

Guia Prático

# Lei Salão-Parceiro para Profissional Parceiro dos pequenos negócios de beleza e estética



**© 2024. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae.**  
Todos os direitos reservados à reprodução não autorizada desta publicação,  
no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei no 9.610).

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae  
SGAS 605 – Conj. A – Asa Sul – CEP 70.200-645 – Brasília / DF  
0800 570 0800  
[www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)

**Presidente do Conselho Deliberativo Nacional**  
José Zeferino Pedrozo

**Diretor-presidente**  
Décio Lima

**Diretor-técnico**  
Bruno Quick Lourenço de Lima

**Diretora de Administração de Fianças**  
Margarete de Castro Coelho



**Unidade de Competitividade**  
Coordenação Nacional HPPC, Beleza e Cosméticos

**Conteúdo e consultoria técnica:**  
Elderci Garcia - Inowit Projeto e Consultoria

**Equipe técnica e Revisão:**  
MSc. Andrezza Cintra Torres  
Elderci Garcia  
Maisa Blumenfeld Deorato  
Maria Consuelo Mello  
Paulo Bresciani

**Unidade de Gestão de Soluções**  
Eduardo Curado Matta - Gerente  
Anna Patricia Teixeira Barbosa - Gerente-Adjunta  
Luciana Macedo de Almeida - Analista Técnica

**Revisão ortográfica**  
Ex-Libris Comunicação Integrada

**Projeto gráfico e diagramação**  
Ex-Libris Comunicação Integrada



**SEBRAE**  
**Beleza**

## Índice

<b>Introdução</b>	<b>4</b>
<b>1. Serviços de beleza no Brasil</b>	<b>6</b>
<b>2. Modelo de empreendedorismo e propósito</b>	<b>8</b>
<b>3. Lei Salão-Parceiro profissional-parceiro</b>	<b>10</b>
<b>4. Modelo de empreendedorismo e trabalho para serviços de beleza</b>	<b>11</b>
<b>5. Vantagens e oportunidades do profissional-parceiro</b>	<b>13</b>
<b>6. Modelo de parceria profissional – Lei 13.352/2016</b>	<b>16</b>
<b>7. Profissionais de beleza e a implementação da Lei Salão-Parceiro</b>	<b>18</b>
A. Legalização e formalização do profissional-parceiro	18
B. Parceria profissional Lei Salão-Parceiro	23
C. Contrato de parceria	24
D. Homologação sindical do contrato de parceria	25
E Tributação - Impostos e contribuições	26
F. Nota fiscal	29
G. Contador	33
H. Tecnologia	33
<b>8. Referências bibliográficas</b>	<b>34</b>
<b>9. Anexo I - Lei nº 12.592 de 2012 com inclusão da Lei nº 13.552 de 2016</b>	<b>36</b>

# Introdução

O futuro da economia e dos negócios depende de transformações. A Lei Salão-Parceiro representa este momento histórico de transformação no qual o segmento de serviços de Beleza iniciou sua caminhada para o futuro, um futuro inovador, sustentável e próspero. Um futuro em que a palavra parceria se conecta a propósito, ao empreendedorismo e à inovação.

A Lei Salão-Parceiro representou um avanço sem precedentes nas relações de trabalho no Brasil, um passo definitivo para uma nova realidade. Ela alinha as práticas do setor com princípios jurídicos mais inovadores e flexíveis e impulsiona a profissionalização e a formalização. Esta legislação, que é a pedra fundamental de um novo modelo de relações de trabalho, trouxe uma transformação significativa ao reconhecer e fortalecer a parceria entre os profissionais e os estabelecimentos de beleza, impulsionando uma mudança de mentalidade, novos comportamentos e atitudes nos negócios de beleza.

O advento da lei foi inovador e fez com que a jurisprudência evoluísse para incorporar princípios que respaldam a equidade na relação entre profissionais e salões, reconhecendo esta parceria colaborativa e mutuamente benéfica. Esse avanço, além de trazer mais segurança jurídica para ambas as partes, impulsionou uma transformação cultural e social na indústria da beleza.

Para que o segmento de serviços de beleza no Brasil possa usufruir dos ganhos de competitividade e inovação, a lei deve ser implementada. Desta forma, haverá a transformação que trará um novo futuro e uma nova realidade empresarial.

Devem ser os pilares desta nova realidade: Visão do futuro; Inovação e Criatividade; Educação Profissional de Qualidade; Empreendedorismo e Novas Oportunidades de Negócios; Justiça e Igualdade; Transparência; Cultura de Trabalho e Responsabilidade; e Infraestrutura de Qualidade.



Estudo da Organização Internacional do Trabalho (OIT) indica que “existe uma ligação muito forte entre estar na informalidade e viver na pobreza”, sendo que as pessoas que trabalham em condições de informalidade na América Latina e no Caribe têm entre 2 e 5 vezes mais chances de se encontrar em situação de pobreza. O caminho da formalização deve pavimentar uma nova realidade e um futuro mais formalizado e próspero.

A formalização de profissionais e estabelecimentos de beleza e a adequação à lei são condições básicas para os empreendedores que têm visão de futuro, comprometimento e partilham valores relacionados à transparência, cultura do trabalho, responsabilidade, justiça e igualdade.

Parcerias vencedoras geralmente possuem uma série de características e valores comuns que contribuem para seu contínuo sucesso. Parcerias empresariais com visão empreendedora, que têm

como base relações de ganhos mútuos, podem ser uma fonte significativa de crescimento e sucesso. Essas parcerias promovem a inovação, a produtividade e o desenvolvimento de novas oportunidades, criando um ambiente empresarial mais dinâmico, colaborativo e bem-sucedido.

Nesta nova realidade que se configurou a partir da aprovação da Lei Salão-Parceiro, a tecnologia desempenha um papel fundamental contribuindo para a inovação, produtividade e sustentabilidade.

Este documento visa sedimentar uma mudança de mentalidade necessária e bem-vinda para a promoção de um empreendedorismo e parceria de impacto positivo. Ele detalha as informações e os processos necessários para que o profissional parceiro possa usufruir os benefícios da lei e assim pavimentar seu caminho para o sucesso.

### **Boa Leitura!**

# 1. Serviços de Beleza no Brasil

O segmento de serviços de beleza exerce um papel relevante no desenvolvimento econômico e social do país pelo seu elevado potencial de geração de renda e de postos de trabalho.

O Brasil é o quarto maior mercado mundial de beleza. A cadeia produtiva de beleza que envolve indústria, comércio e serviços é responsável por 5,6 milhões de oportunidades de trabalho. Deste total, os serviços de beleza correspondem a aproximadamente 2,6 milhões de oportunidades.

A Lei Salão-Parceiro alavancou trabalho e renda no Brasil, teve uma contribuição relevante na inserção social e estimulou o crescimento do setor de beleza. Desde a aprovação da lei, o número de microempreendedores individuais que atuam no segmento de beleza teve seu crescimento alavancado e é hoje a maior categoria de microempreendedores com 1,23 milhões de MEIs formalizados, 10% do total geral de MEIS, segundo dados do DataSebrae, de agosto de 2024.





## 2. Modelo de empreendedorismo e propósito

O Sebrae tem sua atuação pautada por seu trabalho junto aos pequenos negócios de beleza através de um inovador e evoluído modelo de empreendedorismo, que adota práticas que incorporam princípios, propósitos e valores que envolvem ética, responsabilidade social, políticas de inclusão, transparência e governança.

Imbuídos de propósitos comuns, o Sebrae e os donos de salão e profissionais da beleza, travaram uma luta que teve o bordão: “Por um Brasil mais bonito”. O resultado desse esforço conjunto inspirou a Lei Salão-Parceiro Profissional-Parceiro. Este documento reforça o modelo de empreendedorismo para negócios de beleza adotado pelo Sebrae Beleza com base em propósito e valores:



**1.**

Propósito como estratégia de gestão.

**2.**

Criação de valor para todas as partes, entregando serviços ou produtos de valor.

**3.**

Investimento nos colaboradores, recompensando-os de maneira justa.

**4.**

Negociações justas e éticas com fornecedores.

**5.**

Apoio às comunidades em que a empresa está inserida.

**6.**

Geração de rentabilidade de longo prazo.

**7.**

Inovação tecnológica

Quando um negócio adota propósitos e valores afirmativos, muito mais do que simplesmente aumentar a competitividade, a sobrevivência e a perenidade dos seus negócios, ele gera um impacto positivo para todos.

### 3. Lei Salão-Parceiro e Profissional-Parceiro

A lei que regulamentou os contratos de parceria para serviços de beleza, lei Federal 13.356/2016, que fez alterações na lei federal 12.592/2012, é uma norma legal que ficou conhecida como a Lei Salão-Parceiro e está em vigor desde janeiro de 2017.

A lei trouxe clareza nas relações de trabalho ao legalizar a relação de parceria entre profissionais da beleza e os estabelecimentos de beleza, criando as figuras jurídicas do profissional-parceiro e salão-parceiro e estabelecendo as condições para a realização desta parceria, que deve ser, obrigatoriamente, realizada mediante o Contrato de Parceria homologado pelo Sindicato profissional.

