebrae, através da Unidade de Atendimento Setorial, com sua carteira de Beleza Estética, tem desenvolvido trabalho relevante nesse segmento.

A atuação da carteira de beleza foi fundamental quando, se articulou junto a governança do segmento e realizou diversos estudos e seminários sobre as práticas de empreendedorismo. Atuou também como elemento aglutinador das diversas frentes que se mobilizaram para a mudança do marco regulatório, que culminou com a aprovação no Senado de Projeto de lei que reconhece a relação de parceria.

<sup>1</sup> Abihpec – Associação Brasileira das Indústrias de Higiene Pessoal e Cosméticos.

<sup>2</sup> Fonte: Portal do Microempreendedor Individual - Lista dos Relatórios Estatísticos do MEI – Emissão: 06/05/2016 e Painel Empresarial de Serviços – Cadastro SEBRAE de Empresas – Posição: Dezembro/2012

## O segmento de serviços de beleza tem hoje uma percepção do Sebrae como uma agência de desenvolvimento setorial, capaz de promover um efetivo desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios de beleza e alavancar a sua competitividade.

A carteira de Beleza e Estética do Sebrae tem uma atuação sistêmica, conectando iniciativas como a coordenação das primeiras normas técnicas para o segmento de beleza, estudos de modelos/práticas de empreendedorismo, suporte ao segmento em relação ao seu marco regulatório e fortalecimento da representatividade setorial. Essas atividades estão integradas às atividades tradicionais de cursos e capacitações, consultorias técnicas, atividades de acesso ao mercado (feiras e missões empresariais), entre outras.

Como resultado da atuação sistêmica e da priorização do Sebrae junto ao segmento, temos um número representativo de projetos em andamento. Em 2016, o Sebrae está com mais de 90 projetos para atender aos micro e pequenos empresários de salões de beleza em 19 estados brasileiros.<sup>3</sup>

A atuação do Sebrae junto ao segmento tem sido reconhecida e referenciada pelos representantes da cadeia de valor do segmento, com destaque nas mídias tradicionais e segmentadas.

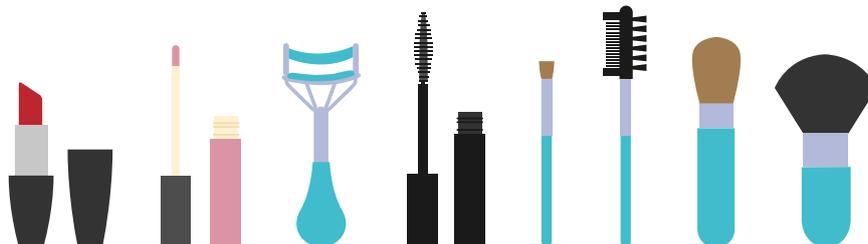
Em janeiro de 2015, o Sebrae realizou o primeiro estudo sobre Modelo de Empreendedorismo - Mercado dos Salões de Beleza<sup>4</sup>, que apresentou uma primeira análise e desenvolvimento dos modelos de empreendedorismo, contemplando a complexidade dos cenários do mercado à luz da legislação vigente. Tal estudo trouxe à tona dilemas e desafios históricos enfrentados pelo segmento.

### Apresentamos agora este Texto Referencial para a Relação Salão-Parceiro e Profissional-Parceiro, que descreve práticas de empreendedorismo para salões de beleza no Brasil.

Este texto foi resultado de iniciativa da carteira de Beleza Estética do Sebrae, que contou com a colaboração de diversos representantes do segmento e foi validado em diversos seminários sobre modelos e práticas de empreendedorismo para salões de beleza promovido pelo Sebrae.

<sup>3</sup> Sistema de Monitoramento Estratégico  
– Projetos de Beleza e Estética – Emissão:  
04/05/2016

<sup>4</sup> Estudo Modelo de Empreendedorismo -  
Mercado dos Salões de Beleza, realizado pelo  
SEBRAE - UACS - UNIDADE DE ATENDIMENTO  
COLETIVO/SERVIÇOS, com a Coordenação  
de Andrezza Torres e Consultoria Técnica de  
Fernanda Zannoni. Publicado em janeiro de 2015.



Consolidamos neste estudo as informações do estudo anterior e mostramos “como” as diferentes práticas de empreendedorismo estão estruturadas e são operacionalizadas. Aqui apresenta-se a realidade fática dos salões de beleza, que se estruturaram de formas variadas, procurando minimizar riscos trabalhista e tributários.

Como se trata de um texto referencial são também apresentados os componentes necessários à estruturação e à operacionalização das práticas mais maduras de empreendedorismo, em salões de beleza, com base na primazia da realidade.

### Este texto também já apresenta a proposta para operacionalização quando da vigência do projeto de lei que reconhece a parceria

Apresentamos também a cronologia recente de fatos relevantes para o segmento, como a construção das normas técnicas, a regulamentação da profissão, a criação da frente parlamentar e a proposta do projeto de lei para mudança do marco regulatório que resultou na aprovação no senado do PLC 133/2015 que reconhece a relação de parceria.



# CAPÍTULO I

---

## O segmento Salões de Beleza no Brasil

---



Ao longo dos anos, o segmento de salões de beleza cresceu e amadureceu. Atualmente temos:



Expressiva parcela de microempreendedores formalizados (mais de meio milhão do MEIs);



Elaboração e publicação de Normas Técnicas específicas para salões de beleza;



Propostas de lei e regulamentações para o segmento (PL 5230/2013, PLC 133/2015, PLP 255/2013 e PLC 125/2015);



Representatividade setorial e relevante apoio de entidades, sindicatos e associações (ABSB, Anabel, Abihpec, ABNT, Liga dos Sindicatos, Sinbel, Sinca-RS, Pro Beleza/SINTA e outros).

Os salões de beleza são relativamente jovens enquanto "negócio", se os compararmos às atividades industriais e comerciais. Considerando-se a primazia da realidade<sup>5</sup>, **desde o início da exploração dessa atividade, ela se baseia na combinação de estrutura especializada para a oferta de serviços de beleza aos clientes finais e na divisão percentual das receitas**, sendo que o empreendedorismo praticado de forma majoritária pelos salões de beleza tem como base os **usos e costumes**, (art 4º, Lei 4657/1942).

Segundo dados da Anabel, Associação Nacional do Comércio de Artigos de Higiene Pessoal e Beleza, os donos dos salões repassam aos profissionais entre 30% a 60% do valor dos serviços prestados. Os 8% que registraram os profissionais, o fizeram, na sua grande maioria, por imposição do Fisco trabalhista, utilizando o piso salarial e mantendo parte dos rendimentos na informalidade.

<sup>5</sup> Segundo Américo Plá Rodríguez, a aplicação do princípio da primazia da realidade significa que: "[...] em caso de discordância entre o que ocorre na prática e o que emerge de documentos ou acordos, deve-se dar preferência ao primeiro, isto é, ao que sucede no terreno dos fatos." [3] RODRIGUEZ, Américo Plá. Principios de direito do trabalho. São Paulo: Ltr, 1978. p. 217.

## 1.1 AMBIENTE LEGAL DOS SALÕES DE BELEZA

O segmento de salões de beleza sofre de carências estruturais e desafios. Apesar do crescimento de formalizações, das primeiras normas técnicas para salões de beleza e da profissionalização que avança, mesmo que lentamente, existem, ainda, questões a serem trabalhadas para melhoria do ambiente de negócios.



No tocante as leis, temos:

### Reconhecimento da profissão

Somente em 2012 foi promulgada a Lei 12.592, de 18/01/2012, que reconheceu a profissão de cabeleireiro e demais profissões da beleza. Essa lei foi promulgada pela presidente Dilma Rousseff, que vetou os artigos que exigiam ensino fundamental e habilitação específica, mas manteve o artigo sobre as normas sanitárias e a esterilização de materiais e utensílios utilizados no atendimento aos clientes. Vide em anexo.

### Relações de trabalho/reconhecimento do salão-parceiro e do profissional-parceiro

- No dia 16 de setembro de 2015, o plenário da Câmara dos Deputados aprovou, o **Projeto de Lei PL 5230/13**, do Deputado Ricardo Izar (PSD-SP), na forma do substitutivo da Deputada Soraya Santos (PMDB-RJ).

- No dia 22 de Março de 2016 foi aprovado no Senado o **Projeto de Lei da Câmara nº 133, de 2015** ou **PLC 133/2015**<sup>6</sup> e teve como relatora a Senadora Marta Suplicy. Este é o projeto que acrescenta dispositivos à Lei 12.592/2012, reconhecendo a relação de parceria, e as figuras do salão parceiro e do profissional parceiro.

### Aspectos tributários / reconhecimento da base de cálculo e da dissociação dos serviços

Complementando o PLC 133, temos a proposta de Projeto de Lei Complementar **PLP 255/2013**, também do Deputado Ricardo Izar (PSD-SP), que acrescenta dispositivos ao Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte (Lei Complementar 123/06) e à Lei Complementar 116/03, que trata do ISS. O projeto de lei complementar propõe a exclusão da base tributável do "salão-parceiro", quanto ao pagamento do imposto pelo Simples Nacional e do Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS), dos valores que foram efetivamente repassados ao "profissional-parceiro".

<sup>6</sup> PLC 133/2015 - <http://goo.gl/Vb3MOT>

Em dezembro de 2015, a senadora Marta Suplicy que é relatora do Projeto de Lei da Câmara, **PLC nº 125/2015** coloca no seu parecer<sup>7</sup>: "Ainda em relação ao art. 3º da LCP nº 123, de 2006, há necessidade de correção em relação ao tratamento dado às empresas do segmento da beleza. Atualmente, os valores que são integralmente repassados para os profissionais-parceiros são contabilizados para fins de enquadramento no regime simplificado, fazendo com que a faixa de enquadramento seja elevada e até mesmo excluída a possibilidade de enquadramento. Inserimos, pois, novo parágrafo ao art. 3º da LCP nº 123, de 2006, para excluir da base de cálculo da receita bruta tais valores."

**São esperadas muitas mudanças neste segmento em constante transformação e evolução...**



<sup>7</sup> SENADO FEDERAL PARECER N° 1142, DE 2015  
<http://goo.gl/LstN1u>

## CAPÍTULO II

---

# Cronologia recente de fatos relevantes para o segmento de **Salões de Beleza**

---



## 2010 ● Criação da Associação Nacional dos Salões de Beleza (ABSB)



A ABSB foi criada em uma reunião promovida pela L'Oréal. Ela iniciou suas atividades em todo território nacional por meio da iniciativa de um grupo de empresários do setor de beleza para discutir problemas recorrentes e suas soluções no segmento de salões de beleza. Seu primeiro presidente foi Kirley Boff da rede Lady&Lord. Inicialmente, criou-se um grupo de estudos para solidificar e regulamentar em todo país a forma de operação de salões de beleza e seus profissionais, tanto nas questões de relação de trabalho como nas questões fiscais e previdenciárias. À frente da ABSB está o Sr. José Augusto do Nascimento Santos dono da rede Antony.

A ABSB teve papel fundamental no encaminhamento e aprovação pela câmara do PL 5230/2013, e também na aprovação no senado do PLC 133/2015.

### Missão

Apoiar no fortalecimento, na coordenação e na promoção do desenvolvimento sustentável de empreendedores, proprietários e parceiros de institutos e salões de beleza brasileiros.

### Visão

Ser reconhecida, nacional e internacionalmente, como centro de referência de informação e de promoção do desenvolvimento de empreendedores, proprietários e parceiros de institutos e salões de beleza.

## 2011 ● Início dos trabalhos de Normas Técnicas para estabelecimentos de Beleza

### Normas técnicas para Salões de Beleza:

- Qualificação
- Padronização
- Organização
- Boas práticas



A carteira de Beleza do Sebrae Nacional iniciou um trabalho estruturante para elaboração das primeiras normas técnicas para estabelecimentos de beleza. Isso se deu por meio de um convênio realizado pelo Sebrae com a Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT), juntamente com a Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (Abihpec). Este trabalho foi realizado com objetivo de **qualificar, padronizar, organizar e estabelecer boas práticas** para o segmento. Assim, foi criada a **Comissão de Estudo para Normalização de Serviços de Beleza**, formada por donos de salões, cabeleireiros e outros tipos de empreendimentos ligados ao segmento, reunindo também entidades, associações, sindicatos e representantes da cadeia produtiva de beleza. Já no início dos trabalhos, ficaram evidentes questões estruturais que careciam de encaminhamento diferenciado. Para a Comissão de estudo CE-57:005.01 – Comissão de Estudo de Salão de Beleza foram eleitas: Andrezza Torres (Coordenação) e Elderci Garcia (Secretaria Geral).



Por conta disso, foram criados grupos/núcleos de trabalho como:



**Grupo de trabalho para elaboração da norma técnica;**



**Grupo de Inteligência Setorial;**



**Grupo de Governança para encaminhamento das questões do segmento junto ao Governo (liderado por ABSB e Anabel).**

## 2012 ● Janeiro - Regulamentação da profissão, Lei 12.592/12

Em 18 de janeiro de 2012, através da Lei 12.592/12, é sancionada pela presidente Dilma Rousseff a Lei que reconhece as profissões de cabeleireiro, barbeiro, esteticista, manicure, pedicure, depilador e maquiador.

Art. 1º É reconhecido, em todo o território nacional, o exercício das atividades profissionais de Cabeleireiro, Barbeiro, Esteticista, Manicure, Pedicure, Depilador e Maquiador, nos termos desta Lei.

Art. 4º Os profissionais de que trata esta Lei deverão obedecer às normas sanitárias, efetuando a esterilização de materiais e utensílios utilizados no atendimento a seus clientes.

Art. 5º É instituído o Dia Nacional do Cabeleireiro, Barbeiro, Esteticista, Manicure, Pedicuro, Depilador e Maquiador, a ser comemorado em todo o País, a cada ano, no dia e mês coincidente com a data da promulgação desta Lei.

## 2012 ● Outubro - Estudo sobre Panorama do Setor de Beleza



Consultoria e Assessoria Técnica: Paulo Bresciani e Maria Del Rosário (Primeira Assessoria), Elderci Garcia (Sebrae), Marcelo Mattos (Anabel) e José Augusto dos Santos (ABSB)

A Associação Nacional do Comércio de Artigos de Higiene Pessoal e Beleza (Anabel) e a Associação Brasileira dos Salões de Beleza (ABSB) realiza um estudo sobre o setor, com o suporte e a assessoria do Sebrae. Esse estudo foi entregue ao Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio (MDIC).

O Grupo de estudo Beleza e Bem estar do Projeto Brasil Maior, coordenado pelo Sebrae, juntamente com a Associação Nacional do Comércio de Artigos de Higiene Pessoal e Beleza (Anabel) e a Associação Brasileira dos Salões de Beleza (ABSB) realiza um estudo sobre o setor de serviços de beleza, com o suporte e assessoria técnica de Elderci Garcia, consultora do Sebrae SP. Este estudo foi entregue ao Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio (MDIC).

Esse estudo fala dos dilemas do segmento de salões de beleza, com foco nos usos e costumes e na realidade fática dos negócios. Além disso, mostra os desafios do segmento, as ameaças à rentabilidade e a inadequação à legislação existente.

## 2012



### 27 de Novembro - Frente parlamentar do Bem-Estar da Pessoa e dos Produtos e Serviços de Higiene Pessoal do Congresso Nacional

Com a coordenação do Deputado Ricardo Izar, é criada, como resultado da união entre parlamentares, empresários e profissionais do mercado de beleza, a Frente Parlamentar do Bem-Estar da Pessoa e dos Produtos de Higiene Pessoal, que iniciou os seus trabalhos baseando-se em dois pontos:



Regulamentação da profissão de cabeleireiros, manicures, depiladoras e esteticistas a partir de uma legislação própria;



Revisão da base de cálculo do imposto sobre serviços (ISS).

O lançamento da Frente Parlamentar do Bem-Estar contou com representantes de entidades do segmento: ANABEL, ABSB, SINBEL-RJ, SEBRAE, empresários de salões e empresas: Jacques Janine, Werner Coiffeur, Fio de Cabelo, Hugo Beauty, Lady Lord, Antony Beauty, Hélio Diff, Studio W, Roberto Capelli e L'Oréal.

## 2013

2013

Início da tramitação dos projetos de lei que tratam do salão-parceiro e do profissional-parceiro.

### 26 de Março - Projetos de Lei: PL5230/2013 e PLP255/2013

Entram em tramitação no Congresso Nacional os dois projetos de autoria do presidente da Frente Parlamentar, o Deputado Ricardo Izar. Esses projetos pleiteiam o reconhecimento e a regulamentação da relação de parceria entre salões de beleza e prestadores de serviços, criando as figuras do "salão-parceiro" e do "profissional-parceiro". O PLP 255/2013 trata das questões tributárias decorrentes desse modelo.

## 2014

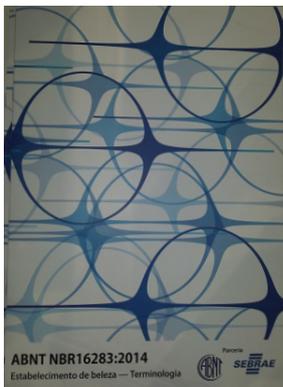


Lançamento da primeira Norma Técnica, com Andrezza Torres, do Sebrae, João Carlos Basílio, da Abihpec, e Pedro Buzatto Costa, da ABNT.

### Abril - Lançamento da primeira Norma Técnica para estabelecimentos de Beleza

É lançada, pelo Sebrae, pela ABNT e pela Abihpec, na Hair Brasil 2014, a primeira Norma Técnica.

Em seguida, são lançadas mais 2 normas técnicas, formando a triade de **Normas Estruturantes para os Salões de beleza**, elaborada pelo Comitê Brasileiro de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (ABNT/CB-5):



Primeira Norma técnica a ser lançada a NBR16283: 2014

I. ABNT 16283: 2014 – Salões de Beleza – Terminologia;

II. ABNT NBR 16383:2014 - Estabelecimento de beleza - Requisitos de boas práticas na prestação de serviços, em 29 de outubro de 2014;

III. ABNT NBR 16483:2015 - Estabelecimento de beleza - Competências de pessoas que atuam nos estabelecimentos de beleza, em 25 de fevereiro de 2015.

Todas essas normas já foram revistas, atualizadas e enviadas para nova consulta pública na sua **versão 2015**.

Atualmente já está sendo desenvolvida a quarta norma técnica sobre Sustentabilidade para salões de beleza, a **ABNT 16583: 2015**



### SAIBA MAIS!

Através de uma iniciativa do **SEBRAE**, essas normas poderão ser visualizadas ou impressas **gratuitamente**. Basta cadastrar-se no site da ABNT (obter passaporte) nos *links* abaixo:

[www.abntcatalogo.com.br/sebrae/](http://www.abntcatalogo.com.br/sebrae/)

[www.abntcatalogo.com.br/sebrae/login.aspx](http://www.abntcatalogo.com.br/sebrae/login.aspx)

## 2015

<sup>8</sup> Estudo Modelo de Empreendedorismo - Mercado Dos Salões De Beleza, realizado pelo SEBRAE - UACS - UNIDADE DE ATENDIMENTO COLETIVO/SERVIÇOS, com a Coordenação de Andrezza Torres e Consultoria técnica de Fernanda Zannoni. Publicado em janeiro de 2015.

### Janeiro - Estudo Modelo de Empreendedorismo - Mercado dos Salões de Beleza

O Sebrae realizou o primeiro estudo sobre modelo de Empreendedorismo - para salões de beleza. Este estudo teve como base a compilação de estudos anteriores.<sup>8</sup>

## 2015



Cabeleiros, profissionais da beleza, donos de salões, sindicatos e associações defendem a aprovação da votação do PL 5230/2012

### 16 de Setembro - Aprovação na Câmara dos Deputados Projeto de Lei (PL) 5230/13

O Plenário da Câmara dos Deputados aprovou o Projeto de Lei PL 5230/13, do Deputado Ricardo Izar (PSD-SP), que regulamenta a relação entre os salões de beleza e os profissionais que trabalham nesses estabelecimentos.



Câmara dos deputados - votação do PL 5230/2012

A matéria, aprovada na forma do substitutivo da Deputada Soraya Santos (PMDB-RJ), foi enviada ao Senado e tramitou como Projeto de Lei da Câmara PLC 133/2015, tendo como relatora a Senadora Marta Suplicy.

## 2015 ● 4 de Novembro - Audiência Pública Interativa no CDH



Andrezza Torres, da carteira de Beleza do Sebrae Nacional



José Augusto do Nascimento, da Associação Nacional dos Salões de Beleza (ABSB).



Audiência Pública do CDH, com Márcio Michelasi, do Pró-Beleza/Sintra, Senadora Marta Suplicy e Senador Paulo Paim.

