



Universidade de Brasília (UnB)
Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade e Gestão de Políticas Públicas (FACE)
Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais (CCA)
Bacharelado em Ciências Contábeis

MATHEUS PEDRO COSTA DE ARAÚJO

**SALÃO PARCEIRO:
ESTUDO SOBRE OS IMPACTOS DE SUA ADOÇÃO COMO MODELO DE
NEGÓCIO.**

Brasília, DF
2023

Professora Doutora Márcia Abrahão Moura
Reitora da Universidade de Brasília

Professor Doutor Enrique Huelva Unternbäumen
Vice-Reitor da Universidade de Brasília

Professor Doutor Diêgo Madureira de Oliveira
Decano de Ensino de Graduação

Professor Doutor José Márcio Carvalho
Diretor da Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Gestão de Políticas
Públicas

Professor Doutor Sérgio Ricardo Miranda Nazaré
Chefe do Departamento de Ciências Contábeis e Atuarias

Professor Doutora Fernanda Fernandes Rodrigues
Coordenador de Graduação do curso de Ciências Contábeis - Diurno

Professor Mestre Wagner Rodrigues dos Santos
Coordenador de Graduação do curso de Ciências Contábeis – Noturno

MATHEUS PEDRO COSTA DE ARAÚJO

**SALÃO PARCEIRO:
ESTUDO SOBRE OS IMPACTOS DE SUA ADOÇÃO COMO MODELO DE
NEGÓCIO.**

Trabalho de Conclusão de Curso (Artigo) apresentado ao Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de Brasília como requisito parcial de obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Prof. Responsável:
Me. Cláudio Moreira Santana

Linha de pesquisa:
Controles Contábeis e a aplicação da Lei do Salão Parceiro.

Área:
Contabilidade Gerencial e Sistemas de Controle.

Brasília, DF
2023

C1 Costa de Araújo, Matheus Pedro
LEI DO SALÃO PARCEIRO; IMPACTOS DE SUA APLICAÇÃO COMO
MODELO DE NEGÓCIO / Matheus Pedro Costa de Araújo;
orientador Cláudio Moreira Santana. -- Brasília, 2023.
22 p.

Monografia (Graduação - Ciências Contábeis e Atuariais) -
Universidade de Brasília, 2023.

1. Modelos de Negócios. 2. Tributação. 3. Lei do Salão
Parceiro. I. Moreira Santana, Cláudio, orient. II. Título.

MATHEUS PEDRO COSTA DE ARAÚJO

**SALÃO PARCEIRO:
ESTUDO SOBRE OS IMPACTOS DE SUA ADOÇÃO COMO MODELO DE
NEGÓCIO.**

Trabalho de Conclusão de Curso (Artigo)
apresentado ao Departamento de Ciências
Contábeis e Atuariais da Faculdade de
Economia, Administração e Contabilidade da
Universidade de Brasília como requisito parcial
de obtenção do grau de Bacharel em Ciências
Contábeis.

Prof. Me. Claudio Moreira Santana
Orientador
Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais
Universidade Brasília (UnB)

Prof. Dr. Alex Laquis Resende
Examinador
Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais
Universidade de Brasília (UnB) ou outra instituição

BRASÍLIA
2023

“Erga essa cabeça, mete o pé e vai na fé
Manda essa tristeza embora
Basta acreditar que um novo dia vai raiar
Sua hora vai chegar”

(Tá Escrito – Grupo Revelação)

AGRADECIMENTOS

Deixo os meus sinceros agradecimentos ao meus pais, Gilberto e Maria José, aos meus irmãos, Amanda, Pedro e Maria Vitória, que me apoiaram e incentivam desde o início da minha jornada, e que estão todos os dias veem me dando todo suporte para enfrentar os desafios do cotidiano.

A minha querida tia materna Maria Lima, que através da oportunidade de trabalhar em seus empreendimentos, ainda muito jovem, e através disso pudesse descobrir o meu encanto pela parte financeira e organizacional do ramo empresarial. Sendo o primeiro passo para o meu ingresso no curso de Ciências Contábeis. Também ao meu tio Manoel Lima, e meu padrinho, Alfredo Araújo, que infelizmente já faleceram e não puderam acompanhar essa etapa da minha vida, mas que sempre foram grandes inspirações.

Deixo também meu agradecimento aos meus colegas de trabalho que me acompanharam quando iniciei minha jornada no mercado de trabalho, como menor aprendiz, quanto aos que estão comigo no dia a dia no escritório de contabilidade, ambos contribuíram de forma imensurável para minha formação profissional.

Ao Me. Cláudio Moreira Santana que me deu a oportunidade de tê-lo como orientador, mostrando-se, além de ser um professor/profissional incrível, uma pessoa fascinante e que tem minha profunda admiração.

Agradeço também aos meus grandes amigos de curso, que tornam esse período de graduação mais leve e tranquilo, além de estarem compartilhando toda a vivência dentro da universidade.

RESUMO

A Lei do Salão Parceiro, Lei nº 13.352/2016, foi criada com intuito de formalizar a relação entre empresa e profissional com base na prática já existente no ramo de beleza e estética, e com isso reduzir a alta informalidade que marcava a área, além de possibilitar o acesso aos benefícios, ligados a adoção da lei, a ambas partes envolvidas. Desta forma presente estudo tem como objetivo analisar os impactos organizacionais e tributários da aplicação do modelo de negócio baseado na Lei do Salão Parceiro com relação ao modelo adotado atualmente pelo estabelecimento. Para a realização da análise foi necessário o recolhimento das informações referentes ao fiscal da empresa, e da definição de um modelo de negócio que condizia com as práticas de gestão exercidas, a partir disso foi realizado um comparativo com o modelo proposto pela pesquisa. Conclui-se que o modelo baseado na legislação obteve impactos positivos em comparação ao que se encontra vigente no salão de beleza, já que além de representar uma redução dos valores pagos de tributos para a empresa, também ocasionou na formalização da realidade trabalhista que existia e, conseqüentemente, uma maior segurança jurídica para o negócio.