Elá representou um enorme avanço nas relações de trabalho no Brasil, trouxe uma tributação mais justa e maiores garantias e segurança jurídica para todos.

O texto da [Lei 13.352/2016](#)  
se encontra na íntegra no anexo.





## 4. Modelo de empreendedorismo e trabalho para os serviços de beleza

A Lei Salão-Parceiro, lei federal 13.352/2016, regulamenta a relação de trabalho e empreendedorismo entre salões de beleza e afins, chamado salão-parceiro, e o profissional de beleza autônomo, o profissional parceiro. Ela regulamenta as relações de trabalho no segmento de serviços de beleza.

Antes da Lei Salão-Parceiro, muitos profissionais de beleza trabalhavam de maneira informal, sem um contrato formal ou reconhecimento legal de sua atuação.

A Lei Salão-Parceiro, ao reconhecer e legalizar a primazia da realidade nas relações de trabalho nos salões de beleza trouxe para o Brasil, um novo modelo de empreendedorismo e trabalho caracterizado pelo:

- **Pioneerismo:** A lei é pioneira ao reconhecer a natureza específica das relações de trabalho nos sa-

lões de beleza, proporcionando um novo modelo legal que se alinha melhor às práticas e às necessidades desse setor.

- **Inovação:** A inovação-chave da lei reside na possibilidade de formalizar as relações de trabalho na forma de parceria entre profissionais e salões de beleza. Reconhecer a primazia da realidade nos serviços de beleza no Brasil, além de pioneiro e flexível, foi inovador e inédito.
- **Flexibilidade:** A lei promoveu a flexibilidade legal da relação de parceria. A legislação reconheceu a realidade das relações de trabalho, oferecendo uma abordagem mais flexível e alinhada com a natureza autônoma dos profissionais de beleza. Essa abordagem inovadora e única traz uma relação de trabalho e empreendedorismo mais flexível e inúmeros outros benefícios.

- **Maior Segurança jurídica:** Antes da Lei, a ausência de regulamentação específica deixava o salão e o profissional vulneráveis a interpretações diversas e incertezas jurídicas. A Lei Salão-Parceiro Profissional-Parceiro, ao estabelecer parâmetros claros e específicos, mitigou prejuízos, proporcionando uma estrutura legal que favorece relações mais equilibradas, transparentes e justas entre estabelecimentos de beleza e profissionais parceiros.
- **Crescimento e empreendedorismo:** A parceria é na maioria dos casos uma ótima oportunidade de começar a empreender e crescer. Houve um aumento significativo da formalização no setor, tanto é que atualmente o setor de serviços de beleza tem o maior número de CNPJs do Brasil, sendo a maioria destes compostos de microempreendedores individuais (MEIs) que trabalham nos estabelecimentos de beleza. Estes profissionais autônomos têm maior autonomia e flexibilidade de horários e preços, maior remuneração e possibilidades de crescimento profissional.

A parceria reduz os riscos financeiros e oferece a oportunidade ao profissional da beleza de focar nas suas atividades principais e muitas vezes na atividade que lhe traz maior realização pessoal e reconhecimento.

O profissional de beleza que tiver talento e realizar um serviço de qualidade poderá construir sua reputação através de seu trabalho, clientes e das mídias sociais. Muitas vezes, a base desta construção é o salão de beleza no qual o profissional trabalha como parceiro. Isto sim é uma parceria bem-sucedida.

Muitos profissionais optam temporária ou definitivamente pela parceria profissional. A decisão de optar por uma relação de parceria nos salões de beleza, em comparação com outras formas de trabalho, depende das metas de carreira e preferências individuais.

Através da parceria os profissionais da beleza se sentem mais encorajados a investir em suas carreiras e aprimorar suas habilidades, contribuindo para o desenvolvimento da cadeia produtiva e indústria de beleza como um todo.



# 5. Vantagens e oportunidades Profissional-Parceiro

Ser um profissional-parceiro oferece uma série de vantagens para os profissionais de beleza, incluindo:

- **Autonomia e flexibilidade:** O profissional-parceiro é considerado um trabalhador autônomo, isto quer dizer que ele não tem vínculo empregatício, portanto, tem autonomia para definir seus horários de trabalho, seus preços e sua forma de atuação. Isso permite que o profissional tenha mais flexibilidade para conciliar sua vida pessoal e profissional.

O profissional-parceiro pode optar por trabalhar apenas alguns dias da semana ou nos finais de semana. Ele tem a opção de trabalhar em um salão que fica próximo de sua casa, trabalhar em eventos e até mesmo trabalhar em mais de um salão.

- **Melhor remuneração:** Os profissionais parceiros recebem a cota-parte, que é uma porcentagem do valor dos serviços prestados, o que resulta, geralmente, em uma remuneração superior à de um funcionário assalariado.

- **Benefícios:** Os profissionais da beleza formalizados têm benefícios previdenciários como aposen-

tadoria, salário maternidade, pensão por morte, auxílio reclusão etc.

- **Satisfação pessoal e profissional:** Para a maioria dos profissionais a satisfação pessoal e profissional são essenciais. A parceria pode ser bastante gratificante para aqueles que valorizam a independência e a gestão autônoma de suas carreiras.
- **Oportunidade de trabalhar em locais melhores:** O profissional tem a oportunidade, a depender do seu talento, de trabalhar em salões maiores e melhor equipados, onde conseguirá obter um valor bem melhor pelos seus serviços e terá uma clientela mais selecionada.
- **Oportunidade de aprendizado:** A parceria com um salão de beleza pode oferecer ao profissional a oportunidade de adquirir novas técnicas e conhecimentos.
- **Possibilidade de aperfeiçoamento profissional:** Um profissional-parceiro pode participar de cursos e workshops oferecidos pelo salão, pode até ser capacitado em aprender novas técnicas ou mesmo ter o custeio de viagens e cursos feitos pelo salão.

- **Acesso a clientes:** A parceria é uma oportunidade de ter acesso à clientela do salão, o que pode aumentar a visibilidade e número de clientes. Assim, pode-se construir relações mais diretas com seus clientes, estabelecendo uma clientela leal e fidelizada que segue o profissional, independentemente do local.
- **Obter experiência em novos locais:** A parceria com um salão de beleza pode ser uma forma do profissional de beleza experimentar um novo ambiente de trabalho e aprender novas formas de atuação.
- **Troca e aprendizado com profissionais qualificados:** Os salões de beleza geralmente contam com uma equipe variada de profissionais, muitos deles especializados e qualificados, o que pode ser uma oportunidade de aprendizado de novas técnicas, fazer parte de um time de profissionais bem-sucedidos e alavancar o seu crescimento profissional.
- **Evitar riscos:** A parceria do profissional com um salão de beleza pode ser uma maneira do profissional de beleza dar início ao seu próprio negócio, sem os custos e riscos de abrir um salão próprio. Se você é um profissional e tem um perfil avesso a riscos, saiba que é bem menos arriscado trabalhar como parceiro do que como dono de um estabelecimento de beleza.
- **Possibilidades de atuação como educadores, influencers ou embaixadores de marcas:** Muitos profissionais preferem não investir em estabelecimentos de beleza para se tornarem educadores, influencers ou embaixadores de marcas famosas. Enfim, são infinitas as possibilidades para os profissionais talentosos que focam na construção de sua carreira. Assim, à medida que forem crescendo, poderão de maneira planejada construírem seus negócios, já que a área da beleza oferece muitas oportunidades para os bons profissionais.
- **Um excelente ponto de partida rumo ao seu próprio negócio:** Para iniciar uma jornada empreendedora, nada como experimentar na prática diária para ter minimamente uma noção. Mesmo para aqueles que queriam abrir o seu próprio negócio futuramente, trabalhar como profissional-parceiro é uma excelente oportunidade para ter certeza se esta é realmente a melhor opção.
- **Vocação pessoal e profissional:** Alguns profissionais, ao longo de sua carreira, descobriram que gostam mais de atuar como profissionais do que como gestores, afinal não é todo mundo que tem o conhecimento e expertise para fazer a gestão de um negócio.

Alguns profissionais decididamente não têm habilidades de gestor ou não sabem lidar com o intrincado mundo das finanças.

Alguns profissionais da beleza detestaram a experiência de gerenciar pessoas, o que pode ser mesmo bastante complicado. Existem muitos profissionais famosos que fecharam seus estabe-



leimentos e decidiram trabalhar como parceiros em salões renomados. Eles descobriram que estão melhores desta maneira. Alguns começaram a empreender como profissionais e se descobriram melhores como gestores do que como profissionais, o que também é desafiador e traz, como tudo, oportunidades e riscos.

