

Aprovado, sem alteração!

Saiba tudo sobre como deve ser a contabilidade da sua agência de publicidade e propaganda para que não precise de ajustes!



Contabilizei.



Bem-vindo!



Muito se vêem as mudanças no mercado de trabalho de publicidade e propaganda nos últimos tempos.

E não é à toa, uma vez que esta é uma profissão totalmente direcionada pela forma que nos comunicamos, e a era digital chegou.

Uma coisa é certa, a mensagem ainda precisa ser dita, independente do meio, e a publicidade e a propaganda são mais importantes do que nunca para fazer e aparecer em um mundo onde tudo muda tão rápido.

Neste e-book da Contabilizei em parceria com a Cobre Fácil, vamos te contar um pouco mais sobre como é ter uma agência de publicidade e quais os primeiros passos para você começar a sua.

Contabilizei.



Sumário

A carreira na Publicidade	5
Afinal, para que serve a contabilidade?	6
Quero abrir uma agência de publicidade e propaganda	7
Investimento publicitário em cada meio em 2020	8
Conceitos Importantes	9
Estrutura	11
Custos	12
Exigências legais	13
Para a abertura as etapas, são:	15
Investimento	16
Planejamento Financeiro	18

Sumário

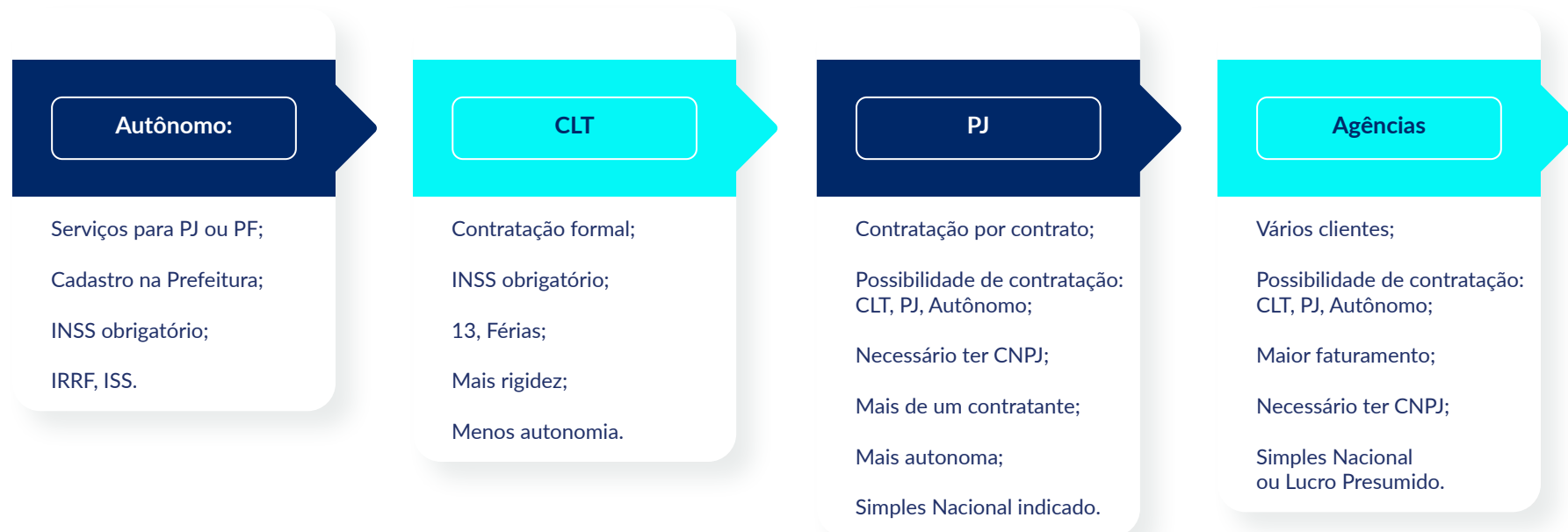
Passo a Passo para abertura do CNPJ da sua Agência	19
Já tenho uma agência de publicidade e propaganda. O que preciso saber?	20
Contratações de pessoal	21
Como pagar menos impostos fazendo gestão tributária	22
Da contabilidade à gestão: do que minha agência precisa?	24
Gestão Financeira	25
Cobrança Recorrente	26
Verificação de Resultados	27

A carreira na Publicidade

Quais os caminhos:

Você escolheu seguir sua carreira cursando Publicidade e Propaganda, quer começar a atuar na área e não sabe quais são suas opções?