Palavras-chaves: Salão Parceiro; Modelo de negócio; Tributação.

ABSTRACT

The Partner Salon Law, Law n° 13.352/2016, was created in order to formalize the relationship between company and professional, and thereby reduce the high informality that marked the area, in addition to enabling access to benefits, linked to the adoption of the law, to both parties involved. This way, the study aims to analyze the organizational and tax impacts of the application of the business model based on the Partner Salon Law with respect to the model currently adopted by the. In order to carry out the analysis, it was necessary to collect the information related to the company's tax, , and the definition of a business model that matched the management practices carried out, , from this, make a comparison with the model proposed by the research. . Thus, it was concluded that the legislation-based model had positive impacts compared to what is in force, since in addition to representing a tax reduction for the company, it also caused a formalization of the labor reality that existed and greater legal certainty for the business.

Keywords: Partner Lounge; Business model; Taxation.

LISTA DE TABELAS

Tabela 01 - Modelo de Negócios Salão Parceiro.....	12
Tabela 02 - Tributação Anexo III Simples Nacional.....	15
Tabela 03 - Roteiro de Entrevista.....	16
Tabela 04 - Comparativo Modelos de Negócios.....	18
Tabela 05 - Valores Simples Nacional Estabelecimento.....	19
Tabela 06 - Repasses prestadores de serviços.....	19
Tabela 07 - Valores simples nacional método Salão Parceiro.....	20
Tabela 08 - Comparativo Valores Simples Nacional.....	20

LISTA DE SIGLAS

CNPJ – Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica.

CLT - Consolidação das Leis do Trabalho.

CNAE – Cadastro Nacional de Atividade Econômica.

COFINS - Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social.

CSLL - Contribuição Social sobre Lucro Líquido.

DAS - Documento de Arrecadação do Simples Nacional.

DASMEI - Documento de Arrecadação do Simples Nacional Microempreendedor Individual.

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.

ICMS - Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços.

INSS - Instituto Nacional do Seguro Social.

IRPJ - Imposto de Renda da Pessoa Jurídica.

ISS – Imposto sobre Serviço.

MEI – Microempreendedor Individual

PGDAS – Programa Gerador do Documento de Arrecadação.

PIS - Programas de Integração Social.

PLP - Projeto de Lei Complementar.

SEBRAE – Serviços Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas.

STF – Supremo Tribunal Federal.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	10
2. REFERENCIAL TEÓRICO	11
2.1 Modelos de Negócios.....	11
2.2 Lei do Salão Parceiro	12
2.2.2 Histórico e Justificativa	12
2.2.3 Características da Lei	13
2.3 Tributação	14
2.3.1 Simples Nacional.....	14
2.3.2 Cálculo	14
3. METODOLOGIA	16
4. RESULTADOS OBTIDOS	17
4.1 Comparativo modelos de negócios.....	17
4.2 Comparativo Tributação Simples Nacional	18
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS	20
REFERÊNCIAS	21

1 INTRODUÇÃO

Em 2020 o Brasil se figurou como terceiro maior consumidor no setor de estética, segunda a Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (ABIHPEC). O Setor de serviços de Belezas e Estéticas vem crescendo no Brasil nesse período pós pandêmico. Segundo o Sebrae, foram abertos 109.443 CNPJ voltados para área no Primeiro Semestre de 2022, ultrapassando assim os números pré-pandemia (2019), provando que nem os enormes impactos gerados pela crise da pandemia do Coronavírus na economia freou o seu desenvolvimento.

Para a manutenção desse crescimento observado do setor, os estabelecimentos de beleza têm cada vez mais buscado modelos de negócios que possam proporcionar um melhor sustentabilidade e rentabilidade. Um dos pontos importantes na forma de gestão está ligada a qual forma de tributação será adotada pela empresa, tendo em vista que segundo o ranking de 2021 da OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico) o Brasil é segundo país que mais cobrou impostos de empresas, assim cabe observar modelos tributários aplicáveis as atividades da empresa com intuito de buscar uma menor taxaço.

Nesse sentido verifica-se que, no campo da Beleza e Estética, a Lei nº 13.352/2016 conhecida como Lei do Salão Parceiro, foi criada com intuito de regularizar as relações de trabalho existentes entre os profissionais da área e os empresários.

No contexto da Lei o profissional da estética se torna um Profissional-Parceiro, assim sendo, um prestador de serviços sem vínculo empregatício, que recebe da empresa uma porcentagem, chamada de cota-parte, com base no seu faturamento mensal. Enquanto isso o empresário que adota o modelo de salão parceiro tem um alívio na contratação de mão de obra, já que esse não irá arcar com os custos de um funcionário regido pela CLT. Além de na parte Fiscal, poder deduzir da base de cálculo dos impostos os valores repassados ao profissionais-parceiros, assim conseguindo que a taxaço ocorra no real ganho da empresa.

Para que possa adotar os benefícios descritos na lei, o Salão-Parceiro não pode e estar enquadrados como Microempreendedor individual (MEI). No contexto tributário, em sua maioria os salões são regidos pelo regime tributário do Simples Nacional, especificamente pelo ANEXO III que trata das empresas de serviços, que pode ter uma alíquota que varia entre 6% a 33%, dependendo do faturamento.

