

Brasília, 27 de fevereiro de 2026

Seleção

Sumário

Migalhas

Quinta-feira, 26 de fevereiro de 2026 | Propriedade Intelectual

Quebra de patente de canetas emagrecedoras e licenciamento compulsório 3

Quinta-feira, 26 de fevereiro de 2026 | Propriedade Intelectual

Risco da requalificação de licenças como franquias no Brasil e EUA 8

MSN Notícias

Quarta-feira, 25 de fevereiro de 2026 | Patentes

A economia do conhecimento e suas contradições no capitalismo atual 10

Consultor Jurídico

Quinta-feira, 26 de fevereiro de 2026 | Marco regulatório | INPI

Brasil protege direitos de marketing da Fifa para a Copa feminina 16

Quebra de patente de canetas emagrecedoras e licenciamento compulsório



Os debates recentes sobre possível licenciamento compulsório das canetas emagrecedoras (ou "quebra das patentes" - como popularmente utilizado), reacendeu discussões sobre os impactos econômicos e sociais que uma possível licença compulsória pode causar, bem como uma série de conceitos sobre o funcionamento do sistema de patentes no Brasil.

Particularmente, tramitam (i) o PL 68/261 em caráter de urgência no Congresso Nacional, que declara ser de interesse público os medicamentos Mounjaro® e Zepbound® para o tratamento de obesidade e diabetes; e (ii) o PL 160/262 no Senado Federal, que dispõe sobre a adoção de licenciamento compulsório do medicamento tirzepatida (Mounjaro®).

Assim, esses projetos legislativos estão levantando debates sobre a importância de equilibrar o acesso da população aos medicamentos, segurança jurídica na proteção de direitos de **propriedade intelectual** e estímulo em investimento em inovação. Adicionalmente, também estão trazendo o uso de termos que podem gerar entendimentos equivocados sobre o tema.

Do termo "quebra de patentes"

O termo "quebra de patente" tem sido utilizado de uma forma que pode gerar a falsa impressão de que

a aprovação de projetos legislativos poderia extinguir automaticamente direitos de **propriedade industrial** ou liberar a produção irrestrita de versões genéricas.

Em primeiro lugar, é importante esclarecer: não existe, no ordenamento jurídico brasileiro, a figura da "quebra" de patente. O que existe é o licenciamento compulsório, previsto na lei de **propriedade industrial** - lei 9.279, de 14 de maio de 1996, em sua Seção III e acordos internacionais como o Acordo sobre Aspectos dos Direitos de **Propriedade Intelectual** relacionados ao Comércio (TRIPS), do qual o Brasil é signatário. Trata-se de um mecanismo que não revoga, não invalida e não suspende a patente; apenas limita, em caráter excepcional e temporário, a exclusividade de exploração pelo titular, que continua sendo o proprietário dos direitos sobre a tecnologia. O licenciamento compulsório exige, em qualquer cenário, o pagamento de royalties, assegurando remuneração ao detentor da patente. O intuito é, portanto, distinto da ideia popular de eliminação dos direitos de **propriedade intelectual**.

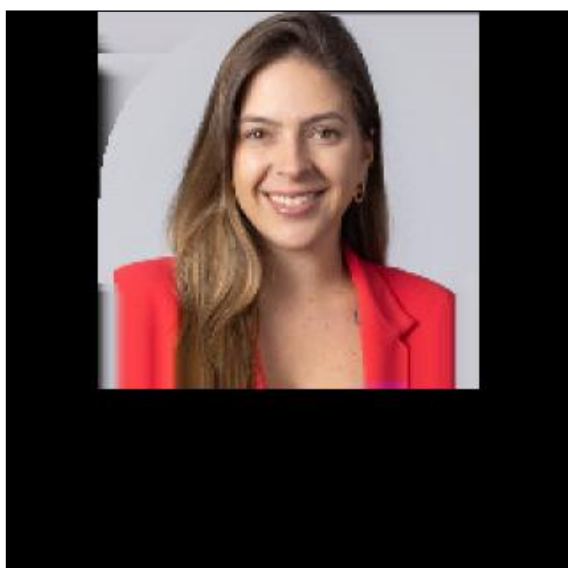
Outro ponto frequentemente mal compreendido é sobre quem possui competência para decretar um licenciamento compulsório nos casos de interesse público, como a atual discussão sobre a tirzepatida. A legislação brasileira é explícita: apenas o Poder Executivo pode instaurar esse procedimento, e a medida deve ser excepcional, tecnicamente justificada e amparada por condições específicas, como interesse público devidamente fundamentado, desabastecimento ou falhas de oferta pelo titular da patente ou seu licenciado, se houver, que prejudiquem políticas públicas essenciais, vide o art. 713 da lei de propriedade industrial⁴.

Isso significa que, mesmo que um projeto de lei declare determinado medicamento como de "interesse público", a aprovação da proposta não resulta automaticamente na autorização para que terceiros produzam o medicamento, tampouco constitui, por si só, licenciamento compulsório.

Assim, a votação em regime de urgência, como observado no caso de propostas legislativas que discutem medicamentos como a tirzepatida, apenas acelera a tramitação do texto no Congresso Nacional, permitindo que seja analisado diretamente em

plenário, sem produzir qualquer efeito automático sobre direitos de patente. Essa conclusão decorre do próprio art. 645, §§ 1º e 2º da Constituição Federal que disciplina o rito abreviado por urgência, e da prática regimental da Câmara, nos arts. 151 a 155 do RICD - Regimento Interno da Câmara dos Deputados⁶, que trata a urgência como técnica de agenda, e não como ato material com eficácia externa.

Na pandemia de covid-19, esse pano de fundo conceitual apareceu com nitidez. Em 2021, o Brasil aprovou a lei 14.200/21, que aperfeiçoou a lei de **propriedade industrial** para facilitar eventual licenciamento compulsório em emergências de saúde pública (inclusive fixando parâmetros de remuneração e transparência). O próprio governo, entretanto, esclareceu à época que não aplicaria a medida naquele momento porque as vacinas estavam sendo fornecidas adequadamente pelos parceiros internacionais - ou seja, a lei mudou, mas a licença não foi decretada durante a pandemia. Pesquisas acadêmicas posteriores convergem nesse diagnóstico: o instrumento poderia ter sido acionado, mas o Brasil optou por não utilizá-lo para covid-19, privilegiando acordos de fornecimento e transferência de tecnologia já em curso.



Bianca Bassetto Bissoni Bianca Bassetto Bissoni

A semelhança entre pandemia (2020-2021) e o debate atual está no discurso de interesse público:

ontem, o foco era a urgência sanitária global; hoje, a ênfase legislativa recai sobre o impacto crônico da obesidade/diabetes e o alto custo das chamadas "canetas" de GLP-1/GIP, argumento usado para justificar a urgência e a declaração de interesse público.

As diferenças, porém, são relevantes: a pandemia configurava emergência aguda com risco imediato de vida; a situação da tirzepatida diz respeito a condição crônica, sem desabastecimento e com sinais de resistência do próprio Executivo a medidas extraordinárias - posição que vem sendo alinhada a orientações internacionais recentes.