Confira os caminhos que você pode trilhar:



C.

Afinal, para que serve a contabilidade?

A contabilidade é formada por diversas áreas que precisam caminhar sempre em sintonia.

Fiscal: Notas Fiscais, Impostos, Taxas e Contribuições;

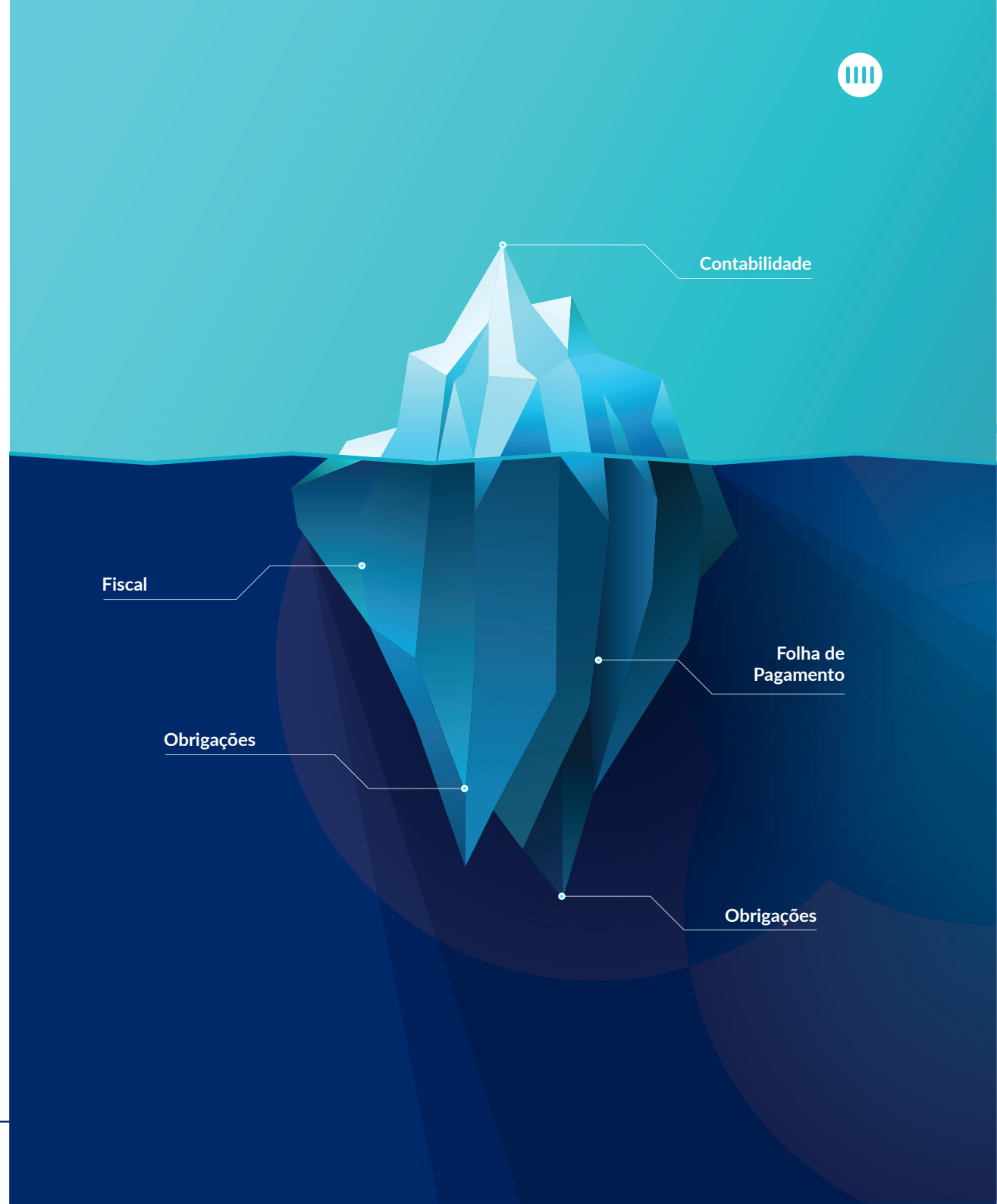
Societário: Abertura, Alterações e Encerramento de CNPJs;

Obrigações: Declarações obrigatórias para Receita Federal, Estadual, Prefeitura e Previdência;

Folha de Pagamento: Folha Mensal, Pró Labore, aDmissão, Rescisão, Férias, 13º;

Financeiro: Conciliação de Extratos Bancários e Lançamentos de Movimentações em Dinheiro;

Contabilidade: Consolidação de informações e geração de relatórios contábeis - Balanço e DRE.