De qualquer maneira, se dinheiro for o único motivo pelo qual o empreendedor quer ser dono do salão, ao invés de continuar como profissional da beleza, ele pode ter surpresas. Vários profissionais descobriram que ganham efetivamente mais dinheiro como parceiros do que como donos de estabelecimentos de beleza. Saiba que é mais fácil mudar de ideia quando se é um profissional parceiro do que quando se é um dono de estabelecimento.

- **Barreira de entrada e barreira de saída:** Independentemente de qualquer fator, a barreira de entrada e de saída para atuar como profissional parceiro é baixa. O profissional não precisa ter nível superior e o investimento é baixo. No caso de um estabelecimento de beleza, a depender do tamanho do estabelecimento e nível de conhecimento do negócio, o grau de dificuldade para abrir o negócio é bem maior. Fechar um estabelecimento de beleza, pode ser bastante complicado e representar perdas financeiras altas, muitas vezes as economias de uma vida. As barreiras são maiores quanto maior for o salão, e são menores para os micros estabelecimentos de beleza e os “salões garagem”.

## Investimentos em salão de beleza

No caso de investimentos, devem ser considerados itens como aluguel ou compra de imóvel, e de móveis como cadeira, lavatório, carrinho de manicure, móveis para recepção, decoração do espaço, além da compra de equipamentos como autoclave, computador etc.

Existem também os custos fixos e variáveis. Os custos fixos são aqueles que o salão tem regularmente para manter suas operações em funcionamento, e que independem da realização dos serviços de beleza. Os custos fixos são as despesas fixas que o salão de beleza tem todos os meses, não importando se tenha muitos ou poucos clientes. Nestes custos estão: o pagamento de IPTU e outras taxas; a contratação de sistemas informatizados para gestão do negócio e emissão de nota fiscal; contador; obrigações e encargos trabalhistas das pessoas responsáveis para as atividades de gestão, do administrativo, financeiro, recepção, limpeza e outros.

Saiba mais sobre o Negócio Salão de Beleza na [Cartilha Sebrae Ideia de Negócios Salão de Beleza](#).

Empreender depende de conhecimento, vocação, dedicação e talento.

## 6. Salões e estabelecimentos de beleza - Implementação da Lei Salão-Parceiro



Existem alguns elementos fundamentais para a realização da parceria profissional nos moldes da lei.

- **Salão-Parceiro:** O Salão-Parceiro é o estabelecimento de beleza devidamente legalizado que detém os ativos, ou seja, a infraestrutura física e operacional para realização dos serviços de beleza. Este deve ter sua empresa devidamente legalizada e regularizada junto aos órgãos do Governo, como Junta Comercial, Receita Federal, Prefeitura e órgãos competentes.
- **Responsabilidades do salão-parceiro:** O dono do salão é o responsável pela infraestrutura e pela estrutura especializada para a prestação do serviço de beleza. Ele também é responsável por toda a gestão administrativa e financeira, pela retenção/ recolhimento de tributos e contribuições sociais e previdenciárias que devem ser pagos pelo profissional-parceiro e pelo recebimento do pagamento relativo aos serviços de beleza realizados e aos produtos comercializados.

**Importante:** O Salão-Parceiro não pode ser MEI- Microempreendedor Individual.

- **Profissional-parceiro:** O profissional-parceiro é o profissional da beleza que possui a capacitação e qualificação técnica para realização dos serviços de beleza ao cliente final e está devidamente formalizado. Este pode ser um profissional autônomo, MEI ou uma empresa do Simples Nacional.
- **Contrato de Parceria:** O contrato de parceria é o documento legal que detalha os termos e as condições da parceria entre salão-parceiro e o profissional-parceiro que presta serviços. O contrato deve ser escrito, conter todas as cláusulas legais obrigatórias previstas pela lei e ser homologado pelo sindicato profissional da categoria.
- **Sindicato Profissional:** O sindicato profissional é o responsável pela homologação do contrato de parceria. Sem a homologação do sindicato, o contrato de parceria não tem valor legal, assim o estabelecimento e os profissionais de beleza estarão sujeitos às leis trabalhistas e ao entendimento das devidas autoridades judiciais.
- **Nota Fiscal:** A Lei prevê a Nota Fiscal Unificada. Essa nota fiscal deve ser emitida pelo salão de beleza ao cliente final e deve discriminar os valores do total dos serviços prestados, às cotas-parte do salão e do profissional-parceiro e o CNPJ do(s) profissional(ais) parceiro(s). O profissional-parceiro deve emitir para o salão a nota fiscal de prestação do serviço no valor de sua cota-parte.
- **Tributos:** Existe a obrigatoriedade de recolhimento de impostos e contribuições previdenciárias tanto pelo proprietário do salão quanto pelos profissionais parceiros. O cálculo e o pagamento desses tributos devem seguir a legislação vigente. No caso de empresas optantes pelo Simples Nacional, estas devem seguir a Lei Complementar nº 123/2006 e suas atualizações. As resoluções do Comitê Gestor do Simples Nacional (CGSN) detalham os procedimentos e requisitos bem como a forma de pagamento dos tributos no Simples Nacional.

A base de cálculo dos tributos para salão ou profissional é a sua cota-parte.



Para o salão-parceiro, a dedução da base de cálculo deve ser feita de acordo com a normativa da prefeitura local. Os requisitos da Lei Salão-Parceiro, da Resolução do CGSN, a interface e validação da Prefeitura local são requisitos fundamentais para obtenção da redução significativa de impostos para o salão-parceiro.

- **Contador:** Todas as empresas, optantes pelo Simples Nacional (ME ou EPP), Lucro Presumido ou Lucro Total, são obrigadas por lei a ter um contador, interno ou externo. Para o MEI é opcional. O contador assina junto com os sócios ou dono do salão, as declarações contábeis da empresa. Isto é necessário para que a empresa possa cumprir as obrigações fiscais e regulatórias.



## 7. Profissionais de beleza - Implementação da Lei Salão-Parceiro

### Profissional-Parceiro

A construção de uma base sólida para o sucesso de todos que se destacam e atingem o sucesso no segmento de serviços de beleza tem como elementos fundamentais:

- A. Legalização e formalização
- B. Parceria profissional Lei Salão-Parceiro
- C. Contrato de Parceria
- D. Homologação Sindical
- E. Tributação
- F. Nota Fiscal
- G. Contador
- H. Tecnologia

### A. Legalização e formalização do profissional-parceiro

**Você conhece algum profissional de beleza bem-sucedido que não seja formalizado?**

Empreendedores de sucesso no segmento de beleza reconhecem que a formalização é um passo fundamental para alcançar objetivos mais amplos.

A formalização contribui para o Desenvolvimento Econômico e Social do país e faz os negócios de beleza prosperarem.

Toda a jornada de sucesso passa pela legalização e formalização. Ela é crucial por diversas razões, como credibilidade, acesso a crédito, cumprimento de obrigações legais e possibilidade de crescimento e expansão. Profissionais da beleza formalizados têm maior credibilidade e são mais prósperos e bem-sucedidos.

A legalização e formalização, além de dar mais credibilidade e confiança ao profissional-parceiro, traz acesso a benefícios fiscais e previdenciários, acesso a crédito, incentivos governamentais e programas de apoio ao empreendedorismo, o que é muito vantajoso para o crescimento do profissional-parceiro. Cumprir com suas obrigações legais traz maior tranquilidade para o profissional da beleza poder se dedicar a sua ascensão e sucesso profissional. A legalização é obrigatória para profissionais da beleza que trabalhem em salões de beleza no regime de parceria profissional. A Lei 13.352/2016 tem validade apenas para salões e profissionais da beleza formalizados. Caso não sejam formalizados, perderão os inúmeros benefícios.

## Como se formalizar como profissional da beleza - MEI?

O MEI ou Microempreendedor Individual, é uma opção incrível para quem deseja empreender de forma simplificada e eficiente.

Se tornar um MEI é a forma mais indicada, simples e benéfica para iniciar a jornada empreendedora, autônoma e bem-sucedida como profissional da beleza.

Ao escolher o caminho do MEI, você está optando por uma jornada empreendedora mais leve, onde a simplicidade se torna sua aliada.

A legalização traz força ao profissional da beleza, sobretudo mostra um comprometimento claro com o negócio. A visão empreendedora de negócios ganha espaço. A formalização permite que você se concentre no que realmente importa: o sucesso e a prosperidade.

Se você ainda não é formalizado, torne-se MEI, dê o primeiro passo e simplifique seu caminho para o sucesso empresarial!

## Benefícios do MEI

**1. Regularização Rápida:** O processo de formalização como MEI é descomplicado e pode ser realizado pela internet em poucos passos; sem burocracia excessiva e custos adicionais.

**2. Obtenção de CNPJ:** Ao se inscrever no MEI, o profissional está dando um passo importante para sua legalização e autonomia profissional e terá acesso imediato a um Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ).