As comissões de Direitos Humanos e Legislação Participativa (CDH) e de Assuntos Sociais (CAS) realizaram audiência pública interativa conjunta para instruir o PLC 133/2015, que regulamenta a relação entre os salões de beleza e os profissionais.

Essa audiência contou com representantes do Sebrae, da Confederação Nacional dos Trabalhadores em Turismo e Hospitalidade (Contratuh), da Associação Nacional dos Salões de Beleza (ABSB) e do Sindicato dos Profissionais da Beleza e Técnicas Afins de São Paulo.

## 2016 ● 16 de Março – Comissão de Assuntos Sociais (CAS)

O Projeto, PLC 133/2015, que regulamenta contratos de parceria foi aprovado na Comissão de Assuntos Sociais.



A relatora, senadora Marta Suplicy, deixa claro que **o sistema de contratação, conforme normas da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), continuará valendo, sendo opcional a modalidade de parceria prevista no projeto.** Marta apresentou emenda determinando que se configure vínculo trabalhista entre o salão e o profissional sempre que este desempenhar funções diferentes das descritas no contrato de parceria. Em outra emenda, ela suprimiu artigo que possibilitava vincular assistentes ou auxiliares no âmbito do contrato de parceria. A mesma emenda reafirma a possibilidade de os profissionais parceiros serem qualificados, perante as autoridades fazendárias, como pequenos empresários, microempresários ou microempreendedores individuais.

# 2016

## 23 de Março - Senado aprova regulamentação de parcerias em salões de beleza via PLC 133/2015



Cabeleireiros, profissionais da beleza, donos de salões, sindicatos e associações defendem a aprovação da votação do PL 5230/2012



Membros da ABSB, Pro Beleza e salões que defendem a aprovação do Projeto junto ao senado

O Senado aprovou o PLC 133/2015, projeto que regulamenta os contratos de parceria e possibilita as associações entre os salões — detentores dos bens materiais necessários ao desempenho das atividades profissionais de cabeleireiro, barbeiro, esteticista, manicure, pedicure, depilador e maquiador e os prestadores desses serviços.

O salão será responsável pelos pagamentos e recebimentos e repassará ao profissional um percentual do que foi pago pelo cliente. Além disso, cabe ao salão reter os valores relativos a tributos e contribuições sociais e previdenciárias devidas pelos profissionais.

Como o texto foi modificado pelos senadores, voltará para reexame na Câmara dos Deputados. Uma das alterações foi para determinar que seja configurado vínculo trabalhista entre o salão e o profissional sempre que este desempenhar funções diferentes das descritas no contrato de parceria. Em outra emenda foi retirado o artigo que possibilitava vincular assistentes ou auxiliares nos contratos de parceria.

### Emenda nº1 (Correspondente à Emenda nº1 -CDH/CAS)

Dê-se ao § 7º do art. 1º - A da Lei nº 12.592, de 18 de janeiro de 2012, nos termos do art. 1º do Projeto, a seguinte redação: "Art. 1º-A. § 7º Os profissionais-parceiros poderão ser qualificados, perante as autoridades fazendárias, como pequeno empresários, microempresários ou microempreendedores individuais."

### Emenda nº2 (Correspondente à Emenda nº2 -CDH/CAS)

Dê-se ao art. 1º-C da Lei nº 12.592, de 18 de janeiro de 2012, nos termos do art. 1º do Projeto, a seguinte redação: "Art. 1º-C. Configurar-se-á vínculo empregatício entre pessoa jurídica do salão-parceiro e o profissional-parceiro quando: I - não existir contrato de parceria formalizado na pessoa descrita nessa Lei; e II - o profissional-parceiro desempenhar funções diferentes das descritas no contrato de parceria."

O projeto agora volta para o plenário da Câmara dos Deputados para a votação das Emendas e na sequência segue para sanção presidencial.

# 2016

## Lançamento Meet Up Beleza



Durante a Hair Brasil 2016, o Sebrae nacional lançou o **MeetUp Beleza**.

O Meet up Beleza, são encontros, informais e periódicos, onde acontecem discussões sobre negócios e networking.

# CAPÍTULO III

---

## Viabilidade das Práticas de Empreendedorismo

---



## 3.1 VIABILIDADE OPERACIONAL



Viabilidade e alinhamento entre a realidade fática e a legislação.

Para que os salões de beleza se estabeleçam, é necessário que definam um modelo ou prática de empreendedorismo. Isso se baseia fundamentalmente nas escolhas da forma de empreender que define as relações societárias, trabalhistas, tributárias e de consumo entre empreendedores, sócios (se houver), colaboradores, empregados, parceiros de negócio, fornecedores e consumidores.

As práticas de empreendedorismo, atualmente adotados pela maioria dos salões de beleza, ficam sujeitas a autuações, reclamações, bitributação e perda de competitividade. A viabilidade e a operacionalização de práticas de empreendedorismo que ofereçam segurança jurídica à luz da legislação vigente e que sejam sustentáveis e competitivas envolvem algumas premissas:

### Legislação trabalhista e tributária:

Reconhecimento da realidade (usos e costumes)<sup>9</sup> do segmento, considerando a dissociação dos serviços prestados, a definição clara dos fatos geradores e as respectivas bases de cálculos.

### Tecnologia para sistemas de gestão e integração para emissão de nota fiscal ao cliente final:

Soluções tecnológicas e procedimentos operacionais acessíveis, econômica e operacionalmente, para emissão de notas fiscais de acordo com as normas fiscais vigentes.

### Papel do Sindicatos (assessoria, suporte e fiscalização):

Sindicatos que atuem no assessoramento contratual, no suporte e na fiscalização das relações de trabalho e parceria.



<sup>9</sup> Artigo 113 do Código Civil: "Os negócios jurídicos devem ser interpretados conforme a boa fé e os usos do lugar de sua celebração."

# CAPÍTULO IV

---

## Modelo Ideal

---



O modelo ideal de empreendedorismo para salões de beleza

**Deverá ser:**

- Simples
- Econômico
- Acessível

**Para que exista:**

- Segurança jurídica (fiscal e trabalhista)
- Inclusão Social
- Operacionalização e gestão
- Boas Práticas
- Oportunidades de trabalho
- Desenvolvimento sustentável

## O modelo ideal deve contemplar, quais itens?



• **Simplicidade**

Que contempla questões como burocracia, obrigações e operacionalização, além de completude (as diversas situações e portes dos salões de beleza);



• **Economicidade**

Com preços operacionais, financeiros e custos fiscais acessíveis aos pequenos negócios;



• **Acessibilidade**

Com tecnologia e meios de pagamentos com disponibilidade e custos compatíveis a todos os portes..

Se, frente a todos estes desafios, pudéssemos apontar um modelo ideal de empreendedorismo para salões de beleza, este seria aquele que:

- Respeita os usos, costumes e práticas do segmento;
- Oferece segurança jurídica, especialmente fiscal e trabalhista;
- Não causa prejuízo ao erário nem bitributação aos contribuintes envolvidos;
- Fortalece e apoia às diferentes e legítimas práticas de empreendedorismo;
- Respeita os direitos dos trabalhadores e as diferentes práticas autônomas de empreendedorismo;
- Promove a saúde e a segurança no trabalho;
- Permite inclusão social aos novos empreendedores;
- Tem custos de operacionalização e gestão compatíveis, principalmente para os pequenos negócios;
- Estimula o desenvolvimento sustentável dos negócios e a geração de oportunidades de trabalho;
- Promove o respeito e a aderência às normas e às boas práticas;
- Promove a sustentabilidade nos empreendimentos.



# CAPÍTULO V

---

## Componentes das práticas de empreendedorismo para **Salões de Beleza**

---



As práticas de empreendedorismo para salões de beleza incluem os seguintes componentes:

## 5.1 SALÃO DE BELEZA (estabelecimento)



Segundo a Norma Técnica **ABNT 16283: 2014** – Salões de Beleza – Terminologia, **Salões de Beleza** são estabelecimento cuja atividade é a prestação de serviços, direta ou por meio de parceiros que se utilizam de sua estrutura especializada, para atividades tais como corte, penteado, alisamento, coloração, descoloração, alongamento e nutrição de cabelos e barba, como também do embelezamento de pés e mãos, depilações, embelezamento dos olhos, maquiagem, estética corporal, capilar e facial, venda de artigos e acessórios, cosméticos e outros produtos que visam à boa imagem e ao bem-estar dos seus clientes.

### NOTA 1

Podrá ocorrer parceria entre salões e profissionais autônomos (pessoa física ou jurídica) por meio de celebração de contrato de locação de bens móveis, de arrendamento e/ou de prestação conjunta de serviços ao cliente final.

### NOTA 2

Existem salões de beleza cujas atividades preponderantes se diferenciam pelas especificidades de serviços ou público que atendem, distinguindo-se pelas nomenclaturas como instituto de beleza, cabeleireiro feminino, cabeleireiro masculino, cabeleireiro unissex, barbearia, esmalteria, escovaria, institutos ou centros de depilação, design de sobrancelhas, dentre outros.

## 5.2 SALÃO-PARCEIRO



### Salão Parceiro

Responsável pela estrutura especializada para prestação do serviço e pela gestão do estabelecimento.

É o detentor dos ativos e do CNPJ do estabelecimento de beleza e o responsável pela estrutura especializada para prestação do serviço. Geralmente faz o investimento na infraestrutura física e operacional e cuida da gestão geral do empreendimento. Os salões-parceiros se associam aos parceiros e profissionais para a prestação do serviço ao cliente final. Neste documento, para efeito de simplificação, é chamado simplesmente de salão de beleza.

## 5.3 EMPRESÁRIOS



Considera-se empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços, segundo o Código Civil - Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002, Art. 966.

## 5.4 EMPREGADOS



### Empregados

Optam pela relação de emprego, regida pela CLT

Segundo a Norma Técnica **ABNT 16283: 2015**, **empregado**, é a pessoa física que presta serviços de maneira direta para empresas segundo o regime previsto pela Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), na forma de contrato de emprego. São as pessoas que não se sentem em condições de empreender, ou correr os riscos inerentes à atividade empreendedora, mantendo, com relação ao estabelecimento de beleza, relação trabalhista, com vínculo empregatício e rendimentos ou salário previamente fixado.

Nos salões de beleza mais estruturados, os colaboradores contratados como empregados são geralmente aqueles que exercem atividade de suporte ou administrativa, tais como: recepcionista, secretária, financeiro, estoquistas, dentre outros. Estes são os chamados "celetistas", sendo que existe entre o empregado e o salão de beleza um contrato formal de trabalho.

A Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) define o "empregador" e o "empregado", a saber:

**Empregador** : Art. 2º - Considera-se empregador a empresa, individual ou coletiva, que, assumindo os riscos da atividade econômica, admite, assalaria e dirige a prestação pessoal de serviço.

**Empregado** : Art. 3º - Considera-se empregado toda pessoa física que prestar serviços de natureza não eventual a empregador, sob a dependência deste e mediante salário.

## 5.5 PROFISSIONAIS DE BELEZA



Segundo a Norma Técnica **ABNT 16283: 2015**, os profissionais de beleza "são as pessoas que desenvolvem atividades de cabeleireiro, manicure, esteticista, depilador, maquiador e similares que atuam como empregados ou autônomos, ainda que inscritas no "Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica - CNPJ" na forma "empresário individual, de micro-empendedor individual ou mesmo como partícipes de pessoa jurídicas organizadas em forma de cooperativa, de sociedade simples (sociedade de serviços) ou organização similares."



## 5.6 PROFISSIONAL-PARCEIRO



### Profissionais- parceiros

Optam pelo empreendedorismo.

Segundo a Norma Técnica **ABNT 16283: 2015**, é o profissional autônomo (pessoa física ou jurídica) que exerce as atividades de corte, penteado, alisamento, coloração, descoloração, alongamento e nutrição de cabelos e barba, assim como também de embelezamento de pés e mãos, depilações, embelezamento do olhar, maquiagem, estética corporal, capilar e facial, mediante contrato de parceria junto ao salão de beleza.

### Parceiros empresários ou profissional parceiro

O empreendedor legalizado que coexiste, ou seja, também exerce suas atividades dentro da estrutura especializada do salão de beleza. Este deve estar formalmente regulamentado e domiciliado em endereço próprio que **não** é o mesmo do salão de beleza. Opta pelo empreendedorismo de maneira consciente, pois deseja autonomia, independência e liberdade para fazer a gestão de seu empreendimento e ter seus ganhos atrelados à sua habilidade profissional e à sua capacidade de produção.

Nos diversos modelos de empreendedorismo, temos sempre a figura do empreendedor. Segundo a professora Maria Inês Felipe<sup>10</sup>, o empreendedor, em geral, é motivado pela autorrealização e pelo desejo de assumir responsabilidades e ser independente.

### Autônomos

Não tem vínculo empregatício.

### Parceiros Autônomos

Segundo a Lei 8.212/91, Art. 12, inciso V, alínea h: **autônomo**, por sua vez, é o trabalhador que exerce sua atividade profissional sem vínculo empregatício, por conta própria e com a assunção de seus próprios riscos, sendo certo de que esta prestação de serviços há de ser eventual e não habitual, com permissão de controle de jornada e autonomia nas decisões.

<sup>10</sup> FELIPPE, Maria Inês. Empreendedorismo: buscando o sucesso empresarial. Sala do Empresário, São Paulo, 1996, v.4, n.16, p10-12 (suplemento).

"Prestam serviço de forma autônoma a uma ou mais empresas, por conta própria, exercendo uma atividade profissional remunerada prestando a terceiros serviços sem relação de emprego. Ressaltando que somente se configura o trabalho autônomo quando existe inteira liberdade de ação, ou seja, quando o trabalhador atua como patrão de si mesmo, com poderes jurídicos de organização própria, sem cumprimento de horário, subordinação e dependência econômica em relação à empresa contratante. Por não ser empregado, inexistindo subordinação jurídica, as disposições da legislação trabalhista não são aplicáveis ao trabalhador autônomo. O contrato entre as partes deverá ser obrigatoriamente firmado por escrito, contendo a qualificação das mesmas, o objetivo do contrato, o preço ajustado e a forma de pagamento, dentre outras cláusulas específicas, ajustadas por acordo".<sup>11</sup>



### SAIBA MAIS!

O que é necessário para contratar um trabalhador autônomo?  
[www.migre.me/tuYqo](http://www.migre.me/tuYqo)



<sup>11</sup> Livro Vocabulário jurídico / De Plácido e Silva ; atualizadores: Nagib Slaibi Filho e Priscila Pereira Vasques Gomes. -- Imprinta: Rio de Janeiro, Forense, 2014.

# CAPÍTULO VI

---

## Estrutura Operacional dos Salões de Beleza

---



## A estruturação dos salões de beleza leva em conta decisões na forma de empreender.

Essas decisões impactam os fluxos e procedimentos a serem adotados pelos salões de beleza e são decorrentes de decisões de negócios.

É necessário conhecer-se o cenário legal e as legislações trabalhista e tributária em vigor, para evitar-se riscos e passivos trabalhistas e tributário, e para uma melhor operação e gestão do negócio.



### 6.1 NATUREZA JURÍDICA, CONTRATO SOCIAL E REQUERIMENTO DE EMPRESÁRIO

Os tipos societários permitidos por lei, no Brasil, são:

- Empresário
- Sociedade Empresária
- Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (EIRELI)
- Demais tipos societários

O modelo ou natureza jurídica da empresa/tipo de CNPJ que será utilizado depende diretamente de dois pontos: a estrutura que essa pessoa jurídica terá, principalmente em termos de sócios e funcionários, e a finalidade (atividade principal).<sup>12</sup>

O **Contrato Social** é o instrumento legal entre pessoas que se juntam para formar uma sociedade. Ele é a peça mais importante do início de uma empresa, pois constitui a sociedade formalmente perante os órgãos legais, e nele devem estar definidos claramente os seguintes itens: Interesse das partes; Objetivo da empresa; Descrição do aspecto societário e a maneira de integralização das cotas.

<sup>12</sup> SAIBA MAIS: Cartilha Comece Certo salão de beleza - Sebrae



### SAIBA MAIS!

Os salões de Beleza poderão obter mais informações no Ideia de Negócios Sebrae: **Como Montar um Salão de Beleza**  
[www.migre.me/tuYzn](http://www.migre.me/tuYzn)

O contrato entre os sócios é o instrumento que regerá a empresa, mostrando as responsabilidades, os direitos e os deveres de seus membros e de terceiros. Algumas cláusulas são obrigatórias, outras, facultativas. O Contrato Social também faz referência aos dados cadastrais da empresa e das pessoas que compõem a sociedade, bem como as atividades que serão desenvolvidas por ela. Um Contrato de Sociedade Empresária Limitada deverá ser registrado na Junta Comercial do Estado. Por sua vez, o Contrato de Sociedade Simples Limitada é registrado no Cartório de Pessoas Jurídicas.

O **Requerimento de Empresário**, por sua vez, é o documento que solicitado no lugar do "contrato social" para o tipo de empresa inscrita como "Empresário Individual".



### SAIBA MAIS!

Sobre o Requerimento de Empresário (RE) veja no **Portal do Empreendedor**.  
[www.migre.me/tuYEi](http://www.migre.me/tuYEi)

**O Requerimento de Empresário pode ser considerado o documento equivalente ao "contrato social" da pessoa que abre uma empresa individualmente.**

**Para o MEI:** O Certificado da Condição de Microempreendedor Individual (CCMEI) é o documento comprobatório do registro como MEI, conforme previsto na Resolução CGSIM n. 16, de 17 de dezembro de 2009, e **substitui o Requerimento de Empresário para todos os fins.**



## SAIBA MAIS!

### No portal do empreendedor

O que é necessário para abertura, registro e legalização do MEI  
[www.migre.me/tuYGX](http://www.migre.me/tuYGX)

## 6.2 CNAEs - ATIVIDADES<sup>13</sup>



Após a descrição do objeto que trata das atividades realizadas, essas atividades serão classificadas segundo a codificação do Código Nacional de Atividade Econômica (CNAE). Cada atividade a ser realizada pela empresa deve ter um código CNAE, para que se possam emitir as notas fiscais correspondentes a essas atividades.

Para efeito da determinação do CNAE, a atividade econômica principal (preponderante) é aquela com maior contribuição para o valor adicionado, levando-se em consideração a seção principal, a divisão, o grupo, a classe e a subclasse das atividades principal e secundárias.<sup>14</sup>

### 6.2.1 CNAEs utilizados no mercado

Segundo fontes do mercado, os CNAEs geralmente utilizados de são:

CNAE	Descrição da Atividade
9602-5/01	Cabeleireiros, Manicure e Pedicure
9602-5/02	Atividades de Estética e Outros Serviços de Cuidados com a Beleza

Dependendo da estrutura, alguns salões também se utilizam dos seguintes CNAES:

CNAE	Descrição da Atividade
7729-2/99	Aluguel de outros objetos pessoais e domésticos não especificados anteriormente.
8219-9/99	Preparação de documentos e serviços especializados de apoio administrativo não especificados anteriormente
8211-3/00	Serviços combinados de escritório e apoio administrativo
8291-1/00	Atividades de cobranças e informações cadastrais
6399-2/00	Outras atividades de prestação de serviços de informação não especificadas anteriormente
4772-5/00	Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal.
7739-0/99	Aluguel de outras máquinas e equipamentos comerciais e industriais não especificados anteriormente, sem operador

<sup>13</sup>Consulta de códigos CNAE no IBGE: <http://www.cnae.ibge.gov.br/>

<sup>14</sup>Resposta à Consulta n° 357/2005, de 9 de agosto de 2005).

## 6.2.2 CNAEs no Projeto de Lei

Para discussão sobre modelos e práticas de empreendedorismo para salões de beleza, o Sebrae nacional realizou 3 seminários. Estes seminários foram realizados em parceria com entidades como: a Associação Nacional dos Salões de Beleza, com sindicatos (Sinta/Pro Beleza), com representantes da Beauty fair e Associação Nacional do Comércio de Artigos de Higiene Pessoal e Beleza (Anabel), com consultores especialistas da área trabalhista, tributária e contábil, com gestores de Sebrae regionais, além de contar com representantes da indústria nacional como L'Oréal do Brasil e donos de salões de beleza e redes de franquias de salões.

O grupo de trabalho presente a estes seminários, discutiu proposição em relação aos CNAES possíveis, considerando o projeto de lei.