Quero abrir uma agência de publicidade e propaganda.

— Quais os passos:



O investimento em publicidade no Brasil chegou a **R\$ 14,21 bilhões em 2020;**

O destaque fica para os investimentos em áudio que **no primeiro semestre de 2020, foi de R\$2,78 milhões;**

O investimento total na internet foi **de R\$ 3,78 bilhões em 2020;**

Um relatório do State of the Podcast Universe, publicado pela Voxnest, aponta o **Brasil como líder do ranking de países onde a produção de podcasts mais cresceu desde o início de 2020.**

Investimento publicitário em cada meio em 2020:

Televisão aberta:

R\$ 7,37 bilhões (51,9% do total)

Mídia exterior:

R\$ 1,22 bilhão (8,6% do total)

Rádio:

R\$ 603,8 milhões (4,2% do total)

Revista:

R\$ 83,9 milhões (0,6% do total)

Internet:

R\$ 3,78 bilhão (26,7% do total)

Televisão por assinatura:

R\$ 844,1 milhões (5,9% do total)

Jornal:

R\$ 115,4 milhões (2% do total)

Cinema:

R\$ 14,8 milhões (0,1% do total)

Total:

R\$ 14,21 bilhões.



Conceitos Importantes:



CLIENTES/CONSUMIDORES:

Pessoas Físicas ou Pessoas Jurídicas que buscam a divulgação de suas marcas, produtos, serviços e empresas.



FORNECEDORES:

Pessoas Físicas ou Pessoas Jurídicas que fornecem serviços que complementam e apoiam a agência.

Exemplos: Ilustradores, Gráficas.



CONCORRENTES:

Pessoas Jurídicas que fornecem os mesmos serviços e possuem as mesmas características que sua agência.

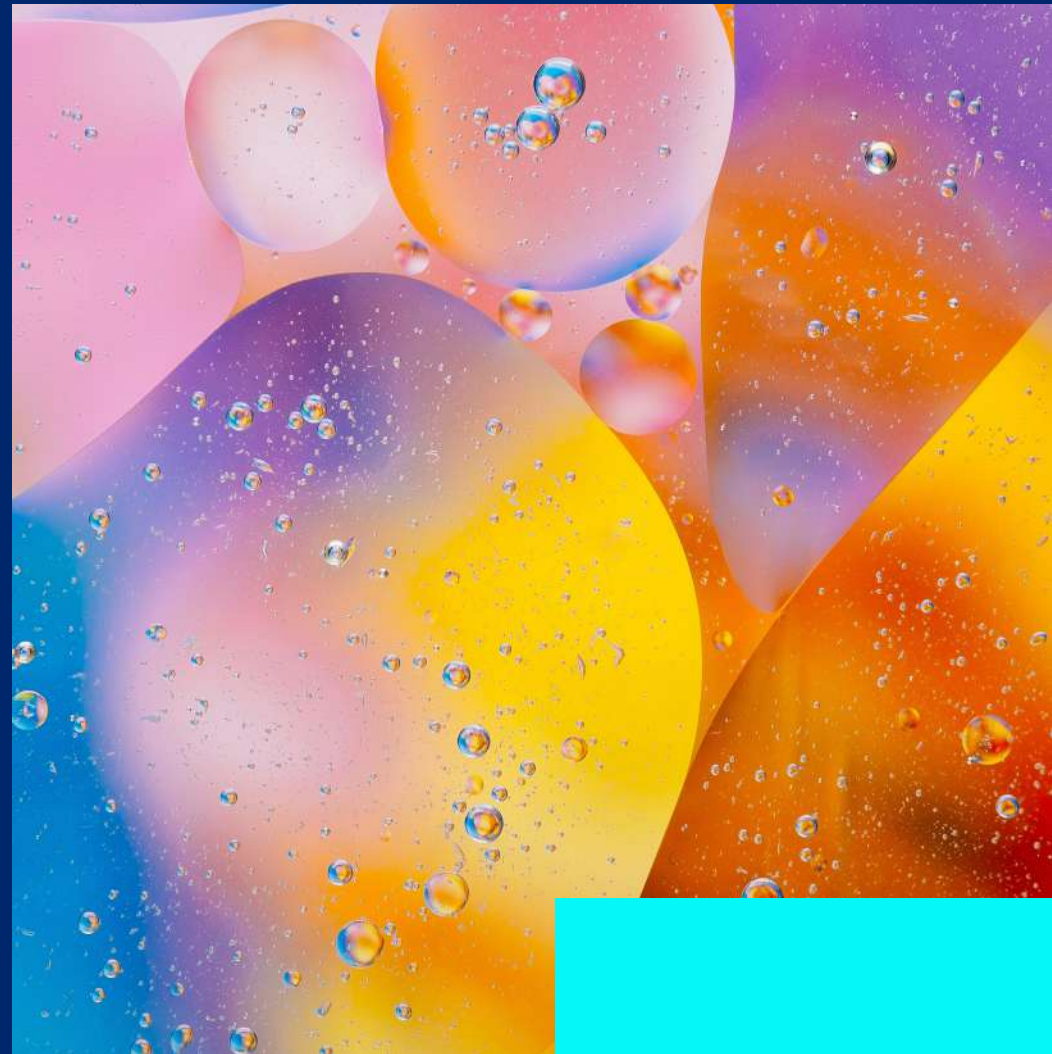
Importante: Quais são seus diferenciais?