**3. Maior credibilidade no mercado e facilidade nas transações comerciais:** Ao ter um CNPJ, o profissional da beleza tem inúmeros benefícios em relação a obtenção de crédito e credibilidade junto ao mercado. Isto lhe traz acesso facilitado a Serviços Bancários. Com o CNPJ em mãos, pode-se abrir uma conta empresarial e ter acesso a serviços bancários específicos para empresas, facilitando transações e controle financeiro e tendo condições especiais nas suas compras de produtos e na participação em feiras, eventos profissionais, cursos e workshops.

**4. Acesso a empréstimos e financiamento:** Como MEI, o profissional da beleza poderá comprovar renda. Isto lhe ajuda na obtenção de empréstimos e linhas de crédito. Facilidade na obtenção de crédito para investimentos e expansão.

**5. Direitos e Obrigações Simplificadas:** O MEI tem benefícios, direitos e obrigações simplificados.

**6. Descomplicação Tributária:** O MEI opera sob o regime tributário do Simples Nacional, isto significa que os tributos e encargos são muito menores e que tudo é mais fácil. A tributação é descomplicada e atualmente é automatizada em vários aplicativos e softwares. Isso significa menos preocupação com e mais foco no que realmente importa seu crescimento profissional e aumento do seu faturamento. As obrigações financeiras são simplificadas, reduzindo a carga de responsabilidades fiscais e contábeis. Isso não apenas economiza tempo, mas também torna a gestão financeira mais acessível, mesmo para quem está começando.

**7. Simplificação fiscal:** As obrigações fiscais são simplificadas, com relatórios mensais e anuais simplificados. Isso significa menos tempo dedicado a processos burocráticos e mais tempo para focar no crescimento da sua carreira.

**8. Acesso a Benefícios com Facilidade:** Como MEI pode-se contribuir mensalmente para a Previdência Social. Assim, o MEI garante direitos valiosos como auxílio-maternidade, auxílio-doença e aposentadoria. Esses benefícios essenciais são conquistados de maneira descomplicada, proporcionando segurança para o empreendedor e sua família.

**9. Simplicidade na Contratação de Funcionários:** Como MEI você pode inclusive contratar um funcionário com menor burocracia.

**10. Presença Digital e Vendas Online:** Você tem também um maior Incentivo à presença online, favorecendo a divulgação dos seus serviços e vendas pela internet.

**Não perca tempo! Torne-se MEI agora e aproveite uma gama de benefícios que impulsionarão o sucesso de sua carreira profissional.**

## Pré-requisitos para ser MEI

**Vamos falar dos pré-requisitos para se tornar MEI:**

**Faturamento:** para se formalizar como MEI, o seu faturamento anual deve ser de até R\$ 81 mil. Dentro deste valor anual não existe um valor máximo por mês. Em termos de média, isto é R\$ 6.750,00 por mês. Está em tramitação um Projeto que deve aumentar estes valores para o MEI.



Fiquem atentos, pois existem em andamento várias iniciativas para aumentar esta faixa de faturamento e isto irá beneficiar muitos MEIs profissionais da beleza.

- **Sociedade:** O MEI é individual. Assim ele não pode ser sócio de outra empresa.

- **Funcionários:** O MEI pode ter no máximo um funcionário, e este funcionário pode ganhar um valor máximo de um salário-mínimo.

- **Atividade:** Certifique-se de que sua atividade se enquadra nas categorias permitidas para o MEI. Na área de beleza há atividades como cabeleireiro, manicure, pedicure, maquiador, barbeiro, entre outras.



É importante lembrar que salões de beleza não podem ser MEIs, e um MEI não pode contratar outro MEI.



Existem algumas restrições em relação a enquadramento como MEI na área de estética, considerando a Lei do esteticista, lei nº 13.643/2018.

Caso você já seja sócio de outra empresa ou tenha um faturamento maior que o valor definido e/ou tenha mais de um funcionário, você não poderá ser MEI. Desta forma, você deverá se legalizar como uma Microempresa optante pelo Simples Nacional, que aliás provavelmente será o seu próximo passo na sua bem-sucedida carreira como profissional da beleza ou como gestor proprietário de um estabelecimento de beleza.

## Aposentadoria e Contribuição Previdenciária para o MEI

A aposentadoria é um direito garantido para os MEIs que cumprem as regras vigentes relativas à aposentadoria (tempo de contribuição e idade). Para ter este direito, o MEI deve pagar o INSS via DAS MEI (Documento de Arrecadação do Simples Nacional do Microempreendedor Individual). A contribuição do MEI é de apenas 5% do salário-mínimo (Plano Simplificado). Ao pagar apenas 5% do salário-mínimo para o INSS, o MEI renuncia ao direito à aposentadoria por tempo de contribuição e às suas regras de transição. Dessa forma, para se aposentar, só poderá usar as regras da aposentadoria por idade. Todo o benefício previsto para o MEI corresponderá sempre ao valor de 1 (um) salário-mínimo.

### **Carência da aposentadoria por idade para MEI:**

- Para as mulheres MEIs: 62 anos de idade e 15 anos de contribuição.
- Para os homens MEIs: antes da Reforma da Previdência (12/11/2019), 15 anos de contribuição e 65 anos de idade. Após a reforma, contribuição de 20 anos e idade 65 anos.

**Importante:** Para obter aposentadoria por tempo de contribuição, o microempreendedor individual (MEI) pode precisar complementar suas contribuições pre-

videnciárias. O tempo de contribuição em outros regimes (como CLT) pode ser somado ao tempo de contribuição como MEI, apenas se o MEI pagar uma alíquota total de 20% sobre o salário-mínimo. Essa alíquota de 20% é composta por: 5%: Contribuição básica do MEI (já inclusa no DAS) mais 15%: Contribuição complementar, paga por meio de uma Guia da Previdência Social (GPS) específica, com código correto.

Para quem começou a vida profissional com carteira assinada e deseja empreender, para fins de aposentadoria, o cálculo feito leva em consideração todo o tempo de contribuição, seja como MEI, como autônomo ou com carteira assinada. Caso você tenha bastante tempo de contribuição em outros períodos (CLT, facultativo ou contribuinte individual) e se tornar MEI, pode ser vantajoso complementar suas contribuições. Se não complementar, o tempo como MEI não vai contar na sua aposentadoria. A melhor forma de se planejar é conversando com um especialista em aposentadoria.

Se o profissional já está aposentado por idade ou por tempo de contribuição, ao formalizar-se como MEI ele não perderá o seu benefício. Ele deverá fazer a sua contribuição mensal DASN-MEI em dia, levando em consideração que não poderá acumular benefícios previdenciários, como duas aposentadorias.

Quem recebe aposentadoria por invalidez (ou aposentadoria por incapacidade permanente) e retorna ao trabalho como MEI ou realizando qualquer outra atividade, pode perder o benefício.

Ao se formalizar como MEI, não perderá o benefício do BPC-LOAS de imediato, mas isto poderá acontecer se houver aumento da renda familiar acima do limite do programa.



**Todo o benefício previsto para o MEI corresponderá sempre ao valor de 1 (um) salário-mínimo.**

## Passo a passo para se formalizar como MEI

Acesse ou se cadastre na Plataforma Gov.br e entre no Portal do Empreendedor, que oferece a inscrição do microempreendedor individual, ou seja, o empreendedor terá a formalização de sua atividade a partir do registro empresarial junto aos órgãos governamentais para:

- Obter o CNPJ;
- Emitir nota fiscal;
- Vender para o governo;
- Acessar serviços bancários específicos;
- Pagar tributos simplificados e mais baratos;
- Contribuir para a previdência social e ter regime previdenciário próprio.

Muitos salões de beleza que já trabalham na modalidade de parceria, segundo a Lei Salão-Parceiro, já possuem contadores que fazem todo este processo de inscrição como MEI.

Este é um processo simples que pode ser feito pelo próprio profissional.

Para se inscrever como MEI-microempreendedor individual, é necessário:

- Cadastro na conta gov.br;
- RG;
- Dados de contato e endereço;
- Dados: tipo de atividade econômica realizada, forma de atuação e local. No caso de profissionais da beleza, geralmente se usa o endereço residencial.

Escolha da atividade: Ao se formalizar, o profissional deve selecionar sua atividade principal. Selecione a

atividade principal (por exemplo, cabeleireiro), se necessário, a atividade secundária - que pode ser outras atividades relacionadas a serviços de beleza. O sistema fornecerá automaticamente o código CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) das atividades.

**A atividade econômica para salões e profissionais da beleza, geralmente, tem os seguintes CNAEs:**

**CNAE: 9602-5/01**

**Cabeleireiros, Manicure e Pedicure**

**CNAE: 9602-5/02**

**Atividades relacionadas a Outros Serviços de Beleza**



A maioria dos profissionais de beleza se enquadra no primeiro CNAE, mas é muito comum que eles também realizem outros serviços de beleza. Por isto, geralmente eles deveriam se inscrever nestas duas atividades: **CNAE 9602-5/01 e 9602-5/02**. Isto também deve constar no contrato de parceria.

Exemplos de algumas atividades com o **9602-5/02**: maquiagem, depilação, micropigmentação e design de sobrancelha; serviços de limpeza de pele, massagem facial e outras atividades de tratamento de beleza não especificadas anteriormente.