Para balizar a expectativa sobre o que uma licença compulsória realmente é e como opera na prática, vale recordar o precedente brasileiro do efavirenz (2007), que segue sendo o único caso de licenciamento compulsório efetivamente decretado no país. Em 4 de maio de 2007, o presidente da República editou o decreto 6.108, concedendo licenciamento compulsório, de ofício e por interesse público, das patentes relacionadas ao antirretroviral efavirenz, para uso público não-comercial, no âmbito do Programa Nacional de DST/Aids. O decreto fixou vigência de cinco anos, não-exclusividade, possibilidade de prorrogação, royalties de 1,5% sobre o custo do medicamento produzido/fornecido ao Ministério da Saúde, obrigação de disponibilização de informações técnicas suficientes para a reprodução (com proteção contra concorrência desleal) e faculdade de exploração pela União ou por terceiros contratados, inclusive com importação caso a fabricação nacional fosse inviável - sempre sem descaracterizar os direitos do titular fora do escopo licenciado. À época, dados oficiais e análises públicas registraram que o efavirenz era o antirretroviral importado mais utilizado no país, e que a medida visava assegurar a sustentabilidade do programa de HIV/Aids, inclusive com estimativas de economia orçamentária relevantes até a expiração da patente.

Transpondo essas lições ao debate sobre tirzepatida: mesmo que o Congresso declare interesse público e aprove urgência, uma licença compulsória só existiria se o Poder Executivo a decretasse com justificativa técnica, escopo e remuneração definidos, e não como efeito automático da tramitação parlamentar. A eventual implementação exigiria, ademais, capacidade tecnológica/industrial e registro sanitário na ANVISA - Agência Nacional de Vigilância Sanitária, para qualquer produtor alternativo, etapas que, por sua natureza, não são instantâ-

neas e não decorrem de um ato legislativo abreviado. Essas são condicionantes práticas já observadas na experiência brasileira com o efavirenz e lembradas em análises técnicas sobre licenças compulsórias em saúde pública.

Em síntese: o Brasil aperfeiçoou seu arcabouço legal para permitir o licenciamento compulsório em emergências (lei 14.200/2017), não o utilizou na covid-19 diante de fornecimento adequado de vacinas e retoma agora a discussão em torno de fármacos de uso crônico e alto custo (tirzepatida), com a Câmara recorrendo ao regime de urgência e à declaração de interesse público. Nada disso, por si, altera ou suspende direitos de patente; qualquer licença continua dependendo de ato do Executivo, de fundamentação técnica e da capacidade regulatória e produtiva para fazer frente às necessidades do SUS - Sistema Único de Saúde - exatamente como ocorreu no precedente do efavirenz.

A discussão sobre interesse público na área de medicamentos é legítima, especialmente em situações em que preços elevados dificultam o acesso da população. Parlamentares têm apontado, em diversas ocasiões, que tratamentos inovadores para diabetes e obesidade apresentam custos proibitivos, o que motivou a apresentação de projetos de lei voltados a facilitar políticas públicas de acesso. Contudo, mesmo dentro desse contexto, é incorreto supor que uma declaração legislativa de interesse público se equipare ao licenciamento compulsório ou que resulte na liberação imediata da tecnologia para produção por terceiros.

Dos efeitos da licença compulsória

O licenciamento compulsório, embora seja um instrumento legal para ampliar o acesso a medicamentos, traz efeitos distintos para cada ator envolvido. Para as farmacêuticas titulares das patentes, ele representa uma perda parcial de controle sobre a exclusividade comercial: a empresa deixa de ser a única fabricante, o que reduz receitas e pode desestimular investimentos futuros em pesquisa e no país. Ainda assim, o licenciamento compulsório não elimina totalmente os direitos do titular, que continua recebendo remuneração, embora em condições definidas pelo governo, e mantém reconhecimento por sua inovação.

Para os fabricantes de genéricos, o mecanismo pode abrir oportunidades importantes. Ao receber uma licença compulsória, essas empresas passam a pro-

duzir medicamentos antes do fim da vigência da patente, o que amplia seu mercado e capacidade produtiva. O desafio, porém, está em atender rapidamente aos requisitos técnicos, regulatórios e de qualidade, além de investir na adaptação da produção para atender à demanda em grande escala.

Já para a população em geral, o licenciamento compulsório costuma ser percebido como uma medida positiva, pois possibilita a redução de preços e a ampliação do acesso a tratamentos essenciais, especialmente em situações de emergência sanitária. Por outro lado, o uso indiscriminado dessa ferramenta pode gerar incertezas no ambiente de inovação, o que, a longo prazo, pode impactar a disponibilidade de novos medicamentos. Dessa forma, o equilíbrio entre proteção à inovação e interesse público é fundamental para que o mecanismo cumpra sua função social sem comprometer o desenvolvimento científico.

Mecanismos alternativos



Gusmão & Labrunie - Propriedade Intelectual Gusmão & Labrunie - Propriedade Intelectual

Para além do licenciamento compulsório, mecanismos alternativos permitem ampliar o acesso a medicamentos sem retirar a exclusividade do titular da patente. Entre eles, destacam-se as parcerias estabelecidas entre empresas inovadoras, governos, fundações e organizações internacionais, que permitem combinar recursos, expertise e infraestrutura para acelerar o desenvolvimento e a distribuição de medicamentos. Outro instrumento essencial é o licenciamento voluntário, no qual o titular da patente autoriza terceiros a produzir o medicamento sob condições negociadas, favorecendo a transferência de tecnologia e o aumento da capacidade produtiva local.

Já para reduzir o preço de um medicamento sem recorrer a outros fabricantes - ou seja, mantendo a produção exclusiva com o titular da patente - existe um outro conjunto de mecanismos regulatórios e econômicos amplamente utilizados no Brasil e em outros países. Um dos principais instrumentos é a regulação direta de preços, na qual o governo

impõe tetos e limites máximos para medicamentos de alto impacto, vigente no Brasil por meio da CMED - Câmara de Regulação do Mercado de Medicamentos desde a lei 10.742/038, que tem como fundamento a necessidade de equilibrar o interesse público com a atividade econômica do setor farmacêutico. Outros mecanismos relevantes são o uso de descontos obrigatórios nas compras públicas, aplicados exclusivamente nas aquisições realizadas

pelo SUS, as negociações diretas de preço com as empresas titulares das patentes que se apoiam em metodologias de avaliação econômica em saúde e em experiências regulatórias internacionais, e o referenciamento internacional de preços, no qual o valor do medicamento no país deve se manter dentro de limites baseados em preços praticados em outras jurisdições.

A redução de preços também pode ser alcançada por meio de incentivos fiscais ou subsídios públicos, como desoneração de impostos ou políticas de apoio à aquisição de medicamentos considerados estratégicos. Esse tipo de política diminui o custo final para o paciente ou para o sistema de saúde sem afetar a exclusividade do fabricante, sendo amplamente utilizado em políticas brasileiras de acesso a terapias essenciais.

Em conjunto, esses mecanismos demonstram que também existe um amplo arsenal de políticas públicas capazes de reduzir o preço de medicamentos inovadores sem necessidade de ampliar o número de fabricantes, preservando a segurança jurídica da patente enquanto se busca maior acesso para a população, reduzindo o mercado clandestino e mitigando riscos sanitários causados pelos produtos ilegais.

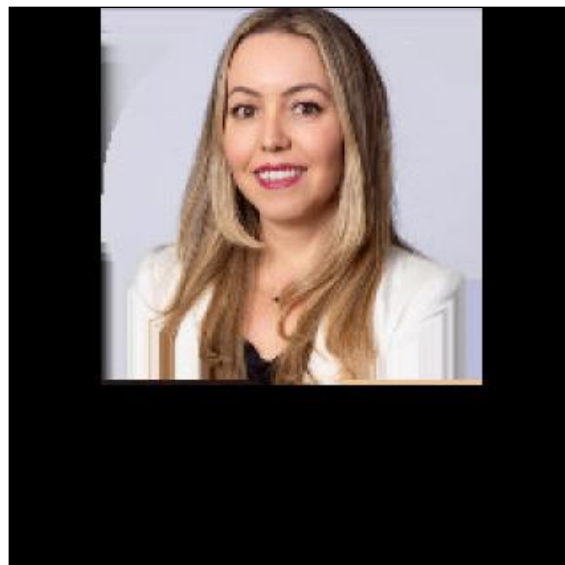
Conclusão

A legislação brasileira já prevê mecanismos adequados para equilibrar o interesse social com o incentivo à inovação. O licenciamento compulsório que vem fomentando as discussões é uma ferramenta legítima, mas sua aplicação exige rigor técnico e jurídico, e não pode ser confundida com a noção simplificada e incorreta de "quebra" de patente.