CENP:

Cenp (Conselho Executivo das Normas-Padrão),

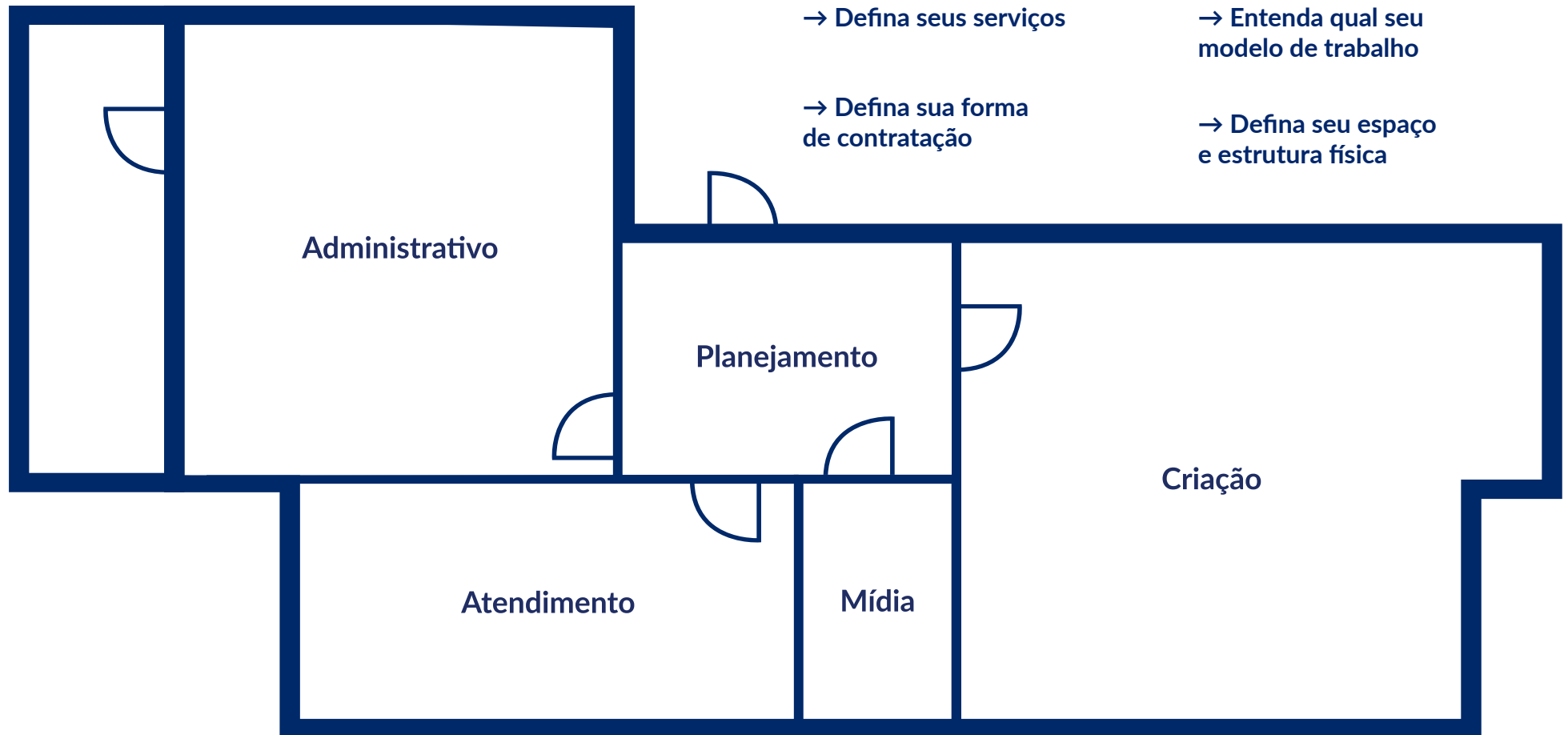
**Independente do meio,
publicidade e a propaganda
são mais importantes
do que nunca para fazer
e aparecer em um mundo
onde tudo muda
tão rápido.**