**No texto do** projeto de Lei PLC 133/2015, continuamos com os CNAES principais:

CNAE	Descrição da Atividade
9602-5/01	Cabeleireiros, manicure e pedicure
9602-5/02	Atividades de estética e outros serviços de cuidados com a beleza

Mas como não há CNAE único e específico que represente o modelo a ser regulamentado pelo projeto de lei, poderíamos também considerar em relação ao texto do projeto:

*§ 4º A cota-parte retida pelo salão-parceiro ocorrerá a título de atividade de aluguel de bens móveis e de utensílios para o desempenho das atividades de serviços de beleza*

CNAE	Descrição da Atividade
7729-2/99	Aluguel de outros objetos pessoais e domésticos não especificados anteriormente.

*e/ou a título de serviços de gestão, de apoio administrativo, de escritório,*

CNAE	Descrição da Atividade
8219-9/99	Preparação de documentos e serviços especializados de apoio administrativo não especificados anteriormente
8211-3/00	Serviços combinados de escritório e apoio administrativo

de cobrança e de recebimentos de valores transitórios recebidos de clientes das atividades de serviços de beleza,

CNAE	Descrição da Atividade
8291-1/00	Atividades de cobranças e informações cadastrais
6399-2/00	Outras atividades de prestação de serviços de informação não especificadas anteriormente

... e a cota-parte destinada ao profissional-parceiro ocorrerá a título de atividades de prestação de serviços de beleza.

CNAE	Descrição da Atividade
9602-5/01	Cabeleiros, manicure e pedicure

## 6.3 RELAÇÕES DE TRABALHO E CONTRATO DE TRABALHO



### Salão Parceiro

"Quero ter um negócio sustentável e rentável. Quero crescer." Dono



### Funcionária CLT

"Quero salário fixo!"  
Gerente



### Profissional Parceiro SIMPLES

"Quero empreender e ganhar mais." Cabelereira



### Funcionária CLT

"Quero estabilidade!"  
Recepcionista



### Autônomo

"Sou autônomo. Quero liberdade!"



### Profissional Parceiro MEI

"Quero autonomia, sem horários, sem chefe!"  
Cabelereiro

As relações de trabalho nos salões de beleza possuem características diferenciadas, e essas relações têm se transformado e evoluído ao longo do tempo. Os profissionais da beleza pertencem a uma categoria específica, cuja organização de classe vem evoluindo com o direito do trabalho, com o direito empresarial (comercial) e com as relações de consumo.

Podemos dizer que relações de trabalho são as relações jurídicas caracterizadas por terem sua prestação essencial centrada em uma obrigação de fazer, ou executar um trabalho, mediante pagamento.

"A expressão relação de trabalho englobaria, desse modo, a relação de emprego, a relação de trabalho autônomo, a relação de trabalho eventual, de trabalho avulso e outras modalidades"<sup>15</sup> ou seja, toda modalidade de contratação de trabalho humano modernamente admissível.

Podemos dizer que toda a relação de emprego corresponde a uma relação de trabalho, mas nem toda relação de trabalho corresponde a uma relação de emprego.<sup>16</sup>

A relação de trabalho diferencia-se da relação de emprego porque falta a ela os elementos característicos da relação de emprego, como: prestação de trabalho por pessoa física, pessoalidade, habitualidade ou não, eventualidade, onerosidade, subordinação e alteridade.

<sup>15</sup> DELGADO, Maurício Godinho. Curso de Direito do Trabalho 11 ed. São Paulo: LTr, 2012.

<sup>16</sup> SARAIVA, R. Direito do Trabalho para concursos públicos. 4 ed. São Paulo: Método, 2006

### 6.3.1 Relação de emprego - CLT

Segundo a Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), numa relação de emprego, temos as seguintes figuras:

**Empregador Art. 2º CLT** - Considera-se empregador a empresa, individual ou coletiva, que, assumindo os riscos da atividade econômica, admite, assalaria e dirige a prestação pessoal de serviço.

**Empregado Art. 3º CLT** - É a pessoa física que presta serviços de maneira direta para empresas, segundo o regime na forma de contrato de emprego.

Na doutrina, alguns autores separam personalidade e exercício por pessoa física como diferentes requisitos para caracterização da relação.



#### SAIBA MAIS!

Características que, em conjunto, configuram o vínculo empregatício:

- **Subordinação:** obediência a ordens de um superior hierárquico.
- **Pessoalidade:** caráter pessoal da relação; trabalho exercido por pessoa física;
- **Habitualidade:** trabalhar de forma contínua, não eventual;
- **Onerosidade:** remuneração pelo trabalho.

### 6.3.2 Relação de parceria

**Parceria** é a relação que se dá quando há um conjunto de esforços entre duas ou mais pessoas físicas ou jurídicas em prol da realização de uma tarefa comum ou da realização de uma mesma atividade, no caso, para o cliente final. Esses esforços são conjuntos e coordenados e sob regras comuns a ambas as partes. Logo, não existe subordinação entre parceiros ou sócios. Eles se submetem ao "contrato", com direitos, deveres e interesses comuns e compartilhados.<sup>17</sup>



<sup>17</sup> PARCERIA EM SALÕES DE BELEZA, Apresentação de Márcio Michelasi, do Sindicato dos Profissionais da Beleza e Técnicas Afins, São Paulo - Audiência Pública no CDH: Comissão de Assuntos Sociais e Comissão de Direitos Humanos e Legislação Participativa, em 04/11/2015.

Em uma relação de parceria, **o dono do salão é o responsável pela infraestrutura e pela estrutura especializada para a prestação do serviço de beleza.** Ele geralmente também é responsável por toda a gestão administrativa e financeira do estabelecimento e pelo recebimento do pagamento relativo ao serviço executado e aos produtos comercializados.

**O parceiro ou profissional-parceiro é responsável pela execução do serviço técnico de beleza.** Em uma relação de parceria, o profissional-parceiro utiliza seus próprios materiais (por exemplo, ferramentas e acessórios como tesouras e outros utensílios). Caso ele utilize ferramentas do salão de beleza, deveria fazê-lo mediante locação.

Em relação aos insumos e produtos utilizados, a prática mais comum é que o salão de beleza compre o produto e o profissional-parceiros utilize o estoque do produto do salão (conforme acordo entre as partes). O parceiro poderá atender aos clientes em outros locais, também com autonomia e liberdade para fixar seus horários e controlar sua agenda. **Essas condições devem estar no contrato de parceria.**<sup>18</sup>

O faturamento do parceiro é proporcional à sua capacidade de produção, e os valores acordados de repasse são altos percentuais sobre o preço dos serviços, geralmente acima de 30%.

Os percentuais são bastante variáveis e dependem da região geográfica, do local do salão (por exemplo, salões em shopping centers têm percentuais diferenciados), da inclusão ou não dos insumos, dos serviços de gestão interna, dos descontos acordados, das condições contratuais e do acordo entre as partes.

## 6.4 CONTRATOS

As relações de trabalho são reguladas por meio de um contrato de trabalho que estipula os direitos e as obrigações de ambas as partes. Os contratos geralmente encontrados nos modelos de empreendedorismo praticados pelo mercado de beleza são:

### Contrato de Emprego

É o contrato que se dá formalmente por meio do registro em carteira do empregado e segue as regras estabelecidas na Consolidação das Leis do Trabalho (CLT).

O art. 442 da CLT, dispõe que "Vínculo empregatício é a relação existente entre o empregado e o empregador, assim há um contrato que consta a prestação de serviços dada".

<sup>18</sup> Oficina Beleza Legal – Sebrae SP - material de apoio elaborado por Sandra Fiorentini, consultora jurídica do Sebrae-SP.

## CONTRATO DE EMPREGO



CLT- carteira de trabalho

## CONTRATO DE PARCERIA



Contrato de parceria entre salão e profissional

A formalização do contrato de trabalho usualmente ocorre por meio das anotações na Carteira de Trabalho e Previdência Social (CTPS).

O objeto do contrato de trabalho é a prestação de serviço subordinado e não eventual do empregado ao empregador, mediante o pagamento de salário.

### Contrato de Parceria

No Art. 443, temos que: O contrato individual de trabalho poderá ser acordado tácita ou expressamente, verbalmente ou por escrito, e por prazo determinado ou indeterminado. (...)

É o contrato firmado entre duas pessoas (físicas ou jurídicas) ou, comumente, entre uma pessoa jurídica e um profissional autônomo (inscrito ou não como empresário ou microempreendedor individual), homologados pelo sindicato da categoria em conformidade com as convenções coletivas para que se constitua como prática formal e legal deste tipo de empreendedorismo coletivo; ou seja, é o instrumento formal que demonstra que os parceiros (estabelecimento e profissional) coexistem de comum acordo dentro da mesma estrutura e trabalham com objetivo comum de oferecer serviços ao cliente final.

**Segundo a Norma Técnica ABNT 16283: 2014 Salões de Beleza –Terminologia, o contrato de parceria é o instrumento formal celebrado entre o salão de beleza, responsável pelas instalações e pela estrutura operacional, e o parceiro, profissional autônomo (pessoa física ou jurídica).**

Atualmente, o contrato de parceria das atividades da beleza, segundo algumas orientações judiciais, é uma espécie de sociedade não personificada (art. 987 do código civil) e também previsto em convenções coletiva de trabalho reconhecidas pelo art. 611, da CLT. O segmento espera que, com a aprovação do PLC 133/2015, a prática de parceria já concebida pelo Código Civil e pela Justiça do Trabalho seja ratificada de forma específica para mercado da beleza.

O contrato de parceria deverá conter todas cláusulas necessárias para a segurança de ambas as partes. Ele deverá ser homologado pelo sindicato da categoria dos profissionais que orientará e atestará que o negócio jurídico firmado entre as partes não se enquadra em "contrato de emprego", ou no Ministério Público do Trabalho.

O sindicato atuará como entidade assistente para fins de fiscalização, defesa e cumprimento dos interesses e direitos do profissional de beleza e via reflexa da própria coletividade substituída (art. 8º, III, CF/88), pelas prerrogativas dos arts. 511, 611 e artigos conexos da CLT".

Lembramos que a Emenda Constitucional nº 45/2004 ampliou consideravelmente a competência material da Justiça do Trabalho, tornando-a competente para processar e julgar as ações oriundas das relações de trabalho (Art. 114, I da CF/1988). Portanto, os contratos de parceria que não obedecerem aos requisitos legais da "parceria" pode ter seu conteúdo anulado pela Justiça do Trabalho.

Um grande avanço em relação aos contratos de parceria foi obtido pelo PRÓ-BELEZA – Sindicato dos Profissionais da Beleza e Técnicas Afins.<sup>19</sup>

Esse sindicato já homologa os contratos de parceria na forma acordada em assembleia geral da categoria, protocolado no MTE- Ministério do Emprego e Trabalho, e definido em sua convenção coletiva de trabalho junto ao Ministério Público do Trabalho, sendo ratificado pela Justiça do Trabalho. Este é um fato de extrema importância na história da categoria de beleza no Brasil, pois houve uma manifestação clara do órgão ministerial sobre as parcerias da beleza e este declarou que:

*"Considerando que a jurisprudência majoritária entende que as relações de trabalho envolvendo as empresas prestadoras dos chamados "serviços de beleza" assemelham-se, em regra, à figura de parceria, em que um dos agentes se responsabiliza pelo local da prestação dos serviços e suas necessidades básicas (luz, água, móveis etc.) e outro pela prestação de serviços propriamente dita;*

*Considerando que, pelos fundamentos anteriores, o Ministério Público do Trabalho, como fiscal da lei, reconhece a licitude da relação de parceria entre os salões de beleza e os respectivos profissionais (cabeleireiro, barbeiro, esteticista, manicure, pedicure, depilador, maquiador, podólogo, massagista e assemelhados) nas condições contratuais apresentadas pelo sindicato representante desses trabalhadores, conforme minuta em anexo ao presente acordo;*

Para que haja segurança jurídica, **o contrato que rege a relação de parceria deverá ter seus padrões de licitude e legalidade verificados pelo Ministério Público do Trabalho**, bem como conter a indicação das partes, sua forma de organização jurídica, discriminação das atividades contempladas, definição de local para a prática dessas atividades, o percentual de repasse e as obrigações, direitos e deveres das partes. Pode-se, por exemplo, até se definir contratualmente quem será responsável pela gestão do caixa, quem se encarregará pela gestão da parceria, pelos recebíveis, pelas obrigações fiscais, tributárias, administrativas e acessórias.

<sup>19</sup> Ação de Obrigação de Fazer. Ministério Público do Trabalho da 2ª Região versus Rede de Cabeleireiros Soho. Processo nº 0002909-38.2012.5.02.0026. Acesso em [www.trtsp.jus.br](http://www.trtsp.jus.br).

## CONTRATO DE LOCAÇÃO



Locação de espaço e/ou bens móveis

## Contrato de Locação

É normalmente um contrato de locação de espaço, mas também temos o contrato de locação de bens móveis. Neste caso, o salão cede sua estrutura especializada ao profissional que presta serviço ao cliente final. Esses contratos também devem ser reconhecidos e homologados pelo sindicato da categoria profissional, conforme as respectivas convenções coletivas.

Muitos salões de beleza realizam o chamado contrato de locação de cadeira, sendo comum o aluguel de cadeira ou espaço físico. Assim, são realizados muitos contratos de parceria entre estabelecimentos e o profissional de beleza, onde o estabelecimento determina ou um valor fixo ou um percentual do valor recebido pelo profissional como pagamento.

Nessa modalidade, deve-se observar a questão fiscal, pois, para haver a locação, o profissional deverá receber o valor total do serviço e emitir nota fiscal pelo serviço prestado e então deverá pagar o salão, que receberá esse valor a título de locação.

Nota: A locação de imóveis não tem a incidência do ISS por não se caracterizar serviço e não ter previsão de incidência em Lei Complementar.

## 6.5 ADMINISTRADORA OU GESTORA DE RECEBÍVEIS

Essa figura, formal ou não, também está presente em alguns dos modelos de empreendedorismo pesquisados.

**Administradora:** é uma gestora de caixa, ou empresa, cuja atividade principal é a gestão de todas as formas de recebimento, que presta serviços para o salão de beleza e/ou seus parceiros (pessoa física ou jurídica). A figura da administradora surgiu no mercado para operacionalizar a gestão de recebíveis, e fazer a divisão de receitas entre salão parceiro e profissional parceiro.

Muitas delas sustentam a premissa da divisão ou rateio de receitas e sua contrapartida tributária. Assim, a administradora é responsável por todo o recebimento e divisão de receitas, que geram sua contrapartida tributária. Assim, cada parte paga os impostos relativos aos seus recebíveis, que fica sendo o faturamento de cada parte.

**Nota:** É necessária uma análise cuidadosa, se possível junto ao escritório de contabilidade contratado, em relação à utilização da figura da administradora. Deve-se avaliar o que ela pode agregar aos negócios em termos de gestão, flexibilidade de operação e custos. Deve-se ter uma visão clara sobre os aspectos operacionais, tributários, contábeis e dos custos envolvidos neste modelo.



Com a aprovação do PLC 133/2015 e das emendas ao PLC nº 125/2015 ou do PLP 255/2013, a maneira como as administradoras atuam hoje pode se alterar.

Em relação à administradora, as práticas utilizadas atualmente são:

### Administradora coligada/parceira

Geralmente os salões de maior porte ou as grandes redes de salões de beleza utilizam uma administradora externa. Nesse caso, a administradora é uma outra empresa/pessoa jurídica, cujo sócio, muitas vezes, é também o proprietário do salão de beleza, ou pessoa ligada a esse estabelecimento.

A atividade principal dessa administradora é a gestão e o recebimento dos serviços de beleza realizados no salão, de maneira coletiva, no regime de parceria. O salão de beleza e os parceiros pagam uma taxa à administradora pelos serviços prestados. Essa taxa pode ser fixa ou um pequeno percentual dos recebíveis.

### Autoadministração

No caso de salões de menor porte, não existe a figura da administradora externa ou parceira, devido à complexidade e aos custos. Assim, nesse caso, a atividade de administradora é realizada pelo próprio salão de beleza, que **deve analisar se é viável** incorporar, no seu contrato social, a atividade e o CNAE de administradora ou de serviços correlatos, geralmente serviços de apoio administrativo, gestão e cobrança descritos no item 6.2.

### Administradora terceirizada ou gestora de recebíveis

Alguns salões utilizam uma administradora externa de mercado, no caso, uma administradora profissional, cuja atividade tem foco na gestão dos recebíveis.

Assim, para realização desse serviço, ela cobra uma taxa de cada uma das partes envolvidas (salão e parceiro). *Algumas destas empresas se autodenominam gestora de pagamentos segmentada, gestora de recebíveis para salões de beleza ou simplesmente administradora.*

Na reta final de elaboração destes documentos, tivemos contato com algumas destas empresas e apresentamos abaixo, seus argumentos de venda, que serão objeto de análise mais aprofundada de nossos consultores especializados e deverão ser discutidos nos próximos seminários e Meetups de beleza<sup>20</sup>.

Basicamente estas empresas propõem:

*“Operacionalizar o modelo de comissionamento através de contrato cíveis\* entre profissional parceiro e salão parceiro que utilizem meios eletrônicos de pagamento”.* Assim, o modelo proposto seria baseado na elisão fiscal.

<sup>20</sup> Meetups de beleza: Reuniões periódicas da governança, *players* e *stakeholders* do segmento de serviços de beleza.

- Governança: aqui se refere as entidades de representação coletiva como associações, sindicatos, etc.

- *Stakeholders*: se refere as partes interessadas

- *Players*: se refere aos competidores e/ou investidores

\*Nota: Não tivemos acesso ao conteúdo destes contratos cíveis para análise mais aprofundada.

Uma das gestoras de pagamentos consultada segmentada, preconiza inversão das obrigações: "*pois não é o salão parceiro que contrata o profissional, e sim o contrário*". Justificam os procedimentos adotados com a tese de que o mesmo acontece antes do agravo fiscal. Segundo ela o contrato proposto neste caso seria um contrato de adesão. Estas administradoras justificam a taxa de administração cobrada por prestarem outros serviços, além dos normalmente oferecidos por uma credenciada ou adquirente (empresa de cartão crédito), pois também oferecem suporte técnico (jurídico e tributário), e interface ou conexão com o sistema de software utilizados.

#### **Pontos de atenção:**

- 1 - Modelo proposto, procedimentos adotados e contratos em geral (proposta para contrato entre o salão parceiro e profissional parceiro e destes com a administradora).
- 2 - Idoneidade e a legalidade da administradora e do modelo proposto. Verificar se a mesma é homologada ou credenciada junto aos órgãos competentes.
- 3 - Taxas de administração e prazos de pagamento.

Existe um solução de consulta da Receita Federal, [Cosit 80, de 2014](#), que trata do conceito de receita bruta e tributação para pessoa jurídica que preste serviços de assessoria financeira e administrativa e implantação de sistemas (gestão do caixa das pessoas jurídicas, que incluem o recebimento de suas receitas e o pagamento de suas despesas) a outras pessoas jurídicas, no âmbito de um salão de beleza, e que faça apenas a gestão de recursos dessas pessoas jurídicas, por conta e ordem delas, sem deter a disponibilidade de tais recursos.

## **6.6 RECEBÍVEIS E MEIOS DE PAGAMENTO**



Os clientes pagam os salões de beleza por meio de dinheiro, cheques e cartões de débito ou crédito. A forma mais usual de pagamento atualmente é, contudo, através de cartão (crédito e débito).

Devido ao desconhecimento sobre a estrutura operacional na parceria e a limitações tecnológicas, alguns salões não fazem a estruturação e a operação adequada dos recebíveis. É necessário levar-se em conta que o faturamento considerado definirá o valor dos tributos e também a operacionalização das notas fiscais. Nos salões em que existe a prática de parceria, o valor recebido nem sempre é considerado como o valor do faturamento do salão.

Geralmente seu recebimento não é compatível com seu real faturamento (que deveria ser o valor recebido descontando a cota-parte do parceiro). A questão operacional envolve a comprovação de que o recebimento considerado não é o mesmo que o faturamento (procedimentos operacionais e contábeis, documentação comprobatória e amparo legal na legislação vigente).

Muitos salões, não fazem a gestão, o planejamento e a operacionalização adequados e acabam tendo problemas, sendo muitas vezes fiscalizados e autuados.



### **Custos financeiros, prazos de recebimento e fluxo de caixa:**

É muito importante a gestão adequada dos meios de pagamento. Alguns salões não consideram os custos financeiros das operações via cartão nem a taxa de desconto para antecipação do recebível. É muito comum pagarem os parceiros e depois receberem parcelado da credenciadora de cartão, o que ocasiona problemas de fluxo de caixa quando não existe uma boa gestão financeira.

### **Sistemas/software integrados aos recebimentos:**

Grandes salões utilizam sistemas automatizados, que são sistemas/software e ferramentas que controlam automaticamente a operação de recebíveis e a integração destes com os meios de pagamento, o que inclui as máquinas de cartão e até mesmo a alocação entre as partes (salão e parceiros).

