

# abpi.empauta.com

Associação Brasileira da Propriedade Intelectual  
Clipping da imprensa

*Brasília, 04 de julho de 2025 às 07h38*  
*Seleção de Notícias*

## Jota Info | BR

Marco regulatório | INPI

**Limites territoriais dos ativos incorpóreos ..... 3**

JOSÉ AUGUSTO FONTOURA COSTA

## Migalhas | BR

03 de julho de 2025 | ABPI

**Franquia em foco: O rigor regulatório da Califórnia ..... 7**

03 de julho de 2025 | Marco regulatório | INPI

**O crescimento dos data centers no contexto tecnológico atual ..... 12**

MARCELO CORREA

## Estadão.com.br - Últimas Notícias | BR

03 de julho de 2025 | Marco regulatório | INPI

**Café paranaense é reconhecido com Indicação Geográfica do INPI ..... 14**

AUTOR

## Limites territoriais dos ativos incorpóreos



A proteção intelectual é predominantemente territorial, sobretudo no campo industrial, com escassas exceções

No ambiente do Direito Internacional da Propriedade Intelectual, quando se pensa em fontes normativas multilaterais, é comum que a reflexão seja constricta a três tratados: Convenção União de Paris (CUP), de 1883, Convenção União de Berna (CUB), de 1886, e o Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual relacionados ao Comércio (ADPIC/TRIPs), de 1994. Factualmente, tais são os marcos específicos sobre direitos intelectuais que obrigam todos os membros da Organização Mundial do Comércio.

Por sua vez, a Convenção das Nações Unidas sobre a Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CIS-G), internalizada no Brasil em 2014, é uma lei uniforme, que trata de Direito Comercial Internacional de forma genérica, contemplando os direitos intelectuais em dois únicos preceitos: o artigo 41 que, em síntese, faz remissão ao dispositivo subsequente; e o artigo 42, referente ao dever do vendedor de entregar as mercadorias livres de quaisquer direitos e reivindicações de terceiros.

O uso da expressão propriedade intelectual, por mais consagrada que seja, é ingrediente de muita confusão[1]. Não é incomum, por exemplo, a tentação de colocar **direitos** autorais e industriais na mesma ti-

gela, como se tudo fosse a mesma sopa - pasteurizada e rala. Outras vezes, a gula excessiva converte exclusivos juridicamente garantidos em direitos reais típicos à regulação do Direito Civil tradicional[2]- o que obviamente não são. Enfim, como se sabe, o apressado come cru.

Uma combinação particularmente indigesta, em parte derivada da analogia irrefletida (sem *mutatis mutandi*) com direitos de posse e propriedade sobre móveis corpóreos, é a de imaginar a tranquila e plena circulação transfronteiriça de bens sobre os quais incidem exclusivos (patentes, desenhos industriais, **direitos** autorais, programas de computador, variedades vegetais, microchips, marcas etc.), como se estas se incorporassem ao substrato material dos bens aos quais são relacionadas. Porém, tal como sói ocorrer com algumas conspícuas garrafas de vinhos, os direitos intelectuais nem sempre cruzam bem os oceanos.

A proteção intelectual é predominantemente territorial, sobretudo no campo industrial, com escassas exceções. Dessarte, embora se verifique um grau elevado de harmonia, decorrente dos mencionados tratados-contratos, deve-se sempre estar atento para o direito territorial do lugar da produção e do da comercialização de bens relacionados aos direitos intelectuais protegidos: os titulares desses direitos, seus licenciados e o regime jurídico da proteção podem ser diversos.

A CISG - por exemplo - não regula diretamente matéria de atribuição de titularidade e tutela jurídica dos direitos intelectuais. Há aí, porém, regras voltadas a esclarecer a alocação da responsabilidade decorrente da violação de direitos intelectuais de terceiros. Isso é posto em seu artigo 42, o qual complementa o artigo 41, ambos sobre direitos e reivindicação sobre mercadorias, como direitos de propriedade, ônus reais e direitos de retenção.

Cuida-se de regra jurídica que densifica valores sí-

Continuação: Limites territoriais dos ativos incorpóreos

miles àqueles havidos no Código Comercial Brasileiro de 1850[3], ainda que na fonte normativa imperial, a preocupação fosse adstrita a patologias como evicção ou vícios ocultos.

Como se sabe, a CISG buscou algum grau de equilíbrio entre as tradições jurídicas romano-germânica e anglo-americana. Se isso já implica uma miríade de diferenças e, portanto, dificuldades de uniformização no campo dos direitos contratuais, as categorias dogmáticas e suas implicações práticas são ainda mais divergentes no campo daquilo que, na nossa tradição, denominamos "direitos reais"; esta própria uma categoria jurídica sem correspondência exata nas jurisdições de *common law*.