Estrutura

■ Custos e pessoal

Estrutura:



CUSTOS

SÃO CLASSIFICADOS EM:

CUSTOS VARIÁVEIS:

Variam diretamente de acordo com a produção.

Quanto maior a produção, maior o custo.
Quanto menor a produção, menor o custo.

Exemplo: Papel aplicado em campanhas impressas,
impostos diretos, comissões pagas sobre campanhas.

CUSTOS FIXOS:

Não variam de acordo com a produção.

Quanto maior a produção, não muda o custo.
Quanto menor a produção, não muda o custo.

Exemplo: Salários do time, contabilidade,
aluguel de espaço, internet.

IMPORTANTE:

Ter controle de despesas é fundamental para detalhar aos contratantes de cada projeto, se este for seu modelo de cobrança.

Exigências legais

Para iniciar uma agência é necessário ter um CNPJ, que pode ser constituído como:



Empresário Individual (EI)

Sem sócios, sem capital social mínimo, responde com patrimônio pessoal em caso de dívidas da empresa



Exigências legais

Para iniciar uma agência é necessário ter um CNPJ, que pode ser constituído como:



Sociedade Limitada Unipessoal (SLU)

Sem sócio, sem capital social mínimo, em caso de dívidas da empresa o sócio não paga com seu patrimônio particular.

Sociedade Limitada (LTDA)

Com sócio, sem capital social mínimo, em caso de dívidas da empresa os sócios não pagam com seu patrimônio particular.



Para a abertura as etapas, são:



Investimento

Para definir o valor do investimento inicial de sua Agência de Publicidade, vários fatores devem ser levados em consideração: localização, estrutura, pessoal, porte, etc

Mas, podemos mapear alguns investimentos que serão muito prováveis neste processo:



INVESTIMENTOS FIXOS:

Dinheiro destinado a compra de bens, equipamentos, realização de serviços de reforma, instalações



INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS:

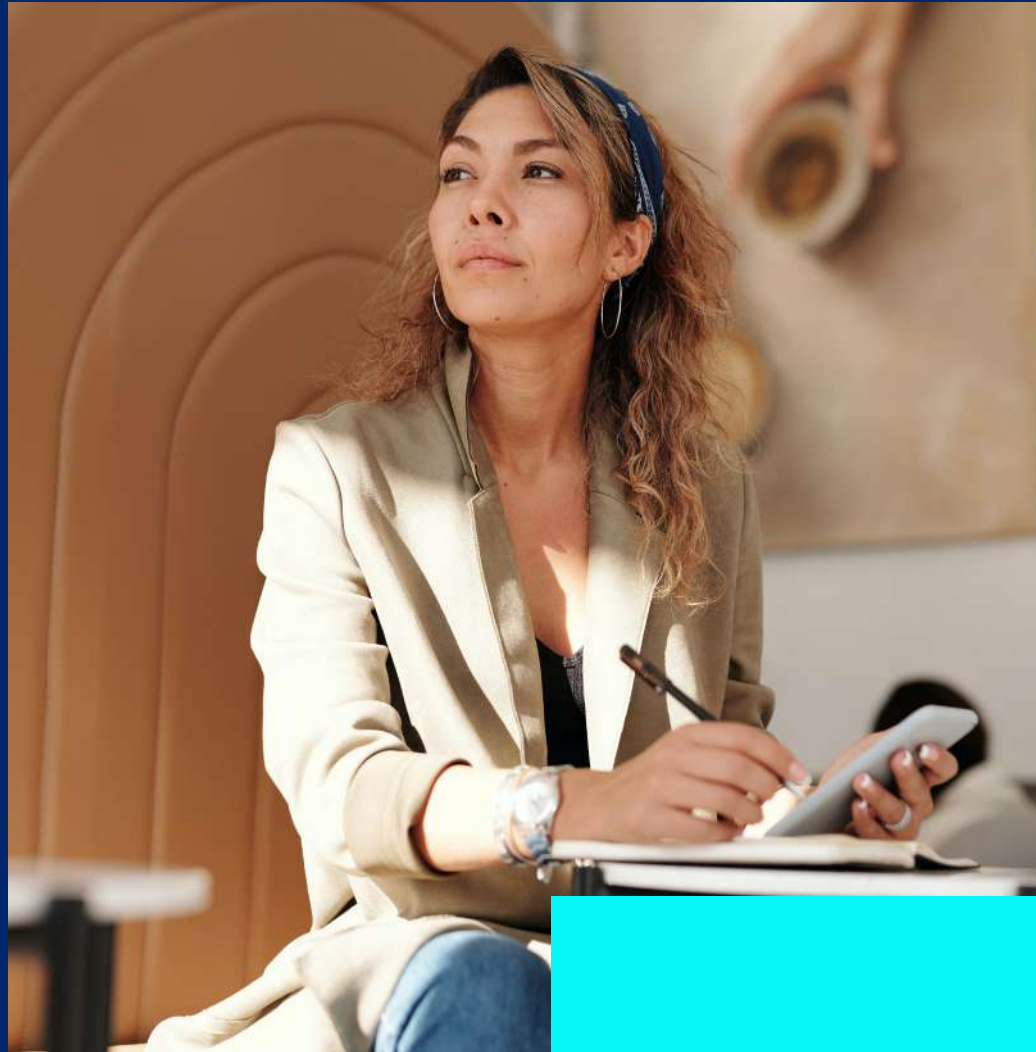
Valores gastos antes do funcionamento como pesquisa de mercado, abertura do CNPJ, registro de marca, projeto do escritório, entre outros