Essa solução é praticamente inviável para os pequenos salões devido aos custos e à sua complexidade. Nos pequenos salões, a operacionalização é feita manualmente, o que torna mais difícil a gestão. O ideal seria a utilização de um software ou de alguma solução tecnológica viável, em termos de operação e custos, que estivesse integrado com a máquina de cartão de crédito e fizesse automaticamente registros, cálculos e divisões de percentuais salão/parceiro.

### **Documentação comprobatória:**

Toda operação que envolve os recebíveis (dinheiro, cheque ou cartão, que são recebidos diretamente ou através de administradora) deve ser devidamente registrada e contabilizada. É importante lembrar que, no caso de uma fiscalização, deve-se apresentar toda a documentação comprobatória (registros, livros fiscais, contrato, guia de impostos, obrigações, notas fiscais, etc.).

## **6.7 CARTÃO DE CRÉDITO**



O cartão de crédito é uma das principais modalidades de pagamento usadas pelos consumidores em todo o mundo e, no Brasil, já são quase 52 milhões de usuários, é o que mostra uma pesquisa realizada pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil). A maioria dos estabelecimentos já aceitam o pagamento por meio de cartões/máquinas de cartão. Segundo a MasterCard, dos 17 milhões de estabelecimentos comerciais no país, 2,5 milhões aceitam cartões como meio de pagamento.

<sup>21</sup> Credenciadoras podem receber também o nome de adquirentes. São as empresas que credenciam estabelecimentos para a aceitação dos cartões como meios eletrônicos de pagamento na aquisição de bens e/ou serviços.

### **Credenciamento:**

Para que seja possível receber pagamentos através de cartões de crédito, é preciso adquirir as máquinas de cartões de crédito e fazer o seu credenciamento junto às credenciadoras<sup>21</sup> ou adquirentes de cartão de crédito.

Em relação à gestão de recebíveis pelos salões de beleza, lembramos que, desde 2003, a legislação obriga as operadoras de cartões a informar ao governo as transações realizadas. Dessa forma, a fiscalização consegue saber, a partir do cruzamento das informações fornecidas pelas administradoras de cartões de crédito, todas as operações feitas por seus clientes. Isso se dá por meio da Declaração de Operações com Cartão de Crédito (Decred).



O credenciamento pode ser feito tanto por pessoa jurídica, que é o mais comum, como por pessoa física. Entretanto, é necessário ter sua situação de crédito em dia, não estar no cadastro de devedor nacional (SPC/Serasa), possuir uma conta corrente, possuir uma linha telefônica ou internet (pode ser via celular) e energia para o funcionamento da máquina. As credenciadoras ou adquirentes de cartão de crédito geralmente cobram do salão de beleza uma taxa de compra e/ou aluguel de equipamento. Cobram também a taxa de desconto, que é um percentual sobre o valor da venda. As taxas variam muito, assim como o prazo para as credenciadoras creditarem os valores recebidos. É importante saber os impactos e os custos financeiros das operações via cartão de crédito e gerenciar os prazos de recebimento e parcelamento dos pagamentos.

#### **6.7.1 Máquina de cartão (crédito e débito)**

Em relação às máquinas de cartão, os salões podem adotar várias práticas: receber todos valores/recebimentos através de uma administradora e depois repassar o faturamento líquido para as partes; receber todos os valores no seu CNPJ e depois fazer o repasse líquido para os parceiros; ou mesmo dividir os recebimentos por máquina de cartão de crédito e por CNPJ, prática não muito adotada, pois pode ser questionada pelo cliente final, que terá que passar o cartão várias vezes. Do ponto de vista de operações via máquina de cartão de crédito, temos as seguintes possibilidades:

##### **Máquina de cartão padrão - CNPJ único:**

O salão utiliza um único CNPJ, mesmo que tenha mais de uma máquina. Este é o CNPJ credenciado para todos os recebimentos por meio de cartão de crédito, e pode ser o do salão ou o da administradora. Nesse caso, o cliente final passa o seu cartão apenas uma vez na máquina de cartão de crédito.

##### **Múltiplas Máquinas de Cartão –múltiplos CNPJs:**

O salão utiliza múltiplas máquinas que são credenciados para recebimento por meio de cartão de crédito. Cada estabelecimento/CNPJ da parceria tem sua máquina de cartão de crédito, recebendo por ela apenas a cota-parte que lhe cabe. Nesse caso, o cliente final tem que



passar o seu cartão em mais de uma máquina de cartão de crédito. Para evitar que o cliente passe seu cartão em mais de uma máquina, alguns salões tentam dividir manualmente os valores, de maneira até aleatória. Assim, algumas vezes eles passam o valor total de um cliente na máquina do salão e, noutras, na máquina dos parceiros. Está é uma prática pouco controlada e na qual há margem para erros e problemas. Quando o salão e seus parceiros optam por ter várias maquininhas de cartão de crédito, uma para cada parceiro, há de se avaliar os impactos quanto aos custos e à viabilidade operacional. Além do custo de várias máquinas, há também a gestão da operação pelo salão. Outra questão que dificulta essa prática é que alguns parceiros não têm crédito ou possuem crédito negativado, o que dificulta a contratação de máquinas de cartão de crédito em seus nomes.

### **Máquina de cartão unificada – CNPJs unificados:**

Esta é a solução tecnológica mais complexa, em que a credenciadora cadastra um mesmo terminal de cartão de crédito com mais de um CNPJ, ou seja, um mesmo terminal unificaria os CNPJs. Nesse caso, o cliente final passaria seu cartão uma única vez e o terminal alocaria os percentuais para cada um dos CNPJs. Dessa forma, a máquina de cartão de crédito estaria previamente configurada com os percentuais acordados entre salão e parceiro. Contudo, inda não encontramos, na prática, uma máquina que, além de unificar os CNPJs, fosse parametrizável, ou seja, na qual existisse um menu onde se definisse qual CNPJ e qual valor percentual de cada um, assim o cliente passaria o valor total de seu cartão uma vez e o terminal ou o software/sistema integrado faria automaticamente a divisão percentual por CNPJ.

## **6.8 ASPECTOS TRIBUTÁRIOS**



Segundo o artigo 96 do Código Tributário Nacional<sup>22</sup>, a “legislação tributária” compreende as Leis, os tratados e as convenções internacionais, os decretos e as normas complementares que versem, no todo ou em parte, sobre tributos e relações jurídicas a eles pertinentes.

Considerando a viabilidade econômica do negócio, um dos aspectos que geram insegurança aos salões de beleza são as relações tributárias, sobre as quais pairam muitas dúvidas em relação aos aspectos jurídicos, aos procedimentos e à operacionalização. Essas questões só serão equacionadas com segurança quando for aprovado projeto de lei complementar que trate desse assunto.

No tocante à tributação, as questões mais delicadas são:

- base de cálculo x exclusão da cota-parte do parceiro;
- fato gerador x segregação ou atribuição de serviços.

<sup>22</sup> CTN - Lei nº 5.172 de 25 de outubro de 1966. Excerto sobre Tributação de Daniel Berselli Marinho, sócio da SBM Consultoria & Associados

Não existe, atualmente, legislação que defina com clareza a possibilidade de dissociação de serviços, com fatos geradores separados (salão-parceiro e profissional-parceiro), e a possibilidade de exclusão, da base de cálculo, da cota-parte do salão-parceiro.

Na prática, quando existe parceria, vários salões consideram que são prestados pelo menos dois serviços ao cliente final do salão: um dos serviços executado pelo salão de beleza e outro(s) serviço(s) executado(s) pelo parceiro(s) ou profissional(ais) parceiro(s). Assim, não se considera o valor total recebido como o faturamento tributado, e sim o valor das partes, que são tributadas separadamente. Neste caso, alguns clientes podem estranhar o fato de receberem mais de uma nota fiscal com valores particionados.

### 6.8.1 Elisão e evasão fiscal

A economia tributária resultante da adoção da alternativa legal menos onerosa ou da lacuna da lei denomina-se **elisão fiscal**.<sup>23</sup> A elisão fiscal é um conjunto de procedimentos previstos em lei ou não vedados por ela, que visam diminuir o pagamento de tributos. O contribuinte tem o direito de estruturar o seu negócio da maneira que melhor lhe pareça, procurando a diminuição dos custos de seu empreendimento, inclusive dos impostos. Se a forma celebrada é jurídica e lícita, a fazenda pública deve respeitá-la.<sup>24</sup>

Lembramos que a transgressão às regras tributárias caracteriza a **evasão fiscal**.<sup>25</sup> A **evasão** tributária é a economia ilícita ou fraudulenta de tributos porque sua realização passa necessariamente pelo incumprimento de regras de conduta tributária ou pela utilização de fraudes.

## 6.9 REGIMES TRIBUTÁRIOS<sup>26</sup>

As empresas poderão optar, dentro das restrições e condições permitidas na legislação brasileira, por um dos seguintes regimes tributários: Simples Nacional (incluído aqui o Microempreendedor Individual), Lucro Presumido, Lucro Arbitrado ou Lucro Real.



### SAIBA MAIS!

**Sobre Tributação**  
Cartilha na Medida - Tributação  
[www.migre.me/tuYJu](http://www.migre.me/tuYJu)

<sup>23</sup> FABRETTI, Láudio Camargo. Normas antielisão.

<sup>24</sup> AMARAL, J, Revista Fluxo, Editora Foco, 2002 p. 49.

<sup>25</sup> MARINS, James. Elisão Tributária e sua Regulação. São Paulo: Dialética, 2002.

<sup>26</sup> Contribuições de Daniel Berselli Marinho, sócio da SBM Consultoria & Associados, consultor credenciado do Sebrae Nacional.

Desde já é recomendado o acompanhamento de um especialista no tema, geralmente um contador ou um advogado, que poderá ajudar o salão de beleza na elaboração de simulações para escolha do melhor regime tributário.

Vamos comentar um pouco as opções geralmente adotadas: Simples Nacional, Lucro Presumido e Lucro Real.

### **Simples Nacional**

É um sistema que permite às microempresas e às empresas de pequeno porte o pagamento de determinados tributos e contribuições de forma simplificada e em uma única guia de recolhimento. Está previsto nos artigos 13 a 41 da Lei Complementar nº 123/2006.

O Simples Nacional implica o recolhimento mensal unificado dos seguintes tributos: Imposto sobre a Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ); Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI); Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL); Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS); Contribuição para o PIS/Pasep (PIS/PASEP); Contribuição para a Seguridade Social (CPP - cota patronal); Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS); e Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS). As alíquotas do Simples Nacional constam nos Anexos I a VI da Lei Complementar nº 123/2006; no caso de salões de beleza, o anexo a ser aplicado é o Anexo III.

A alíquota encontrada será aplicada sobre a receita bruta acumulada nos 12 (doze) meses anteriores ao do período de apuração, e poderá variar entre 6% e 17,42% para o referido Anexo. Ressalta-se que o recolhimento na forma do Simples Nacional não exclui a incidência de outros tributos não listados acima. Mesmo para os tributos listados acima, há situações em que o recolhimento deve ser realizado à parte do Simples Nacional. O Simples Nacional é o regime mais utilizado pelos salões de beleza e pelos seus parceiros profissionais.



## **ESTATUTO DA MICROEMPRESA E DA EMPRESA DE PEQUENO PORTE (LEI GERAL DAS MPE)**

O Estatuto Nacional das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte (Lei Geral das MPE), instituído pela Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, veio estabelecer normas gerais relativas ao tratamento diferenciado e favorecido a ser dispensado às Microempresas (ME), às Empresas de Pequeno Porte (EPP) e ao Microempreendedor Individual (MEI), no âmbito dos poderes da União, dos estados, do Distrito Federal e dos municípios, nos termos dos artigos 146, 170 e 179 da Constituição Federal.

Os principais benefícios previstos na Lei Geral: a) Simples Nacional, inclusive com simplificação das obrigações fiscais acessórias; b) desoneração tributária das receitas de exportação e substituição tributária; c) dispensa do cumprimento de certas obrigações trabalhistas e previdenciárias; d) simplificação do processo de abertura, alteração e encerramento das MPEs; e) facilitação do acesso ao crédito e ao mercado; f) preferência nas compras públicas; g) estímulo à inovação tecnológica; h) incentivo ao associativismo na formação de consórcios para fomentação de negócios; i) incentivo à formação de consórcios para acesso a serviços de segurança e medicina do trabalho; j) regulamentação da figura do pequeno empresário, criando condições para sua formalização; l) parcelamento de dívidas tributárias para adesão ao Simples Nacional.

**Os Salões de Beleza e parceiros profissionais podem se beneficiar da Lei Geral.**

Para mais detalhes acesse: [www.leigeral.com.br/portal/main.jsp](http://www.leigeral.com.br/portal/main.jsp)

### **Lucro presumido**

Poderá optar pelo lucro presumido a pessoa jurídica cuja receita bruta total no ano calendário anterior tenha sido inferior a R\$ 78.000.000,00 (setenta e oito milhões de reais), ou R\$ 6.500.000,00 (seis milhões e quinhentos mil reais) multiplicados pelo número de meses de atividade.

Em relação aos tributos e contribuições federais, o cálculo do lucro presumido é realizado da seguinte forma:

**Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL):** é fixado por lei um percentual de presunção de lucro sobre a receita bruta (artigo 15 da Lei nº 9.249/1995) de vendas de mercadorias e/ou prestação de serviços. No caso de salões de beleza, pelo atual status conferido pela Lei nº 13.021/2014 como prestadores de serviços, o percentual de presunção é de 32%, tanto para o IRPJ como para a CSLL.

Após a determinação do percentual da receita bruta e da formação da base de cálculo, aplica-se uma alíquota de 15% para o IRPJ e de 9% para a CSLL. No caso do IRPJ, ainda haverá um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20.000,00 multiplicado pelo número de meses do período. A apuração do IRPJ e da CSLL é feita trimestralmente.

**Contribuição para o PIS/Pasep (PIS) e Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS):** aplica-se um percentual de 0,65% (PIS) e 3% (COFINS) sobre a receita bruta total da atividade. O recolhimento é mensal.

**Exemplo:** Salão de beleza (prestação de serviços) com faturamento anual de R\$100.000.

Na modalidade de lucro presumido, a base do cálculo será de 32%, sendo esse o seu lucro real ou não. A partir dessa base, os impostos serão de 15% de IRPJ e de 9% de CSLL sobre o lucro presumido (R\$32.000), mais 0,65% e 3% sobre o total de R\$100.000. O total de impostos será de R\$11.330,00.

**Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS):** devido pelos salões de beleza, varia conforme o município em que a empresa está estabelecida. A alíquota máxima aplicável é de 5%.

**INSS e FGTS:** os recolhimentos de caráter previdenciário (INSS) geram uma alíquota aproximada de 27% sobre a folha de salário da empresa, que incluem a Contribuição Previdenciária Patronal (20%), o Risco de Acidente de Trabalho – RAT (de 1% a 3%) e a Contribuição a Terceiros (4,5% ou 5,8%). A empresa também deverá descontar e reter na fonte o percentual de 11% da remuneração paga, devida ou creditada, a qualquer título, no decorrer do mês, ao autônomo e empresário (sócio ou titular), observado o limite máximo do salário de contribuição. O recolhimento do INSS será feito através da Guia de Previdência Social - GPS.

Já em relação ao FGTS, é aplicada uma alíquota de 8% sobre o total das remunerações devidas a cada trabalhador no mês anterior ao depósito.

#### **NOTA**

Alguns salões de beleza poderão comercializar produtos. Nesse caso, estarão sujeitos ao ICMS. Alguns produtos ou serviços possuem alíquotas reduzidas ou diferenciadas, bem como alguns podem sujeitar-se ao regime da substituição tributária. Dessa forma, recomendamos que um contador ou advogado seja consultado sobre essa operação e sobre as alíquotas aplicáveis.

## Lucro real

Lucro real, por definição (artigo 247 do Decreto nº 3.000/99), é o lucro líquido do período de apuração ajustado pelas adições, exclusões ou compensações prescritas ou autorizadas pela legislação fiscal. Essa opção exige um nível de organização e um controle mais complexos.

Para cálculo do IRPJ e da CSLL, a empresa deve somar as receitas e subtrair as despesas para chegar à base de cálculo, sendo necessária ainda a verificação de eventuais ajustes na referida base. A alíquota é a mesma do lucro presumido (IRPJ = 15% + 10% adicional, e CSLL = 9%)

Para fins de apuração do PIS e da COFINS, a alíquota aplicável é de 1,65% (PIS) e 7,6% (COFINS); pode-se, contudo, compensar do total a recolher os créditos incidentes na aquisição de mercadorias para revenda e demais insumos considerados em Lei (sistemática da não-cumulatividade). A base legal para esse regime são as Leis nº 10.637/2002 e nº 10.833/2003.

As informações relacionadas ao regime monofásico e listas (positiva, neutra e negativa) também são válidas para o PIS/COFINS não-cumulativos.

No caso do ICMS, a apuração e o recolhimento seguem a mesma regra do lucro presumido, e os tópicos sobre substituição tributária também são aplicáveis.

O ISS também segue a mesma forma de cálculo e recolhimento que o lucro presumido, assim como as questões relativas aos tributos previdenciários e trabalhistas (INSS e FGTS).

## 6.10 BASE DE CÁLCULO E FATO GERADOR



Em Direito Tributário, temos:

- base de cálculo é a grandeza econômica sobre a qual se aplica a alíquota para calcular a quantia a pagar;
- alíquota é o percentual ou valor fixo que será aplicado sobre a base de cálculo para o cálculo do valor de um tributo;
- fato gerador da obrigação tributária é a situação definida em lei, como necessária e suficiente à sua ocorrência (art. 114 do CTN). Fato gerador da obrigação acessória é qualquer situação que, na forma da legislação aplicável, impõe a prática ou a abstenção de um ato que não configure obrigação principal (CTN, art. 115.)

Afirma o Código Tributário Nacional (CTN), no § 1º do artigo 113: "A obrigação principal surge com a ocorrência do fato gerador, tem por objeto o pagamento de tributo ou penalidade pecuniária e extingue-se juntamente com o crédito dela decorrente".

A legislação vigente determina a base de cálculo do imposto, a exemplo da Lei Complementar nº 116/2003, que dispõe sobre Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISSQN), e prevê, nos seus arts. 1º e 7º:

**“Art. 1º** O Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza, de competência dos Municípios e do Distrito Federal, **tem como fato gerador a prestação de serviços** constantes da lista anexa, ainda que esses não se constituam como atividade preponderante do prestador.

(...)

**Art. 7º** A base de cálculo do imposto é o preço do serviço.”

O Supremo Tribunal Federal, até pouco tempo, equiparava o conceito de receita bruta ao de faturamento, como se vê da seguinte decisão: “A jurisprudência do Supremo Tribunal Federal entende que receita bruta e faturamento são sinônimos, significando ambos o total dos valores auferidos com a venda de mercadorias, de serviços ou de mercadorias e serviços” (RE 656284 AgR, Relator: Min. Ayres Britto, Segunda Turma, julgado em 28/02/2012, Processo Eletrônico DJe-121, divulgado 20-06-2012 e publicado 21-06-2012)

Mais recentemente, a Lei nº 12.973, de 13 de maio de 2014, que entrou em vigor em 1º de janeiro de 2015 (art. 119), alterou o conceito de receita bruta, modificando o teor do artigo 12 do Decreto-lei nº 1.598, de 26 de dezembro de 1977, que enunciava: *“A receita bruta das vendas e serviços compreende o produto da venda de bens nas operações de conta própria e o preço dos serviços prestados”*.

Com isso, o conceito foi alargado, abrangendo outras hipóteses antes não previstas no dispositivo.

Quanto à receita bruta dos salões de beleza, a situação cotidiana é peculiar. Em geral, os salões têm como realidade fática a dissociação dos serviços prestados: o salão presta um serviço ao cliente final (que seria o de estrutura especializada, e outros serviços de salão de beleza), e o profissional-parceiro presta outro serviço (que é o serviço técnico em si), e cada um deles é faturado separadamente.

Assim, muitos salões consideram, para cálculo de tributos, os valores de faturamento (valor destinado em separado a cada uma das partes), e não de recebimento (valor total recebido por ambos os serviços). Nesse sentido, entende-se que cada uma das partes deveria pagar os impostos sobre sua cota-parte.

## 6.11 SINDICATOS

Sindicatos são pessoas jurídicas de direito privado que têm base territorial de atuação e são reconhecidas por lei como representantes de categorias de trabalhadores ou econômicas (empregadores). A representação sindical é prevista em lei, tanto no artigo 513, da CLT, como no artigo 8º, inciso III, da Constituição Brasileira. No Brasil os tipos mais comuns de sindicatos são os sindicatos que representam categorias profissionais, conhecidos como sindicatos laborais ou de trabalhadores, e de classes econômicas, conhecidos como sindicatos patronais ou empresariais.

