

## Publicidade e propaganda

O repasse a veículos fica fora da base, e o crédito dele também. O que sobra é receita própria com pouca compra, e um efeito de caixa que chega antes do aumento de carga.

### COMO USAR ESTE GUIA

#### Comece por aqui

Este guia foi escrito para sócios e diretores de agência, não para contadores. Cada informação vem acompanhada do artigo da lei que a sustenta, para que a discussão sobre fee, contrato e reajuste seja feita sobre texto legal.

A Reforma substitui cinco tributos sobre o consumo, o ICMS, o ISS, o IPI, o PIS e a Cofins, por dois novos: o IBS, de Estados, Distrito Federal e Municípios, e a CBS, da União. Os dois funcionam por débito e crédito: paga-se sobre a venda e abate-se o que veio nas compras.

#### O QUE VOCÊ VAI ENCONTRAR

A exclusão do repasse a veículos e fornecedores, com a condição prática que ela exige. O outro lado dessa exclusão, que é o crédito ficar com o cliente. Por que a agência é um dos negócios que mais sentem a mudança. O efeito no fluxo de caixa, que chega antes do efeito na carga. E o que revisar em contrato e em fee.

#### UMA OBSERVAÇÃO HONESTA SOBRE PERCENTUAIS

Circulam projeções em torno de 28% para a alíquota do novo sistema. Nenhum percentual está fixado. A alíquota de referência depende de resolução do Senado Federal, com cálculo do Tribunal de Contas da União. Quando este guia usa 28%, é para mostrar o mecanismo da conta, nunca como valor definitivo.

Publicidade não tem redução setorial na lei. A agência segue a regra geral, e por isso o resultado depende inteiramente de duas coisas: qual é a base tributável dela e quanto ela compra com nota.

## A CONQUISTA DO SETOR

### O repasse ao veículo **fica fora da base**

*Não integram a base de cálculo do IBS e da CBS: [...] IV, os reembolsos ou ressarcimentos recebidos por valores pagos relativos a operações por conta e ordem ou em nome de terceiros, desde que a documentação fiscal relativa a essas operações seja emitida em nome do terceiro.*

**LC 214/2025, art. 12, § 2º, inciso IV**

Esse dispositivo é o que mantém o modelo de negócio da agência viável. Sem ele, a agência pagaria a alíquota cheia sobre o valor total da fatura, incluindo o investimento em mídia do cliente, que apenas transita pela conta dela.

#### ENTRA NA BASE

- Honorário e fee de agência.
- Comissão sobre veiculação.
- Custos internos faturados ao cliente.
- Planos de incentivo e bonificações recebidas.

#### FICA FORA

- Investimento do cliente em veículos de comunicação.
- Pagamento a fornecedores de produção, por conta e ordem.
- Desde que a nota seja emitida em nome do terceiro.

### A CONDIÇÃO PRÁTICA, E ELA É OPERACIONAL

A exclusão depende de a documentação fiscal estar em nome do terceiro, ou seja, do cliente. Isso muda rotina de faturamento, contrato de agenciamento e a forma como o veículo emite a nota. Agência que fatura tudo em nome próprio perde a exclusão e passa a ter como base o valor cheio.

### O OUTRO LADO

## Se o repasse não é sua receita, o crédito **também não é seu**

A mesma regra que salva a base tira o crédito. As notas emitidas em nome do cliente geram crédito para o cliente, não para a agência. A agência credita apenas as próprias compras, que são pequenas perto do movimento.

**R\$ 1,49 mi**

Movimento mensal de uma agência real da carteira

**R\$ 324 mil**

Receita própria, a única base de IBS e CBS

Nesse caso concreto, o repasse por conta e ordem de R\$ 1.164.434,83 sai da base, e as compras próprias somam R\$ 266.687,67 no mês, o equivalente a 17,9% do movimento total. A agência movimenta muito e credita pouco, e é essa proporção que define o resultado.

### POR QUE A AGÊNCIA SENTE MAIS QUE A INDÚSTRIA

Indústria e comércio já conviviam com IPI e ICMS em alíquotas altas e já se creditavam ao longo da cadeia: trocam um sistema de crédito por outro. Serviços vinham de ISS com alíquota baixa e sem crédito nenhum, e passam a uma alíquota bem maior com pouco a creditar. A conta de uma agência não é a conta média do Brasil.

## O que a agência ainda credita

### GERA CRÉDITO

- Aluguel da sede, energia, internet e telefonia.
- Software, licenças, banco de imagens e hospedagem.
- Produtora, gráfica, estúdio e freelancer pessoa jurídica com nota.
- Equipamento, mobiliário e serviços administrativos contratados de PJ.

### NÃO GERA CRÉDITO

- Folha, encargos e pró-labore, art. 6º, inciso I.
- Freelancer pessoa física e prestador informal.
- Notas emitidas em nome do cliente, cujo crédito é dele.
- Bens e serviços de uso ou consumo pessoal, art. 57.

## FLUXO DE CAIXA

### O imposto deixa de **passar pelo seu caixa**

Antes do aumento de carga chega outro efeito, e ele é financeiro. Com o split payment, o IBS e a CBS são recolhidos na própria liquidação financeira da operação. O dinheiro do imposto não chega mais à conta da agência.