Isso foi importantíssimo na elaboração dos artigos 41 e 42, referentes a direitos de terceiros sobre as mercadorias, objeto do contrato de compra e venda. A separação do tema nos dois artigos mencionados - um para os direitos de terceiros sobre as coisas, outro para os direitos intelectuais - segue a lógica da necessária adequação às sistemáticas jurídicas estatais e, talvez com maior importância, o reconhecimento do caráter estritamente territorial de direitos de propriedade industrial.

Em outros termos, se direitos de propriedade e ônus reais acompanham a coisa onde quer que ela vá, o mesmo não ocorrerá com o bem de consumo que corporifica o iter imaterial de uma patente ou marca, cujos efeitos não transcendem as fronteiras do país de seu registro, ou, no máximo, de uma zona ampliada, como a das patentes europeias unificadas. Daí as diferenças entre o tratamento apresentadas no quadro abaixo:

Artigo 41

Artigo 42

Conhecimento prévio do vendedor sobre os direitos de terceiros

Irrelevante

Se "souber ou não puder ignorar" no "momento da conclusão do contrato"

Lugar relevante para o direito de terceiro

Irrelevante

País do estabelecimento do comprador ou

País de revenda ou uso, se já previsto na celebração

Exceção em razão do conhecimento do comprador sobre direito de terceiro

Se houver conhecimento do direito de terceiro e concordância expressa

Se houver conhecimento do comprador a respeito do direito de terceiro

Exceção de ajuste do vendedor às instruções do comprador

Irrelevante

Se o direito resultar da atenção às instruções do comprador

Factualmente, o tratamento dos direitos intelectuais segue a lógica da territorialidade de sua constituição e exigibilidade. Em complemento harmônico, a atribuição da obrigação de entregar os bens livres de pretensões de terceiros e, por conseguinte, dos eventuais efeitos de seu inadimplemento é equilibrada a partir da distribuição, entre as partes, da informação e dos custos econômicos de sua obtenção. Tais obrigações são mais ou menos exigentes a se depender do regime jurídico da exaustão (nacional, comunitária ou internacional) vigentes[4].

Tenha-se por entrada as exceções: se comprovado o conhecimento do comprador a respeito dos direitos

Continuação: Limites territoriais dos ativos incorpóreos

intelectuais de terceiros incidentes sobre os bens oferecidos pelo vendedor, não cabe haverá direito do primeiro de exigir a obrigação de entrega livre de tais pretensões. Ciente, em razão de aviso (boa-fé objetiva no viés da informação[5]) ou das circunstâncias (deveria saber como alguém do métier), não cabe ao adquirente reclamar da ardência do kimchi coreano.

Do mesmo modo, a fiel atenção às instruções dadas pelo comprador autoriza ao vendedor descurar da verificação dos direitos intelectuais no país de destino dos bens. Uma vez que se peça a gema do ovo dura, nela não se molhará o pão. Assim, informações conhecidas e comandos seguidos impedem, no mínimo, a exigibilidade da obrigação de entregar o bem livre dos mencionados direitos.

Veja-se que nem sempre a obtenção informacional será simples, em particular sobre bens imateriais que fogem ao sistema atributivo de direito. Uma coisa é consultar o banco de dados do **INPI** e verificar se há direito exclusivo constituído; outra é saber se o bem adquirido incide em violação à direito de autor, expressão de publicidade, conjunto-imagem ou marca de fato.

Para os direitos intelectuais que não constam em um sistema de burocracia pública, o ônus para o adquirente poderia ser elevado, em demasia, não fossem as regras de CISG. Nem sempre é simples, barato e transparente descobrir o que está em domínio público.

O prato principal é composto a partir da sólida presunção de dever de se informar a respeito das mercadorias vendidas. Muitas vezes o vendedor será o próprio produtor dos bens; noutras, seu representante ou distribuidor. Nesses casos, lógico pressupor o conhecimento a respeito da distribuição geográfica dos direitos de propriedade industrial incorporados às mercadorias. A situação de um intermediário independente também aponta para a razoabilidade de que este busque informação suficiente.

Presume-se, portanto, que o produtor, distribuidor, representante ou mero intermediário sem vínculo jurídico com o produtor sejam responsáveis por aquilo que oferecem. O chefe responsável pelos ingredientes secretos de sua receita e, portanto, pelas alergias que possam causar. Cabe-lhe, portanto, informar-se sobre as restrições dos comensais.