Um **sindicato laboral** é uma associação de pessoas da mesma profissão que tem como objetivo defender os interesses da sua classe profissional.

Um **sindicato patronal** se refere a empregadores que empreendem atividades idênticas, similares ou conexas formam uma categoria econômica.

O Projeto de Lei em andamento, PL 5230/2013 (PLC133/2015) define em seu § 8º que o "contrato de parceria de que trata esta Lei será firmado entre as partes, mediante ato escrito, homologado pelo sindicato da categoria profissional e laboral e, na ausência desses, pelo órgão local competente do Ministério do Trabalho e Emprego..."

### Contribuição Sindical

A contribuição sindical está prevista nos artigos 578 a 591 da CLT. Possui natureza tributária e é recolhida compulsoriamente pelos empregadores no mês de janeiro e pelos trabalhadores no mês de abril de cada ano. O artigo 8º, IV, da Constituição Federal, prescreve o recolhimento anual por todos aqueles que participem de uma determinada categoria econômica ou profissional, ou de uma profissão liberal, independentemente de serem ou não associados a um sindicato.

A contribuição sindical patronal é devida em favor do sindicato representativo da categoria. O valor da contribuição sindical patronal geralmente corresponde a uma importância proporcional ao capital social da empresa. **No que tange às empresas optantes pelo Simples Nacional, a Secretaria da Receita Federal do Brasil e do Ministério do Trabalho e Emprego entendem que a contribuição sindical patronal<sup>27</sup> não é obrigatória.** O STF, em 2010, adotou o mesmo entendimento no julgamento da Ação Direta de Inconstitucionalidade (ADI) nº 4033.

Isso porque o art. 13, §3º da Lei Complementar nº 123/2006 prevê que as microempresas e empresas de pequeno porte optantes pelo Simples Nacional enquadradas nos Anexos I, II e III ficam dispensadas do pagamento das contribuições instituídas pela União que não estejam previstas na Lei Complementar. Essa isenção refere-se inclusive às contribuições para as entidades privadas de serviço social e de formação

<sup>27</sup> Portaria MTE 10/2011 e Nota Técnica CGRT/SRT 02/2008.

profissionais vinculadas ao sistema sindical, a exemplo do INCRA, SENAI, SESI, SENAC, SESC, SEBRAE, SENAR, SEST, SENAT e SESCOOP, e demais entidades de serviço social autônomo. Nada impede, todavia, que a empresa do Simples Nacional recolha a contribuição caso pretenda usufruir dos serviços e vantagens postos à sua disposição pela entidade.

Apesar disso, alguns Sindicatos questionam o posicionamento, e muitas vezes realizam a cobrança compulsoriamente.

## 6.12 NOTA FISCAL

A Nota fiscal é um documento fiscal que constata a compra e venda de produtos e ou serviços e tem por finalidade a garantia de que os tributos foram calculados para recolhimento ao Município, ao Estado e à União. A Nota fiscal tem ainda a função contábil, sendo utilizada para cálculos de impostos e para fiscalização dos órgãos públicos competentes (Federal, Estadual e Municipal).

No caso dos salões de beleza, a nota entregue ao cliente final é geralmente uma nota de prestação de serviço, ou nota fiscal de venda de mercadoria, quando da venda de produtos.

Relativamente à prestação de serviços sujeita ao Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS), as ME e as EPP optantes pelo Simples Nacional utilizarão a Nota Fiscal de Serviços, conforme modelo aprovado e autorizado pelo Município, ou Distrito Federal, ou outro documento fiscal autorizado conjuntamente pelo Estado e pelo Município da sua circunscrição fiscal. Mesmo que o cliente não solicite, a nota fiscal deve ser emitida. A emissão da nota fiscal deve ser realizada no ato da prestação de serviço ou compra de mercadoria, ou posteriormente, em lote, e enviada ao cliente via e-mail.

De acordo com a Lei Federal nº 8.846, de 24 de janeiro de 1994, todo consumidor tem direito a Nota Fiscal e nenhum estabelecimento, por qualquer motivo, deve omiti-la. A não entrega desse documento ao consumidor constitui crime tributário.

Os salões de beleza têm as seguintes práticas em relação à nota fiscal:

### **Nota fiscal única**

O salão emite uma única nota fiscal pelo(s) serviço(s) prestado(s) no seu CNPJ. Caso o serviço prestado seja realizado por parceiros, estes não emitirão nota fiscal, não recolherão os tributos e, portanto, não terão comprovação de renda.

Alega-se que, dessa maneira, o salão acaba sendo tributado pelo valor do recebimento e não de seu real faturamento, pagando um valor maior de impostos, podendo, inclusive, sofrer problemas de enquadramento fiscal.

### **Notas fiscais múltiplas**

Nesse caso, é emitida mais de uma nota fiscal a cada serviço prestado em parceria, sendo que cada nota terá um serviço e um valor percentual (conforme acordado no contrato de parceria): uma nota fiscal referente à parte do salão e uma nota fiscal referente à parte do parceiro. Em relação à nota, também se deve considerar qual o CNAE correto.

Alguns salões costumam emitir notas com CNPJs diferentes, mas no mesmo CNAE. Outros já emitem duas notas em CNAEs diferentes (uma no CNAE do serviço prestado pelo salão e no valor percentual do salão, outra no CNAE do serviço prestado pelo parceiro e no valor do percentual do parceiro).

O cliente, em muitos casos, não entende muito o porquê recebe mais de uma nota, com valores diferentes, pois tem a percepção de apenas um serviço, não de serviços dissociados.

### **Nota fiscal unificada**

A proposta prevista no projeto de Lei seria uma nota fiscal unificada, com os serviços prestados conjuntamente, pelos distintos CNPJs. Pelo Projeto de Lei, a mesma nota discriminaria serviço e valores de cada parte. Com a aprovação, a Receita Federal brasileira deve fazer uma normativa regulamentando esse tema.

## **6.13 RPS - RECIBO PROVISÓRIO DE SERVIÇOS**

O RPS é o Recibo Provisório de Serviços, documento autorizado pelo Fisco e fornecido pelo contribuinte (no caso o salão de beleza) ao tomador do serviço (cliente), para ser emitido quando não for possível a geração imediata da respectiva NFS-e. Os dados da prestação de serviço deverão ser informados ou transmitidos posteriormente ao Fisco Municipal, para que o RPS seja convertido em NFS-e.

## **6.14 DOCUMENTAÇÃO COMPROBATÓRIA**

A prática de empreendedorismo, sendo uma decisão de negócios, deve estar de acordo com as leis e os regulamentos pertinentes. O empreendedor deverá ter os registros de toda a operação e de todos os documentos exigidos pela lei para comprovar a legalidade do seu negócio, além do cumprimento das obrigações acessórias e principais e da comprovação dos pagamentos dessas obrigações.

As empresas estão obrigadas pela legislação a cumprir diversas obrigações acessórias que são, geralmente, executadas pelo contador responsável.

De acordo com o artigo 113 do Código Tributário Nacional (CTN), a obrigação tributária divide-se em Principal e Acessória.

- A obrigação é principal quando o contribuinte tem por prestação (por dever) o pagamento de tributo ou penalidade pecuniária (multa em dinheiro). A obrigação tributária principal surge com a ocorrência do fato gerador e somente se extingue com o pagamento (recolhimento) do valor integral devido. Se for recolhido parcialmente, não se considera extinto.
- A obrigação é acessória quando, por força de lei, a prestação a ser cumprida é a de fazer ou não fazer alguma coisa, ou permitir que ela seja feita pelo Fisco, tudo no interesse da arrecadação ou da fiscalização dos tributos (artigo 113, § 2, do CTN), a exemplo do dever de emissão de notas fiscais.



### **SAIBA MAIS!**

Sobre obrigações Acessórias no Simples Nacional consulte a **Cartilha na Medida - Tributação**

Seguem algumas recomendações:

- Os documentos fiscais relativos a operações ou prestações realizadas ou recebidas, bem como os livros fiscais e contábeis, deverão ser mantidos em boa guarda, ordem e conservação.
- Segundo a Lei nº 1254/1996, art. 49: A pessoa jurídica (quando contribuinte do ICMS ou do ISS) é obrigada a emitir o documento fiscal e a entregá-lo ao destinatário, juntamente com a mercadoria, bem ou serviço objeto da operação ou prestação, ainda que não seja por este solicitado.
- O Comitê Gestor do Simples Nacional (CGSN) expediu a Resolução CGSN nº 94/2011, listando todas as obrigações acessórias a que estão sujeitas as ME e EPP. Destaca-se, porém, que em complementação às disposições constantes dessa Resolução, os Estados, Distrito Federal e Municípios também expediram normas para regulamentar o cumprimento das obrigações acessórias.
- A empresa tem a obrigação de apresentar ao Fisco apenas os documentos solicitados por escrito. Os arts. 196 e 197, do CTN, determinam que as diligências da fiscalização sejam feitas e documentadas por escrito, na forma de exibição de livros, documentos, mercadorias, bens, de forma que o contribuinte entregue um documento mediante requisição por escrito. (2)

—○ O Contrato realizado entre o salão de beleza e seus profissionais deve ser devidamente formalizado e seguir as leis e regulamentações pertinentes. Recomenda-se que o contrato entre as partes seja devidamente regulamentado pelo sindicato, ou pelas delegacias do trabalho, ou pelo Ministério do Trabalho.

## 6.15 GESTÃO DAS PRÁTICAS DE EMPREENDEDORISMO

Chamaremos de gestão, neste caso específico, a maneira como é feita a gestão das práticas de parceria nos salões de beleza. Na maioria dos empreendimentos, a gestão, pelo menos parcial, é feita pelo salão de beleza, que provê a estrutura especializada para a prestação do serviço ao cliente final. Via de regra, a gestão dos recebíveis, seja ela feita diretamente ou através de administradora, é feita pelo proprietário do estabelecimento. A gestão, todavia, não é composta apenas dos recebíveis. Sendo assim, a gestão é feita de maneira compartilhada, com definição de responsabilidade e procedimentos, ou de maneira separada.

### Gestão compartilhada

Com o amadurecimento do segmento, passaram-se a adotar práticas mais elaboradas de gestão. Uma dessas práticas, que é comumente adotada por salões de maior porte ou por redes de salões, é a chamada gestão compartilhada.<sup>28</sup> A prática de gestão compartilhada é caracterizada principalmente pelos processos e pelos procedimentos utilizados. Nessa prática, existe uma gestão financeira, contábil e administrativa, que garante que todas as operações realizadas sejam registradas e devidamente documentadas, além de ser responsável pelos serviços administrativos, financeiros e pelo pagamento e cumprimento das obrigações principais e acessórias relativas ao salão de beleza e aos seus parceiros. A decisão da centralização da gestão do salão é feita em conjunto, e faz parte das cláusulas do contrato de parceria. Geralmente, salão e parceiro compartilham e dividem proporcionalmente os custos da administradora e dos serviços contábeis.

Os salões que praticam a gestão compartilhada alegam que esse procedimento garante maior segurança legal e jurídica ao modelo.

### Gestão em separado

Nessa prática, a gestão é feita em separado, ou seja, cada uma das partes (salão e profissional-parceiro) se encarrega de seus recebíveis e do pagamento e cumprimento das obrigações principais e acessórias. Ou, mesmo que os recebíveis fiquem a cargo do salão e ou da administradora, cada uma das partes, em separado, faz a gestão de suas obrigações.

<sup>28</sup> Termo proposto por Paulo Bresciani da Primeira Assessoria.

A grande reclamação e vulnerabilidade dos salões, em relação à gestão em separado, é que muitas vezes os parceiros não realizam o pagamento e/ou cumprimento das obrigações principais e acessórias relativas à sua atividade, o que, na maioria das vezes, acaba gerando problemas e passivos para o salão de beleza.

Muitos profissionais-parceiros não têm a cultura de emitir notas fiscais, recolher e pagar os seus impostos e as suas contribuições previdenciárias. Também é comum que não haja registro completo das operações, o que torna frágil a comprovação da parceria. Isso torna a parceria vulnerável a questionamentos trabalhistas e tributários, e favorece a ocorrência de autuações.



### SAIBA MAIS!

O **Qipu** ajuda o empreendedor na gestão financeira, controla as vendas e compras durante todo o ano e prepara a declaração anual. O aplicativo foi criado para auxiliar os empresários que normalmente trabalham sozinhos e que têm pouco tempo para se dedicar à gestão financeira.

[www.qipu.com.br](http://www.qipu.com.br)



# CAPÍTULO VII

---

## Jurisprudência

---



Jurisprudência é um termo jurídico que significa o conjunto das decisões, aplicações e interpretações das leis, reiteradamente proferidas por determinado tribunal do Poder Judiciário, e que representa o entendimento do Órgão sobre determinada matéria. Atualmente já existe, em nossos tribunais, farta jurisprudência em relação à caracterização ou não do vínculo empregatício entre salão de beleza e profissional cabelereiro e manicure. A seguir, apresentamos um conjunto de decisões judiciais<sup>29</sup>:

**TST - Inteiro Teor. RECURSO DE REVISTA: RR 13159620145030185**

**Data de publicação: 18/12/2015**

**Ementa: AGRAVO DE INSTRUMENTO EM RECURSO DE REVISTA. ACÓRDÃO PUBLICADO NA VIGÊNCIA DA LEI Nº 13.015 /2014. VÍNCULO DE EMPREGO. MANICURE.**

Caracterizada uma potencial ofensa ao art. 3º da CLT, dá-se provimento ao agravo de instrumento para determinar o prosseguimento do recurso de revista. Agravo de instrumento provido. RECURSO DE REVISTA. VÍNCULO DE EMPREGO. MANICURE. O ganho de comissões no percentual de 60% dos serviços prestados revela-se totalmente incompatível com a relação empregatícia, ao passo que inviabiliza o ganho de lucro pela entidade que seria supostamente a empregadora, com o labor dispensado pelo prestador de serviços, apontado como suposto empregado. Por outro lado, o simples fato de, em regra, o agendamento dos serviços ser feito pela recepcionista do salão não implica em existência de subordinação jurídica, cumprindo salientar que a autora detinha flexibilidade na organização de sua agenda, escolhendo os horários nos quais poderia trabalhar. A celebração de contrato de atividade tipo parceria é prática rotineira nesse ramo de prestação de serviços (salão de beleza), em que o proprietário do mesmo coloca à disposição dos profissionais (manicure, massagista, depiladora, cabelereiro, entre outros), além do espaço físico, sua carteira de clientes e suas instalações com os móveis para serem por eles utilizados no desempenho de tais atividades. Nesse contexto, não resta caracterizado o vínculo de emprego. Recurso de revista conhecido e provido.

Encontrado em: DEJT 18/12/2015 - 18/12/2015 RECURSO DE REVISTA RR 13159620145030185 (TST)

**TRT-2 - RECURSO ORDINÁRIO RO 00021296220145020080 SP 00021296220145020080 A28 (TRT-2) - Data de publicação: 25/05/2015**

**Ementa: CABELEIREIRA. SALÃO DE BELEZA. RELAÇÃO DE EMPREGO NÃO CONFIGURADA.**

Admitida a prestação de serviços - fato constitutivo -, é do empregador o ônus de demonstrar a existência de fato impeditivo do direito da autora, a teor dos artigos 818 da CLT e 333, II do CPC, qual seja, a prestação de serviços autônomos, sob a forma de parceria, de cujo encargo desvinculou-se satisfatoriamente, porquanto demonstrada

<sup>29</sup> <http://www.jusbrasil.com.br/>

plena autonomia na execução dos serviços, sem subordinação ou obrigatoriedade de comparecimento, inexistindo ingerência da reclamada, que apenas colocava o salão à disposição da autora para a realização da atividade, havendo inequívoca relação sob típico regime de parceria, visando as partes obterem resultados reciprocamente recompensadores. Apelo não provido.

**TRT-3 - RECURSO ORDINÁRIO TRABALHISTAR 01266201100503006 0001266-18.2011.5.03.0005 (TRT-3) - Data de publicação: 01/02/2012**

**Ementa: RELAÇÃO DE EMPREGO. CABELEIREIRO. SALÃO DE BELEZA. INEXISTÊNCIA DE VÍNCULO DE EMPREGO.**

Não há que se falar em relação de emprego, se ficou provado nos autos que o reclamante, ao prestar serviços como cabeleireiro no salão de propriedade da ré, percebia de 40% a 60% da quantia cobrada do cliente, in casu, a existência de uma sociedade denominada parceria, em que as partes têm total autonomia do desempenho de suas atividades. Isto, porque, não seria financeiramente e economicamente viável que, do valor bruto recebido pela venda de um produto ou serviço, ficasse o suposto empregado com a referida parcela, devendo o empregador arcar com o recolhimento dos impostos, manutenção das instalações físicas e demais encargos que a existência de uma empresa implica e, depois de subtraída toda essa quantia, auferir o seu lucro.

**TRT-6 - 1801972011506 PE 0001801-97.2011.5.06.0122 (TRT-6) - Data de publicação: 05/11/2012**

**Ementa: DIREITO DO TRABALHO. DIREITO PROCESSUAL DO TRABALHO. RECURSO ORDINÁRIO. RELAÇÃO DE EMPREGO. SALÃO DE BELEZA. CABELEIREIRA QUE RECEBE 50% SOBRE O TRABALHO REALIZADO.**

Entre o capital e trabalho haverá que existir um certo equilíbrio para que o trabalho e capital sejam remunerados com razoabilidade. Exigir relação de emprego do proprietário de salão de beleza que recebe 50% pelo serviço prestado no seu estabelecimento, arcando com o aluguel, material, impostos, taxas de água, telefone, e ainda aviso prévio, férias, 13º salário, fundo de garantia, encargos sociais, etc., é delirar da realidade. Seria menos oneroso se entregasse o seu fundo de comércio ao "pseudoempregado". O cabeleireiro recebe 50% limpo, sem maiores transtornos. O excesso de protecionismo, seguramente, é uma das fontes do crescimento da economia informal. Recurso improvido.



**TRT-3 - RECURSO ORDINÁRIO TRABALHISTAR O 01267201011203006  
0001267-07.2010.5.03.0112 (TRT-3) - Data de publicação: 15/02/2011  
Ementa: CABELEIREIRO. PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS AUTÔNOMOS.  
SALÃO DE BELEZA.**

Não se há falar em relação de emprego entre salão de beleza e o cabeleireiro que ali presta serviços, quando este tem sua clientela própria, os instrumentos do trabalho, percebendo valor igual ou superior ao do pretense empregador, relativamente a cada corte. Ribeiro de Vilhena, lembrando que a autonomia se opõe à subordinação, doutrina: "...a despeito da participação integrativa, de certa colaboração do prestador, ele (trabalho) se desenvolve dentro de tal flexibilidade, como exercício de poderes jurídicos, que não se pode falar em relação de emprego. O vínculo jurídico do trabalho autônomo recai preponderantemente sobre o resultado e não sobre a atividade em si".

**Rede Soho – São Paulo (2014).**

O Ministério Público do Trabalho reconhece os contratos de parceria no formato apresentado pelo Sindicato Pró-Beleza e ratifica sua posição de órgão de assistência e fiscalização, ao lado do MPT e MTE.