Barbeiros também se enquadram no CNAE **9602-5/01**.

Podólogos cujo CNAE é **8690-9/04** não podem ser MEI, mas podem sim ter atuar como profissional parceiro na modalidade de microempresa-ME optante pelo Simples Nacional.



The image shows the gov.br login page. On the left, there is a photograph of an elderly woman with glasses, smiling and looking at a smartphone she is holding. To her right, the gov.br logo is displayed in its signature blue and yellow colors. Below the logo, text reads: "Uma conta gov.br garante a identificação de cada cidadão que acessa os serviços digitais do governo". On the right side of the page, there is a form for logging in with CPF. The form includes fields for "CPF" and "Continuar" (Continue). Below this, there are other options for identification: "Login com seu banco", "Login com QR code", "Seu certificado digital", and "Seu certificado digital em nuvem". At the bottom of the page, there are links for "Está com dúvidas e precisa de ajuda?", "Termo de Uso e Aviso de Privacidade", and "FAQs".

## Cadastro como MEI no portal gov.br e portal empreendedor

O cadastro como MEI pode ser feito no Portal de Serviços do Governo Federal no link: <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor>.

### Após acessar o Portal do Empreendedor:

- Seleciona o tema “Quero Ser MEI”. Aqui você terá todas as informações, bastando clicar no Card;
- Acesse o card “Formaliza-se”;
- Informe a sua Conta de acesso ao gov.br;
- Preencha o formulário de inscrição de MEI;
- Assinale as declarações;
- Finalize.

Agora que você já sabe os inúmeros benefícios de se tornar MEI e você já é um profissional da beleza formalizado, você já está no caminho de se tornar um profissional-parceiro.

## B. Parceria profissional Lei Salão-Parceiro

A [Lei Salão-Parceiro, lei 13.352](#) de 2016, é um marco importante na regulamentação das relações entre salões de beleza e profissionais autônomos, especialmente os Microempreendedores Individuais (MEIs), estabelecendo uma parceria em que os profissionais da beleza são parceiros do salão, em vez de empregados convencionais.

A parceria é realizada entre estabelecimentos de beleza e profissionais da beleza que dividem de comum acordo a responsabilidade pela prestação do serviço e os clientes. Além disso, há uma transação econômica, ou seja, eles compartilham a receita, na forma de cota-partes, pelo serviço prestado.

O profissional-parceiro, é o profissional da beleza que possui a capacitação e qualificação técnica para realização dos serviços de beleza ao cliente final, e deve estar devidamente formalizado.

**Quem pode ser profissional-parceiro?** Segundo a Lei Salão-Parceiro, estes profissionais são aqueles que desempenham as atividades de: Cabeleireiro, Barbeiro, Esteticista, Manicure, Pedicure, Depilador e Maquiador.

O parceiro-profissional pode ser um profissional autônomo, MEI ou empresa do Simples Nacional.

Devemos entender que esta é uma parceria colaborativa e coparticipativa, ou seja, é um tipo de parceria comercial em que as partes colaboram compartilhando recursos, conhecimento e responsabilidades. É uma forma de cooperação em que as partes envolvidas unem forças para atingir um objetivo comum, aproveitando suas respectivas habilidades e recursos.

Uma parceria bem-sucedida é uma relação que tem como base a transparência, a colaboração e o respeito mútuo.

No Art. 1º da Lei salão-parceiro traz que: “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.”

## C. Contrato de parceria

A lei estabelece que a parceria entre profissionais e salões deve ser formalizada através de um contrato específico. O contrato de parceria com base na Lei Salão-Parceiro é o documento legal que detalha os termos e as condições da parceria entre salão-parceiro e o profissional-parceiro que prestam serviços neste regime. Esse contrato estabelece as condições desta parceria sem criar um vínculo empregatício e contemplando os direitos e obrigações de ambas as partes.

O contrato deve ser escrito e conter todas as cláusulas legais obrigatórias previstas pela lei e ser homologado pelo sindicato profissional da categoria.

**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.



A parceria não terá valor legal quando houver descaracterização do contrato de parceria, nos casos de: ausência de sua formalização por escrito e no caso de o profissional exercer funções diferentes das previstas no contrato e do mesmo não ter sua homologação feita pelo sindicato da categoria.

## D. Homologação sindical do contrato de parceria

Um componente essencial da legislação salão-parceiro e deste modelo de empreendedorismo é a homologação pelo sindicato laboral ou profissional, um processo de validação que desempenha um papel crucial em fortalecer e aprimorar essa parceria.

A homologação pelo sindicato laboral ou profissional é obrigatória. Além de cumprir um requisito legal, ela traz consigo uma série de vantagens e incentivos significativos para os profissionais da beleza e o setor como um todo.

**Também se configura importantíssima pelas seguintes razões:**

- **Garantia de Direitos:** A homologação pelo sindicato laboral ou profissional é obrigatória e assegura que o contrato entre o salão-parceiro e o profissional-parceiro esteja em conformidade com a legislação vigente. Isso ajuda a garantir que os direitos e deveres de cada parte sejam protegidos. Essa garantia não só protege os direitos e deveres de ambas as partes, mas também confere segurança jurídica aos profissionais, promovendo um ambiente de trabalho mais estável e protegido.
- **Transparência:** A homologação não é apenas um requisito burocrático, mas um mecanismo vital para proporcionar transparência nas relações entre o salão e o profissional. Ela proporciona

transparência na relação entre o salão e o profissional; ajuda a evitar abusos e protege ambas as partes, garantindo que as condições de trabalho e as regras estabelecidas no contrato sejam claras e justas. Essa transparência é crucial para construir relações de trabalho saudáveis e duradouras.

- **Respeito aos Acordos Coletivos:** A homologação pelo sindicato também assegura que o contrato está em conformidade com o Acordos Coletivo da Categoria, a Convenção Coletiva de Trabalho (CCT). Ao garantir que o contrato esteja em conformidade com a CCT, a homologação no sindicato assegura que os profissionais-parceiros da categoria tenham acesso aos benefícios e condições estabelecidos nessas negociações coletivas. Isso não apenas respeita as normativas do setor, mas também incentiva uma atmosfera de respeito mútuo e equidade.
- **Resolução de Conflitos:** A homologação pelo sindicato não apenas valida o contrato, mas também oferece uma estrutura legal para a resolução de conflitos. Se houver disputas ou conflitos entre o salão e o profissional, a homologação pelo sindicato pode facilitar a resolução desses problemas, pois fornece uma estrutura legal para lidar com essas situações. Isso simplifica e agiliza o processo de lidar com disputas, proporcionando um caminho claro e justo para a resolução de problemas, evitando litígios prolongados e prejudiciais.
- **Estímulo ao Empreendedorismo:** A homologação, ao oferecer segurança jurídica e proteção aos direitos dos profissionais, estimula o empreendedorismo no setor de beleza. Os donos de salão e profissionais da beleza sentem-se mais encorajados a investir em seus próprios negócios, expandindo suas carreiras e contribuindo para o crescimento sustentável do setor.

Em resumo, a homologação pelo sindicato, na Lei Salão-Parceiro, vai além de uma exigência legal, representando uma oportunidade valiosa para estabelecer relações de trabalho justas, transparentes e alinhadas com as normativas do setor. Essa prática não apenas protege os direitos dos profissionais, mas também fortalece o setor de beleza como um todo, incentivando o empreendedorismo e promovendo uma cultura de respeito e colaboração.

O Sindicato Profissional, geralmente, oferece assessoria jurídica para a elaboração deste Contrato. A taxa cobrada pelo Sindicato Profissional para homologar o Contrato de Parceria é justificada pela necessidade de analisar cuidadosamente a documentação do salão e do profissional e avaliar juridicamente o contrato. Ao filiar-se ao sindicato para a homologação, o profissional ganha acesso a serviços e benefícios que incluem assistência jurídica, orientação trabalhista e cursos de capacitação. Assim, essa taxa não apenas atende aos requisitos processuais, mas também se traduz em investimento para o aprimoramento pro-

fissional e suporte em questões legais, promovendo relações de trabalho mais transparentes e válidas.

Para ter o Contrato homologado, é solicitado a filiação ao sindicato profissional. Isto é importante para que, além de ter o seu Contrato homologado, o profissional da beleza tenha acesso aos serviços e benefícios oferecidos pelo sindicato, como assistência jurídica, orientação trabalhista e cursos de capacitação.

## E. Tributação - Impostos e contribuições

A obrigação de pagar impostos é uma obrigação legal de toda pessoa jurídica, seja ela uma empresa, um salão de beleza ou um profissional autônomo. Essa obrigação está prevista na Constituição Federal, no artigo 150, inciso I.

A tributação de profissionais da beleza, salões e atividades afins é feita de acordo com a atividade



exercida, o regime tributário em que o profissional ou estabelecimento está enquadrado. Além disso, o cálculo do imposto devido depende do faturamento.