Resta claro que uma comunicação clara, baseada em terminologia correta e compreensão precisa do processo, é fundamental para que o debate público sobre acesso a medicamentos ocorra de forma responsável e bem informada.

1 <https://www.camara.leg.br/proposicoesWeb/fichaDetramitacao?idProposicao=2600127>

2 <https://www25.senado.leg.br/web/atividade/materias/-/materia/172472>



Marina Guimarães Siqueira Marina Guimarães Siqueira

3 Art. 71. Nos casos de emergência nacional ou internacional ou de interesse público declarados em lei ou em ato do Poder Executivo federal, ou de reconhecimento de estado de calamidade pública de âmbito nacional pelo Congresso Nacional, poderá ser concedida licença compulsória, de ofício, temporária e não exclusiva, para a exploração da patente ou do pedido de patente, sem prejuízo dos direitos do respectivo titular, desde que seu titular ou seu licenciado não atenda a essa necessidade.

4 O presente estudo trata da licença compulsória no caso do art. 71 da LPI. De acordo com o Art. 68 da Lei de **Propriedade Industrial**, o titular também fica sujeito a ter a patente licenciada compulsoriamente por pessoa com legítimo interesse e que tenha capacidade técnica e econômica para realizar a exploração eficiente do objeto da patente, se exercer os direitos dela decorrentes de forma abusiva, ou por meio dela praticar abuso de poder econômico, comprovado nos termos da lei, por decisão administrativa ou judicial.

5 Art. 64. A discussão e votação dos projetos de lei de iniciativa do Presidente da República, do Supremo Tribunal Federal e dos Tribunais Superiores terão início na Câmara dos Deputados.

§ 1º - O Presidente da República poderá solicitar urgência para apreciação de projetos de sua iniciativa.

§ 2º Se, no caso do § 1º, a Câmara dos Deputados e o Senado Federal não se manifestarem sobre a proposição, cada qual sucessivamente, em até quarenta e cinco dias, sobrestar-se-ão todas as demais deliberações legislativas da respectiva Casa, com exceção das que tenham prazo constitucional determinado, até que se ultime a votação.

6 https://www.camara.leg.br/internet/legislacao/regimento_interno/RIpdf/regInterno.pdf

7 https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2021/lei/114200.htm

8 https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2003/l10.742.htm

Bianca Bassetto Bissoni Especialista de patentes, formada em Biotecnologia pela Universidade Federal de São Carlos (UFSCar). Pós-graduanda

em Produtos Biológicos & Biossimilares pela Faculdade CDPI.

Gusmão & Labrunie - **Propriedade Intelectual**
Marina Guimarães Siqueira Sócia e especialista de patentes, formada em Ciências Farmacêuticas pela Pontifícia Universidade Católica de Campinas, Mestre em Clínica Médica pela Unicamp e Especialista em Farmacologia Clínica pela Unimep.

Gusmão & Labrunie - **Propriedade Intelectual**

Risco da requalificação de licenças como franquias no Brasil e EUA



Contratos de licenciamento de **propriedade intelectual**, distribuição e colaboração são amplamente utilizados para expandir negócios e alcançar novos mercados. Embora ofereçam flexibilidade, carregam um risco regulatório frequentemente negligenciado. Dependendo de como direitos, suporte e pagamentos são estruturados, esses contratos podem ser caracterizados como franquias por tribunais ou reguladores.

Nos Estados Unidos, uma licença pode ser tratada como franquia quando certos elementos fáticos estão presentes. No Brasil, uma relação que opera com franquia pode ser reconhecida como tal mesmo sem observância das formalidades da lei de franquias, expondo as partes à anulação do contrato, restituição de valores pagos e indenização por danos.

Nos Estados Unidos, pela Regra da FTC - Comissão Federal de Comércio dos EUA sobre Franquias, um arranjo é franquia se três elementos coexistirem: o operador conduz negócio identificado com a marca do titular; o titular exerce controle significativo sobre o método de operação ou fornece assistência significativa; e o operador deve pagar ao menos US\$500 nos primeiros seis meses. A FTC interpreta "pagamento" de forma ampla, abrangendo toda contraprestação exigida para obter ou iniciar operações.

Além da regra Federal, diversos estados aplicam definições próprias. Alguns espelham o teste da FTC com variações, enquanto outros substituem o elemento "controle/assistência" por conceitos como plano de marketing prescrito. Estados com "testes de dois elementos" podem classificar franquia com base apenas em taxa combinada com uso de marca.

No Brasil, a lei 13.966/19 define franquia como sistema em que o franqueador autoriza o franqueado a usar suas marcas e **propriedade intelectual** para produzir ou distribuir produtos ou serviços, adotando métodos operacionais do franqueador, mediante remuneração direta ou indireta. A lei exige a COF - Circular de Oferta de Franquia, em português, ao menos 10 dias antes de qualquer assinatura ou pagamento.

Os tribunais brasileiros tratam a caracterização de franquia como combinação de elementos formais e fáticos. A presença de uso de marca, transferência de know-how, padronização operacional e suporte estruturado mediante remuneração aponta para a substância de franquia, independentemente do rótulo contratual. A ausência ou defeito da COF não impede que a relação seja tratada como franquia; significa que, uma vez identificada a substância de franquia, o contrato fica vulnerável à anulação, restituição e danos.

Os tribunais brasileiros já enfrentaram a questão. O STJ, no REsp 1.602.076/SP, deixou claro que franquias são relações empresariais - e não de consumo -, mesmo quando o franqueado tem pouca margem de negociação. Já o TJ/SP, na apelação 0021687-37.2017.8.26.0196, desconsiderou o rótulo de "licença de marca" e tratou como franquia um contrato em que o licenciante ditava layouts, uniformes, fornecedores e oferecia treinamento estruturado.

Em ambas as jurisdições, alguns padrões podem ser observados na jurisprudência. Contratos que protegem a marca, mas evitam prescrever o negócio do parceiro, tendem a permanecer no território de licença ou distribuição. Contratos que monetizam know-how e suporte tendem a cair no espaço da

franquia. Tribunais analisam a realidade operacional, não apenas cláusulas bem-intencionadas. E-mails, manuais, visitas de orientação e práticas cotidianas frequentemente carregam mais peso que disclaimers contratuais. Em ambos os países, o alinhamento entre a linguagem contratual e a operação do dia a dia é essencial.

Operar sistema similar a franquia sem cumprir os requisitos pode gerar exposição significativa. Nos EUA, empresas podem enfrentar investigações da FTC, penalidades civis, medidas cautelares e ações privadas sob leis estaduais de franquia e práticas desleais. No Brasil, uma relação com franquia, mas COF defeituosa, pode levar à anulação do contrato, restituição de todos os valores pagos e indenização por danos. A análise de risco e compliance pré-execução tem sido valorizada pelo mercado.