No regime em questão é usado como base de cálculo o faturamento bruto da empresa, neste caso as notas fiscais emitidas pelos serviços prestados. Assim os estabelecimentos que aplicam o salão parceiro têm uma dedução da base de cálculo, os valores repassados ao profissionais-parceiros, que será usada quando o responsável pelo fiscal da empresa for realizar o cálculo da tributação, como é disposto no § 5º “A cota-parte destinada ao profissional-parceiro não será considerada para o cômputo da receita bruta do salão-parceiro[...].”

Para os profissionais-parceiros, seguindo o § 7º da Lei, podem ser qualificados como pequenos empresários, microempresários ou microempreendedores individuais. Para fins tributários, caso optem por pequeno/microempresário, seguirão o mesmo formato que foi explanado no parágrafo acima, sendo tributada pelo Simples Nacional, é pagamento de imposto variando conforme faturamento. Em caso de Microempreendedores Individuas há o pagamento de um valor fixo mensal, em caso de prestadores de serviços a composição seria

de 5% sobre o salário-mínimo, vigente, referente a INSS e R\$ 1,00 referente ao ISS, assim sendo o com menor carga tributária.

Com isso, o objetivo da pesquisa é analisar os impactos, organizacionais e tributárias, da adoção do modelo de negócio baseado na Lei do Salão Parceiro em relação ao modelo adotado atualmente pela empresa.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 MODELOS DE NEGÓCIO

De acordo com Berna (2011) e de Oliveira (2011) “Se faz importante planejar cuidadosamente como implantar negócio e qual será estratégia competitiva da empresa antes de abrir as portas. Planejar antecipadamente e cuidadosamente influi drasticamente nas suas chances de sucesso (apud PEIXOTO; FREITAS, 2017, p.114). Assim como citado, vemos que uma empresa que não estuda a melhor maneira de implantação e gestão do seu negócio tende a ter uma maior chance de fracasso, como demonstrado no estudo do IBGE, que informa que 48% das empresas brasileiras fecham em até três ano, sendo o principal motivo dessa mortalidade a falta da gestão eficiente.

Desta maneira podemos considerar o modelo ou plano de negócio adotado por um empreendedor como a “alma” do negócio, sendo determinante para que haja agregação de valor e a maior lucratividade dentro da empresa. Para definir um modelo eficiente e que seja longínquo, deve haver o maior preparo por parte do empreendedor, deve-se entender toda a complexibilidade de gerir um negócio e as possibilidades dentro das características da área de atuação.

Para Bolina (2016) “O modelo de negócios é a forma como que sua empresa gera e entrega valor para os seus clientes. Ou, de maneira mais prática, é a estruturação dos elementos e etapas que compõem a forma com que a sua empresa faz o que faz”. Assim devemos levar em consideração para entender um modelo de negócio praticado por uma empresa, pontos principais que dizem respeito a como é realizado sua atividade fim, além de questões de gerenciamento, trabalhista e etc.

Nesse sentido, baseado no que é dito na Lei do Salão Parceiro, o ramo de beleza ganhou uma nova possibilidade para a criação, ou remontagem, dos modelos de negócios adotados pelo setor, podendo extrair o que está descrito em lei, aspectos que beneficiam a gestão e a empresa.

Assim para análise dessa pesquisa, iremos definir na tabela a seguir, alguns pontos relevantes que estão ligados a gestão e prestação de serviços do empreendimento com os aspectos dispostos na lei, assim criando do que vamos chamar de **Modelo de Negócio Salão Parceiro**.

TABELA 01 – Modelo de Negócios Salão Parceiro.

Item	descrição
Contratação de prestadores de serviços	Contrato de parceria homologado no Sindicato e abertura de uma PJ (MEI)
Recebimentos dos clientes	O Salão é responsável por todos os recebimentos e emissão de notas fiscais
Pagamento dos profissionais	O valor do pagamento é referente a cota-parte e o profissional emite Nota Fiscal de serviço referente aos serviços prestados.
Tributação - salão	Salão emite as notas referentes a todos os recebimentos do estabelecimento, e tem o abatimento do faturamento total os valores da cota-parte repassados ao profissional, isso se dá através das Nota Fiscais de Serviço.
Tributação - profissional	O valor referente ao DASMEI é retido, fora da cota-parte, pelo salão para pagamento.
Custo dos serviços prestados e do negócio.	Os custos operacionais, administrativos e financeiros ficam a cargo do Salão.

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa.

A escolha do MEI como modalidade de empresa para a prestação de serviços, tem como objetivo a menor carga tributária, entre as opções dispostas em lei, para os prestadores de serviços, ainda mais no início de suas operações. Os demais tópicos levam em contas o que está disposto na lei.

2.2 LEI DO SALÃO PARCEIRO

2.2.1 HISTÓRICO E JUSTIFICATIVA

A Lei nº 12.595/2012 foi a responsável pela regulamentação das profissões de Cabelereiro, Barbeiro, Esteticista, Manicure, Pedicure e Maquiador, mas dentro do texto não houve nada sobre a da relação entre os empresários e profissionais. Assim a Lei nº 13.352/2016, chamada de Lei do Salão Parceiro vem como intuito acrescentar a regulamentação e base de tributação do "salão-parceiro" e do "profissional-parceiro". A Lei é advinda da PLP 5230/2013 de autoria do parlamentar Ricardo Izar, aprovada no dia 16 de setembro de 2015.