## CAPÍTULO VIII

---

# As práticas de Empreendedorismo para Salões de Beleza

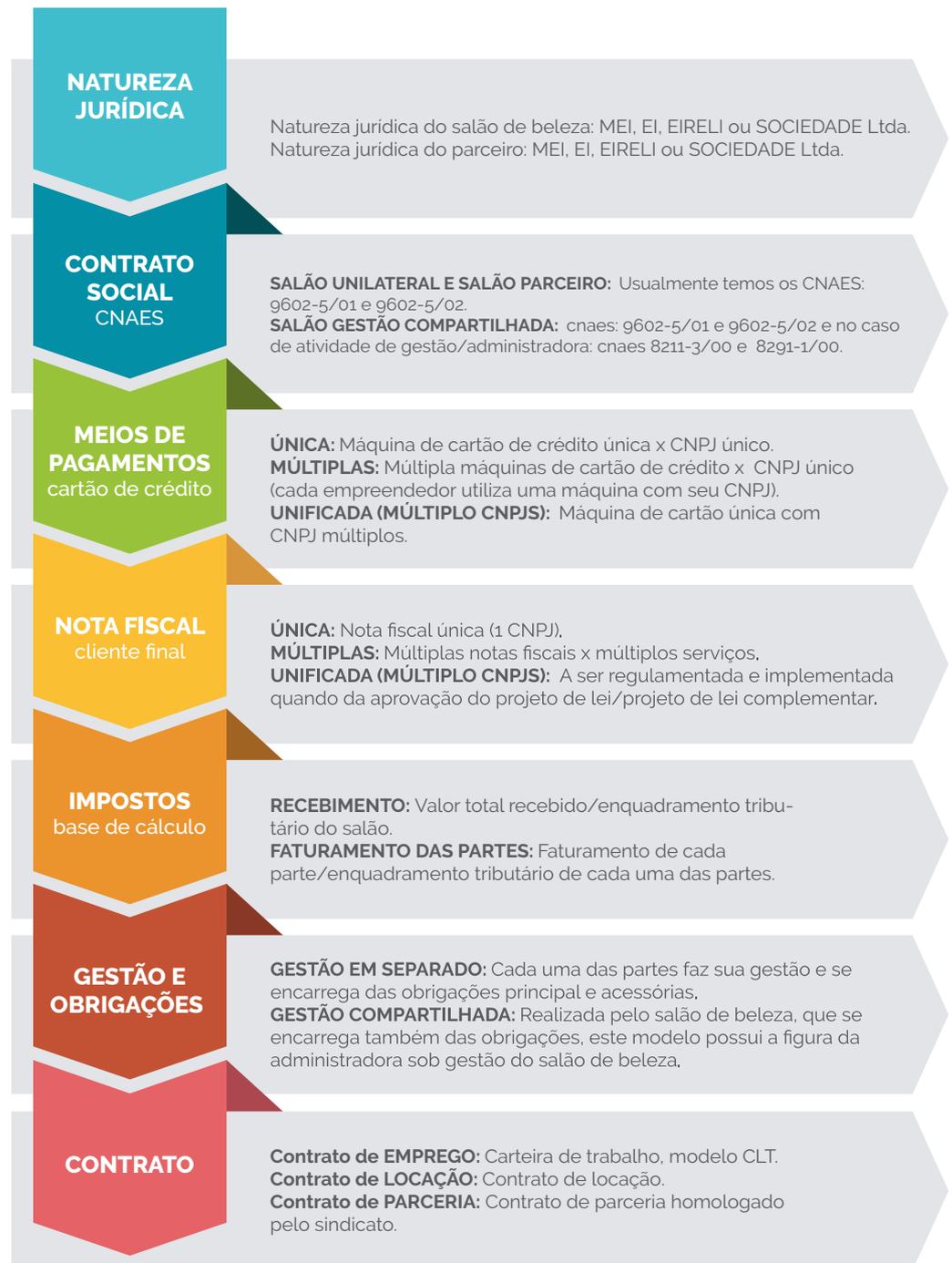
---



## 8.1 ESTRUTURA OPERACIONAL

Cada salão de beleza adota uma prática de empreendedorismo. As práticas baseiam-se em diferentes maneiras de empreender e em decisões de negócios.

Apresentaremos a seguir o fluxo de estruturação e de operacionalização do salão de beleza e as diferentes possibilidades e práticas encontradas no mercado.



Fluxo de operacionalização das práticas de empreendedorismo para salões de beleza.  
Autora: Elderci Garcia.

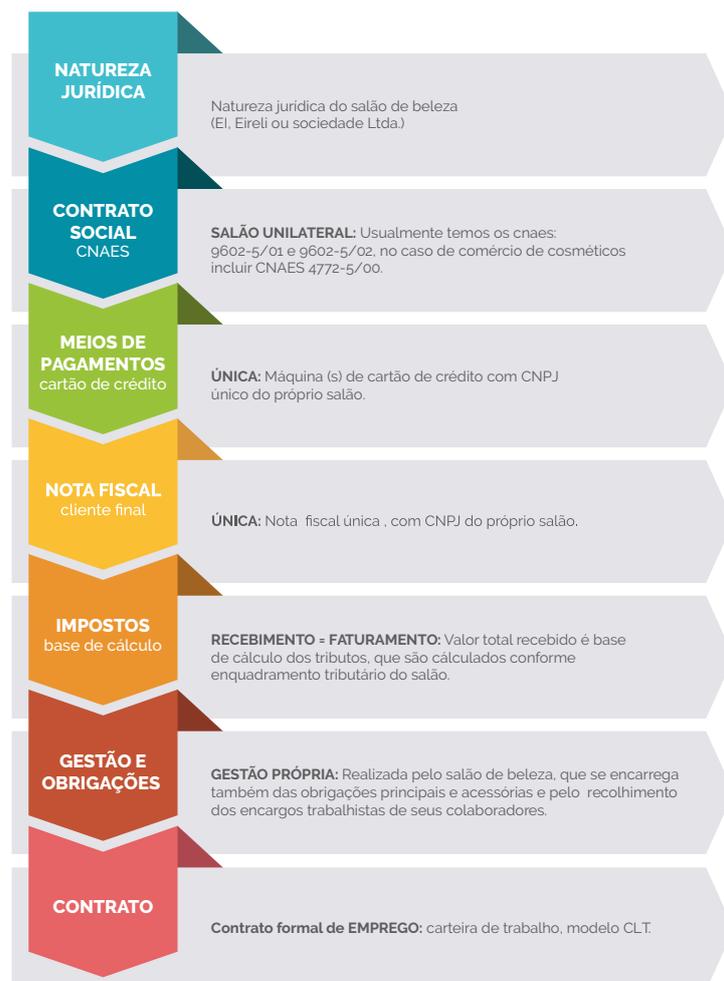
## 8.2 EMPREENDEDORISMO UNILATERAL - CLT

Na prática CLT ou no empreendedorismo unilateral, temos apenas uma pessoa jurídica ou empreendedor (1 CNPJ), que é o próprio salão de beleza. Assim, toda a prestação de serviço ao cliente final é realizada pelo próprio empreendedor e/ou por seu(s) sócio(s) ou pelos empregados deste(s).

Nesse caso, o contrato entre o empreendedor e seus colaboradores é o contrato formal de trabalho/emprego regido pela CLT- Consolidação das Leis do trabalho, na forma do registro em carteira.

A figura jurídica representada pelo salão de beleza é responsável pelas obrigações principais e acessórias relativas à prestação do serviço e pelo recolhimento dos encargos trabalhista de seus profissionais.

Não é o modelo preferido ou mais adotado pelos salões de beleza em geral, por suas limitações e por não se enquadrar nos seus usos e costumes.



Empendedorismo Unilateral - CLT  
Autora: Elderci Garcia.



## VANTAGENS

- Oferece maior segurança jurídica para o salão, principalmente em relação a questões trabalhista.
- Gestão simplificada, pois apresenta menos dilemas ou questionamentos em relações as questões de trabalho e tributárias.



## DESVANTAGENS

- Baixa adesão dos profissionais técnicos, que desejam trabalhar como empreendedores de fato, tendo plena autonomia sobre seus trabalhos e rendimento e que não desejam ser subordinados.
- Baixa adesão dos salões por não se adequarem aos usos e costumes do segmento e por limitar sua competitividade.



### IMPORTANTE!

As práticas de empreendedorismo apresentadas representam práticas adotadas pelo mercado. **NÃO** é escopo deste trabalho apresentar recomendação técnica, para que se adote uma ou outra prática.



## 8.3 EMPREENDEDORISMO CONVERGENTE - PARCERIA



1

### SALÃO DE BELEZA

pessoa jurídica, dona da **estrutura especializada** necessária à prestação do serviço.



2

### PROFISSIONAIS DE BELEZA

pessoa física ou jurídica que realiza a **prestação do serviço**. Atuam como empregados ou autônomos, podendo ser PJ, MEI, EI, EIRELI, etc.



3

### CLIENTE

pessoa física que **demand**a a prestação do serviço.

Nesta prática convergente e recíproca de parceria, existem vários CNPJs ou empreendedores dentro de um mesmo estabelecimento ou salão de beleza.

A prática de empreendedorismo convergente por meio de parceria é a mais adotada pela maioria dos salões de beleza. **Na prática, temos vários negócios dentro de um!**

Nessa prática de empreendedorismo convergente, coexistem, no salão de beleza, vários empreendedores (pessoas jurídicas), e a prestação de serviço ao cliente final pode ser realizada não só pelo empreendedor e/ou por seu(s) sócio(s) ou pelos seus empregados, mas também por outros empreendedores que trabalham neste salão, também como empreendedores, em uma prática convergente de parceria.

Embora a relação de trabalho mais relevante seja a de parceria, devemos considerar que os salões maiores têm em sua estrutura os profissionais-parceiros nas funções técnicas e atividades produtivas e os funcionários nas funções e atividades administrativas, ou de suporte, no caso de assistentes. Os funcionários devem ser registrados segundo a CLT, e têm, geralmente, salários fixos. Alguns parceiros também podem ter seus funcionários ou assistentes registrados como seus funcionários/empregados.

O **parceiro** é aquele que empreende conjuntamente com o salão de beleza em busca de resultados, com ânimo empreendedor em relação à sua clientela, compartilhando com o salão, de maneira responsável, decisões de interesse e convivência comum e assumindo os riscos e a variabilidade do faturamento, tendo sua remuneração atrelada à sua produtividade e aos resultados do negócio compartilhado, além, é claro, das condições de mercado. As condições dessa parceria são definidas em um contrato entre empreendedores, o chamado contrato de parceria. Assim, os modelos convergentes de empreendedorismo, são em geral, estruturados da seguinte forma:



Empreendedorismo Convergente - Parceria  
Autora: Elderici Garcia.

São os mais diversos os procedimentos adotados pelos salões de beleza que praticam o empreendedorismo convergente ou parceria. Apresentaremos aqui os mais representativos, embora existam outras variações possíveis. Assim temos:

- Modelo de parceria baseado no Projeto de Lei
- Salão-parceiro com administradora parceira / gestão compartilhada
- Salão-parceiro com autoadministração
- Salão-parceiro com administradora profissional
- Práticas de parcerias mistas ou não formalizadas



### 8.3.1 Modelo de parceria baseado no projeto de lei

Ainda não é uma prática, mas é o modelo de empreendedorismo que, reconhecerá os usos e costumes do segmento de salões de beleza. Tal modelo é defendido por grande parte dos sindicatos e associações e por muitos profissionais do segmento. Ele deverá trazer maior segurança jurídica aos salões, tanto do ponto de vista trabalhista como tributário.

Nesse modelo, reconhecem-se as figuras do salão-parceiro e do profissional-parceiro, a modalidade de trabalho como parceria, as atividades/serviços diferenciados e a divisão de recebimentos/faturamentos.

O texto do projeto de lei diz que:

§ 1º Os estabelecimentos e os profissionais de que trata o caput, ao atuarem nos termos desta Lei, serão denominados salão-parceiro e profissional-parceiro, respectivamente, para todos os efeitos jurídicos.

§ 2º O salão-parceiro será responsável pela centralização dos pagamentos e recebimentos decorrentes das atividades de prestação de serviços de beleza realizadas pelo profissional-parceiro na forma da parceria prevista no caput.

§ 3º O salão-parceiro realizará a retenção de sua cota-parte percentual, fixada no contrato de parceria, bem como dos valores de recolhimento de tributos e contribuições sociais e previdenciárias devidos pelo profissional-parceiro incidentes sobre a cota-parte que a este couber na parceria.

§ 4º A cota-parte retida pelo salão-parceiro ocorrerá a título de atividade de "aluguel de bens móveis e utensílios ao desempenho das atividades de serviços de beleza" e/ou "serviços de gestão, apoio administrativo, de escritório, de cobrança e de recebimentos de valores transitórios recebidos de clientes" das atividades de serviços de beleza e a cota-parte destinada ao profissional-parceiro ocorrerá a título de "atividades de prestação de serviços de beleza".

#### **Anexo, temos o Projeto de Lei na íntegra.**

Para que esse modelo se consolide com a necessária segurança jurídica, é preciso que algum projeto de lei complementar trate efetivamente da questão tributária. Assim haverá claramente a possibilidade de dissociação dos serviços prestados pelos salões e pelos profissionais-parceiros e a validade da premissa que cada parceiro terá seu fato gerador e ambos serão tributados unicamente pela sua cota-parte. Para os salões inscritos no Simples Nacional (Lei Complementar

nº 123/2006), será necessário que um dos projetos de lei que trata da tributação seja aprovado. Atualmente, temos em tramitação o Projeto de Lei Complementar PLP 255/2013<sup>30</sup> e o Projeto de Lei da Câmara, PLC nº 125/2015.

CNAEs propostos:

CNAEs	Descrição da Atividade
9602-5/01	Cabeleireiro, manicure e pedicure
9602-5/02	Atividades de estética e outros serviços de cuidados com a beleza
8219-9/99	Preparação de documentos e serviços especializados de apoio administrativo especificado anteriormente
8211-3/00	Serviços combinados de escritório e apoio administrativo
8291-1/00	Atividades de cobranças e informações cadastrais
63992/00	Outras atividades de prestação de serviços de informação não especificadas anteriormente
4772-5/00	Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal
4789-0/01	Comércio varejista de suveniers, bijuterias e artesanatos
7739-0/99	Aluguel de outras máquinas e equipamentos comerciais e industriais não especificados anteriormente, sem operador

Conforme Paulo Bresciani, consultor e contador especialista em gestão contábil para salões de beleza, esses CNAEs estarão associados à atividade ou ao objeto social constante no contrato social. A emissão de notas, contudo, será feita pelos serviços prestados.<sup>31</sup>

### 8.3.2 Parceria com administradora parceira e gestão compartilhada

Este é a prática que tem sido mais utilizada pelos salões de maior porte. A prática de parceria com gestão compartilhada caracteriza-se principalmente pelos processos e procedimentos utilizados. O ponto forte dessa prática é sua a estruturação e o modelo de gestão adotado. São realizados procedimentos que garantem que todas as operações realizadas sejam registradas e devidamente documentadas. Os defensores dessa prática alegam que ela garante a maior segurança legal e jurídica.

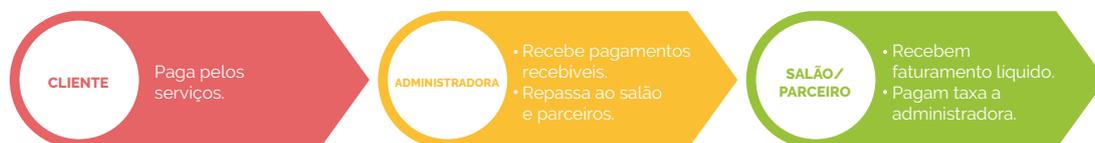
O parceiro, ou profissional-parceiro, realiza a prestação dos serviços profissionais ao cliente final e recebe por seu faturamento líquido de acordo com o contrato de parceria. A gestão do salão de beleza fica sob a responsabilidade do proprietário do estabelecimento, que se encarrega dos serviços administrativos, financeiros e pelo pagamento das obrigações principais e acessórias.

<sup>30</sup> PLP 255/2013 <http://www.camara.gov.br/proposicoesWeb/fichadetramitacao?idProposicao=569176>  
PLC nº 125/2015  
<http://www25.senado.leg.br/web/atividade/materias/-/materia/123060>

<sup>31</sup> Idem.

A administradora é geralmente uma administradora coligada ou parceira do salão-parceiro. Em muitos casos, os sócios do salão também são sócios da administradora.

Temos o seguinte fluxo simplificado:



GESTÃO COMPARTILHADA	SALÃO	PARCEIRO
NATUREZA JURÍDICA	MEI, EI, Eireli ou Sociedade Ltda.	
CONTRATO SOCIAL	Tabela de CNAEs	96025/01
ADMINISTRADORA	Administradora Parceira	
MEIOS DE PAGAMENTO/CARTÃO	CNPJ único (da administradora)	
IMPOSTOS	Cada umas das partes paga o imposto relativo à sua cota-parte ou faturamento percentual, calculado no regime de enquadramento mais adequado ao seu faturamento (geralmente o Simples Nacional).	
NOTA FISCAL AO CLIENTE FINAL	Múltiplas: Uma nota relativa à cota-parte do salão e uma nota para cada parceiro que prestar serviço. Cada nota no valor das cotas-partes prestadores de serviço. O código fiscal de cada nota seria relativo aos serviços prestados.	
GESTÃO E OBRIGAÇÕES	Compartilhada: o salão/administradora fica responsável pela gestão, pelo pagamento dos tributos de ambas as partes e pelas obrigações acessórias e repassa aos parceiros o valor líquido, acordado no contrato de parceria. Salão e parceiro dividem, conforme acordado, os custos da administradora e do contador.	
SISTEMAS	Sistema de gestão integrado, geralmente com módulo para cálculo das cotas-partes, para emissão das notas fiscais e integrado à máquina de cartão.	

**Tributação:** Consideram-se as cotas partes relativas aos serviços prestados. A realidade é que os impostos são recolhidos sobre os valores "rateados".

Os impostos são pagos de acordo com o enquadramento tributário do salão, tendo como base tributável a sua cota-parte (determinada em contrato), ou seja, o valor recebido, descontando a cota-parte do parceiro. O pagamento do tributo relativo ao parceiro obedece à mesma lógica. Caso o parceiro seja um microempreendedor individual (MEI), ele pagará o valor de R\$49,00 (valor de janeiro de 2016). Se o salão-parceiro e o profissional-parceiro estiverem no Simples Nacional, utiliza-se da tabela constante no Anexo III da LC nº 123/2006.

**Notas fiscais:** Toda prestação de serviço realizada, pelo salão ou pelo parceiro, deve ter sua respectiva nota fiscal emitida (mesmo que o prestador de serviço seja um MEI). Assim, nesse caso, o salão irá emitir e o cliente irá receber múltiplas notas fiscais (uma nota de cada prestador de serviço). Geralmente se emite um RPS<sup>32</sup> ou algum comprovante de prestação de serviço sem valor fiscal, quando da prestação do serviço, e as notas são enviadas posteriormente. Nesse caso, as notas fiscais são emitidas em lotes. Em relação às notas fiscais emitidas, encontramos práticas variadas, alterando os códigos fiscais adotados em relação aos serviços prestados. Entretanto, no tocante à nota do parceiro, o código fiscal da nota é sempre o relativo ao serviço executado (cabelo, mãos, etc.).

**Na prática de gestão compartilhada, recomenda-se que sejam emitidas todas as notas fiscais relativas aos serviços prestados pelo MEI.**

**Sistemas de gestão:** Existem sistemas de gestão mais complexos e mais aderentes à prática de gestão compartilhada. Essa prática geralmente requer sistemas/software para realizar a operacionalização, devido ao volume de transações realizadas. Alguns salões, geralmente grandes redes, têm até softwares customizados. Esses sistemas de gestão mais complexos e integrados têm custos mais elevados. Portanto, essa não é uma prática muito acessível e viável para os salões menores. Os salões menores, todavia, poderão realizar a gestão de outras maneiras, com sistemas semiautomatizados, e até mesmo com algumas operações manuais (por meio de planilhas).

**Contabilidade e tributação:** A gestão compartilhada conta geralmente com o suporte de contador especializado. Em relação à questão tributária, são efetuados e documentados os pagamentos de tributos de ambas as partes, com base em fatos geradores distintos e dissociados, ou seja, cada parte paga os tributos relativos à sua cota-parte/serviço prestado.



<sup>32</sup> O RPS é o Recibo Provisório de Serviços.

Os salões que adotam essa prática consideram que os procedimentos adotados minimizam os riscos, e que existe embasamento e justificativa para defesa frente a questionamentos ou mesmo atuações, caso ocorram, por parte das autoridades trabalhistas e tributárias.

Contrato social e CNAEs mais utilizados nessa prática de parceria:

Profissional Parceiro	Salão	Administradora
9602-5/01 Cabeleireiros, manicure e pedicure	9602-5/02 Atividades de estética e outros serviços de cuidados com a beleza  9602-5/01 Cabeleireiros, manicure e pedicure  No caso de prestação de serviços de gestão e de administradora incorporada, podemos ter:  8211-3/00 Serviços combinados de escritório e apoio administrativo,  8291-1/00 Atividades de cobranças e informações cadastrais  Quando houver comércio de produtos. 4772-5/00 Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal.	8211-3/00 Serviços combinados de escritório e apoio administrativo  8219-9/99 Preparação de documentos e serviços especializados de apoio administrativo não especificados anteriormente  8291-1/00 Atividades de cobranças e informações cadastrais

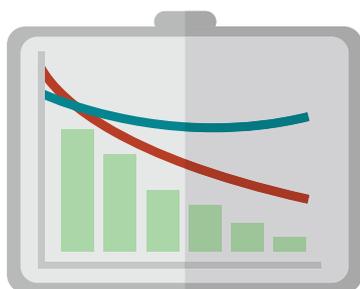


## VANTAGENS

- Procedimentos contábeis e operacionais bem definidos.
- Registro e documentação de todas as operações/transações realizadas.
- A relação de trabalho se justifica através do contrato e de procedimentos operacionais que configuram a inexistência de vínculo empregatício entre as partes.