Por fim, como sobremesa, a vinculação da obrigação se dá ao território onde a mercadoria será utilizada ou comercializada. Presume-se que este seja o do estabelecimento do comprador, admitindo-se o território de outro Estado, desde que as partes o saibam por ocasião da celebração do contrato. Trata-se de regra relativamente flexível, possibilitando a adaptação aos contextos da prática entre as partes e dos usos setoriais. Não se exige notificação ou termo contratual expresso, mas, apenas, que se saiba do destino específico dos bens.

Caso contrário, a presunção da conformidade ao lugar do estabelecimento do comprador permanece e, caso este pretenda revender ou utilizar os bens em outros Estados, isso já não é problema do vendedor. Assim, embora tenha a panna cotta como conclusão default, oferece-se a fruta da estação ao convidado diabético. Se este quiser comer doces na padaria ao lado, que seja por sua conta e risco.

Uma grande virtude do regime do artigo 42 da CISG é a junção da simplicidade à coerência. É relativamente fácil deduzir seu conteúdo a partir do axioma da territorialidade da propriedade intelectual e da economia informacional das partes e setores comerciais. A pressa aliada à imprecisão de se pensar a expressão patrimonial dos direitos intelectuais como uma forma especial de direitos reais comuns, porém, é raciocínio obviamente abduativo e, como tal, perigosamente conducente ao erro.

Como nota final, vale a reflexão sobre o diálogo entre a CISG e a Lei da Propriedade Industrial (Lei 9.279/96): deve o século XXI ser compatível com regimes de exaustão nacional de direitos, em de-

Continuação: Limites territoriais dos ativos incorpóreos

trimento da concorrência do local de destino. Ou em outras palavras, faz sentido a continuidade de preços discriminatórios - a pior - contra o mercado interno (artigo 219 da CRFB)? Esse tema fica para um próximo texto.

[1]ROUBIER, Paul. *Droits Intellectuels ou Droits de Clientèle*. Paris: Editora Siney, 1935, p. 31.

[2]Sobre as similitudes e distinções das propriedades que incidem sobre bens de produção, face aquelas classificadas e pertinentes sobre bens civis vide: BARBOSA, Pedro Marcos Nunes. *Direito Civil da Propriedade Intelectual*. 4ª Edição, Rio de Janeiro: 2024, p. 52 e seguintes.

[3]Lei 556/1850: Art. 214 - O vendedor é obrigado a fazer boa ao comprador a coisa vendida, ainda que no contrato se estipule que não fica sujeito a responsabilidade alguma; salvo se o comprador, conhecendo o perigo ao tempo da compra, declarar expressamente no instrumento do contrato, que toma sobre si o risco; devendo entender-se que esta cláu-

sula não compreende o risco da coisa vendida, que, por algum título, possa pertencer a terceiro.

[4]Sobre o regime de exaustão como matéria de política pública, vide CENTRE PAUL ROUBIER. *L'incidence du Droit Communautaire de la Concurrence sur Les Droits de Propriété industrielle*. Écully: Librairies Techniques, 1977, p. 74.

[5]"Quais são, então, as características essenciais que distinguem o direito comercial do direito civil geral, o comerciante do homem privado? O comerciante é "homem de negócios". Sua profissão é fechar negócios jurídicos, ele fecha negócios jurídicos do mesmo tipo em quantidade. Por isso, pode-se exigir mais, de seu conhecimento de negócios, do que de um particular leigo" RADBRUCH, Gustav. *Introdução à Ciência do Direito*. 2ª Edição, São Paulo: WMF Martins Fontes, 2010, p. 89.

## Franquia em foco: O rigor regulatório da Califórnia



O que o sistema de franquias brasileiro tem a aprender com a regulação californiana?

Franquia em foco: O rigor regulatório da Califórnia  
Bernardo Lima de Athayde O que o sistema de franquias brasileiro tem a aprender com a regulação californiana? quinta-feira, 3 de julho de 2025 Atualizado às 14:40 Compartilhar ComentarSiga-nos no A A

### 1. Introdução

Inegavelmente, o franchising brasileiro é uma força singular no cenário econômico nacional. Segundo a pesquisa sobre o desempenho do franchising nacional no 1º trimestre deste ano da ABF - Associação Brasileira do Franchising1, o setor faturou nos últimos 12 meses (do 2º trimestre de 2024 até o 1º trimestre de 2025) pouco mais de R\$ 278 bilhões.