- 1 Quem usava esse valor como giro perde o giro.** Hoje existe um intervalo entre receber do cliente e recolher a guia. Esse intervalo desaparece, e ele costuma financiar folha e produção.
- 2 A entrada é por fases, a partir de 2027.** Primeiro de forma opcional, com foco nas operações entre empresas, que é justamente onde a agência atua. A obrigatoriedade vem depois da maturidade do sistema.
- 3 A reestruturação financeira começa agora.** Reforçar capital de giro e renegociar prazo com veículo e fornecedor leva mais tempo do que ajustar o sistema fiscal.

## A ORDEM EM QUE OS EFEITOS CHEGAM

Primeiro o caixa, com o split payment. Depois a carga, com a CBS cheia em 2027. Por último a apuração completa, em 2033. Quem se prepara na ordem inversa descobre o problema tarde demais.

## O que medir antes de 2027

- 1 Quantos dias de giro vêm do imposto a recolher.** Some o valor médio dos tributos sobre o consumo e dívida pelo desembolso diário da agência. Esse número é o tamanho exato do buraco que o split payment abre.
- 2 Qual o prazo médio de recebimento do cliente.** Agência que recebe em 60 dias e paga veículo em 30 já opera com descasamento. O split payment agrava esse descasamento, e não o cria.
- 3 Quanto do faturamento é fee e quanto é repasse.** Só o fee é base tributável. Sem essa separação clara na contabilidade e no contrato, a exclusão do art. 12, § 2º, IV, fica exposta.

## PREÇO E CONTRATO

### O reajuste precisa sair da sua conta

A agência que não recalculou o fee antes de 2027 vai ter o preço recalculado pelo cliente, em condição pior. O ponto de partida é medir a estrutura de custo, porque é ela que passa a determinar o imposto.

- 1 Meça folha sobre receita própria.** Salário e pró-labore não geram crédito, art. 6º, inciso I. Quanto maior essa fatia, maior o impacto.
- 2 Levante o que hoje é contratado sem nota.** Freelancer pessoa física e prestador informal deixam de ser mais baratos, porque não devolvem imposto.
- 3 Classifique fornecedores por regime.** Produtora, gráfica e TI no regime regular transferem crédito integral. No Simples em guia única, transferem parcela pequena, art. 41, § 3º.
- 4 Reveja cláusula de reajuste em contratos anuais.** Contrato assinado hoje com fee fixo até 2028 atravessa a entrada da CBS sem mecanismo de correção.
- 5 Confira como cada cliente é tributado.** Cliente no regime regular aproveita crédito da sua nota, cliente imune ou do Simples não aproveita. Isso muda o poder de negociação.

## A MUDANÇA DE PAPEL

A gestão da agência passa a exigir domínio de três coisas que costumavam ser delegadas: gestão de custo, precificação e estrutura fiscal, própria, do fornecedor e do cliente. Sem isso, a Reforma decide o resultado da empresa sem que ninguém perceba.

## CALENDÁRIO E AÇÕES

### O que fazer, e quando

| PERÍODO     | O QUE ACONTECE                                                                                                                              |
|-------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2026        | Ano-teste. CBS a 0,9% e IBS a 0,1%, compensáveis com PIS e Cofins, com dispensa de recolhimento para quem cumprir as obrigações acessórias. |
| 2027        | <b>CBS passa a ser cobrada e PIS e Cofins são extintos. IBS segue a 0,1% e o ISS continua. Começa também o split payment, por fases.</b>    |
| 2029 a 2032 | O IBS sobe em degraus, 10%, 20%, 30% e 40%, enquanto ICMS e ISS caem na mesma proporção.                                                    |
| 2033        | Vigência integral do novo modelo, com extinção de ICMS e ISS.                                                                               |

## Quatro decisões para tomar ainda em 2026

- 1 Ajuste o faturamento para preservar a exclusão do repasse.** Nota do veículo e do fornecedor em nome do cliente, contrato de agenciamento coerente com isso.
- 2 Reforce capital de giro.** O split payment retira da conta o valor do imposto, e isso não volta.
- 3 Recalcule o fee com a estrutura de custo real.** O imposto passa a depender do que você compra, e não apenas do que você fatura.
- 4 Ajuste o sistema emissor.** Os documentos fiscais eletrônicos já têm campos de IBS e CBS, com cronograma próprio por tipo de documento.

## Acompanhe a Reforma com **quem confere a lei**

Publicamos no Instagram, toda semana, o que muda de fato, com o artigo na tela.  
Sem manchete de pânico e sem número inventado.



Aponte a câmera do celular ou toque no endereço abaixo:

**@vogaservicoscontabeis**

E para calcular com os seus números, fale com a Voga.

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

Este material tem caráter informativo e não substitui a análise individual de cada caso concreto.  
As referências legais correspondem ao texto vigente na data de elaboração.

© 2026 Voga Serviços Contábeis | [@vogaservicoscontabeis](https://www.instagram.com/vogaservicoscontabeis) | Todos os direitos reservados |  
[Desenvolvido por Thiago Reis](#)