Na sua argumentação do projeto de lei o deputado cita diversos fatores que corroboram a importância da Lei. O principal seria a legalização da prática historicamente aplicado nos estabelecimentos de salões e estéticas. Foi observado também há falta de requisitos que estabeleçam uma subordinação técnica ou jurídica, tendo em vista que as particularidades existentes nos salões trazem um viés autônomo para as profissões. Há também a desproporção entre os valores propostos nas Convenções Coletivas e os realmente praticados, assim resultando inviabilidade da adoção do regime CLT para a categoria, tendo em vistas os percentuais repassados para os profissionais serem bastantes elevados, algo que é exclusivo da categoria.

Associada também alta taxa de informalidade para o ramo, que é resultado da falta, ou pouca, informação que tanto empresários como profissionais possuem, deixando os assim desamparados quanto a acesso a créditos para investimentos, facilidades na aquisição de materiais e o constante perigo de problemas tributários e trabalhistas.

É relevante mencionar que, após sancionada a Lei, foi movido uma Ação Direta de Inconstitucionalidade, de nº 5625, em 18 de novembro de 2016, pela Confederação Nacional

dos Trabalhadores em Turismo e Hospitalidade – CONTRATUH, que na ação defendia que a norma federal precarizava a relação do emprego e a desvaloriza socialmente o trabalhador. Julgado pelo STF, em 2021, a ação foi considerada improcedente pelos ministros, sendo assim fixado a seguinte tese de julgamento pelo Ministro Nunes Marques, redator do acórdão;

1) É constitucional a celebração de contrato civil de parceria entre salões de beleza e profissionais do setor, nos termos da Lei n. 13.352, de 27 de outubro de 2016; 2) É nulo o contrato civil de parceria referido, quando utilizado para dissimular relação de emprego de fato existente, a ser reconhecida sempre que se fizerem presentes seus elementos caracterizadores.

2.2.2 CARACTERÍSTICAS DA LEI

A Lei nº 13352/2016 trouxe consigo a tão sonhada regulação para as partes envolvidas no ramo de beleza e estética, entretanto, a mesma também tornou obrigatório algumas disposições para a celebração do contrato de parceria.

Primeiramente, para ser considerado válido, o contrato deve ser homologado pelo sindicato da categoria profissional e labora, na falta dele, pelo órgão local competente do Ministério do Emprego e Trabalho, conforme § 9º. Além disto deve-se constar na sua composição, de maneira indispensável, as cláusulas estabelecidas no § 10;

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.

Caso haja a falta da formalização do contrato de parceria, pode acarretar o reconhecimento de vínculo empregatício por parte do prestador de serviço.

Seguindo as características existentes nas Lei, cabe também ao Salão-Parceiro a centralização dos pagamentos e recebimentos realizados pelos profissionais na prestação de serviços, o modelo de recebimento não permite ser descontado da cota-parte os valores referentes as despesas financeiras (como tarifa das máquinas de cartões, Link de pagamentos e etc).

E ainda, conforme o § 6, não cabe aos profissionais assumir responsabilidade ou obrigações relativas ao funcionamento do estabelecimento. Dessa maneira para custear as despesas operacionais, como aluguel do espaço, manutenção e compra de equipamentos e produtos, contabilidades e demais gastos, além de não poder ser atribuído ao profissional quaisquer funções que envolvam a administração ou questões legais do gerenciamento do negócio,

2.3 TRIBUTAÇÃO

2.3.1 SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional, ou Sistema Integrado de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequena Porte, é um regime especial de tributação que entrou em vigor a partir do dia 01 de julho de 2007, regido pela Lei Complementar nº 123/2006.

O regime tributário feio com o objetivo de desburocratizar e facilitar o recolhimento de impostos para micro e pequenas empresas, trazendo assim diversos benefícios e fomentando o empreendedorismo nacional. Entre os benefícios podemos listar como; recolhimento dos tributos das esferas Federal, Estadual e Municipal (IRPJ, CSLL, COFINS, PIS, ICMS e ISS) em única guia, o DAS, ter disponível o sistema eletrônico para que a empresa realize o cálculo do valor e preferência na aquisição de bens e serviços pelo poder público.

Para que não seja desequilibrada do regime, a empresa não pode ter um faturamento anual maior que 4,8 milhões de reais, caso um dos sócios tenha participação em outra que esteja no Simples Nacional, a soma dos faturamentos das empresas não pode ultrapassar o teto estabelecido, ter um sócio pessoa jurídica e caso tenha em seu cadastro atividades que são consideradas impeditivas.

Mas em um contexto geral o novo modelo de arrecadação é bem-visto e adotado pelos empreendedores, em julho de 2022 havia 20.506.745 CNPJ de optantes pelos Simples Nacional, conforme dados disponibilizados no site da Receita Federal.

A tributação do Simples Nacional é dívida em anexos, que são divididos conforme as atividades exercidas pela empresa, sendo esse definida conforme a sua Classificação Nacional de Atividades Econômicas – CNAE que constam em seu cadastro de pessoa jurídica. Os Anexos existente atualmente são: Anexo I – Comercio; Anexo II – Industria; Anexo III, VI E V – Prestação de Serviço.

O serviço prestado pelas empresas do ramo e beleza e estética se enquadram no Anexo III, sendo definidos pelos CNAE 9602-5/01 – Cabeleireiros, Manicure e Pedicura e 9602-5/02 Atividades de estética e outros serviços de cuidados com a beleza.

2.3.2 CÁLCULO

Para o cálculo do Simples Nacional, primeiramente, deve-se considerar a Receita Bruta Total, que é definida pelo **art. 3º, § 1º, da Lei Complementar nº 123/2006** “**o produto da venda de bens e serviços nas operações de conta própria, o preço dos serviços prestados e o resultado nas operações em conta alheia, excluídas as vendas canceladas e os descontos incondicionais concedidos**”, dos últimos 12 meses.

