

# abpi.empauta.com

Associação Brasileira da Propriedade Intelectual  
Clipping da imprensa

*Brasília, 14 de agosto de 2023 às 09h43*  
*Seleção de Notícias*

## Blog Lorena Bueri - R7 | BR

Direitos Autorais

<b>Mercado de infoprodutos indica necessidade de jurídico especializado .....</b>	<b>3</b>
---	----------

DINO | LORENA BUERI

# Mercado de infoprodutos indica necessidade de jurídico especializado

DINO

Nos últimos anos, o Brasil tem experimentado um crescimento significativo no número de negócios digitais. De acordo com um estudo realizado pelo Centro de Tecnologia Aplicada da Fundação Getúlio Vargas (FGV), hoje são mais de 464 milhões de dispositivos digitais (computador, notebook, tablet e smartphone) em uso no Brasil, ou seja, mais de dois dispositivos por habitante em maio de 2023.

A pesquisa revela ainda que o smartphone domina a maioria dos usos, como nos bancos, compras e mídias sociais; um terreno fértil e produtivo economicamente para os empreendedores digitais, que a cada dia estão explorando mais espaços e buscando possibilidades com responsabilidade jurídica e segurança, mas um campo minado para os que não buscam suporte jurídico especializado.

Apenas a Hotmart, uma plataforma brasileira de distribuição e venda de produtos digitais, como cursos online, e-books, programas de treinamento, webinars e outros tipos de conteúdo digital, tem mais de 580 mil infoprodutos sendo comercializados. As perspectivas para o mercado de infoprodutos são animadoras, como revela uma pesquisa da Valuates Reports indicando que os serviços digitais desse segmento atingirão uma receita anual de US\$ 241 bilhões até 2027, solidificando um crescimento constante e estimativas positivas para o setor.

A advogada Thayse Parpinelli, especialista em Direito Digital e Creator Economy, observa que a busca por formalização de negócios que começaram despretensiosos e se mostraram relevantes para o público consumidor tem sido cada vez mais crescente entre os infoprodutores, YouTubers, empresas de venda online ou qualquer outro negócio que atue somente pela **internet**. "O cenário ideal é que os profissionais do digital se percebam como verdadeiros empresários da área de educação e compreendam as

legislações vigentes, bem como seus conflitos com o ambiente digital. No entanto, a realidade é diferente, pois muitos deles ainda atuam de forma amadora, tratando o mercado da educação apenas como uma fonte de receita, sem adotar um modelo de negócio seguro", constata a advogada.

Para Parpinelli, o universo de produtos, serviços e empresas que nasceram no digital e atuam somente no digital é imenso; e assim como empresas físicas, elas necessitam de um jurídico que entenda as suas necessidades e os riscos que surgem no ambiente digital. A profissional ainda destaca a necessidade da formatação adequada de contratos e estratégias jurídicas direcionadas e personalizadas para a manutenção e saúde do negócio: "Atuo exclusivamente neste mercado e faz parte da minha estratégia entender as necessidades do negócio digital e blindar o negócio no âmbito jurídico".

A especialista cita 4 pilares para sustentar infoprodutores:

**Arquitetura Jurídica:** a estrutura base da empresa, a relação e segurança interna, dos sócios e modelo de negócio.

**Propriedade intelectual:** desenvolvimento e adequação das questões que envolvem principalmente: as marcas, **direitos** autorais e demais ativos, bem como as definições claras e específicas desses detalhes quando ocorre coprodução, por exemplo.

**Segurança interna:** formalizar as relações e estabelecer regras, obrigações entre a empresa e os fornecedores, prestadores de serviços e funcionários para mapear e reduzir os riscos.

**Segurança externa:** estabelecer contratos e/ou termos de adesão com os alunos e clientes, para garantir

Continuação: Mercado de infoprodutos indica necessidade de jurídico especializado

segurança de todos os envolvidos na relação, bem como estruturar as políticas de cookies, termos de uso, políticas de privacidade, dentre outros elementos que são fundamentais para o posicionamento da empresa perante o mercado.

Thayse finaliza lembrando que o mercado mudou bastante de 2020 para cá e os consumidores estão ca-

da vez mais seletivos, por isso é fundamental sair do amadorismo e amadurecer o negócio.

Para saber mais, basta acessar: @thayseparpinelli

Website: <http://www.parpinelliadvogados.com>

## Índice remissivo de assuntos

**Direitos Autorais**  
3