

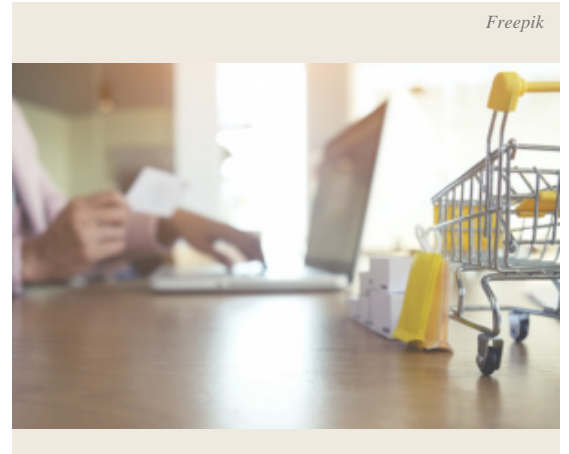
Impactos da Lei 15.325/2026 e da reforma tributária na economia digital

A reforma tributária busca simplificar a tributação sobre o consumo, mas enfrenta desafios complexos na economia digital. Atividades híbridas de influenciadores e empresas de tecnologia (SaaS) dificultam a classificação jurídica tradicional, pois misturam licenciamento de imagem, publicidade e serviços em contratos únicos. Mesmo com o IBS e a CBS, a natureza transnacional e fluida dessas receitas mantém viva a incerteza sobre como enquadrar corretamente cada operação.

A entrada em vigor da Lei dos Influenciadores (Lei 15.325/2026) elevou a responsabilidade desses profissionais, exigindo maior transparência e governança. No entanto, a simplificação normativa prometida pela reforma acaba transferindo a insegurança para regulamentações futuras e interpretações administrativas. O risco é que o sistema tenha resolvido conflitos do século passado, mas ainda careça de critérios estáveis para lidar com a monetização algorítmica e a circulação global de ativos digitais.

Como a lei afeta a responsabilidade civil do influenciador?

A Lei 15.325/2026 consolidou o entendimento de que criar conteúdo monetizado é uma atividade profissional, eliminando a defesa da “opinião pessoal” quando houver benefício econômico (parcerias ou afiliados). O influenciador passa a ter responsabilidade solidária, integrando formalmente a cadeia de fornecimento; se divulgar produtos danosos ou golpes, responde junto com a marca pelos prejuízos aos seguidores. Além disso, a transparência torna-se obrigatória, e a ocultação de publicidade passa a ser violação legal expressa sob o Código de Defesa do Consumidor.



Tributação de infoprodutos no modelo atual vs novo sistema

A transição para o novo modelo substitui o ISS, PIS e Cofins pelo IVA Dual (IBS e CBS). Enquanto no modelo atual a alíquota varia entre 6% e 15% (sem gerar créditos sobre custos), no novo sistema a alíquota padrão estimada é de 26,5% a 28%. No entanto, a mudança introduz a não-cumulatividade plena: todos os custos operacionais (tráfego pago, softwares, servidores) geram créditos que abatem o imposto final, favorecendo quem possui estrutura profissionalizada.

Impactos específicos do *split payment* para prestadores de serviço

O *split payment* altera radicalmente o fluxo de caixa, pois o imposto é retido instantaneamente no ato do pagamento via Pix, cartão ou transferência. O prestador de serviço deixa de deter o valor do imposto como capital de giro até o vencimento do boleto fiscal. Para o governo, isso elimina a inadimplência; para o prestador, exige um controle rigoroso de créditos para compensar a retenção imediata e evitar perdas financeiras por erros de cadastro ou alíquota.

Exemplo prático de cálculo comparando o lucro líquido nos dois modelos

Spacca

Em uma venda de R\$ 10 mil com R\$ 2.000 de custo em tráfico pago:

- Modelo atual: impostos de R\$ 1.433 (14,33%) e custos de R\$ 2.000 resultam em lucro de R\$ 6.567.
- Novo modelo: imposto de R\$ 2.700 (27%), mas com crédito de R\$ 540 sobre o custo. O lucro líquido ajustado cai para R\$ 5.840.

A simulação mostra que o aumento da carga nominal é parcialmente mitigado pelo sistema de créditos, mas o lucro final tende a ser menor para quem não possui altos custos dedutíveis.

Regras de isenção para pequenos influenciadores

O Simples Nacional e o MEI foram preservados, permitindo que quem fatura até R\$ 81 mil/ano (MEI) continue pagando valores fixos mensais, evitando o *split payment*. Na pessoa física, permanece a isenção de IRPF para rendimentos até R\$ 2.824 mensais. Contudo, a Lei 15.325/2026 alerta que permutas (receber produtos) são fatos geradores de imposto e devem ser declaradas pelo valor de mercado do bem recebido.

Cnaes recomendados e ressarcimento de créditos

Para segurança jurídica, recomendam-se os Cnaes (classificação nacional de atividades econômicas) de agência de publicidade (7311-9/00), promoção de vendas (7319-0/02) e treinamento (8599-6/04). No novo sistema, o ressarcimento de créditos acumulados (quando a compra gera mais crédito que o devido na venda) deve ocorrer em até 60 dias. É vital que as compras sejam vinculadas à atividade (câmeras, softwares, anúncios) para garantir o direito ao crédito e evitar negativas da fiscalização algorítmica.

Configuração da divisão automática em *marketplaces* (Hotmart, Kiwify)

As plataformas deverão atuar como agentes de retenção tecnológica. No momento da venda de um infoproduto, o sistema de *split payment* identificará as partes: a plataforma retém sua comissão, o infoprodutor recebe seu líquido, e os impostos (IBS/CBS) de cada operação são segregados e enviados automaticamente ao fisco. Isso exigirá que os contratos e percentuais de coprodução estejam parametrizados de forma exata para evitar bitributação ou retenções em cascata.

Em suma, a nova regulamentação da economia digital encerra a era da informalidade para os criadores de conteúdo, transformando a “dica” em atividade profissional com responsabilidades jurídicas e fiscais claras. Mais do que uma simples mudança na forma de pagar impostos, a legislação exige que o influenciador assuma o papel de gestor de sua própria operação, onde o sucesso não será medido apenas pelo engajamento, mas pela solidez de sua governança e transparência perante o público e o fisco. Diante desse cenário de vigilância algorítmica e tributação automatizada, o *compliance* deixa de ser uma escolha técnica para se tornar o principal pilar de sustentação e longevidade da carreira no mercado digital brasileiro.

Fonte: <https://conjur.jumps.com.br/2026-mai-30/os-impactos-da-lei-15-325-2026-e-da-reforma-tributaria-na-economia-digital/>