Todo profissional autônomo, assim como o profissional-parceiro, é responsável perante a lei pelo recolhimento de todos os impostos devidos, podendo sofrer penalidades (civil e criminal) no caso do não pagamento deles. Isto também pode causar ao mesmo: dificuldade de acesso ao crédito; problemas para viajar para o exterior e dificuldade de abrir uma empresa.

Neste documento estamos tratando apenas de profissionais parceiros que se enquadram no regime tributário especial para microempresa e empresa de pequeno porte - o Simples Nacional.

O Simples Nacional é um regime simplificado de tributação que reúne diversos impostos em uma única guia de recolhimento. É uma opção vantajosa para microempresas e empresas de pequeno porte, pois oferece uma série de benefícios, como:

- **Simplificação:** O profissional da beleza que se enquadra no Simples Nacional precisa recolher apenas uma guia de imposto, o DAS.
- **Tributação reduzida:** O Simples Nacional oferece uma menor tributação para microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte.
- **Acesso ao crédito:** O Simples Nacional facilita o acesso ao crédito para microempreendedores, microempresas e empresas de pequeno porte.

**§ 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.**

A Lei Salão-Parceiro determina que o salão-parceiro é responsável pela retenção dos tributos e contribuições. O salão-parceiro deve assegurar que o profissional-parceiro faça o pagamento dos tributos e contribuições, podendo solicitar os comprovantes ou delegar este serviço ao seu contador e deduzir do profissional os valores de contribuição pagos por ele.

No caso do MEI, ele mesmo pode emitir a Guia do DAS-MEI ou deixar este serviço a cargo do contador. O Microempreendedor Individual deve fazer o pagamento dos tributos e encargos mensais do DAS-MEI realizado através do PGMEI – Programa Gerador do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS-MEI). A emissão desta Guia pode ser feita também por um contador especializado.

Saiba mais [Como emitir e pagar a guia DAS-MEI](https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-emitar-e-pagar-a-guia-das-meis,f59c66691a847810VgnVCM1000001b0032oAR-CRD) no Portal do Sebrae: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-emitar-e-pagar-a-guia-das-meis,f59c66691a847810VgnVCM1000001b0032oAR-CRD>

Em relação aos pagamentos dos tributos devidos, os pontos abaixo também devem ser considerados:

- **Problemas com a Receita Federal:** O não pagamento de impostos pode gerar multas e outras penalidades como reclusão.
- **Responsabilidade e credibilidade:** O pagamento de impostos é uma demonstração de que o prestador de serviços é um profissional responsável e que cumpre suas obrigações. Isto impacta na credibilidade e reputação do profissional.
- **Acesso ao crédito:** Caso esteja em dívida com Bancos e outras instituições financeiras, o profissional pode ter crédito e empréstimos negados.

- **Viagem ao exterior:** Alguns países podem exigir a apresentação de comprovante de quitação de impostos na hora da obtenção do visto de viagem.
- **Possibilidade de abrir uma nova empresa:** É necessário estar com a situação fiscal regular para abrir uma nova empresa e crescer profissionalmente.

## Impostos, guias e cálculos

O regime tributário especial para microempresa e empresa de pequeno porte é o Simples Nacional. O Simples Nacional é um regime simplificado de tributação que reúne oito impostos em uma única guia de recolhimento, o Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS).

Para se enquadrar no Simples Nacional, a empresa deve atender aos seguintes requisitos:

- Ter receita bruta anual menor ou igual a R\$ 4,8 milhões;
- Para o MEI-microempreendedor individual a receita anual deve ser menor que R\$ 81 mil. Está em processo a aprovação de um limite maior para o MEI.

Para o Simples Nacional, o valor do imposto é calculado a partir de uma tabela que leva em consideração a atividade da empresa, a faixa de faturamento e o número de empregados. Profissionais e salões de beleza optantes pelo Simples Nacional devem ser tributados com base no **Anexo III**.

## Anexo III do Simples Nacional vigente em agosto de 2024

Faixa	Receita em 12 meses	Alíquota	Valor a deduzir
1 <sup>a</sup>	Até 180.000,00	6,00%	—
2 <sup>a</sup>	De 180.000,01 a 360.000,00	11,20%	R\$ 9.360,00
3 <sup>a</sup>	De 360.000,01 a 720.000,00	13,20%	R\$ 17.640,00
4 <sup>a</sup>	De 720.000,01 a 1.800.000,00	16,00%	R\$ 35.640,00
5 <sup>a</sup>	De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	21,00%	R\$ 125.640,00
6 <sup>a</sup>	De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	33,00%	R\$ 648.000,00

O cálculo do valor do DAS do MEI é previsto na lei Complementar nº 123/2006 (Simples Nacional), que no seu artigo 18 desta lei estabelece que o valor do DAS do MEI é composto por:

- 5% do salário-mínimo vigente: corresponde à contribuição previdenciária do MEI para o INSS;
- Taxa fixa de R\$ 5,00 para o ISS: corresponde à contribuição para o ISS (Imposto sobre Serviços);
- Caso o MEI também realize alguma atividade de comércio, ele deve pagar mais R\$ 1,00 relativo ao ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços). Assim temos:

## DAS-SIMEI para 2024;

- R\$ 75,60 para prestação de serviços (R\$ 70,60 de INSS + R\$ 5,00 de ISS);
- R\$ 76,60 para comércio e serviços (R\$ 70,60 de INSS + R\$ 1,00 de ICMS + R\$ 5,00 de ISS).

A contribuição obrigatória do MEI é um valor subsidiado. Ao efetuar o pagamento regular desse tributo, ele garante para si o direito a benefícios como: aposentadoria, auxílio-doença, salário maternidade, pensão por morte e auxílio-reclusão para seus familiares, entre outros.

Os benefícios previdenciários são essenciais para garantir a segurança financeira dos profissionais da beleza em casos de aposentadoria, doença, maternidade ou morte. Por isso, é importante que os profissionais da beleza contribuam regularmente para a Previdência Social.

## F. Nota fiscal

O profissional-parceiro tem a obrigação de emitir a Nota Fiscal dos serviços prestados para o estabelecimento ou salão-parceiro para o qual ele trabalha. A emissão da nota fiscal eletrônica é uma obrigação tributária de toda empresa/CNPJ que presta serviços e tem o intuito de documentar as operações de prestações de serviços. Esse documento fiscal é necessário para prestação de contas e comprovações na hora de pagar impostos.

A Nota Fiscal de NFS-e é um documento exclusivamente digital, emitido e armazenado eletronicamente com o objetivo de registrar operações e **prestações de serviços para fins fiscais**.



A partir de 01 de setembro de 2023, segundo Resolução do Comitê Gestor do Simples Nacional (CGSN) nº 169, de 27 de julho de 2022, todos os MEI prestadores de serviço do país devem emitir a NFS-e padrão nacional para registrar suas operações. Esta medida foi feita com o objetivo de simplificar e padronizar as emissões de Notas Fiscais.

Para realizar as emissões, os MEI, desde janeiro de 2023, possuem à disposição os emissores públicos nacionais (nas versões Web e Mobile) que devem ser utilizados para a emissão do documento fiscal.

Caso você seja MEI, o Sebrae fez um [e-book que traz o passo a passo da Emissão da Nota Fiscal para MEIs](#) e que pode ser obtido no link abaixo:

<https://www.gov.br/nfse/pt-br/ebook-cadastramento-e-emissao-nfs-e-ago-2023.pdf>

## Emissão de Nota Fiscal para MEIs

Os Microempreendedores individuais (MEIs) prestadores de serviço são obrigados a emitir notas por meio do sistema nacional de emissão de Nota Fiscal de Serviço Eletrônica (NFS-e).

O MEI deve se cadastrar na plataforma pelo Emissor Web antes de utilizar o APP. O APP permite que os prestadores de serviços MEI efetuem a emissão de NFS-e com padrão nacional para serviços previamente cadastrados pelo usuário como favoritos no Emissor Web da NFS-e. Este APP somente pode ser utilizado pelos contribuintes Pessoa Física com inscrição nos municípios que aderiram ao convênio e permitem a sua utilização. Consulte o município para verificar as permissões.

A nota pode ser rapidamente emitida por meio do preenchimento dos campos apresentados pelo APP na funcionalidade “Emitir NFS-e”.

- Entre no Portal da Nota Fiscal de Serviço Eletrônica;
- Selecione “fazer primeiro acesso”;
- Preencha os dados solicitados;
- Informe seu e-mail e defina uma senha de acesso;
- Digite o código numérico que foi enviado ao seu e-mail;
- Faça o login;
- Acesse configurações;
- Preencha os campos com e-mail e telefone (os dados serão utilizados na geração da nota fiscal);
- No campo “Valor Aproximado dos Tributos”, selecione a opção “Não informar nenhum valor estimado para os tributos”.

## Emissão de Nota Fiscal – Microempresa - Simples Nacional

A Nota é emitida através de um software emissor de notas fiscais. A operação de emissão da nota fiscal pode ser feita pelo profissional ou pelo contador.