Após ter o resultado da soma da receita bruta, é consultar em qual faixa do anexo que a empresa está alocada para assim poder determinar qual sua alíquota e o valor dedutível. No caso da Salão de Beleza é regida pelas faixas e alíquotas estabelecida na tabela do Anexo III.

Tabela 02 – Tributação Anexo III Simples Nacional.

Faixa	Receita Bruta em 12 Meses (R\$)	Alíquota	Valor a Deduzir (R\$)
1ª	até 180.000,00	6,00%	-
2ª	de 180.000,01 a 360.000,00	11,20%	9.360,00
3ª	de 360.000,01 a 720.000,00	13,50%	17.640,00
4ª	de 720.000,01 a 1.800.000,00	16,00%	35.640,00
5ª	de 1.800.000,01 a 3.600.000,00	21,00%	125.640,00
6ª	de 3.600.000,01 a 4.800.000,00	33,00%	648.000,00

Fonte: <<https://contabilcentral.com.br/medico-simples-nacional/>>

Após encontrar a determinada alocação é feito o cálculo da alíquota efetiva, que é representada pela seguinte fórmula;

$$((\text{RBT12} \times \text{ALIQ}) - \text{VD}) / \text{RBT12}$$

Sendo:

RBT12 – Receita Bruta Anual dos últimos 12 Meses;

ALIQ – Alíquota;

VD – Valor Dedutível.

Com o resultado obtido da **Alíquota Efetiva (ALIQ.EF)**, deve-se multiplicar o percentual pela **Receita Bruta Mensal (RBM)** da empresa, assim atingindo o valor que irá constar na Guia.

$$\text{RBM} * \text{ALIQ.EF} = \text{VALOR A PAGAR}$$

Seguindo o que foi explicado acima, as empresas na área de beleza e estética se enquadram no Anexo III do Simples Nacional, e segue. o formato de cálculo apresentado acima. Porém os estabelecimentos que adotam a Lei do Salão Parceiro há uma diferença, tendo em vista a dedução da **cota-parte (CP)** dos profissionais do faturamento total da empresa, prevista no § 5º, assim a fórmula de cálculo do valor da guia sofre a seguinte alteração;

$$(\text{RBM} - \text{CP}) * \text{ALIQ.EF} = \text{VALOR A PAGAR}$$

Com a alteração, a aplicação do percentual da alíquota é feita apenas nos valores que, efetivamente, expressam o faturamento do Salão de Beleza. Refletindo assim no montante de imposto a pagar.

3. METODOLOGIA

Para a realização da pesquisa foram realizadas reuniões presenciais e por meio de videoconferência com um estabelecimento do ramo, um Salão de Beleza feminino localizado na região administrativa de Vicente Pires, no Distrito Federal.

As reuniões foram realizadas com a presença da sócia responsáveis e ocorreram em duas etapas. Na primeira etapa as perguntas tinham como objetivos entender como funcionava o modelo de negócio aplicado em sua empresa; saber das experiências da sócia com gestão empresarial; a sua trajetória dentro do ramo e por fim o seu entendimento sobre a Lei do Salão Parceiro e suas características.

Tabela 03 - Roteiro de Entrevista.

PERGUNTAS	OBJETIVOS
Como foi a sua inserção no Mercado de beleza e estética?	Entender a relação do sócio e suas experiências dentro do ramo de beleza e estética,
No momento, a Barbearia é seu único empreendimento e fonte de renda?	Assimilar o quanto imerso está o sócio na administração e manutenção, e qual importância financeira dos resultados do negócio.
A Barbearia é sua primeira vivência como empreendedor? Se sim, A(s) vivência(s) anterior(es) foram no mesmo ramo? ou em outros? quais	Analisar as vivências e conhecimento dos sócios em outros ramos e outras formas de negócios, e assim, conectar possíveis aspectos presentes em seu modelo de negócios atual que foram trazidos das antigas empresas.
Qual o seu conhecimento sobre a Lei nº 13352/2016, conhecida como Lei do Salão Parceiro?	Medir o conhecimento prévio do empresário sobre a legislação que é voltada para a área e o tema central da pesquisa.
Atualmente, como é o funcionamento da prestação de serviços na empresa?	buscar características dos modelos de negócios, a resposta descreve como é o relacionamento da empresa com seus profissionais.
Como funciona os recebimentos dos clientes e os repasses para os profissionais?	Estabelecer como ocorre a entrada de valores das prestações de serviços, e os pagamentos realizados pelas empresas aos profissionais.
Em questões dos custos dos materiais necessários para a prestação de serviços e os equipamentos, como é feito?	observar quem é o responsável pelos custos operacionais do salão, quem arca com esses custos

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa.

A partir das respostas coletadas na entrevista com a empresária responsável pelo salão serão destacados os mesmos pontos da **TABELA 1**, com essas informações estruturadas pode-

se fazer o comparativo entre o modelo atual adotado com o modelo do Salão Parceiro e assim analisar qual os pontos teriam que ser readequados para que a legislação citada seja aplicada.

A segunda etapa foi direcionada para o recolhimento dos documentos e informações tributárias e de folha de pagamento das empresas. Foram encaminhados e analisados os seguintes documentos; Faturamento Bruto da empresa; Comprovantes de repasses aos prestadores de serviços e Extrato do PGDAS (Simples Nacional) da empresa no período de sua abertura, julho de 2022, a dezembro de 2022.