## DESVANTAGENS

- Custo operacional alto, devido à complexidade de gestão, à contratação de uma administradora e à necessidade de sistemas de gestão automatizados e integrados para o recebimento, via cartão de crédito, e para a emissão de notas fiscais.
- Embora defensável, não é uma solução totalmente isenta de riscos perante a legislação vigente.



### 8.3.3 Salão-parceiro com autoadministração

Esta prática é parecida com a anterior, a diferença básica é que não existe a figura da administradora parceira, pois a atividade de administradora é realizada pelo próprio salão de beleza.

Em relação à figura da administradora, o salão-parceiro **deve analisar a viabilidade de** incorporar às suas atividades econômicas e no seu

contrato social a atividade da administradora, ou se é viável a contratação de uma administradora terceirizada. O salão também deve determinar qual prática irá adotar em relação aos recebíveis, à máquina de cartão de crédito, às notas fiscais, ao controle e à gestão.

Muitas vezes o salão procura adotar procedimentos operacionais similares ao modelo com administradora e gestão compartilhada, ajustado a sua realidade.

### NOTA

Caso haja mudanças no ambiente legal, como, por exemplo, a aprovação dos projetos de lei e projetos de leis complementares em tramitação, muita coisa pode mudar em relação à operação e aos procedimentos adotados pelos salões (figura da administradora, tributação, etc.)

Em muitos salões em que se pratica a autoadministração, temos:

—○ As máquinas de cartão estão no CNPJ do salão de beleza, portanto, deve-se alinhar os procedimentos em relação aos tributos e às notas fiscais.

Se os recebíveis estão no nome do salão, ele deverá ser tributado pelo seu recebimento (como justificar a dissociação dos serviços e a exclusão da base de cálculo). Nesse caso, a nota fiscal poderá ser única.

—○ Geralmente existe a emissão de RPS de forma manual.

—○ Muitos dos procedimentos são realizados de maneira manual, através de planilhas e com sistemas não integrados de gestão

Alguns salões, por falta de informação e orientação adequada, e por não entenderem as implicações legais das práticas adotadas, cometem erros que podem causar passivos trabalhistas e tributários. Os riscos decorrem do não entendimento correto das implicações das práticas adotadas e da não utilização de práticas de operação mais seguras. Esses salões geralmente adotam procedimentos truncados, como receber todo pagamento em seu CNPJ e depois pagar tributo pelo valor parcial, não possuir o adequado contrato de parceria, pagar os parceiros de maneira informal, não ter alinhamento entre recebimento, emissão de nota fiscal nem documentação comprobatória.



### PONTO DE ATENÇÃO:

Dificuldade na caracterização da dissociação do serviço e da exclusão da base de cálculo. Sempre haverá sempre uma maior vulnerabilidade nessa prática, pois a gestão da operação é dificultada pela falta de recursos e de infraestrutura operacional/sistemas. Note que, caso não existam os procedimentos e a documentação comprobatória, a operação será mais vulnerável a fiscalizações, questionamentos e autuações.

### 8.3.4 Salão-parceiro com administradora profissional com recebíveis terceirizados

É a prática de parceria em que os recebíveis são terceirizados. Nesse caso, o salão contrata uma administradora profissional para desempenhar a atividade de administradora. Os prazos de repasse e as taxas são acordados entre as partes.

Usualmente a taxa é maior do que a administradora coligada.

A utilização de uma administradora terceirizada não exige o salão de beleza de práticas de operação e de gestão apropriadas. Todos os procedimentos e operacionalização devem ser realizados de maneira correta e dentro da lei.

A responsabilidade da escolha da prática de gestão recai sobre o salão e seus parceiros, uma vez que a administradora se responsabiliza apenas pelos recebíveis. Entretanto, temos poucas informações em relação a essa prática.

A restrição dos salões em relação a esse modelo refere-se a questões de segurança e de vulnerabilidade, pois realmente ocorre uma terceirização dos recebíveis para uma empresa não ligada aos sócios ou ao salão de beleza.

### 8.3.5 Práticas mistas não formalizadas

Vários salões com mais de um funcionário utilizam a prática mista, em que os profissionais administrativos e assistentes são registrados com salários fixos e os profissionais técnicos são comissionados, que é a prática dos usos e costumes do mercado. Nos casos em que o salão de beleza comissiona seus profissionais técnicos, há a recomendação expressa para que a comissão seja devidamente regularizada, com os encargos trabalhistas devidamente pagos, para que se evite passivo oculto. Entretanto, muitos salões, especialmente os desinformados, acabam incorrendo na prática mista não regularizada, em que os profissionais comissionados recebem, formalmente, um salário base e, informalmente, a comissão. Ou seja, o salário base tem registro em



carteira e sobre ele são recolhidos os devidos encargos, mas a comissão é paga sem registro e sem o recolhimento de encargos. Essa prática tem sido objeto de fiscalização e autuações em diversos estados brasileiros. Ocorre então que muitos salões estão sujeitos aos passivos ocultos e a multas. Muitos salões têm fechado as portas por não conseguirem pagar esses passivos.

Esta prática é uma das menos recomendáveis, pois o registro em carteira configura, de maneira incontestável, um vínculo trabalhista, e todo o pagamento de uma relação de emprego está sujeito aos devidos encargos trabalhista.

Na lista de práticas não recomendadas, temos casos ainda mais graves, em que o profissional não é registrado, não tem contrato de parceria e recebe de maneira informal. Tal prática gera riscos para ambos os lados, e o salão corre risco trabalhista e tributário.

O salão terá problemas relativos aos passivos trabalhistas, pois deveria recolher os encargos pelo valor total pago ao colaborador. Também o profissional que recebe todo o valor por fora não poderá comprovar renda, e também estará sonegando impostos. Sem comprovação de renda, ele não consegue, por exemplo, fazer financiamentos (para compra de casa própria ou carro). Nesses casos, o profissional nem ao menos recolhe sua previdência, ficando sem aposentadoria ou qualquer outro tipo de suporte como licença maternidade, auxílio doença, etc.

Quando o salão recebe a maior parte dos pagamentos de seus clientes por meio de sua máquina de cartão, esses dados são cruzados pela Receita Federal. Portanto, como dito anteriormente, é necessário que haja o alinhamento entre o recebimento, as notas fiscais emitidas e os tributos pagos. É necessário, também, ter-se sempre a documentação comprobatória da relação de trabalho (contrato de parceria ou emprego), dos recebíveis, dos pagamentos às partes, dos pagamentos de encargos, das notas fiscais e dos pagamentos de impostos e obrigações principais e acessórias.



### **SAIBA MAIS!**

O Instrumento de Apoio Gerencial "Normas sindicais encargos sociais e trabalhistas" orienta empresários a cumprir as normas sindicais e adequar os negócios ao pagamento dos encargos sociais e trabalhistas, esclarecendo as principais obrigações dos empreendimentos em relação ao assunto.

[www.migre.me/tuYSp](http://www.migre.me/tuYSp)

# CAPÍTULO IX

---

## O Parceiro

---



Nos salões de beleza, geralmente a maioria dos parceiros é constituída por empreendedores que se formalizam como Microempreendedores Individual (MEIs) ou como empresas do Simples Nacional. Os parceiros também são empreendedores que, em geral, são motivados pela autorrealização e pelo desejo de assumir responsabilidades e ser independentes.<sup>33</sup>

Os parceiros empreendem conjuntamente com o salão de beleza em busca de resultados. Eles têm a sua clientela, compartilham decisões de interesse e convivência conjunta e, assumindo o risco do negócio, têm seus ganhos atrelados à sua qualidade e à produtividade.

Na maioria das vezes, consideram-se artistas cuja maior habilidade é a sua técnica. Por causa dessa habilidade, conseguem auferir elevadas receitas e não aceitam a condição de empregados, pois querem ter independência e autonomia profissional.

Diversos motivos levam esses empreendedores a se tornarem parceiros. Estes motivos, além da autonomia e independência, são o interesse em trabalhar em salões mais estruturados e especializados, a possibilidade de maiores lucros, a rede de relacionamento, a experiência desses salões em gestão e em marketing. Esses profissionais também utilizam a estrutura do salão para seu desenvolvimento profissional e pessoal, para sua promoção profissional e para se especializarem através de cursos, viagens, participação em desfiles e outras atividades que só são possíveis para eles quando se tornam parceiros. A opção também se torna interessante pelo fato de esses empreendedores não terem como arcar com o capital elevado necessário para se montar um salão de maior porte.

Esses parceiros se constituem como empresas, como empreendedores individuais ou como pequenas empresas, mas devem gerir os seus negócios adequadamente. Assim, colocamos abaixo algumas dicas para esses parceiros, **no caso de MEIs:**

### Microempreendedor Individual

O Microempreendedor Individual (MEI) é a pessoa que trabalha por conta própria e que se legaliza como pequeno empresário.

Para ser um microempreendedor individual, é necessário faturar, no máximo, até R\$ 60.000,00 por ano e não ter participação em outra empresa como sócio ou titular. Há projeto de lei em tramitação para alteração desse valor, eventual mudança poderá acontecer a partir de 2017.

O MEI também pode ter um empregado contratado que receba o salário mínimo ou o piso da categoria. Nesse caso, os tributos e contribuições de natureza previdenciária (INSS) e trabalhista (FGTS) devem ser recolhidos à parte desse regime.

<sup>33</sup> FELIPPE, Maria Inês. Empreendedorismo: buscando o sucesso empresarial. Sala do Empresário, São Paulo, 1996, v.4, n.16, p10-12 (suplemento).

Entre as vantagens oferecidas para o MEI está o registro no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), o que facilita a abertura de conta bancária, o pedido de empréstimos e a emissão de notas fiscais.

Além disso, o MEI será enquadrado no Simples Nacional e ficará isento dos tributos federais (Imposto de Renda, PIS, Cofins, IPI e CSLL). Assim, pagará apenas o valor fixo mensal (valores atualizados para Janeiro de 2016) de R\$ 45,00 (comércio ou indústria), R\$ 49,00 (prestação de serviços) ou R\$ 50,00 (comércio e serviços), que será destinado à Previdência Social e ao ICMS ou ao ISS. Essas quantias serão atualizadas anualmente, de acordo com o salário mínimo.

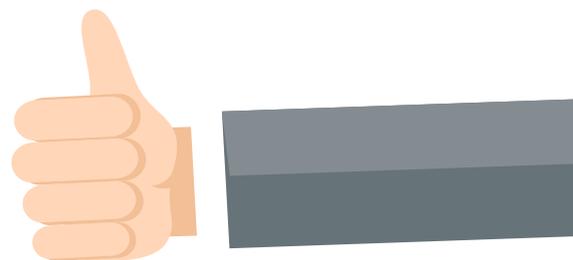
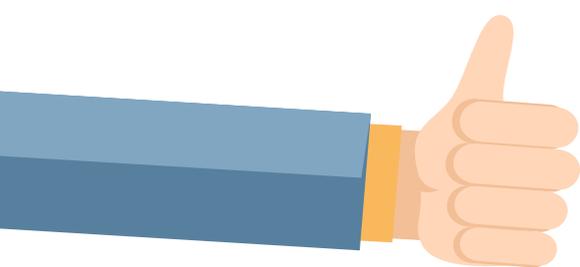
Com essas contribuições, o MEI tem acesso a benefícios como auxílio maternidade, auxílio doença, aposentadoria, entre outros.



#### **SAIBA MAIS:**

O Microempreendedor Individual tem direito a contratar um empregado. Saiba quais os custos, documentos necessários e regras para afastamento temporário.

[www.migre.me/tuYUT](http://www.migre.me/tuYUT)



Na prática onde exista parceria, recomenda-se que sejam emitidas todas as notas fiscais relativas aos serviços prestados pelo MEI separadamente.

**\*\* NOTA**

As microempresas e empresas de pequeno porte optantes pelo Simples Nacional poderão, opcionalmente, adotar contabilidade simplificada para os registros e controles das operações realizadas.

Esse permissivo legal é expresso no art. 27 da Lei Complementar 123/2006.

**Exigência de escrituração contábil para comprovação da distribuição de lucros em montante superior ao lucro presumido<sup>34</sup>**

No caso do MEI, seja ele optante ou não do SIMEI, o limite para a distribuição de lucros isentos, não condicionado à obrigatoriedade de comprovação mediante escrituração contábil, conforme o art. 14 da LC nº 123/06, é o próprio lucro presumido, visto que não há a cobrança do IRPJ tanto na sistemática ordinária do Simples Nacional quanto no SIMEI. Como consequência, o MEI que destinar ao seu titular lucros em montante superior ao do lucro presumido deve escriturar e registrar Livro Diário em que demonstre o resultado do exercício, pelo menos anualmente, para que não tenha de oferecer o excesso à tributação do Imposto de Renda da Pessoa Física (IRPF).

	LEIS		OBRIGAÇÕES
<b>MEI</b>	Lei Complementar nº 128, de 19/12/2008	Dispensa da emissão de nota fiscal para pessoa física.	Obtenção do alvará de funcionamento.
<b>MEI COM UM EMPREGADO</b>	Tributação Lei Complementar nº 123, de 14.12.2006 – Simples Nacional	Dar entrada de mercadorias ou serviços com documento fiscal.	Pagamento mensal do DAS-MEI - Documento de Arrecadação Simplificada do MEI.
		Dispensa da escrituração dos livros fiscais e contábeis, da Declaração Eletrônica de Serviços e da emissão da Nota Fiscal Eletrônica (NF-e).	Relatório Mensal de Receitas.  Declaração Anual do Simples Nacional - DASN-SIMEI  Guia do FGTS e Informação à Previdência Social (GFIP) entregue até o dia 7 de cada mês.

<sup>34</sup> André de Magalhaes Bravo em A EXIGÊNCIA DE ESCRITURAÇÃO CONTÁBIL PARA A COMPROVAÇÃO DA DISTRIBUIÇÃO DE LUCROS PELO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL - 3ª Edição do Prêmio Simples Nacional e Empreendedorismo.

---

# CONCLUSÕES

---

## 10. CONCLUSÕES

O Brasil é uma potência na Beleza global. Aqui estão como *players* todas as marcas globais relevantes, somos há vários anos o terceiro maior mercado mundial e o crescimento desta cadeia produtiva (indústria, comércio e serviços), apesar da crise nestes anos 2015 e 2016, tem sido melhor que a média nacional após quase 20 anos de crescimento de mais de dois dígitos.

Especialmente o segmento de serviços, salões de beleza e centros de estética, têm um papel importante na economia brasileira, tanto pelo seu potencial de geração de renda como pelo número de envolvidos. Em seu entorno surgiu um eficaz sistema de lideranças, unidas pela sustentabilidade e competitividade dos negócios que representam.

Este texto referencial apresentou práticas de empreendedorismo que têm sido utilizadas pelos salões de beleza, com intuito de se adequar e viabilizar o negócio frente aos desafios encontrados devido a uma legislação não condizente com sua realidade e suas especificidades.

O país deve ter, em breve, um novo cenário muito mais propício à competitividade do segmento de serviços de beleza, com a aprovação e a sanção presidencial do Projeto de Lei PL 5230/2012.

As informações contidas neste documento buscam apoiar as decisões de negócios dos salões de beleza do Brasil.

Procurou-se mostrar claramente as variáveis envolvidas na operacionalização do salão de beleza, do ponto de vista estrutural, dentro do contexto legal atual, vislumbrando o vindouro. Todos os componentes do negócio, que devem ser conhecidos, foram descritos, e conclui-se que uma decisão de negócio sobre qualquer um dos componentes impactará os outros, já que o empreendimento salão de beleza funciona como uma engrenagem, que deve estar otimizada para produzir os resultados esperados.

Independentemente do contexto legal, atual ou futuro, este documento consolida informações fundamentais e relevantes para todos os negócios de serviços de beleza, sendo o primeiro documento que mostra, de maneira clara e simplificada, as diferentes possibilidades de estruturação dos salões de beleza, as especificidades e as relações diferenciadas desse negócio.

Este trabalho é resultado de uma longa e vitoriosa jornada e de um modo de trabalhar colaborativo e integrado. O desenvolvimento do segmento tem sido, reconhecidamente, alavancado pela atuação sistêmica, inovadora e diferenciada do Sebrae.

Sabemos que este texto referencial é aguardado ansiosamente pelo segmento. É resultado de muitas solicitações encaminhadas ao Sebrae, pelos gestores do Sistema Sebrae, pelas associações, sindicatos e entidades do segmento e, principalmente, pelos empreendedores.

**Este texto está aberto à colaboração, que já agora em seu lançamento é bem-vinda, para a atualização contínua de seu conteúdo.**

**Acreditamos que a informação gera conhecimento, que gera desenvolvimento.**

**Sucesso aos negócios de beleza no Brasil!**



---

# ANEXOS

---

# PROJETO DE LEI Nº 12592



Presidência da República  
Casa Civil  
Subchefia para Assuntos Jurídicos

LEI Nº 12.592, DE 18 DE JANEIRO DE 2012

Mensagem de Veto:

Dispõe sobre o exercício das atividades profissionais de Cabeleireiro, Barbeiro, Esteticista, Manicure, Pedicure, Depilador e Maquiador

A PRESIDENTA DA REPÚBLICA Faço saber que o Congresso Nacional decreta e eu sanciono a seguinte Lei:

**Art. 1º** É reconhecido, em todo o território nacional, o exercício das atividades profissionais de Cabeleireiro, Barbeiro, Esteticista, Manicure, Pedicure, Depilador e Maquiador, nos termos desta Lei.  
Parágrafo único. Cabeleireiro, Barbeiro, Esteticista, Manicure, Pedicure, Depilador e Maquiador são profissionais que exercem atividades de higiene e embelezamento capilar, estético, facial e corporal dos indivíduos.

**Art. 2º** (VETADO).

**Art. 3º** (VETADO).

**Art. 4º** Os profissionais de que trata esta Lei deverão obedecer às normas sanitárias, efetuando a esterilização de materiais e utensílios utilizados no atendimento a seus clientes.

**Art. 5º** É instituído o Dia Nacional do Cabeleireiro, Barbeiro, Esteticista, Manicure, Pedicure, Depilador e Maquiador, a ser comemorado em todo o País, a cada ano, no dia e mês coincidente com a data da promulgação desta Lei.

**Art. 6º** Esta Lei entra em vigor na data de sua publicação.

Brasília, 18 de janeiro de 2012; 191º da Independência e 124º da República.

DILMA ROUSSEFF

José Eduardo Cardozo

Paulo Roberto dos Santos Pinto

Alexandre Rocha Santos Padilha

Rogério Sottili

Luis Inácio Lucena Adams

Este texto não substitui o publicado no DOU de 19.1.2012 retificado em 20.1.2012

# PROJETO DE LEI Nº 5230



CÂMARA DOS DEPUTADOS

REDAÇÃO FINAL

PROJETO DE LEI Nº 5.230-C DE 2013

Altera a Lei nº 12.592, de 18 de janeiro 2012, para dispor sobre o contrato de parceria entre os profissionais que exercem as atividades de Cabeleireiro, Barbeiro, Esteticista, Manicure, Pedicure, Depilador e Maquiador e pessoas jurídicas registradas como salão de beleza.

O CONGRESSO NACIONAL decreta:

Art. 1º A Lei nº 12.592, de 18 de janeiro de 2012, passa a vigorar acrescida dos seguintes arts. 1º-A, 1º-B, 1º-C e 1º-D:

“Art. 1º-A Os salões de beleza poderão celebrar contratos de parceria, por escrito, nos termos definidos nesta Lei, com os profissionais que desempenham as atividades de Cabeleireiro, Barbeiro, Esteticista, Manicure, Pedicure, Depilador e Maquiador.

§ 1º Os estabelecimentos e os profissionais de que trata o caput, ao atuarem nos termos desta Lei, serão denominados salão-parceiro e profissional-parceiro, respectivamente, para todos os efeitos jurídicos.

§ 2º O salão-parceiro será responsável pela centralização dos pagamentos e recebimentos decorrentes das atividades de prestação de serviços de beleza realizadas pelo profissional-parceiro na forma da parceria prevista no caput.

§ 3º O salão-parceiro realizará a retenção de sua cota-parte percentual, fixada no contrato de parceria, bem como dos valores de recolhimento de tributos e contribuições sociais e previdenciárias devidos pelo profissional-parceiro incidentes sobre a cota-parte que a este couber na parceria.

§ 4º A cota-parte retida pelo salão-parceiro ocorrerá a título de atividade de aluguel de bens móveis e de utensílios para o desempenho das atividades de serviços de beleza e/ou a título de serviços de gestão, de apoio administrativo, de escritório, de cobrança e de recebimentos de valores transitórios recebidos de clientes das atividades de serviços de beleza, e a cota-parte destinada ao profissional-parceiro ocorrerá a título de atividades de prestação de serviços de beleza.