Em suma, estruturas de licenciamento e distribuição podem involuntariamente cair sob regulação de franquia quando termos contratuais ou práticas cotidianas espelham elementos que reguladores e tribunais consideram indicativos de franquia. Rótulos sozinhos não oferecem proteção.

Nos EUA, empresas devem garantir que o uso de marca não coexista com assistência significativa ou taxas obrigatórias nos primeiros seis meses. No Brasil, a ausência de COF não impede a constatação de franquia; apenas agrava as consequências. Quando o modelo de negócio genuinamente requer padronização orientada por marca, transferência de know-how, treinamento e suporte contínuo, o caminho mais seguro e eficiente tanto no Brasil quanto nos EUA é assumir o status de franquia e cumprir integralmente os marcos regulatórios aplicáveis.

James R. Ferguson Sócio do Mayer Brown. Litigation & Dispute Resolution, Intellectual Property, International Arbitration.

Kristine M. Young Sócia do Mayer Brown. Intellectual Property.

Ana Leticia Allevato Associada do Tauil & Chequer Advogados associado a Mayer Brown.

Tauil & Chequer Advogados

A economia do conhecimento e suas contradições no capitalismo atual

A economia do conhecimento prometia um capitalismo renovado: menos brutal, mais criativo, capaz de distribuir riqueza por meio do intelecto em lugar da força bruta da fábrica. Essa promessa fundamentou décadas de políticas educacionais, agendas de inovação e narrativas sobre a sociedade da informação. O que os dados acumulados desde os anos 2000 mostram, porém, é uma história mais ambígua e politicamente relevante. O conhecimento se tornou, de fato, o principal insumo produtivo da economia global, mas seu controle, sua propriedade e os frutos de sua exploração concentraram-se de forma historicamente inédita nas mãos de um número cada vez menor de corporações e indivíduos. As contradições dessa configuração não são acidentais. São estruturais ao modo como o capitalismo contemporâneo organiza a produção e a distribuição da riqueza baseada no saber. O que é a economia do conhecimento e como ela se consolidou

O conceito de economia do conhecimento, ou capitalismo cognitivo, ganhou tração acadêmica nos anos 1990 a partir de trabalhos de economistas como Peter Drucker e, no campo crítico, de teóricos como André Gorz, Yann Moulier-Boutang e Maurizio Lazzarato. Em síntese, o argumento central é que o eixo da acumulação capitalista se deslocou do trabalho físico e das matérias-primas para o trabalho imaterial: informação, criatividade, relações, dados e conhecimento científico passaram a ser a fonte primária de valor.

Marx havia antecipado essa possibilidade nos Grundrisse ao afirmar que o saber coletivo da humanidade, o que chamou de general intellect, tenderia a se tornar a principal força produtiva. O que ele não poderia prever com precisão era a velocidade e a forma como o capitalismo trataria de privatizar esse intelecto geral, transformando o bem público do conhecimento em propriedade privada protegida por **patentes, direitos autorais**, algoritmos fechados e acordos de confidencialidade.

O conceito de capitalismo cognitivo, conforme sistematizado por pesquisadores do UFMG e publica-

do em estudos de Economia Política da Informação e do Conhecimento, identifica uma contradição central nesse processo: o recrudescimento dos mecanismos de **propriedade intelectual** representa um obstáculo para as perspectivas que vislumbram a universalização do conhecimento, porque cerceia justamente o elemento que poderia ter caráter emancipatório. O conhecimento é, por natureza, um bem não rival: o uso por uma pessoa não impede o uso por outra. Mas a lógica da acumulação capitalista exige que ele seja tratado como escasso para que seu controle gere renda. O tamanho real do poder das corporações do conhecimento

Para entender o alcance político da questão, é preciso começar pelos números. Em julho de 2025, o valor de mercado agregado das chamadas Sete Magníficas, grupo formado por Apple, Microsoft, Nvidia, Alphabet, Amazon, Meta e Tesla, atingiu US\$ 18,25 trilhões, segundo levantamento da Elos Ayta citado pela CNN Brasil. Esse valor equivale a mais de oito vezes o PIB nominal anual do Brasil, estimado em US\$ 2,2 trilhões em 2025. Para contextualizar de forma ainda mais precisa: a Microsoft sozinha, com valor de mercado acima de US\$ 3 trilhões em 2024, era mais valiosa do que o PIB anual de qualquer economia do mundo exceto as seis maiores, segundo dados do Banco Mundial citados pela Avenue.

Não se trata de mera curiosidade estatística. Essas empresas controlam a infraestrutura cognitiva do planeta: os sistemas operacionais, os mecanismos de busca, as redes sociais, os serviços de computação em nuvem e, crescentemente, os modelos de inteligência artificial. Segundo a professora Diane Coyle, da Universidade de Cambridge, em artigo publicado pelo Jornal da USP, há um amplo consenso de que os mercados digitais não estão mais funcionando segundo o interesse da sociedade, mas sim pelos interesses das próprias big techs, cada uma crescendo de forma avassaladora, invariavelmente aniquilando seus competidores. Empresa (Sete Magníficas) Capitalização de mercado aprox. (2025) Comparativo ilustrativo Apple US\$ 3,54 tri-

lhões Maior que o PIB da Alemanha (US\$ 4,43 tri em 2023) Microsoft US\$ 2,98 trilhões Maior que o PIB do Reino Unido (US\$ 3,33 tri) Nvidia US\$

2,86 trilhões Aprox. 1,3x o PIB do Brasil (US\$ 2,2 tri em 2025) Amazon US\$ 2,21 trilhões Equivalente ao PIB do Brasil Alphabet (Google) US\$ 2,12 trilhões Acima do PIB do Canadá (US\$ ~2,1 tri) Meta Platforms US\$ 1,66 trilhões Maior que o PIB da Espanha (US\$ ~1,5 tri) Total (7 Magníficas) US\$ 18,25 trilhões (jul/2025) Mais de 8x o PIB do Brasil

Capitalização de mercado e PIB são grandezas conceitualmente distintas e a comparação é ilustrativa, não equivalente; os valores de capitalização são altamente voláteis (Elos Ayta via CNN Brasil (jul/2025); Banco Mundial/PIB 2023; Avenue US).

A tabela evidencia uma assimetria de poder que não tem paralelo histórico. Nenhuma empresa industrial do século 20, nem a Ford no ápice da linha de montagem nem as grandes petroleiras durante a crise do petróleo, jamais acumulou valor de mercado comparável ao PIB das maiores economias do planeta. Essa concentração não resulta apenas de eficiência produtiva: ela é sustentada por efeitos de rede que criam monopólios naturais, por barreiras regulatórias que protegem a **propriedade intelectual** e por uma lógica de captura de dados que transforma a atividade cotidiana dos usuários em matéria-prima gratuita para acumulação privada. A contradição central: o conhecimento é coletivo, mas sua apropriação é privada

O coração político do problema da economia do conhecimento está em uma assimetria fundamental: o conhecimento é produzido socialmente, mas apropriado privadamente. Como observaram os pesquisadores da Ancib com base em Gorz, grande parte do saber que alimenta a economia cognitiva é resultado de uma cultura comum transmitida pela socialização primária e de saberes comuns, trata-se de um recurso gratuito que se produz a partir da própria vida coletiva. As empresas de tecnologia capturam esse intelecto geral, codificam-no em algoritmos e plataformas, e o revendem como serviço privado.