Os números mostram crescimento constante e sólido. Contudo, os conflitos entre franqueados e franqueadores também se intensificaram. Segundo os dados divulgados pelo CNJ2, em 2020 foram ajuizadas 2.984 ações envolvendo o assunto "Franquias (Código 9608)", número que saltou para 5.314 em 2024.

Até o dia 31 de maio de 2025, já haviam sido propostas 2.363 novas ações.

Naturalmente, esses números não refletem a real dimensão das discussões, visto que muitos contratos de franquia contêm cláusulas compromissórias de **arbitragem**. Ainda assim, funcionam como um importante termômetro da tensão no setor - inclusive, as notícias veiculadas na mídia mostram isso.

Embora o Brasil conte com uma legislação específica desde (lei 8.955/94), atualizada em 2019 pela lei 13.966/19, o sistema jurídico nacional ainda carece de mecanismos efetivos de controle e responsabilização.

O contraste com o Estado da Califórnia expõe uma fragilidade regulatória no Brasil que merece debate.

### 2. Por que Califórnia?

Nos Estados Unidos da América existe a lei federal conhecida como o FTC - Federal Trade Commission Franchise Rule. Ela é semelhante à lei brasileira no sentido de regulamentar o FDD - Franchise Disclosure Document, o equivalente à COF - Circular de Oferta de Franquia no Brasil.

No entanto, pelas peculiaridades daquele país, cada estado possui significativa autonomia legislativa dentro do sistema federalista adotado. Logo, para além das leis federais que servem de baliza nacional, as leis sobre diversos temas podem diferir de estado para estado.

É o que ocorre com as franquias.

Considerando que a Califórnia é um dos estados mais regulados nesse assunto, justifica-se que utilizemos as suas regras como comparativo para o que este artigo se propõe.

Entretanto, existem outros estados que também pos-

Continuação: Franquia em foco: O rigor regulatório da Califórnia

suem importante regulação, como, por exemplo, o estado de Nova Iorque e o estado de Illinois.

3. O que motivou a regulamentação naquele Estado e qual é a visão geral do Franchise Investment Act?

Chama a atenção que o motivo e a intenção da regulação do setor são apresentados pela própria Franchise Investment Law da Califórnia, a qual está inserida no Corporations Code estadual.

Segundo tradução livre da §31001 daquela legislação, é explicado que<sup>3</sup>:

A Legislatura declara e reconhece que a venda generalizada de franquias é uma forma de negócio relativamente nova que gerou inúmeros problemas, tanto sob o ponto de vista de investimento quanto de atividade empresarial no Estado da Califórnia. Antes da promulgação desta divisão, a venda de franquias era regulada apenas limitadamente na medida em que a Corporate Securities Act de 1968 se aplicava a essas transações. Os franqueados da Califórnia sofreram perdas substanciais quando o franqueador ou seu representante não forneceram informações completas e integrais sobre o relacionamento entre franqueador e franqueado, os detalhes do contrato entre franqueador e franqueado e a experiência empresarial prévia do franqueador.

É a intenção desta lei fornecer a cada potencial franqueado as informações necessárias para tomar uma decisão inteligente sobre as franquias oferecidas. Ademais, é intenção desta lei proibir a venda de franquias quando tal venda possa levar a fraude ou quando haja possibilidade de que as promessas do franqueador não sejam cumpridas, bem como proteger o franqueador e o franqueado por meio de uma melhor compreensão da relação entre ambos com respeito ao seu vínculo comercial.

A intenção de trazer maior segurança à relação como um todo, protegendo mais o franqueado é clara.

Entretanto, o que exatamente essa lei apresenta de tão relevante?

Não se pretende dissecar neste artigo o Franchise Investment Act californiano, mas apontar algumas peculiaridades regulatórias.

A começar pela necessidade de registro da franquia perante o DFPI - Department of Financial Protection and Innovation californiano. A legislação regulatória prevê que a comercialização de franquia não registrada ou que não se enquadre em alguma das exceções é ilegal, conforme § 31110.

O registro consiste na apresentação de uma série de documentos, ao DFPI, dentre os quais se podem citar de forma geral e não exaustiva: (i) carta de apresentação assinada pelo sócio da franqueadora, seu administrador ou terceiro autorizado; (ii) Uniform Franchise Registration Application; (iii) autorização de divulgação de registros financeiros; (iv) divulgação de agentes de vendas; (v) Franchise Disclosure Document (equivalente à Circular de Oferta de Franquia); (v) demonstrações financeiras auditadas; e (vi) consentimento do auditor.