Após os recolhimentos dos dados, foi realizado os recálculos dos valores referentes ao Simples Nacional, seguindo a fórmula apresentada na página 16, assim com os valores obtidos é realizado o comparativo com os valores, assim medindo o impacto na carga tributária entre os modelos de negócio.

4 RESULTADOS OBTIDOS

4.1 COMPARATIVO MODELO DE NEGÓCIOS

Na entrevista com a sócia foi possível identificar o pouco conhecimento sobre a lei apresentada e suas características, infelizmente, é uma realidade dentro do empresariado brasileiro, não só do ramo de beleza e estética, que desconhecem da legislação vigente que poderiam beneficiar seus negócios. Em contramão, a empresária tem vasta experiência profissional de cabeleira, quase 30 anos, e anteriormente já foi sócia de outros dois salões de beleza, maquiagem e estética.

Com as respostas obtidas no questionário foi traçado as características do modelo de negócio que é utilizado atualmente pela empresa, que foi nomeada de **Modelo de Negócio Comissão**. Sobre o modelo adotada vemos algumas semelhanças com os adotados pelo salão parceiro, principalmente na questão dos valores repassados aos profissionais que é referente uma porcentagem dos serviços prestados. Porém, não existe nenhum vínculo formal entre as partes, sendo uma contratação marcada pela informalidade, assim uma das maiores questões que podem levar a existências de processos com fisco e trabalhistas.

Outro ponto a destacar é que os custos operacionais em sua maioria são de responsabilidade da empresa, ficando a cargo dos profissionais apenas arcar com alguns itens que geralmente são de uso exclusivo do profissional. Além do custo citado, o profissional também é responsável pelas despesas financeiras referente aos recebimentos dos clientes, sendo taxa e encargos decorrentes do uso de meios de pagamentos, resultando que os profissionais não recebam sua comissão referente aos valores integrais dos serviços prestados, outro ponto que pode acarretar em processos futuros.

Assim a tabela a seguir apresentará o comparativo entre os modelos;

TABELA 04 – Comparativo Modelos de Negócios.

TÓPICOS	MODELO DE NEGÓCIO SALÃO PARCEIRO	MODELO DE NEGÓCIO COMISSÃO
Prestadores de serviços	Ter constituído um MEI e Contrato de parceria homologado no Sindicato	Contratação é realizada de forma informal.
Recebimentos dos clientes	O Salão é responsável por todos os recebimentos dos profissionais.	O Salão é responsável por todos os recebimentos dos profissionais.
Pagamento dos profissionais	O valor do pagamento é referente a cota-parte e o profissional emite Nota Fiscal de serviço referente aos serviços prestados.	O Valor pago diretamente na conta do prestador de serviço, acompanhado pelo recibo de pagamento. A comissão é referente 50% do valor dos serviços prestados.
Tributação - salão	Salão emite as notas referentes a todos os recebimentos do estabelecimento, e tem o abatimento do faturamento total os valores da cota-parte repassados ao profissional, isso se dá através das Notas Fiscais de Serviço.	O Salão fica responsável pela emissão das notas fiscais referentes aos recebimentos dos serviços prestados, sendo tributado o valor integral do faturamento.
Tributação - profissional	O valor referente ao DASMEI é retido, fora da cota-parte, pelo salão para pagamento.	Não existindo contrato ou emissão de nota fiscal, não há tributação referente aos recebimentos.
Custo dos serviços prestados e do negócio.	Os custos operacionais, administrativos e financeiros ficam a cargo do Salão.	Custo Financeiro dos recebimentos são repassados aos profissionais, além dos mesmo arcar com alguns utensilio e produtos específicos referentes a prestação de serviço, os demais custos ficam a cargo do estabelecimento.

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa.

O comparativo mostra que alguns ajustes seriam necessários para que o salão estivesse de acordo com o modelo endossado pela lei, como a formalização dos profissionais de beleza que prestam serviços ao salão, com a abertura de pessoas jurídicas e o contrato devidamente homologado, retirando o estabelecimento assim da tão indesejada informalidade.

Logo, a exigência da emissão das notas fiscais referentes aos valores das cotas-partes recebidas pelo salão, só assim é possível conseguir a redução da base de cálculo. E conseqüente fazer a devida retenção do valor referente a contribuição tributária, no caso do modelo proposta a taxa referente ao MEI, do profissional.

Também haveria a necessidade de isentar os profissionais dos custos com relação a prestação dos serviços, e das despesas financeiras relacionadas aos recebimentos dos clientes, tendo em vista que ambos são proibidos conforme a legislação.

Deste modo, a adoção do método do Salão parceiro representaria uma evolução dentro da empresa, pois com a nova condição dos prestadores de serviços, faz com que a empresa saia da informalidade e possam realizar sua atividade dentro da legalidade.

4.2 COMPARATIVO TRIBUTAÇÃO – SIMPLES NACIONAL

Assim como disposto pelo quadro anterior, o modelo adotado atualmente pelo Salão de beleza considera o faturamento total da empresa para sua tributação, tendo em vista que todos os pagamentos são centralizados pela empresa, mesmo que haja o desconto das taxas financeiras

para os profissionais. Ressaltando não declaração desses valores pode resultar na chamada “malha fiscal” que ocorre quando a Secretaria de Fazenda do Estado ou a Receita Federal identifica divergências nos valores declarados com os obtidos através do cruzamento de informações das operadoras de máquina de cartão, é mais recentemente por transferências PIX.

Assim sendo, com as informações colhidas através dos documentos enviados pela empresa, a tabela a seguir expressa os valores pagos de Simples Nacional no período de 2022.