O sistema de **patentes** é o instrumento jurídico central desse processo. Como argumenta a literatura crítica sobre **propriedade intelectual** reunida pelo grupo Marxismo21, a apropriação dos bens intelectuais por meio de **patentes** e **direitos autorais** permite ao capitalista mercantilizar o conhecimento

e conduzir seu desenvolvimento segundo os critérios da lucratividade. O conhecimento acumulado ao longo do tempo é resultado de um esforço coletivo, uma vez que, ao criá-lo, o homem se aproveita

do previamente existente. Os mecanismos patentários de cerceamento do conhecimento se situam, nessa leitura, na contramão do desenvolvimento social.

Essa dinâmica tem consequências políticas concretas. O economista Joseph Stiglitz, Prêmio Nobel, propôs alternativas ao sistema de monopólio patentário, especialmente no campo farmacêutico, onde a **concessão de patentes** viabiliza preços que excluem o acesso de populações pobres a medicamentos. O caso dos **fármacos** para doenças crônicas e das vacinas durante a pandemia de covid-19 demonstrou de forma dramática que a lógica da **propriedade intelectual** e a lógica do bem-estar coletivo podem entrar em colisão direta, com resultados letais para quem está do lado mais fraco. Os dados como nova matéria-prima: quem os possui manda

Se o petróleo foi o recurso estratégico do século 20, os dados pessoais são o do século 21. A diferença estrutural é que o petróleo era extraído da terra; os dados são extraídos da vida. Cada interação em redes sociais, cada busca no Google, cada transação financeira digital gera informação que alimenta sistemas de predição comportamental vendidos a anunciantes, governos e corporações. A publicidade digital, que é a principal fonte de receita das maiores redes sociais e do Google, gerou US\$ 234 bilhões em 2024, segundo dados citados pelo Observador de Portugal, uma soma que, para ter escala, equivale ao PIB anual de Portugal.

O capitalismo informacional, como definido por autores que analisam o poder das big techs, opera por meio da coleta massiva de dados pessoais que são analisados e traduzidos em informação comportamental, depois vendida às empresas do mercado físico para que possam manipular desejos e aspirações dos consumidores. Trata-se de uma forma de extração de valor que não aparece nas contas nacionais, não gera salário para os produtores dos dados e não paga imposto compatível com sua magnitude em praticamente nenhum país do mundo, incluindo o Brasil. Quem são os trabalhadores da economia do conhecimento?

A narrativa dominante sobre a economia do conhecimento cria uma imagem de homogeneidade: todos seriam, potencialmente, trabalhadores do conhecimento numa sociedade em que o intelecto substituiu o músculo como fator produtivo central. Os dados destroem essa imagem com precisão cirúrgica.

O trabalho cognitivo de alto valor, que o pesquisador da UFMG identifica como ao alcance de uma pequena minoria, está concentrado nos mesmos territórios que concentram capital: grandes cidades, países do Norte Global, classes com acesso privilegiado à educação de qualidade. O ecossistema do Vale do Silício, analisado em pesquisa da UFMG como locus de análise do capitalismo cognitivo, é descrito como desigual e excludente: as promessas emancipatórias do trabalho virtual, nascidas com as tecnologias da informação e comunicação, são ofuscadas pelas adversidades e obstáculos do mundo do trabalho real. A precarização como estrutura, não como exceção

A pesquisa da Associação Brasileira de Estudos do Trabalho (ABET) identificou com precisão o mecanismo: a precarização que toma conta das ocupações e a instabilidade crescente dos contratos comerciais dos empreendedores convergem com a retomada do sentido da informalidade nas relações do trabalho de improvisação, domado cada vez mais pela inteligência artificial e pelo uso de algoritmos protagonistas na captura da nova produtividade. Não se trata de um defeito transitório do sistema, mas de sua lógica constitutiva.

O sociólogo Frédéric Vandenberghe, citado em pesquisa da PUC-Rio sobre capitalismo cognitivo, identificou que o preço pago pela demanda por autonomia foi, e continua sendo, a segurança: o esvaziamento dos sindicatos, a flexibilização dos contratos, a individualização dos salários, a supressão dos direitos trabalhistas, a desconstrução da ideia de classe, em suma, a precarização como um todo das condições de trabalho no contexto da destruição neoliberal do estado de bem-estar social impõe uma realidade na qual o trabalhador se vê impelido a contar apenas consigo próprio, devendo tornar-se empreendedor de si mesmo.

Os dados globais confirmam esse diagnóstico. Segundo relatório da Oxfam divulgado em maio de 2025, a remuneração mediana dos CEOs globais aumentou 50% em termos reais desde 2019, enquanto os salários médios dos trabalhadores

subiram apenas 0,9% no mesmo período. A cada hora, bilionários acumulam mais riqueza do que um trabalhador médio ganha em um ano inteiro. Nas plataformas de entrega e transporte, as big techs pressionam para que as leis não avancem e os trabalhadores sejam enquadrados como autônomos ou prestadores de serviço, em vez de empregados formais, segundo a diretora-executiva da Oxfam

Brasil, Viviana Santiago, em entrevista à Revista Fórum em fevereiro de 2026. Indicador de desigualdade global Dado Fonte Crescimento da remuneração de CEOs globais (2019-2024) +50% em termos reais Oxfam / S&P; Capital IQ (mai/2025) Crescimento dos salários médios dos trabalhadores (2019-2024) +0,9% em termos reais Oxfam / OIT (mai/2025) Remuneração mediana de CEOs (2024) US\$ 4,3 milhões/ano Oxfam / S&P; Capital IQ (mai/2025) Crescimento da riqueza dos bilionários em 2024 +US\$ 2 trilhões (US\$ 5,7 bi/dia) Relatório Oxfam 2025 (jan/2025) Novos bilionários criados em 2024 204 (quase 4 por semana) Relatório Oxfam 2025 (jan/2025) % da riqueza mundial detida pelos 10% mais ricos 45% Oxfam 2025 Fortuna dos bilionários que vem de herança, monopólio ou conexões 60% Relatório Oxfam 2025 Países que reduziram tributação progressiva (2022-2024) 4 em cada 5 países Índice de Compromisso CRI 2024 (Oxfam/DFI) Países que retrocederam em direitos trabalhistas (2022-2024) 9 em cada 10 países Índice de Compromisso CRI 2024 (Oxfam/DFI)

(Relatório Oxfam 2025 "Resistindo ao Domínio dos Mais Ricos" (jan/2025); Oxfam/S&P; Capital IQ, análise publicada em mai/2025; Índice de Compromisso com a Redução da Desigualdade 2024 (Oxfam e Development Finance International); OIT, "Relatório sobre Salários Globais 2024")

Os dados da tabela constroem um argumento que dispensa retórica: entre 2019 e 2024, período em que a economia do conhecimento acelerou com a pandemia, a adoção massiva de IA e o boom das big techs, os CEOs enriqueceram 55 vezes mais rápido que os trabalhadores em termos reais. Em paralelo, quatro em cada cinco países reduziram seus orçamentos para educação, saúde e proteção social, e nove em cada dez retrocederam em direitos trabalhistas. A economia do conhecimento, conforme configurada pelo capitalismo atual, não está redistribuindo prosperidade. Está concentrando-a em uma velocidade historicamente sem preceden-

tes. O que a automação e a IA fazem às promessas da economia do conhecimento?

A chegada da inteligência artificial generativa em escala massiva a partir de 2022-2023 representa um novo capítulo nas contradições da economia do conhecimento. A IA prometia, na narrativa mais otimista, liberar os trabalhadores do conhecimento das tarefas repetitivas, permitindo que se concentrassem em atividades genuinamente criativas e estratégicas. O que os dados mostram é mais complexo e mais perturbador.