CAPITAL DE GIRO

É o dinheiro disponível para cobrir as despesas iniciais da empresa como salários de primeira folha de pagamento, honorários, mesmo que não existe faturamento.

**A contabilidade
é formada por diversas
áreas que precisam
caminhar sempre
em sintonia.**



Planejamento Financeiro

E o que ninguém te conta.

Algumas dicas importantes para o planejamento financeiro da empresa:



**FLUXO
DE CAIXA**



**CAPITAL
DE GIRO**



**SEPARAR
AS CONTAS**



**CONTROLE
DE DESPESAS**



**TENHA UM SALÁRIO
COMO SÓCIO**

Passo a Passo para abertura do CNPJ da sua Agência



1

Encontre uma contabilidade de confiança;

3

Viabilidade de endereço e nome;

5

Junta Comercial - Sai o CNPJ;

7

Previdência e Caixa Econômica;

9

Receita Estadual, quando for o caso;

2

Envie a documentação necessária;

4

Receita Federal;

6

Alvará Funcionamento;

8

Outras Licenças;

10

Enquadramento Simples Nacional, quando for o caso.

Já tenho uma agência de publicidade e propaganda. O que preciso saber?

Se você já tem uma agência, mas quer saber mais sobre alguns temas importantes pra você, chegou a sua hora. Os próximos tópicos deste e-book foram pensados exclusivamente pra você:



FEE MENSAL, BV, CONTRATOS DE LONGO PRAZO, JOBS

Pra deixar todo mundo na mesma página:

Recursos

Fee Mensal:

Valor acordado entre a agência e o consumidor/contratante cliente para a execução de serviços mensais.

Deve levar em consideração custos fixos e variáveis, e geralmente tem a precificação feita incorretamente.

BV (Bônus de Veiculação):

Comissão paga pelos veículos às agências, proporcional ao investimento feito pelo contratante. Geralmente é fixada em 20% e necessita de bom controle de verbas injetadas em mídia pelos clientes

Contratos de Longo Prazo:

Contratos que envolvem projetos longos com contratos acima de 12 meses de duração. Devem ser minuciosos com relação aos custos de projeto envolvidos e possíveis variações.

JOBS:

Trabalhos específicos realizados para determinado cliente de forma pontual, ou seja, sem recorrência mensal ou contrato com maior duração.

Exemplo: Identidade Visual, Elaboração de WebSite, Design de Cartão de Visitas.



