

E-BOOK:

COMPREENDA A RELAÇÃO DO SALÃO COM O SEU PROFISSIONAL- PARCEIRO:

—
O que pode e
o que não pode

NG

Núcleo Gestão

Assessoria e Soluções para
Salão de Beleza

Índice

Introdução	03
Relembrando o contrato Salão-Parceiro	03
Relação Salão-Parceiro	04
Conclusão	06

Introdução

Um dono de salão não pode tratar o seu profissional-parceiro de qualquer maneira! E aqui não estamos falando sobre tratar bem, pois afinal, isto é o óbvio, a questão é não criar uma relação similar ao estipulado no vínculo empregatício.

Não é um emprego, então é importante saber o que irá, então, determinar os limites dessa relação! E para isto bolamos este e-book! Continue lendo para saber mais.



Relembrando o contrato Salão-Parceiro

A Lei Salão-Parceiro veio para ajudar tanto os profissionais quanto os donos de salão, tendo como foco trazer mais formalidade ao ramo e também para deixar explícito os direitos de cada um.

Para isto, é importante deixar bem elaborado o contrato Salão-Parceiro, pois assim o dono de salão poderá ter os seguintes benefícios:

- Não configura vínculo empregatício;
- Ajuda a trazer mais regularidade e formalidade aos serviços prestados, possibilitando trazer profissionais mais capacitados;
- Redução dos tributos;
- Menor burocracia para contratar e dispensar profissionais.

E para o profissional-parceiro também é excelente, pois ele pode ter um contrato firmado, determinando como ele exercerá sua função, quanto poderá ganhar, definindo a porcentagem que fica para ele, menor carga tributária, entre outros benefícios.

Ter um contrato Salão-Parceiro é bom para todos! Para saber mais detalhes sobre o que precisa ter no contrato, confira o nosso e-book sobre este tema!

Mas, mesmo com tudo isso, os donos de salão precisam prestar atenção em como tratar o profissional, pois a relação é diferente! Vamos ver isto em detalhes na próxima seção!

Relação Salão-Parceiro

Antes de continuar lendo, pense nesta pergunta: eu trato o meu profissional-parceiro como um funcionário, ou como um prestador de serviço?

E há uma grande diferença entre ambos!

- O funcionário precisa estar em uma relação de subordinação, fazendo o que lhe é mandado;
- Já o prestador de serviço, apenas faz o que foi estipulado em contrato, nada além disso.

Então, o profissional-parceiro não é um funcionário, empregado, ele é como se fosse um prestador de serviço.

✓ Assim como é vantajoso não contratar o profissional no regime CLT, o dono de salão precisa entender que o profissional não está em uma relação de subordinação.

✓ O profissional-parceiro não recebe salário, o que ele irá receber é uma porcentagem, chamada de cota-parte, pelo serviço prestado. Então, no contrato ficará definido o que cada um irá receber, por exemplo, em um corte pode ser definido 40% para o profissional e 60% para o salão. Vale notar que esta estimativa precisa ser pensada para cada parte arcar com os seus próprios custos, seja de material para o trabalho, gastos fixos, ou o que seja.

✓ Em conjunto com o primeiro item, não se esqueça que a relação é de parceria.



✔ Todo contrato precisa ter uma cláusula destacando que o contrato pode ser cancelado, com aviso de 30 dias de antecedência. Aqui, vale notar que não ocorre uma demissão, mas sim uma quebra de contrato.

✔ O contrato é entre dois CNPJ, então o profissional-parceiro normalmente tem uma empresa aberta, o que faz com que não tenha direitos previstos na CLT, como férias, 13º, entre outros. Ele poderá ter estes benefícios, mas não fica a cargo do salão e sim da organização do profissional.

✔ Cada um fica responsável pela sua própria tributação. Então, o que é referente ao profissional-parceiro, irá incidir sobre o faturamento dele, por isso que ele também precisa procurar o melhor modelo de tributação, normalmente o MEI é a melhor opção.

✔ O dono de salão nunca poderá esquecer de homologar o contrato no sindicato da categoria, ou no Ministério do Trabalho e Aposentadoria da sua região. Sem esta formalização, se o salão passar por uma fiscalização, poderá receber um processo trabalhista, pois no caso será entendido vínculo empregatício e o dono do salão precisará pagar os direitos conforme a CLT.

✔ Dentro do contrato, deixe explícito, o máximo possível, os direitos do profissional-parceiro, bem como quais funções ele irá desempenhar. Se o profissional fizer algo que não cabe em sua função, será caso de vínculo empregatício, o que permitirá um processo trabalhista.

✔ O profissional-parceiro não poderá cumprir carga horária e não possui obrigação de estar no estabelecimento se não há serviço para ele.

Para o bem ou para o mal, nós nos habituamos a tratar qualquer relação de trabalho aos moldes da CLT.

O que faz com que muitos donos de salão exijam mais do que é permitido por lei e é preciso ter cuidado, pois salões estão sempre sujeitos à fiscalização, o que poderá vir acompanhado de um processo trabalhista.



O profissional-parceiro é o que o nome diz, um parceiro, ele não funcionário!

Conclusão

Assim como tem mudado a maneira que o salão contrata os seus profissionais, também está mudando a relação de parceria entre os donos de salão e seus contratados.

Não se esqueça que não há vínculo empregatício, então por mais que seja vantajoso pela redução de tributos, traz o ponto de que o profissional não está sujeito a subordinação, tendo como sua única obrigação cumprir com o que foi estipulado em contrato!

Mais um motivo para ter um contrato bem estipulado, com tudo bem definido para ambas as partes!

**Caso precise tirar dúvidas
sobre o tema, entre em contato
com a Núcleo Gestão!**





NG

Núcleo Gestão

Assessoria e Soluções para
Salão de Beleza

www.nucleogestao.com.br