O Relatório sobre o Futuro dos Empregos 2025, do Fórum Econômico Mundial (WEF), publicado em janeiro de 2025, analisou 55 economias e projetou que 22% dos empregos formais passarão por criação ou substituição até 2030: 170 milhões de novos postos serão criados, mas 92 milhões serão destruídos, resultando em saldo líquido de 78 milhões de empregos. O mesmo relatório estima que 39% das habilidades atuais serão transformadas e que 59 em cada 100 trabalhadores precisarão de requalificação ou aprimoramento até 2030, sendo que 11 deles provavelmente não receberão essa formação, o que equivale a mais de 120 milhões de trabalhadores em risco de redundância no médio prazo.

Para o Brasil especificamente, o McKinsey Global Institute estimou que até 2030 quase 16 milhões de postos de trabalho podem ser perdidos por causa da automação, o que representa 14% da força de trabalho atual do país. A McKinsey estimou também, em trabalho global, que entre pouco mais de 0% e 30% das horas trabalhadas no mundo poderão ser automatizadas até 2030, dependendo da velocidade de adoção. A polarização do mercado de trabalho: quem ganha e quem perde com a IA

A distribuição dos impactos da automação não é aleatória. Ela segue um padrão identificado pela pesquisa econômica como polarização do mercado de trabalho: os postos de trabalho de baixa qualificação e baixa remuneração, que envolvem tarefas físicas em ambientes imprevisíveis como jardineiros, encanadores e cuidadores, são tecnicamente difíceis de automatizar. Os postos de qualificação média e remuneração média, que envolvem tarefas rotineiras e cognitivamente previsíveis como caixas bancários, operadores de telemarketing e assistentes administrativos, são os mais vulneráveis. Os postos de alta qualificação e alta remuneração, especial-

mente os ligados ao próprio desenvolvimento de IA, tendem a se beneficiar. O resultado é uma lógica de concentração de renda mediada pela tecnologia.

Um estudo sobre o mercado de trabalho português citado pela ECO e aplicável como modelo analítico a outros países identificou que quase 30% dos trabalhadores estão em profissões em colapso, com alta exposição às tecnologias de automação substitutiva e baixa capacidade de se beneficiar da complementaridade da IA. O relatório do WEF incluiu

os designers gráficos nessa lista em 2025, sinal de que a substituição avança de ocupações manuais para trabalhos criativos que eram considerados seguros até pouco tempo atrás.

A contradição é explícita: a inteligência artificial, produto máximo da economia do conhecimento coletivo da humanidade, está sendo usada para substituir trabalhadores do conhecimento. O resultado líquido beneficia, nos dados disponíveis, principalmente os detentores das plataformas e dos modelos de IA, não os trabalhadores cujas competências alimentaram o treinamento desses sistemas. A questão tributária: quem paga a conta da transformação tecnológica?

Nenhuma análise sobre a economia do conhecimento e suas contradições é completa sem enfrentar a questão fiscal. As empresas que mais lucram com a nova configuração produtiva, as big techs, operam em jurisdições fiscais que permitem planejamento tributário agressivo, frequentemente transferindo lucros para países de baixa tributação. Segundo a Oxfam, o 1% mais rico do Norte Global extraiu US\$ 30 milhões por hora do Sul Global em 2023, e metade dos bilionários do mundo vive em países sem imposto de herança para descendentes diretos.

Ao mesmo tempo, os custos sociais da automação e da desindustrialização, como desemprego, precarização e demanda por requalificação profissional, recaem sobre os sistemas de proteção social financiados majoritariamente pelos trabalhadores e pelas empresas de menor porte. A Oxfam e a Confederação Sindical Internacional (ITUC) propuseram impostos mais altos para os super-ricos para financiar essa transição, mas o Índice de Compromisso com a Redução da Desigualdade 2024 registrou que quatro em cada cinco países foram na direção oposta, reduzindo a tributação progressiva entre 2022 e 2024. A questão da dependência tecnológica

no Sul Global: o Brasil nesse contexto

Para os países em desenvolvimento, a economia do conhecimento apresenta uma dimensão adicional de contradição que a literatura crítica brasileira identificou com precisão. A pesquisadora Elizabeth Oliveira, em tese publicada na UFBA em 2017, analisou a economia do conhecimento como uma nova forma de dependência no capitalismo brasileiro: o país que não produz tecnologia de ponta passa a comprá-la dos que a produzem, reforçando uma divisão internacional do trabalho cognitivo tão assimétrica quanto a divisão clássica entre exportadores de commodities e importadores de manufaturados.

Os dados de P&D; (Pesquisa e Desenvolvimento) ilustram essa assimetria. O Brasil investe cerca de 1,2% do PIB em P&D;., ante 3,5% da Coreia do Sul, 3,1% da Alemanha e 2,8% dos Estados Unidos, segundo dados da OCDE. Essa diferença de investimento não é apenas quantitativa: ela define quem controla as tecnologias que organizarão o trabalho e a produção nas próximas décadas. Sem investimento em P&D; próprio, o Brasil e países similares se tornam consumidores e dependentes das plataformas cognitivas desenvolvidas no exterior, pagando royalties e licenças que drenam capital da economia nacional.

O debate sobre regulação das big techs no Brasil passou por esse filtro de dependência de forma explícita. A tramitação do PL 2630/2020, conhecido como PL das Fake News, registrou 683 ações de lobby identificadas apenas em 2023 por parte de plataformas digitais internacionais, segundo dados compilados pelo ResearchGate sobre plataformas digitais, modelos de negócio e impactos sociais. O poder das big techs influencia decisões regulatórias e políticas públicas, e no Brasil, como em outros países do Sul Global, essa influência opera sobre Estados com menor capacidade de barganha. Existem alternativas concretas ao modelo atual de economia do conhecimento?

A identificação das contradições não esgota o debate político. A pergunta sobre alternativas concretas é a mais difícil e a mais relevante. O que os dados e as experiências acumuladas permitem afirmar é que as alternativas não virão de um único vetor, mas da combinação de pressões regulatórias, políticas públicas de redistribuição e reconhecimento político do problema. Regulação antitruste na era digital

A Comissão Europeia tem aplicado o Digital Markets Act (DMA) desde 2023, obrigando as maiores plataformas digitais a permitir interoperabilidade, proibir práticas anticoncorrenciais e garantir acesso mais equitativo a dados. O alcance e a efetividade dessa regulação ainda estão sendo testados, mas ela representa a tentativa mais sistemática de conter o poder monopolista das big techs dentro da lógica do próprio sistema capitalista. O poder global das big techs representa um obstáculo significativo para a regulação, como observam pesquisadores da ResearchGate, devido ao impacto que exercem nas economias nacionais e nas dinâmicas internacionais. Acesso aberto ao conhecimento como política pública

Uma das contribuições mais concretas que Estados e instituições acadêmicas podem fazer é expandir o acesso aberto ao conhecimento científico e tecnológico. O movimento Open Access, que pressiona para que pesquisas financiadas com recursos públicos sejam de acesso livre, representa uma contestação direta à lógica de privatização do intelecto geral. O economista da inovação Ladislau Dowbor, em análise publicada no RISUS da PUC-SP, argumentou que o acesso livre e praticamente gratuito ao conhecimento e à cultura que as novas tecnologias permitem é uma benção, e não uma ameaça, constituindo um vetor fundamental de redução dos desequilíbrios sociais. Documentação digital, conhecimento compartilhado e gestão do trabalho cognitivo

No plano prático, uma das dimensões mais visíveis da economia do conhecimento para trabalhadores e instituições é a gestão de informações e documentos digitais. Pesquisadores, jornalistas, gestores públicos e trabalhadores autônomos que operam na economia cognitiva lidam cotidianamente com a necessidade de organizar, compartilhar e preservar conhecimento em formatos acessíveis. A capacidade de mesclar documentos de diferentes fontes, preservar registros em formatos interoperáveis e construir bases de informação coletiva são, nesse sentido, dimensões práticas da soberania informacional de indivíduos e instituições que querem manter autonomia frente à dependência de plataformas proprietárias. O que as contradições da economia do conhecimento exigem politicamente

A economia do conhecimento é uma realidade estrutural do capitalismo contemporâneo, não uma tendência passageira. O conhecimento, os dados e

os algoritmos são, de fato, as principais fontes de valor da economia global do século 21. O problema não está no fato de que o conhecimento ganhou centralidade produtiva. Está em quem o controla, quem se beneficia de seus frutos e quem paga os custos de sua concentração.