Contratações de pessoal

Está precisando contratar ou aumentar o time? Vejam aqui quais são as opções de contratação e algumas das taxas que incidem sobre cada uma delas:

Autônomo:

INSS 11% , ISS de 2 a 5% (quando prestador sem cadastro), IRRF 7,5 a 27,5%

CLT:

FGTS 8%, INSS 20% (quando empresa não optante pelo Simples Nacional), Férias, 13º, IRRF, INSS empregado 7,5 a 14%, Vale Refeição e Vale Transporte (dependendo do modelo de contratação), entre outros;

CNPJ

Dependendo do serviço podem existir impostos retidos, mas na área de publicidade não é comum.



Como pagar menos impostos fazendo gestão tributária

O Simples Nacional é dividido em 5 anexos:



COMÉRCIO

ANEXO 1



INDÚSTRIA

ANEXO 2



SERVIÇOS

ANEXO 3 - A PARTIR DE 6%



SERVIÇOS

ANEXO 4
(VIGILÂNCIA, LIMPEZA,
MÃO DE OBRA)



SERVIÇOS

ANEXO 5 - A PARTIR DE 15,5%
PUBLICIDADE E PROPAGANDA

MAS!

A partir de 2018, surgiu o fator “R”

folha últimos 12 meses
faturamento últimos 12 meses

Sempre que este fator **resultar em 28% ou mais** a agência pode tributar na tabela do anexo 3, com alíquotas a partir de 6%.

Incrível, não?

O que pode ser considerado folha de pagamento: Salários, Pró Labore, Pagamentos pagos a autônomos, 13º salário, FGTS e Contribuição Patronal do INSS, inclusive a que é recolhida dentro da guia da Simples Nacional.



Da contabilidade à gestão: do que minha agência precisa?

É importante ir além do pagamento das guias enviadas pela contabilidade e aproveitar dos relatórios gerenciais que ela é capaz de gerar.

**CONTABILIDADE EM DIA
+ GESTÃO FINANCEIRA
= SUCESSO
DO NEGÓCIO**



Gestão Financeira

Está precisando contratar ou aumentar o time? Vejam aqui quais são as opções de contratação e algumas das taxas que incidem sobre cada uma delas:

Fluxo de Caixa:

Controle contínuo de entradas e saídas da empresa e suas projeções. Planilhas, Softwares.

Capital de Giro:

Montante dedicado para a fluidez do negócio considerando o período inicial de atividades e descasamentos no fluxo de caixa: obrigações inesperadas, inadimplência.

Separação PF x PJ:

O patrimônio da empresa não deve se misturar com o dos sócios. Sem distorções no resultado do CNPJ.

Controle de Despesas:

Consciência e planejamento de despesas fixas e variáveis como luz, internet, consumo, material de escritório.

Provisões:

Entender custos e despesas que necessitem de provisão como manutenção de equipamentos, instalações é primordial para evitar reduções inesperadas de lucro.



Cobrança Recorrente

Grande parte das agências trabalha com pagamentos recorrentes. Alguns os chamam de pacotes de mensalidades ou de fee mensal, mas, independentemente do nome dado, o pagamento recorrente tem como objetivo cobrar o cliente com periodicidade.



Sejam campanhas de marketing digital, produção de material para divulgação em outdoor ou outros tipos de mídias, obter um sistema que facilite a gestão de contratos, de pagamentos recorrentes e das fee mensais faz toda a diferença no dia a dia da agência.

Com um sistema como o da Cobre Fácil, é possível administrar esses contratos diretamente da plataforma e ainda dar um acesso exclusivo ao seu cliente para que ele possa acompanhar o histórico de cobranças, visualizar as cobranças futuras que estão agendadas e até mesmo alterar a forma de pagamento utilizada.

E tem muito mais! A facilidade de cobrar pagamentos recorrentes pela Cobre Fácil existe porque tudo é automatizado: o seu cliente recebe a cobrança na data contratada e, ainda, recebe avisos uns dias antes, no dia do vencimento e até depois, caso não tenha pago.

A isso chamamos de régua de cobrança e quem gerencia a carteira de clientes pode modificar tudo, facilmente, de acordo com cada contrato. O benefício disso é, certamente, a diminuição do número de clientes inadimplentes, já que os avisos são enviados sempre nas datas adequadas, lembrando seu cliente do pagamento.

Outra vantagem é poder acrescentar serviços extras solicitados, somente no determinado mês em que ocorreu, sem alterar o contrato e nem mesmo a programação das demais cobranças recorrentes programadas.

Tirar o peso dessas burocracias das costas, mas que são essenciais para a saúde de qualquer agência, é trabalho para a Cobre Fácil.

E se você estiver cobrando fácil, vai estar criando mais fácil ainda, não é mesmo?