Tabela 05 – Valores Simples Nacional Estabelecimento.

SIMPLES NACIONAL 2022			
Meses	Faturamento	Alíquota	Imposto a pagar
Jul/22	R\$ 10.538,00	6,00%	R\$ 632,28
Ago/22	R\$ 12.145,00	6,00%	R\$ 728,70
Set/22	R\$ 9.355,00	6,00%	R\$ 561,30
Out/22	R\$ 13.000,00	6,00%	R\$ 780,00
Nov/22	R\$ 15.000,00	6,00%	R\$ 900,00
Dez/22	R\$ 16.000,00	6,00%	R\$ 960,00
		TOTAL	R\$ 4.562,28

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa.

Para que fosse considerado o novo cálculo dos valores, foram considerados os valores da comissão pagos aos profissionais, para fins de cálculos iremos manteremos o valor porcentagem utilizada pela empresa de 50% (cinquenta por cento) do faturamento total dos prestadores de serviços. Porém não serão deduzidos dos valores os repasses o gasto referente, diferentes do que está sendo aplicado pelo estabelecimento atualmente. Sendo assim, os repasses sobre o faturamento total dos seus serviços prestados, resultando nos seguintes valores;

Tabela 06 – Repasses prestadores de serviços.

Meses	Cota-parte Profissionais (505)
jul/22	R\$ 4.850,00
ago/22	R\$ 5.550,00
set/22	R\$ 4.677,50
out/22	R\$ 6.000,00
nov/22	R\$ 6.280,00
dez/22	R\$ 7.250,00

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa.

Verifica-se que o valor não compete efetivamente aos 50 % do total do faturamento da empresa, devido a sócia também atuar como cabelereira no salão, e com seus serviços prestados detém uma parte do faturamento.

Cabe ressaltar que os valores referentes as guias do DASMEI não entram como acréscimo dos valores a pagar, já que a taxa é retida dos valores repassados aos profissionais parceiros como informado no modelo de negócio, desse modo não criando uma nova despesa.

Com o os valores da cota -parte já listados, o recálculo será feito seguindo a fórmula já apresentada anteriormente, para que assim seja medido os valores que a empresária pagaria caso tivesse adotado o modelo do Salão Parceiro.

Tabela 07 – Valores Simples Nacional método Salão Parceiro.

Meses	Faturamento Total Salão.	Cota-parte	Base de Cálculo	Alíquota	Valor Imposto
jul/22	R\$ 10.538,00	R\$ 4.850,00	R\$ 5.688,00	6,00%	R\$ 341,28
ago/22	R\$ 12.145,00	R\$ 5.550,00	R\$ 6.595,00	6,00%	R\$ 395,70
set/22	R\$ 9.355,00	R\$ 4.677,50	R\$ 4.677,50	6,00%	R\$ 280,65
out/22	R\$ 13.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 7.000,00	6,00%	R\$ 420,00
nov/22	R\$ 15.000,00	R\$ 6.280,00	R\$ 8.720,00	6,00%	R\$ 532,20
dez/22	R\$ 16.000,00	R\$ 7.250,00	R\$ 8.750,00	6,00%	R\$ 525,00
TOTAL					R\$ 2.485,83

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa.

Lembrando que conforme a lei para que haja essa dedução estabelecida na tabela, é necessário que a emissão das notas fiscais de serviços pelo profissionais-parceiros, sem elas a dedução se torna ilegal.

Tabela 08 - Comparativo entre Valores Simples Nacional

Meses	Valores Imposto Atual	Valor Imposto Salão Parceiro	Diferenças entre valores
Julho/22	R\$ 632,28	R\$ 341,28	R\$ 291,00
Agosto/22	R\$ 728,70	R\$ 395,70	R\$ 333,00
Setembro/22	R\$ 561,30	R\$ 280,65	R\$ 280,65
Outubro/22	R\$ 780,00	R\$ 420,00	R\$ 360,00
Novembro/22	R\$ 900,00	R\$ 532,20	R\$ 367,80
Dezembro/22	R\$ 960,00	R\$ 525,00	R\$ 435,00
TOTAL	R\$ 4.562,28	R\$ 2.485,83	R\$ 2.067,45

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa.

Após feito recalcule, há uma diminuição nos valores pagos referente ao Simples Nacional, logicamente, associado a redução da base de cálculo pelos valores da cota-parte repassados ao profissionais-parceiros. Assim demonstrando que os impactos tributários são positivos, representando assim um benefício para a empresa e o tornando mais rentável que o atualmente praticado.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O artigo em questão trouxe um estudo para analisar os impactos organizacionais e tributários da adoção da Lei do salão parceiro como modelo de negócios. Para que fosse possível atingir os resultados para essas análises, foi necessário reunir as informações referentes ao modelo de negócio atual da empresa e as informações que dizem sobre o seu fisco, o seu regime tributário e as alíquotas aplicadas e os valores pagos. Com esses dados houve um

comparativo com as formas determinadas pela lei em questão, tanto de modelo de negócio quanto da tributação, para que fosse possível definir os efeitos da sua aplicação.

Em questão dos resultados, foram observados que em ambos os campos houve impactos positivos para a empresa. Seja no organizacional, aonde o modelo pode trazer a formalização das relações trabalhistas entre profissionais e empresa, assim resultando em uma maior segurança jurídica para o proprietário em relação a possíveis processos futuros, e ocupou, ou definiu, lacunas dentro do modelo atual que também poderiam ocasionar problemas mais a diante.