§ 5º A cota-parte destinada ao profissional-parceiro não será considerada para o cálculo da receita bruta do salão-parceiro ainda que adotado sistema de emissão de nota fiscal unificada ao consumidor.

§ 6º O profissional-parceiro não poderá assumir as responsabilidades e obrigações decorrentes da administração da pessoa jurídica do salão-parceiro, de ordem contábil, fiscal, trabalhista e previdenciária incidentes, ou quaisquer outras relativas ao funcionamento do negócio.

§ 7º Os assistentes ou auxiliares necessários à realização dos serviços abrangidos pela forma de parceria prevista nesta Lei poderão ser vinculados aos profissionais-parceiros, independentemente de estarem estes qualificados, perante as autoridades fazendárias, como pequenos empresários, microempresários ou microempreendedores individuais.

§ 8º O contrato de parceria de que trata esta Lei será firmado entre as partes, mediante ato escrito, homologado pelo sindicato da categoria profissional e laboral e, na ausência desses, pelo órgão local competente do Ministério do Trabalho e Emprego, perante duas testemunhas.

§ 9º O profissional-parceiro, mesmo que inscrito como pessoa jurídica, será assistido pelo seu sindicato de categoria profissional e, na ausência deste, pelo órgão local competente do Ministério do Trabalho e Emprego.

§ 10. São cláusulas obrigatórias do contrato de parceria, de que trata esta Lei, as que estabeleçam:

I - percentual das retenções pelo salão-parceiro dos valores recebidos por cada serviço prestado pelo profissional-parceiro;

II - obrigação, por parte do salão-parceiro, de retenção e de recolhimento dos tributos e contribuições sociais e previdenciárias devidos pelo profissional-parceiro em decorrência da atividade deste na parceria;

III - condições e periodicidade do pagamento do profissional-parceiro, por tipo de serviço oferecido;

IV - direitos do profissional-parceiro quanto ao uso de bens materiais necessários ao desempenho das atividades profissionais, bem como sobre o acesso e circulação nas dependências do estabelecimento;

V - possibilidade de rescisão unilateral do contrato, no caso de não subsistir interesse na sua continuidade, mediante aviso prévio de, no mínimo, trinta dias;

VI - responsabilidades de ambas as partes com a manutenção e higiene de materiais e equipamentos, das condições de funcionamento do negócio e do bom atendimento dos clientes;

VII - obrigação, por parte do profissional-parceiro, de manutenção da regularidade de sua inscrição perante as autoridades fazendárias.

§ 11. O profissional-parceiro não terá relação de emprego ou de sociedade com o salão-parceiro enquanto perdurar a relação de parceria tratada nesta Lei."

"Art. 1º-B Cabem ao salão-parceiro a preservação e a manutenção das adequadas condições de trabalho do profissional-parceiro, especialmente quanto aos seus equipamentos e instalações, possibilitando as condições adequadas ao cumprimento das normas de segurança e saúde estabelecidas no art. 4º desta Lei."

"Art. 1º-C Configurar-se-á vínculo empregatício entre a pessoa jurídica do salão-parceiro e o profissional-parceiro quando não existir contrato de parceria formalizado na forma descrita nesta Lei."

"Art. 1º-D O processo de fiscalização, de autuação e de imposição de multas reger-se-á pelo disposto no Título VII da Consolidação das Leis do Trabalho – CLT, aprovada pelo Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943."

Art. 2º Esta Lei entra em vigor após decorridos noventa dias de sua publicação oficial.

Sala das Sessões, em 16 de setembro de 2015.

Deputada SORAYA SANTOS

Relatora

# PROJETO DE LEI Nº 133, DE 2015



SENADO FEDERAL

PROJETO DE LEI DA CÂMARA

Nº 133, DE 2015

(Nº 5.230/2013, NA CASA DE ORIGEM)

Altera a Lei nº 12.592, de 18 de janeiro 2012, para dispor sobre o contrato de parceria entre os profissionais que exercem as atividades de Cabeleireiro, Barbeiro, Esteticista, Manicure, Pedicure, Depilador e Maquiador e pessoas jurídicas registradas como salão de beleza.

O CONGRESSO NACIONAL decreta:

**Art. 1º** A Lei nº 12.592, de 18 de janeiro de 2012, passa a vigorar acrescida dos seguintes arts. 1º-A, 1º-B, 1º-C e 1º-D:

**"Art. 1º-A.** Os salões de beleza poderão celebrar contratos de parceria, por escrito, nos termos definidos nesta Lei, com os profissionais que desempenham as atividades de Cabeleireiro, Barbeiro, Esteticista, Manicure, Pedicure, Depilador e Maquiador.

**§ 1º** Os estabelecimentos e os profissionais de que trata o caput, ao atuarem nos termos desta Lei, serão denominados salão-parceiro e profissional-parceiro, respectivamente, para todos os efeitos jurídicos.

**§ 2º** O salão-parceiro será responsável pela centralização dos pagamentos e recebimentos decorrentes das atividades de prestação de serviços de beleza realizadas pelo profissional-parceiro na forma da parceria prevista no caput.

.....  
**§ 3º** O salão-parceiro realizará a retenção de sua cota-parte percentual, fixada no contrato de parceria, bem como dos valores de recolhimento de tributos e contribuições sociais e previdenciárias devidos pelo profissional-parceiro incidentes sobre a cota-parte que a este couber na parceria.

**§ 4º** A cota-parte retida pelo salão-parceiro ocorrerá a título de atividade de aluguel de bens móveis e de utensílios para o desempenho das atividades de serviços de beleza e/ou a título de serviços de gestão, de apoio administrativo, de escritório, de cobrança e de recebimentos de valores transitórios recebidos de clientes das atividades de serviços de beleza, e a cota-parte destinada ao profissional-parceiro ocorrerá a título de atividades de prestação de serviços de beleza.

**§ 5º** A cota-parte destinada ao profissional-parceiro não será considerada para o cálculo da receita bruta do salão-parceiro ainda que adotado sistema de emissão de nota fiscal unificada ao consumidor.

**§ 6º** O profissional-parceiro não poderá assumir as responsabilidades e obrigações decorrentes da administração da pessoa jurídica do salão-parceiro, de ordem contábil, fiscal, trabalhista e previdenciária incidentes, ou quaisquer outras relativas ao funcionamento do negócio.

**§ 7º** Os assistentes ou auxiliares necessários à realização dos serviços abrangidos pela forma de parceria prevista nesta Lei poderão ser vinculados aos profissionais-parceiros, independentemente de estarem estes qualificados, perante as autoridades fazendárias, como pequenos empresários, microempresários ou microempreendedores individuais.

**§ 8º** O contrato de parceria de que trata esta Lei será firmado entre as partes, mediante ato escrito, homologado pelo sindicato da categoria profissional e laboral e, na ausência desses, pelo órgão local competente do Ministério do Trabalho e Emprego, perante duas testemunhas.

**§ 9º** O profissional-parceiro, mesmo que inscrito como pessoa jurídica, será assistido pelo seu sindicato de categoria profissional e, na ausência deste, pelo órgão local competente do Ministério do Trabalho e Emprego.

**§ 10.** São cláusulas obrigatórias do contrato de parceria, de que trata esta Lei, as que estabeleçam:

**I** – percentual das retenções pelo salão-parceiro dos valores recebidos por cada serviço prestado pelo profissional-parceiro;

.....

**II** – obrigação, por parte do salão-parceiro, de retenção e de recolhimento dos tributos e contribuições sociais e previdenciárias devidos pelo profissional-parceiro em decorrência da atividade deste na parceria;

III – condições e periodicidade do pagamento do profissional-parceiro, por tipo de serviço oferecido;

IV – direitos do profissional-parceiro quanto ao uso de bens materiais necessários ao desempenho das atividades profissionais, bem como sobre o acesso e circulação nas dependências do estabelecimento;

V – possibilidade de rescisão unilateral do contrato, no caso de não subsistir interesse na sua continuidade, mediante aviso prévio de, no mínimo, trinta dias;

VI – responsabilidades de ambas as partes com a manutenção e higiene de materiais e equipamentos, das condições de funcionamento do negócio e do bom atendimento dos clientes;

VII – obrigação, por parte do profissional-parceiro, de manutenção da regularidade de sua inscrição perante as autoridades fazendárias.

**§ 11.** O profissional-parceiro não terá relação de emprego ou de sociedade com o salão-parceiro enquanto perdurar a relação de parceria tratada nesta Lei."

"**Art. 1º-B.** Cabem ao salão-parceiro a preservação e a manutenção das adequadas condições de trabalho do profissional-parceiro, especialmente quanto aos seus equipamentos e instalações, possibilitando as condições adequadas ao cumprimento das normas de segurança e saúde estabelecidas no art. 4º desta Lei."

"**Art. 1º-C.** Configurar-se-á vínculo empregatício entre a pessoa jurídica do salão-parceiro e o profissional-parceiro quando não existir contrato de parceria formalizado na forma descrita nesta Lei."

"**Art. 1º-D.** O processo de fiscalização, de autuação e de imposição de multas rege-se-á pelo disposto no Título VII da Consolidação das Leis do Trabalho – CLT, aprovada pelo Decreto- Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943."

**Art. 2º** Esta Lei entra em vigor após decorridos noventa dias de sua publicação oficial.

PROJETO ORIGINAL

[www2.camara.leg.br/proposicoesWeb/prop\\_mostrarintegra;jsessionid=E12840D27854E385A873BEBD5EF6EB9E.proposicoesWeb1?codteor=1069258](http://www2.camara.leg.br/proposicoesWeb/prop_mostrarintegra;jsessionid=E12840D27854E385A873BEBD5EF6EB9E.proposicoesWeb1?codteor=1069258)

À COMISSÃO DE ASSUNTOS SOCIAIS

# PARECER Nº 263, DE 2016



SENADO FEDERAL

COMISSÃO DIRETORA

PARECER Nº 263, DE 2016

Redação final das Emendas do Senado ao Projeto de Lei da Câmara nº 133, de 2015 (nº 5.230, de 2013, na Casa de origem).

O CONGRESSO NACIONAL decreta:

A **Comissão Diretora** apresenta a redação final das Emendas do Senado ao Projeto de Lei da Câmara nº 133, de 2015 (nº 5.230, de 2013, na Casa de origem), que altera a Lei nº 12.592, de 18 de janeiro 2012, para dispor sobre o contrato de parceria entre os profissionais que exercem as atividades de Cabeleireiro, Barbeiro, Esteticista, Manicure, Pedicure, Depilador e Maquiador e pessoas jurídicas registradas como salão de beleza.

Sala de Reuniões da Comissão, em 22 de março de 2016.

JORGE VIANA, PRESIDENTE

ELMANO FÉRRER, RELATOR

JOÃO ALBERTO SOUZA

SÉRGIO PETECÃO

## ANEXO AO PARECER Nº 263 , DE 2016

Redação final das Emendas do Senado ao Projeto de Lei da Câmara nº 133, de 2015 (nº 5.230, de 2013, na Casa de origem).

Altera a Lei nº 12.592, de 18 de janeiro 2012, para dispor sobre o contrato de parceria entre os profissionais que exercem as atividades de Cabeleireiro, Barbeiro, Esteticista, Manicure, Pedicure, Depilador e Maquiador e pessoas jurídicas registradas como salão de beleza.

### Emenda nº 1

(Corresponde à Emenda nº 1 – CDH/CAS)

Dê-se ao § 7º do art. 1º-A da Lei nº 12.592, de 18 de janeiro de 2012, nos termos do art. 1º do Projeto, a seguinte redação:

"Art. 1º-A. ....

.....

§ 7º Os profissionais-parceiros poderão ser qualificados, perante as autoridades fazendárias, como pequenos empresários, microempresários ou microempreendedores individuais.

....."

### Emenda nº 2

(Corresponde à Emenda nº 2 – CDH/CAS)

Dê-se ao art. 1º-C da Lei nº 12.592, de 18 de janeiro de 2012, nos termos do art. 1º do Projeto, a seguinte redação:

"Art. 1º-C. Configurar-se-á vínculo empregatício entre a pessoa jurídica do salão-parceiro e o profissional-parceiro quando:

I – não existir contrato de parceria formalizado na forma descrita nesta Lei; e

II – o profissional-parceiro desempenhar funções diferentes das descritas no contrato de parceria."

---

# **AGRADECIMENTOS E SEMINÁRIOS REALIZADOS**

---

## AGRADECIMENTOS

Este trabalho realizado pela Unidade de Atendimento Setorial do Sebrae Nacional, teve a coordenação de Andrezza Torres, consultoria técnica e conteúdo desenvolvido por Elderci Garcia e contou com suporte técnico e contribuições de:

- o Fernanda Zannoni
- o Daniel Berselli Marinho
- o Marcio Roberto Silva Michelasi Rigotto
- o Paulo Roberto Bresciani
- o Maria Del Rosário Gómez Juncal Cruz

## SEMINÁRIOS REALIZADOS

O presente trabalho foi apresentado e validado nos seguintes eventos:

- o I Seminário de Modelos de Empreendedorismo para Salões de Beleza - 21/10/2015
- o II Seminário de Práticas de Empreendedorismo para Salões de Beleza - 08/12/2015
- o III Seminário de Práticas de Empreendedorismo para Salões de Beleza - 26/01/2016

Os seminários para apresentação e validação deste trabalho contaram com o suporte e a participação dos representantes das seguintes associações, entidades e empresas:

- o Associação Brasileira dos Salões de Beleza (ABSB)
- o Achiles Cavallo Advogados Associados
- o Associação Nacional do Comércio de Artigos de Higiene Pessoal e Beleza (Anabel)
- o Antony Beauty Center
- o Beauty Fair
- o Fernanda Zannoni Assessoria Empresarial
- o Inowit Consultoria Empresarial
- o L'Oréal Brasil
- o Primeiro Assessoria
- o SBM Consultoria & Associados
- o Sebrae Nacional, Sebrae/SP, Sebrae/RS
- o Sinbel - RJ
- o Sinta/Pró Beleza
- o Studio W
- o Walter Coiffeur
- o Werner Coiffeur

---

# **REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

---

AMARAL, J. **Revista Fluxo**, Editora Foco: 2002. p. 49.

ANABEL. **Serviços de Beleza – Modelo de Negócios**.

BERSELLI, Daniel. **Excerto**: Tributação e aspectos societários. Sebrae.

BRAVO, André de Magalhaes. **A exigência da escrituração contábil para comprovação da distribuição de lucros pelo microempreendedor individual**. 3ª Edição do Prêmio Simples Nacional e Empreendedorismo.

**Cartilha Na Medida Tributação**.

**Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), versão 2.0**. IBGE (2004).

Disponível em: <[www.cnae.ibge.gov.br](http://www.cnae.ibge.gov.br)>.

**Comece Certo Salão de Beleza**. Sebrae, 4ª ed. 2012.

**Como contratar trabalhador autônomo** – Sebrae SP.

Disponível em: <[www.sebraesp.com.br/arquivos\\_site/biblioteca/guias\\_cartilhas/como\\_contratar\\_mpe](http://www.sebraesp.com.br/arquivos_site/biblioteca/guias_cartilhas/como_contratar_mpe)>.

**CTN - Lei nº 5.172 de 25 de Outubro de 1966**.

Disponível em: <[www.planalto.gov.br/CCIVIL\\_03/leis/L5172.htm](http://www.planalto.gov.br/CCIVIL_03/leis/L5172.htm)>.

DELGADO, Maurício Godinho. **Curso de Direito do Trabalho**. 11 ed. São Paulo: LTr, 2012.

FABRETTI, Láudio Camargo. **Normas antielisão**.

FELIPPE, Maria Inês. **Empreendedorismo**: buscando o sucesso empresarial. Sala do Empresário, São Paulo, 1996, v.4, n.16, p10-12 (suplemento).

FIORENTINI, Sandra. **Oficina Beleza Legal** – Sebrae SP.

**Ideia de Negócios – Como montar um salão de beleza**. Disponível em: <<http://googl/HZ03fi>>.

**LCP nº 123, de 2006**. Disponível em:

<[www2.camara.leg.br/legin/fed/leicom/2006/leicomplementar-123-14-dezembro-2006-548099-publicacaooriginal-63080-pl.html](http://www2.camara.leg.br/legin/fed/leicom/2006/leicomplementar-123-14-dezembro-2006-548099-publicacaooriginal-63080-pl.html)>.

**Lei 12592/2012**.

Disponível em: <[www2.camara.leg.br/legin/fed/lei/2012/lei-12592-18-janeiro-2012-612301-veto-134970-pl.html](http://www2.camara.leg.br/legin/fed/lei/2012/lei-12592-18-janeiro-2012-612301-veto-134970-pl.html)>.

**Lei 10.406/2002**. Artigo 113 do Código Civil. 2002. Disponível em: <<http://goo.gl/YtNR6V>>

MARINS, James. **Elisão Tributária e sua Regulação**. São Paulo: Dialética, 2002.

MICHELASI, Márcio. **Parceria em Salões de Beleza**, 2015. Apresentação na Audiência Pública no CDH - Comissão de Assuntos Sociais e Comissão de Direitos Humanos e Legislação Participativa, em 04/11/2015

**Nota Técnica CGRT/SRT 02/2008**.

### **O que é necessário para abertura, registro e legalização do MEI.**

Disponível em: <[www.portaldoempreendedor.gov.br/empresario-individual/abertura-registro-e-legalizacao](http://www.portaldoempreendedor.gov.br/empresario-individual/abertura-registro-e-legalizacao)>.

### **Parecer nº 213, de 2016 – CDH**

Disponível em: <[www.senado.leg.br/atividade/rotinas/materia/getPDF.asp?t=189584&tp=1](http://www.senado.leg.br/atividade/rotinas/materia/getPDF.asp?t=189584&tp=1)>

### **Parecer nº 214, de 2016 – CAS**

Disponível em: <[www.senado.leg.br/atividade/rotinas/materia/getPDF.asp?t=189585&tp=1](http://www.senado.leg.br/atividade/rotinas/materia/getPDF.asp?t=189585&tp=1)>

### **Parecer nº 263, de 2016 – CDIR Redação Final**

Disponível em: <[www.senado.leg.br/atividade/rotinas/materia/getPDF.asp?t=190042&tp=1](http://www.senado.leg.br/atividade/rotinas/materia/getPDF.asp?t=190042&tp=1)>

PLÁCIDO E SILVA. **Vocabulário Jurídico**, 28ª ed., Rio de Janeiro: Forense, 2009.

**PLC 125/2015**. Disponível em: <[www25.senado.leg.br/web/atividade/materias/-/materia/123060](http://www25.senado.leg.br/web/atividade/materias/-/materia/123060)>.

**PLC 133/2015**. Disponível em: <[www25.senado.leg.br/web/atividade/materias/-/materia/123222](http://www25.senado.leg.br/web/atividade/materias/-/materia/123222)>.

**PLP 255/2013**. Disponível em: <[www.camara.gov.br/proposicoesWeb/fichadetramitacao?idProposicao=569176](http://www.camara.gov.br/proposicoesWeb/fichadetramitacao?idProposicao=569176)>.

**Portaria MTE 10/2011**. Disponível em: <[www.agu.gov.br/atos/detalhe/262381](http://www.agu.gov.br/atos/detalhe/262381)>.

**Qipu**, Aplicativo gratuito para MEI. Disponível: <[www.qipu.com.br](http://www.qipu.com.br)>.

### **RECEITA FEDERAL. SC Cosit nº 80-2014**

Disponível em: <[www.receita.fazenda.gov.br/publico/Legislacao/SolucoesConsultaCosit/2014/SCCosit802014.pdf](http://www.receita.fazenda.gov.br/publico/Legislacao/SolucoesConsultaCosit/2014/SCCosit802014.pdf)>.

RODRIGUEZ, Américo Plá. **Princípios de direito do trabalho**. São Paulo: Ltr, 1978. p. 217.

SARAIVA, R. **Direito do Trabalho para concursos públicos**. 4 ed. São Paulo: Método, 2006.

SEBRAE. **Como montar um salão de beleza**. Disponível em: <<http://goo.gl/lkfgaT>>

### **SEBRAE NACIONAL. Instrumento de Apoio Gerencial - “Normas sindicais encargos sociais e trabalhistas”.**

Disponível em: <[www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/bis/Normas-sindicais-e-encargos-sociais-e-trabalhistas](http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/bis/Normas-sindicais-e-encargos-sociais-e-trabalhistas)>.

ZANONNI, Fernanda. **Estudo Modelo de Empreendedorismo - Mercado dos Salões de Beleza**, UACS - Unidade de Atendimento Coletivo/Serviços Sebrae Nacional, com a Coordenação de Andrezza Torres, 2015.