Verificação de Resultados

É importante verificar de forma recorrente os resultados da empresa e aqui a Contabilidade tem um papel fundamental com a geração de relatórios:



BALANÇO PATRIMONIAL:

Fotografia da empresa em determinada data. Demonstra o patrimônio da empresa.



DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO:

Resultado da empresa em determinado período de tempo. Indica lucro ou prejuízo na operação.



INDICADORES IMPORTANTES:

Liquidez, Endividamento, Retorno sobre o Investimento (ROI), Análises de estoques, Prazo Médio de Cobrança e Pagamento.



A Contabilizei nasceu do sonho de revolucionar uma área que ainda é obscura para a maior parte dos empresários: a contabilidade. Como empreendedores, nós nos perguntávamos se isso não poderia ser diferente, mais simples, prático e fácil.

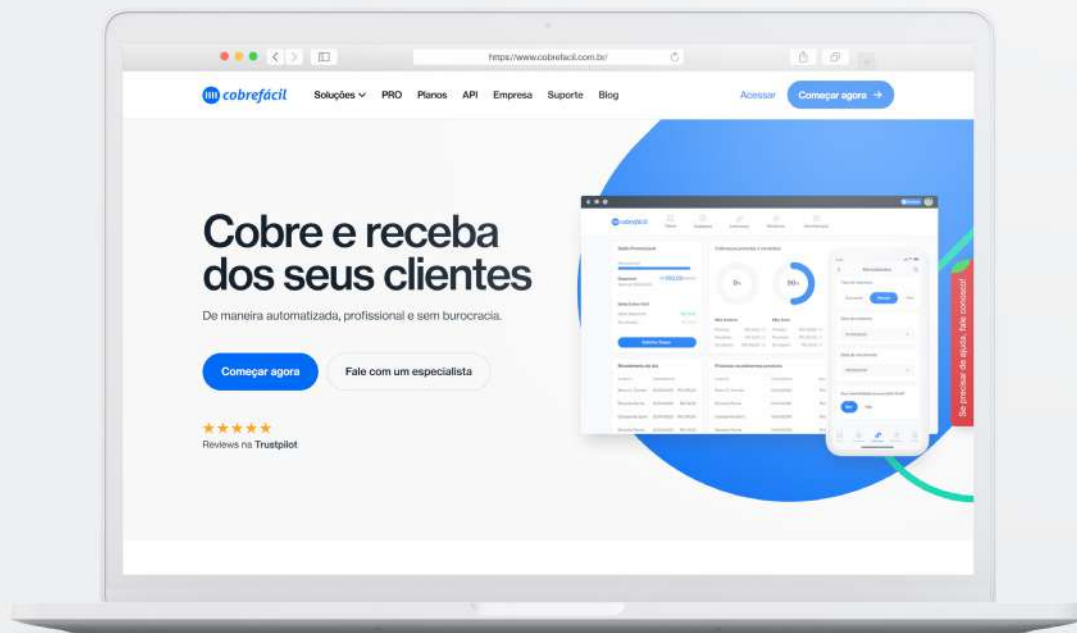
A nossa missão é democratizar a contabilidade para micro e pequenas empresas de todo o Brasil. Acreditamos e trabalhamos muito para realizar o sonho de descomplicar a contabilidade e criar uma opção prática, transparente e acessível para os empresários que fazem a economia rodar.

A Contabilizei já tem 9 anos fazendo parte da história e auxiliando o crescimento de mais de 30 mil empresas de todo o país.

Nos sentimos integrantes da rotina de todos os nossos clientes e trabalhamos para inovar em um meio tão burocrático quanto o contábil.

Saiba mais em: www.contabilizei.com.br

Contabilizei.



A Cobre Fácil nasceu para ajudar o pequeno empreendedor que busca facilitar e automatizar o processo de cobrança e cuidar da área financeira da sua empresa sem ter que dispor do seu tempo a todo momento para conferir, de forma manual, se a cobrança foi feita ou se aquele cliente pagou. Em nossa plataforma, tudo já está automatizado!

Com a ajuda da plataforma Cobre Fácil, as agências podem parar de perder tempo com as burocracias que acabam aniquilando a criatividade, para focar no que realmente importa: os jobs que trazem resultados para seus clientes.

Com os recursos de gerenciamento financeiro focados nas necessidades das agências de publicidade, o trabalho tende a ficar mais eficaz, os jobs são aprovados sem alteração e os resultados trazem mais clientes para a agência.

Saiba mais em: www.cobrefacil.com.br



Contabilizei.  *cobrefácil*