Enquanto o resultado dos recálculos apresentou uma diminuição da carga tributária, em relação aos valores pagos pela empresa no atual modelo. Definindo esse impacto em números, houve uma diminuição de R\$ 2.067,45, ou 45,51%, a diminuição ocorreu pelo fato da utilização do abatimento do faturamento total das cotas-parte pagas aos prestadores de serviço. Demonstrando assim que a aplicação do modelo trouxe benefícios para empresas, que desta a viabilidade da aplicação, no contexto apresentado, seria mais rentável e segura.

Porém, cabe ressaltar que para que o modelo continue sendo benéfico para empresa deve haver a manutenção das obrigatoriedades exigidas, já que qualquer novo direcionamento do negócio que fuja do escopo do modelo proposto pode representar o dismantelamento dos resultados, e assim podendo modificar os resultados obtidos. Também vale destacar que para fins tributários, conforme o aumento faturamento da empresa, que haja um estudo junto a um responsável da área para definir se a manutenção da redução dos valores dos tributos também se aplica aos demais regimes tributários existentes.

REFERÊNCIAS

ASN Nacional. **Número de pequenos negócios criados no setor de beleza no 1º semestre de 2022 supera o período pré-pandemia.** Disponível em:

<<https://agenciasebrae.com.br/modelos-de-negocio/numero-de-pequenos-negocios-criados-no-setor-de-beleza-no-1o-semester-de-2022-supera-o-periodo-pre-pandemia/>>. Acesso em : 07 jan. 2023.

BOLINA, Laís. **Modelo de negócio: tudo o que você precisa saber para elaborar o seu.**

2016. Disponível em < <https://rockcontent.com/br/blog/modelo-de-negocio/> >. Acesso em: 26 nov. 2022.

BRASIL. **Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006.** Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte[...]. Diário Oficial da União: seção 1, Brasília, DF, p. 1-20, 15 dez. 2006.

BRASIL. **Lei nº 13.352, 27 de Outubro de 2016,** 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[...]. Diário Oficial da União: seção 1, Brasília, DF, p. 1-2, 26 out. 2016

PEIXOTO, D. P.; de FREITAS, R.R. **Projeto de Negócio de um Salão de Beleza; Um estudo de Caso.** Brazilian Journal of Production Engineering, São Mateus, Vol. 3, N.º 2, p. 113-127. (2017). Editora CEUNES/DETEC.

RECEITA FEDERAL. **Comitê Gestor aprova normas complementares relativas ao Simples Nacional e MEI - 07/12/2017**. Disponível em < [p://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/Noticias/NoticiaCompleta.aspx?id=4bb88b6e-394f-45ff-ad26-a4661a1ae01d](http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/Noticias/NoticiaCompleta.aspx?id=4bb88b6e-394f-45ff-ad26-a4661a1ae01d) >. Acesso em: 22 nov. 2022.

RECEITA FEDERAL. **Estatísticas de Optantes do Simples Nacional e SIMEI**. Disponível em: <<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/Aplicacoes/ATBHE/estatisticasSinac.app/Default.aspx>> Acesso 28 dez. 2022.

SANTOS, E.A.; SILVA, C.E. **Os modelos de plano de negócios e sua relevância para sustentabilidade das micro e pequenas empresas**. Revista Brasileira de Administração Científica, Aquidabã, v.3, .1, p 37-62, 2012.

SEBRAE. **Como construir um modelo de negócio para sua empresa**. Disponível em: < <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-construir-um-modelo-de-negocio-para-sua-empresa,6054fd560530d410VgnVCM1000003b74010aRCRD> > . Acesso em: 02 dez. 2022.

SEBRAE. **Pesquisa Sebrae Profissional Parceiro da Beleza**. Disponível em < [https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/e7d24a60acf5ad50a2a4ed7bfa70c3fb/\\$File/pesquisa_profissional-parceiro-beleza.pdf](https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/e7d24a60acf5ad50a2a4ed7bfa70c3fb/$File/pesquisa_profissional-parceiro-beleza.pdf) > . Acesso em: 02 dez. 2022.

SENADO FEDERAL. **Projeto de Lei Complementar PLP 5230/2013. Acrescenta dispositivos à Lei nº 12.592, de 18 de janeiro de 2012, para dispor sobre a regulamentação e base de tributação do "salão-parceiro" e do "profissional-parceiro"**. Disponível em: <https://www.camara.leg.br/proposicoesWeb/prop_mostrarintegra?codteor=1069258&filenome=PL%205230/2013 >. Acesso em: 15 out. 2022.

SILVA, F. M. R. da. **Análise crítica da lei salão-parceiro**. 2021. 62 f. Monografia (Graduação em Direito) - Faculdade de Direito, Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2021.

SILVA, José Cleyson Moura da. **“Salão parceiro”: uma nova perspectiva de custos para os salões de beleza**. 2019. 33 f. Monografia (Graduação em Ciências Contábeis) - Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal, 2019.

SOUZA, M. M., & Borges, L. D. O. (2020). **Salão parceiro na prática: submissão ou autonomia?**. *Psicol. soc.* (Online), e218817-e218817.

STF, SUPREMO TRIBUNAL FEDERAL, **DECISÃO DE JULGAMENTO AÇÃO DIRETA DE INCONSTITUCIONALIDADE Nº 5625**, 2021. Disponível em: < <https://portal.stf.jus.br/processos/detalhe.asp?incidente=5094239> >. 02 nov. 2022

TORRES, V. **Tributação de salão de beleza: como funciona para empresas do Simples Nacional ?**. 2022. Disponível em < <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/tributacao-de-salao-de-beleza-como-funciona-para-empresas-do-simples-nacional/> >. Acesso em: 20 dez. 2022.