Os dados apresentados ao longo deste artigo constroem um argumento coerente e empiricamente sustentado: as Sete Magníficas valem mais de oito vezes o PIB do Brasil; a remuneração dos CEOs cresceu 55 vezes mais rápido que os salários dos trabalhadores entre 2019 e 2024; 92 milhões de empregos serão destruídos pela automação até 2030 enquanto 120 milhões de trabalhadores estão em risco de redundância por falta de requalificação; e nove em cada dez países retrocederam em direitos trabalhistas nos últimos dois anos. Esses números não descrevem um sistema em transição para maior equidade. Descrevem um sistema que está aprofundando as assimetrias de poder ao mesmo tempo que as justifica com a narrativa da meritocracia cognitiva.

Os limites do que os dados disponíveis permitem afirmar merecem reconhecimento honesto. A maioria das projeções sobre automação e emprego tem alto grau de incerteza metodológica: as estimativas da McKinsey para 2030 foram elaboradas em 2017 e o próprio WEF revisou para baixo suas expectativas de automação entre 2020 e 2023. As alternativas regulatórias ainda são testadas em contextos específicos e seus resultados de longo prazo são incertos. E o debate sobre as contradições do capitalismo cognitivo é, em larga medida, um debate normativo sobre que tipo de sociedade se deseja construir, não apenas um debate empírico sobre como a economia funciona.

O que as contradições da economia do conhecimento exigem, politicamente, não cabe em uma fórmula única. Exige regulação antitruste efetiva para conter o poder monopolista das big techs. Exige tributação progressiva sobre lucros, dados e capital intelectual que hoje pagam proporcionalmente menos do que o trabalho manual. Exige políticas públicas de acesso ao conhecimento que tratam o saber coletivo da humanidade como bem público, não como recurso privatizável. E exige, sobretudo, reconhecer que a

promessa emancipatória da economia do conhecimento só se realizará quando as condições de sua produção e os frutos de sua exploração forem distribuídos de forma radicalmente mais equitativa do que o capitalismo, por sua lógica constitutiva, está disposto a oferecer espontaneamente.

Nota analítica: Propostas como "imposto sobre robôs" ou contribuições específicas para financiar seguros de desemprego tecnológico têm sido debatidas academicamente e por organismos internacionais, mas ainda não foram implementadas em nenhuma grande economia de forma sistematizada. Tratam-se de hipóteses de política pública, não de tendências em curso, e devem ser apresentadas como tais em análises sérias sobre o tema.

Ponto de debate: A diferença entre trabalho que cria valor na economia do conhecimento e trabalho que o distribui de forma mais equitativa é politicamente central. Regulação, tributação progressiva do capital intelectual e políticas de acesso aberto podem coexistir ou entrar em contradição com a lógica de inovação acelerada. Não há consenso empírico sobre qual combinação de políticas produz melhores resultados de longo prazo, e esse é um campo aberto de investigação e disputa política.

(*) Conteúdo fruto de parceria entre Opera Mundi e jornalista Daiane de Souza.

O post A economia do conhecimento e suas contradições no capitalismo atual apareceu primeiro em Opera Mundi.

Brasil protege direitos de marketing da Fifa para a Copa feminina



Recentemente, fomos surpreendidos com a publicação de MP que dispõe sobre proteção especial à **propriedade intelectual** na Copa de 2027

Opinião Copa do Mundo feminina de futebol 2027: novas regras, velhos hábitos

Nos últimos anos, o Brasil se consolidou como anfitrião de grandes eventos esportivos e culturais. De Copa do Mundo e Jogos Olímpicos a espetáculos recorrentes como o carnaval, UFC, NFL, Fórmula 1, campeonatos de futebol e festivais de música que reúnem milhões de pessoas, esses eventos mobilizam infraestrutura, atraem atenção global e proporcionam momentos memoráveis para os fãs.

A capacidade organizacional do País e o engajamento dos brasileiros são frequentemente elogiados internacionalmente, tornando o Brasil um local estratégico para as entidades organizadoras.

Mas as oportunidades que esses eventos oferecem para um debate mais amplo e aprendizado institucional permanecem apenas parcialmente exploradas. Um padrão observado no Brasil e em outros países.

Uma dificuldade recorrente começa já no processo de candidatura: organizadores como a Fifa e o Comitê Olímpico Internacional normalmente exigem que os países-sede se comprometam com garantias específicas para cada evento. Os governos frequentemente aceitam essas condições sem questionar plenamente a sua necessidade e depois as implementam, por meio de legislação específica, com pouco debate ou consideração não apenas sobre a

sua real necessidade, mas principalmente a conveniência de implementar esses incentivos a longo prazo.

Esses marcos legais tendem a ser temporários, moldados às necessidades imediatas de cada evento e muitas vezes aprovados em cima da hora. Durante os preparativos para a Copa do Mundo de 2014 e os Jogos Olímpicos de 2016, houve algum debate público sobre as leis especiais para tais eventos, mas as discussões foram apressadas e tecnicamente superficiais, resultando em ausência de reformas duradouras.

Direitos protegidos da Copa feminina de 2027

Recentemente, fomos surpreendidos com a publicação da Medida Provisória nº 1.335/2026, que "dispõe sobre as medidas relativas à proteção especial à **propriedade intelectual** e aos direitos de mídia e de marketing, relacionados à realização, no Brasil, da Copa do Mundo Feminina da Fifa 2027".

É sintomático que, após a entrada em vigor da Lei Geral do Esporte, que já aborda muitos dos temas tratados pela medida provisória, o Brasil ainda precise revisitar os mesmos tópicos - em alguns casos de forma mais favorável à Fifa - e introduzir novos.

Medida provisória (MP) é um instrumento legislativo editado diretamente pelo Executivo, com efeito imediato apesar de sujeito a posterior aprovação pelo Congresso. Embora assegure rapidez, uma MP também restringe a participação da sociedade civil e de setores interessados quando comparada com um processo legislativo completo.

Propomos, então, uma reflexão sobre alguns dos temas previstos na MP da Copa do Mundo feminina.

Direitos de Marketing e Dados de Eventos

O artigo 2º, VIII, da MP introduz uma nova categoria chamada "direitos de marketing", definida de forma ampla para incluir publicidade, merchandising, patrocínio, hospitalidade, turismo, bilhetagem, publicações, apostas, e sports, digital, varejo,

música, websites e internet, e quaisquer direitos de associação aos eventos oficiais. A definição é ampla e, em muitos aspectos, redundante.

Gaspar Nóbrega/COB

A legislação brasileira de **propriedade intelectual** já protege a maioria desses ativos. A inclusão de itens vagos como direitos de "música", "turismo" e "varejo" revela falta de precisão técnica e levanta dúvidas sobre essa definição.