No Brasil, a emissão da nota fiscal de serviço é de competência dos municípios. Portanto, cada município tem sua própria legislação e regras para a emissão da nota fiscal de serviço.

O software ou aplicativo emissor de notas fiscais deve ser homologado pela prefeitura do município onde o prestador de serviço está localizado. A homologação do software emissor de notas fiscais é um processo que garante que o software atenda aos requisitos da legislação municipal.

Em alguns municípios, a emissão da nota fiscal de serviço é feita exclusivamente no site da prefeitura. Nesses casos, o prestador de serviço deve se cadastrar no site da prefeitura e solicitar a autorização para emissão de notas fiscais. Após a autorização, o prestador de serviço poderá emitir as notas fiscais através do site da prefeitura. Em outros municípios, a emissão da nota fiscal de serviço pode ser feita também através de um software emissor de notas fiscais. Nesses casos, o prestador de serviço pode adquirir um software emissor de notas fiscais ou contratar um serviço de emissão de notas fiscais.

Independentemente de onde a nota fiscal de serviço seja emitida, existem campos obrigatórios, que variam de acordo com a legislação municipal.

**A Nota fiscal de prestação de serviços é emitida com os dados do salão-parceiro (tomador do serviço):**

1) Campos que são automaticamente preenchidos pelo software emissor, caso o prestador já esteja cadastrado:

- Número da nota fiscal;
- Data da emissão;
- Nome do prestador de serviço (Razão Social);
- CNPJ do prestador de serviço;
- Inscrição municipal do prestador de serviço.

2) Campos que devem ser preenchidos/digitados a cada emissão de nota fiscal:

CNPJ do tomador do serviço (CNPJ do salão-parceiro);

- Nome do tomador do serviço (Razão Social do salão-parceiro)
- Inscrição municipal do tomador do serviço (Do salão-parceiro);
- Descrição do serviço (Prestação de Serviço);
- Valor do serviço (Valor do total da cota-partes no período);
- Valor do imposto (deve ser calculado conforme a Tabela do Anexo III do Simples Nacional).

É importante ressaltar que o prestador de serviço deve manter um arquivo organizado das notas fiscais emitidas, para fins de controle e fiscalização.

**Valor da Nota Fiscal:** O profissional deve emitir a nota fiscal de prestação de serviço, com o valor total da sua cota-partes, que é a mesma definida no contrato de parceria e previamente acordada entre as partes.

A cota-partes se refere à sua parte no valor total do serviço durante o período.

**Por exemplo:** se durante o período o faturamento total dos serviços prestados tem valor de R\$ 5.000,00 e o percentual da cota-partes é 50%, a nota terá um valor de R\$ 2.500,00.

O salão-parceiro normalmente entrega ou disponibiliza eletronicamente para o profissional um demonstrativo com os valores da cota-partes, com os descontos e outros que foram acordados, em um relatório que é emitido por softwares ou aplicativos de gestão específicos para estabelecimentos de beleza.

**Periodicidade:** A periodicidade é definida pelo município. Geralmente, a periodicidade desta emissão é mensal.

**Resolução CGSN nº 140/2018:** Para empresas optantes pelo Simples Nacional, essa resolução estabelece regras específicas sobre a emissão de documentos fiscais, incluindo a nota fiscal de serviços.

A Resolução do Comitê Gestor da NFS-e (CGNFS-E) nº 3, de 30 de agosto de 2023, dispõe sobre o modelo da Nota Fiscal de Serviço eletrônica de padrão nacional (NFS-e). [http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut\\_2consulta/link.action?idAto=133140#:~:text=Resol.,CGNFS%2DE%20n%C2%BA%203%2F2023&text=Disp%C3%B5e%20sobre%200%20modelo%20da,%20Se%C3%A7%C3%A3o%203%203%2C%20p%C3%A1gina%2056.](http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut_2consulta/link.action?idAto=133140#:~:text=Resol.,CGNFS%2DE%20n%C2%BA%203%2F2023&text=Disp%C3%B5e%20sobre%200%20modelo%20da,%20Se%C3%A7%C3%A3o%203%203%2C%20p%C3%A1gina%2056.)

E-book sobre emissão de nota fiscal para MEIS: <https://www.gov.br/nfse/pt-br/ebook-cadastramento-e-emissao-nfs-e-ago-2023.pdf>

# Modelo de Nota Fiscal para Profissionais Parceiros



NOTA FISCAL DE SERVIÇOS ELETRÔNICA DANFSE - Documento Auxiliar da NFS-e			
DADOS DA NFS-E			
Chave de Acesso da NFS-e			
Data e Hora da emissão da DPS	Série da DPS	Número da DPS	
Data e Hora da emissão da NFS-e	Competência da NFS-e	Número da NFS-e	
EMITENTE DA NFS-E			
CNPJ / CPF / NIF	Inscrição Municipal	Emitente da NFS-e Prestador do Serviço	Simples Nacional na Data de Competência OPTANTE_MICROEMPREENDEDOR_INDIVIDUAL
Nome / Nome Empresarial		E-mail	Telefone
Endereço			
Município	UF SC	CEP 88010-020	
TOMADOR DO SERVIÇO			
CNPJ / CPF / NIF	Inscrição Municipal		
Nome / Nome Empresarial	E-mail	Telefone	
Endereço			
-	País	CEP	
SERVIÇO PRESTADO			
Local da Prestação	País da Prestação		
Descrição do Código de Tributação Nacional Execução, por empreitada ou subempreitada, de obras de construção civil, hidráulica ou elétrica e de outras obras semelhantes, inclusive sondagem, perfuração de poços, escavação, drenagem e irrigação, terraplanagem, pavimentação, concretagem e a instalação e montagem de produtos, peças e equipamentos (exceto o fornecimento de mercadorias produzidas pelo prestador de serviços fora do local da prestação dos serviços, que fica sujeito ao ICMS).		Descrição do Código de Tributação Municipal	
Descrição do Serviço			
Serviços de alvenaria			
TRIBUTAÇÃO MUNICIPAL			
Sublimite do SN	Tributação do ISSQN OPERACAO_TRIBUTAVEL	Município de Incidência do ISSQN Florianópolis	Reegime Especial de Tributação NENHUM
Valor do Serviço R\$ 2000,00	Suspensão da Exigibilidade do ISSQN Não	Número Processo Suspensão	Benefício Municipal
BC ISSQN R\$	Desconto Incondicionado	Total Deduções/Reduções	Cálculo do BM
Alíquota Aplicada	ISSQN Apurado	Retenção do ISSQN R\$ 0,00	
TRIBUTAÇÃO FEDERAL			
Limite do SN	IRRF	CP	CSLL
PIS	COFINS	PIS/COFINS	
VALOR TOTAL DA NFS-E			
Valor do Serviço R\$ 2.000,00	Desconto Condicionado R\$	Desconto Incondicionado R\$	ISSQN Retido
IRRF, CP,CSLL - Retidos R\$ 0,00	PIS/COFINS Retidos R\$ 0,00		Valor Líquido da NFS-e R\$ 2.000,00

## G. Contador

Um contador especializado no segmento de beleza pode ser de grande ajuda para orientar e dar o devido suporte ao profissional da beleza.

O Código Tributário Nacional define a obrigatoriedade do contador para toda a empresa. No caso do MEI, existe uma simplificação, a Lei Complementar nº 128/08, que institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, que o exime desta obrigatoriedade. Apesar disto, ele não está dispensado de cumprir com suas obrigações fiscais, como a entrega da Declaração Anual do Simples Nacional para o Microempreendedor Individual (DAS-N-SIMEI) e o pagamento dos tributos mensais.

O contador geralmente é responsável por todo o processo de emissão de nota fiscal, pelas guias das obrigações fiscais (DAS) e encargos relativos ao INSS-Previdência Social, pelos relatórios fiscais e Declarações de Imposto de Renda Pessoa Jurídica (DIRPJ).

Geralmente, os valores que os profissionais pagam pelo contador para cuidarem da sua contabilidade e emissão da nota fiscal justificam-se pela facilidade, economia de tempo e pela garantia de ter tudo certo e legalizado. Muitos profissionais acabam, pela simplicidade, facilidade ou pelo valor ser acessível, contratando o mesmo contador que o salão-parceiro, outros preferem ter seu próprio contador.

## H. Tecnologia

Em um mundo cada vez mais conectado, a digitalização é imprescindível para todos os empreendedores. Isto se aplica também aos profissionais parceiros. Empreendedores que adotam tecnologias

digitais são mais inovadores e têm maiores chances de terem sucesso em suas carreiras.

A capacidade de se adaptar às últimas tendências tecnológicas é um diferencial competitivo significativo em todos os mercados. Isto é particularmente relevante em um segmento tão dinâmico e sensível às inovações e tendências como o de beleza.

Os profissionais de beleza podem se beneficiar e fazer uso de vários softwares e aplicativos através de seus smartphones.