A MP também inova ao estender proteção da **propriedade intelectual** da Fifa a "dados relacionados aos eventos oficiais", categoria indefinida que parece pretender incluir estatísticas das partidas, dados de desempenho de atletas e equipes ou informações operacionais. Ao conceder à Fifa e a seus parceiros direitos exclusivos de exploração desses dados, a medida impacta diretamente setores como o de apostas esportivas, em que tais informações são comercialmente indispensáveis.

Nem a Lei Geral do Esporte nem a legislação de **propriedade intelectual** no Brasil preveem claramente tal exclusividade, tornando essa uma novidade significativa introduzida via MP e, portanto, sem debate público ou maior clareza sobre a sua motivação.

Proteção especial a ativos de **propriedade intelectual** relacionados a eventos

Os artigos 5º ao 7º da MP estabelecem que as marcas de alto renome e as marcas notoriamente conhecidas "relacionadas ao evento" serão automaticamente reconhecidas como tal pelo **Instituto Nacional de Propriedade Industrial (Inpi)** até 31 de dezembro de 2027.

O Brasil já possui critérios claros para marcas de alto renome, mas o reconhecimento automático de marcas notoriamente conhecidas é novidade e os padrões permanecem imprecisos. Na prática, é provável que a Fifa classifique todas as suas marcas como de alto renome, repetindo o padrão de 2014 e esvaziando a distinção.

Isso não é necessariamente prejudicial, já que marcas ligadas a um evento dessa magnitude merecem proteção diferenciada. Ainda assim, o mecanismo ilustra como o marco foi elaborado com pouco debate, priorizando velocidade em detrimento do rigor técnico.

O artigo 8º, por sua vez, estabelece que o Nic.BR (entidade responsável pelos registros de nome de domínio no Brasil) rejeitará, de ofício, pedidos de registros de nomes de domínio que empreguem expressões ou termos idênticos às marcas da Fifa ou similares.

Trata-se de atuação preventiva do Nic.BR, não prevista para outros eventos esportivos na Lei Geral do Esporte, e menos ainda para grandes eventos culturais.

Em paralelo, o artigo 9º cria um procedimento acelerado para pedidos de registro de marcas relacionados ao evento como na lei da Copa de 2014, mas agora abrangendo subsidiárias, parceiros comerciais e contratadas.

O artigo 13, introduzido pela primeira vez, estabelece mecanismo semelhante para patentes e desenhos industriais, também estendendo o benefício a essas entidades adicionais desde que tais pedidos sejam relacionados ao evento.

Em 2014, o tratamento diferenciado para as marcas da Fifa foi bastante criticado devido ao grande atraso do **Inpi** na análise de pedidos de registros de marcas depositados perante o órgão. Hoje, com prazos de exame mais próximos dos padrões internacionais, o "fast track" em si é menos controverso, mas a ampliação de seu escopo pode levantar algumas questões.

Duas preocupações se destacam: primeiro, a extensão a parceiros comerciais e outras entidades, sem definir o que significa uma marca ou uma patente "relacionada ao evento" abre espaço para interpretações amplas e possível abuso; segundo, a pertinência de um fast track para patentes e desenhos industriais é incerta. Até onde temos conhecimento, a Fifa não possui portfólio relevante de patentes no Brasil, e há pouca evidência de inovações tecnológicas vinculadas ao evento.

A Lei Geral do Esporte não trata do reconhecimento automático de marcas de alto renome ou uma atuação diferenciada do Nic.BR na área de nomes de domínio, nem prevê mecanismos de fast track para marcas, patentes ou desenhos relacionados aos demais eventos esportivos, inclusive aqueles mais recorrentes no Brasil.

Mais do que uma crítica às prerrogativas da Fifa, vemos uma oportunidade perdida de debater se tais mecanismos deveriam se aplicar de forma mais

ampla a todos os grandes eventos esportivos realizados no Brasil e também aos culturais, sequer abrangidos pela Lei Geral do Esporte.

Áreas de exclusividade dos patrocinadores

A MP estabelece que os municípios definirão áreas de restrição comercial no entorno dos locais oficiais de competição, com a finalidade de assegurar exclusividade para atividades publicitárias de empresas patrocinadoras. Nessas áreas, fica vedada a publicidade de empresas não patrocinadoras.

Essa previsão poderia ser incorporada na Lei Geral do Esporte, de forma a estabelecer uma obrigação dos municípios de criação dessas áreas de exclusividade não apenas como instrumento de incentivo para as empresas que contribuem financeiramente para a viabilização de eventos dessa magnitude, mas também para conferir maior clareza sobre os limites físicos a serem observados por não patrocinadores.

Flagrantes das partidas ("news access rules")

A MP também estabelece regras sobre acesso aos melhores momentos das partidas e de outros eventos oficiais, regulando como veículos de comunicação podem usar as imagens dos eventos, que são protegidas por direitos autorais. Disposições semelhantes existem na Lei Geral do Esporte, mas o novo texto introduz condições mais restritivas.

Pelas novas regras, a Fifa agora dispõe de até seis horas para entregar os melhores momentos (na Lei Geral do Esporte, são duas horas). No ambiente midiático atual, em que a cobertura é esperada em tempo real, esse atraso é crítico e compromete a competitividade de veículos não oficiais.

Além disso, os destaques fornecidos pela Fifa só podem ser usados em programas jornalísticos até um dia após o evento. Essa restrição parece excessiva, já que muitas jogadas e controvérsias são discutidas por vários dias, e impede emissoras não oficiais de criar registros históricos ou análises mais extensas.

Por fim, a inclusão explícita das plataformas digitais no escopo dos veículos não oficiais reflete a crescente preocupação da Fifa com a distribuição online. Ao atrasar a entrega dos flagrantes em até seis horas e restringir a sua exibição a 24 horas, a MP reforça o controle da Fifa sobre como o conteúdo circula fora dos canais oficiais, especialmente

em ambientes digitais onde a imediatidade é essencial.

Embora a Lei Geral do Esporte já regule o acesso a flagrantes jornalísticos, a MP revisita o tema, introduzindo condições mais restritivas e benefícios adicionais. A duplicação, sem justificativa clara, sugere insuficiência do marco permanente ou tratamento preferencial sem discussão mais ampla.

Conclusão

Entre as suas inovações, a MP cria direitos exclusivos sobre dados relacionados a eventos com consequências imediatas para o setor de apostas esportivas. Também concede privilégios ampliados aos ativos intelectuais relacionados à Copa do Mundo feminina quando comparados às leis preexistentes, sem justificativa e uma definição clara de seu escopo. Por fim, a MP impõe regras mais restritivas de acesso aos flagrantes dos eventos, abrangendo explicitamente as plataformas digitais.

Se uma MP se faz necessária menos de três anos após a publicação da Lei Geral do Esporte, isso levanta dúvidas sobre a atualidade daquela lei. O mais provável é que o Brasil tenha perdido novamente a oportunidade de um debate mais amplo sobre um marco legal permanente que crie condições mais favoráveis à organização de grandes eventos esportivos recorrentes no país.

Além do esporte, permanece sem resposta a questão de quando o Brasil estabelecerá um marco permanente também para os seus grandes eventos culturais, como o carnaval, o Rock in Rio, o Lollapalooza e outros festivais de música que mobilizam milhões de pessoas e enfrentam desafios semelhantes aos dos megaeventos esportivos.

Vicente RosenfeldÉ Advogado

Índice remissivo de assuntos

Direitos Autorais	8,9,10,11,12,13
Marco regulatório INPI	14,15,16
Patentes	8,9,10,11,12,13
Propriedade Industrial	1,2,3,4,5,14,15,16
Propriedade Intelectual	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,14,15,16