A digitalização permite a automação de processos, otimizando a eficiência operacional. Isso inclui tarefas como emissão de notas fiscais, gestão financeira entre outras. Com processos mais eficientes, os empreendedores podem economizar tempo e recursos.

A digitalização pode resultar em economia de tempo e redução de custos. A transição para práticas digitais muitas vezes contribui para a sustentabilidade ambiental, reduzindo o impacto ecológico.

A digitalização facilita transações eletrônicas. Ela permite a comunicação mais eficiente e acesso a ferramentas como plataformas de mensagens e compartilhamento de documentos online, facilitando a interação entre profissionais, parceiros e clientes.

A digitalização é a base que permite aos profissionais de beleza sua presença online e nas mídias sociais.

Negócios e profissionais que adotam tecnologias digitais estão mais propensos à inovação. A capacidade de se adaptar às últimas tendências tecnológicas pode ser um diferencial competitivo significativo no mercado.

## 8. Referências Bibliográficas

SEBRAE. Práticas de Empreendedorismos para Salões de Beleza no Brasil. Texto Referencial para a relação profissional-parceiro e salão-parceiro. Disponível em: [https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS\\_CHRONUS/bds/bds.nsf/4602d82927d00015cd3a739fc78b01ae/\\$File/7384.pdf](https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/4602d82927d00015cd3a739fc78b01ae/$File/7384.pdf)

SEBRAE. Ebook - Cadastramento e Emissão NFe. Emissão de NFS-e Emissor versão Mobile e Web. Disponível em: <https://www.gov.br/nfse/pt-br/ebook-cadastramento-e-emissao-nfs-e-ago-2023.pdf>

SEBRAE. Cartilha Ideia de Negócios – Salão de Beleza. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/salao-de-beleza,56cce7157afe4810VgnVCM100000d701210aRCRD#apresentacao-de-negocio>

SEBRAE. E-book Tecnologia e Transformação Digital para negócios de Beleza. Disponível em: [https://sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Arquivos/ebook\\_sebrae\\_tecnologia-transformcao-digital-para-negocios-de-beleza.pdf](https://sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Arquivos/ebook_sebrae_tecnologia-transformcao-digital-para-negocios-de-beleza.pdf)

SEBRAE Dúvidas do MEI: aposentadoria. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/duvidas-do-mei-aposentadoria,75673a18b3af2810VgnVCM100000d701210aRCRD>

SEBRAE. ESC e Serviços de Beleza. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/arquivos/esg-e-servicos-de-beleza,13b26210e9400810VgnVCM100000d701210aRCRD>

SEBRAE. Como emitir e pagar a guia DAS-MEI. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-emitir-e-pagar-a-guia-das-mei,f59c66691a847810VgnVCM1000001b00320aRCRD>

ABIHPEC - Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal Perfumaria e Cosméticos. Panorama do Setor.

Disponível em: <https://abihpec.org.br/publicacao/panorama-do-setor/>

LEI 13.252/2016. lei salão-parceiro. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2015-2018/2016/lei/l13352.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2016/lei/l13352.htm)

LEI Nº 12.592/2012. lei que dispõe sobre o exercício das atividades profissionais de Cabeleireiro, Barbeiro, Esteticista, Manicure, Pedicure, Depilador e Maquiador. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2011-2014/2012/lei/l12592.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2012/lei/l12592.htm)

PROJETO DE lei COMPLEMENTAR PLP 49/2022. Define novos códigos CNAE para os serviços que especifica. Disponível em: <https://www.camara.leg.br/proposicoesWeb/fichadetramitacao?idProposicao=2319256>

LEI Nº123/2006. lei DO SIMPLES NACIONAL. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/lcp/lcp123.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm)

IBGE-CONCLA. CNAES. Disponível em: <https://concla.ibge.gov.br/busca-online-cnae.html?subclasse=9602502&tipo=cnae&versao=8&view=subclasse>

Disponível em: <https://concla.ibge.gov.br/busca-online-cnae.html?subclasse=9602501&tipo=cnae&versao=6&view=subclasse>

Resolução Nº140 do CGSN-Comite Gestor do Simples Nacional. Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=92278#1893281>

Gov.br. MEI - Prestadores de Serviço de Todo o País Estão Obrigados a Emitir NFS-e. Disponível em: <https://www.gov.br/nfse/pt-br/mei-prestadores-de-servico-de-todo-o-pais-estao-obrigados-a-emitter-nfs-e>

OIT- Organização Internacional do Trabalho. Alta informalidade é gatilho para a pobreza no trabalho na América Latina e no Caribe. Disponível em: <https://www.ilo.org/pt-pt/resource/news/alta-informalidade-e-gatilho-para-pobreza-no-trabalho-na-america-latina-e#:~:text=Economia%20informal-,Alta%20informalidade%20%C3%A9%20gatilho%20para%20a%20pobreza%20no%20trabalho%20na,o%20fen%C3%B4meno%20do%20trabalhador%20pobre>

# 9. Anexo I - Lei 12.592 de 2012 com inclusão da Lei 13.552 de 2016



## Presidência da República

### Casa Civil

Subchefia para Assuntos Jurídicos

LEI N° 12.592, DE 18 DE JANEIRO DE 2012.

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

Mensagem de veto

**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. 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. (Incluído pela lei nº 13.352, de 2016) (Vigência)

§ 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. (Incluído pela lei nº 13.352, de 2016) (Vigência)

§ 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**. (Incluído pela lei nº 13.352, de 2016) (Vigência)

§ 3º O salão-parceiro realizará a retenção de sua co-

ta-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. ([Incluído pela lei nº 13.352, de 2016](#)) ([Vigência](#))

§ 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. ([Incluído pela lei nº 13.352, de 2016](#)) ([Vigência](#))

§ 5º A cota-parte destinada ao profissional-parceiro não será considerada para o cômputo da receita bruta do salão-parceiro ainda que adotado sistema de emissão de nota fiscal unificada ao consumidor. ([Incluído pela lei nº 13.352, de 2016](#)) ([Vigência](#))

§ 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. ([Incluído pela lei nº 13.352, de 2016](#)) ([Vigência](#))

§ 7º Os profissionais-parceiros poderão ser qualificados, perante as autoridades fazendárias, como pequenos empresários, microempresários ou microempreendedores individuais. ([Incluído pela lei nº 13.352, de 2016](#)) ([Vigência](#))

§ 8º O contrato de parceria de que trata esta lei será firmado entre as partes, mediante ato escrito, ho-

mologado pelo sindicato da categoria profissional e laboral e, na ausência desses, pelo órgão local competente do Ministério do Trabalho e Emprego, perante duas testemunhas. ([Incluído pela lei nº 13.352, de 2016](#)) ([Vigência](#))

§ 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. ([Incluído pela lei nº 13.352, de 2016](#)) ([Vigência](#))

§ 10. São cláusulas obrigatórias do contrato de parceria, de que trata esta lei, as que estabeleçam: ([Incluído pela lei nº 13.352, de 2016](#)) ([Vigência](#))

I - percentual das retenções pelo salão-parceiro dos valores recebidos por cada serviço prestado pelo profissional-parceiro; ([Incluído pela lei nº 13.352, de 2016](#)) ([Vigência](#))

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; ([Incluído pela lei nº 13.352, de 2016](#)) ([Vigência](#))

III - condições e periodicidade do pagamento do profissional-parceiro, por tipo de serviço oferecido; ([Incluído pela lei nº 13.352, de 2016](#)) ([Vigência](#))

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; ([Incluído pela lei nº 13.352, de 2016](#)) ([Vigência](#))

V - possibilidade de rescisão unilateral do contrato, no caso de não subsistir interesse na sua continui-

dade, mediante aviso prévio de, no mínimo, trinta dias; ([Incluído pela lei nº 13.352, de 2016](#)) ([Vigência](#))

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; ([Incluído pela lei nº 13.352, de 2016](#)) ([Vigência](#))

VII - obrigação, por parte do profissional-parceiro, de manutenção da regularidade de sua inscrição perante as autoridades fazendárias. ([Incluído pela lei nº 13.352, de 2016](#)) ([Vigência](#))

§ 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. ([Incluído pela lei nº 13.352, de 2016](#)) ([Vigência](#))

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. ([Incluído pela lei nº 13.352, de 2016](#)) ([Vigência](#))

Art. 1º-C Configurar-se-á vínculo empregatício entre a pessoa jurídica do salão-parceiro e o profissional-parceiro quando: ([Incluído pela lei nº 13.352, de 2016](#)) ([Vigência](#))

I - não existir contrato de parceria formalizado na forma descrita nesta lei; e ([Incluído pela lei nº 13.352, de 2016](#)) ([Vigência](#))

II – o profissional-parceiro desempenhar funções diferentes das descritas no contrato de parceria. ([Incluído pela lei nº 13.352, de 2016](#)) ([Vigência](#))

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](#). ([Incluído pela lei nº 13.352, de 2016](#)) ([Vigência](#))

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



 **SEBRAE**  
*Beleza*



0800 570 0800  
[www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)