Se o franqueador não conseguir demonstrar capacidade financeira para cumprir com suas obrigações sem depender dos recursos do franqueado, o DFPI pode impor uma condição de garantia financeira ao franqueador.

Uma vez apresentada a documentação, o DFPI a avaliará por meio de um commissioner, funcionário encarregado pela própria Franchise Investment Law.

Caso aprovado, será concedido o registro de não mais de 1 ano, que deverá ser renovado anualmente para manter a autorização de comercialização.

Mesmo que a franquia se enquadre em alguma das exceções legais, a notícia de exceção deverá ser apresentada para avaliação do DFPI.

Continuação: Franquia em foco: O rigor regulatório da Califórnia

Mas quais são as consequências para o descumprimento da legislação?

Do ponto de vista civil, o capítulo 1 da parte 4 estabelece que o franqueador e o agente de vendas podem ser responsabilizados a arcar com perdas e danos, bem como o franqueado poderá pleitear a nulidade do contrato, as partes deverão retornar ao estado anterior à assinatura do contrato.

Sob a perspectiva criminal, de acordo com as normas do capítulo 3 da parte 4, qualquer um que violar a Franchise Investment Law, ou empregar meios de cometer fraude, poderá ser multado em até 100 mil dólares americanos ou ser preso por até 1 ano.

Como se vê, as normas previstas na legislação californiana são rígidas e as consequências da sua não observância são severas.

#### 4. Como o franchising é regulado no Brasil?

A legislação atual que regula as franquias no Brasil é a lei 13.966/19, a qual substitui a lei 8.955/1994.

Referida legislação inicia definindo em seu art. 1º o que é o sistema de franquia, sendo aquele pelo qual um franqueador autoriza por meio de contrato um franqueado a usar marcas e outros objetos de propriedade intelectual, sempre associados ao direito de produção ou distribuição exclusiva ou não exclusiva de produtos ou serviços e também ao direito de uso de métodos e sistemas de implantação e administração de negócio ou sistema operacional desenvolvido ou detido pelo franqueador, mediante remuneração direta ou indireta, sem caracterizar relação de consumo ou vínculo empregatício em relação ao franqueado ou a seus empregados, ainda que durante o período de treinamento.

Seu art. 2º, por sua vez, esclarece que para implantação da franquia, o franqueador deverá fornecer ao interessado a COF - Circular de Oferta de Franquia, a qual conterà obrigatoriamente 23 itens di-

versos, tais como histórico resumindo do negócio franqueado, balanços e demonstrações financeiras da franqueadora, descrição detalhada da franquia, entre outros.

O § 1º do art. 2º condiciona o prazo mínimo de 10 dias entre a entrega da COF ao candidato e a assinatura do contrato de franquia, ou recepção de qualquer valor pelo franqueador.

Caso não se observe o requisito do § 1º do art. 2º, o franqueado poderá arguir a anulabilidade ou a nulidade do contrato, conforme o caso, e exigir a devolução de todas as quantias já pagas a título de filiação ou de royalties.

Apesar de não estar descrito na lei, não se pode esquecer que os arts. 186 e 972 do CC preveem a possibilidade de se obter reparação por cometimento de ato ilícito.

Ocorre que inexiste no Brasil a obrigatoriedade de se registrar qualquer documento ante alguma agência reguladora.

Basta o franqueador observar os requisitos estabelecidos na lei, já que se pode dizer de forma geral que a lei de franquias é um check list do que a Circular de Oferta de Franquia deve ter para que o candidato a franqueado a avalie.

Contudo, em que pese a relação entre o franqueador e franqueado ser empresarial, não se pode negar que existe considerável disparidade informacional. Ou seja, um franqueador, por deter o know how da operação, naturalmente estará em uma posição mais vantajosa no que diz respeito à negociação.

#### 5. Conclusão

Chama a atenção o espírito protetivo da legislação californiana, que não apenas impõe deveres formais aos franqueadores, mas exige a submissão prévia do material à análise de um órgão público.

Continuação: Franquia em foco: O rigor regulatório da Califórnia

O objetivo é assegurar que a informação oferecida ao potencial franqueado seja não apenas completa, mas também idônea e verificável, reduzindo assim o risco de práticas abusivas, promessas enganosas e desequilíbrio contratual.

Já no Brasil, embora a lei 13.966/19 represente um avanço em relação à legislação anterior, ela segue ancorada em um modelo autorregulado, que parte do pressuposto de que a COF será elaborada de boa-fé e de forma diligente pelo franqueador, sem qualquer controle prévio de conteúdo ou veracidade. O que temos, na prática, é uma legislação baseada em transparência documental, mas sem um sistema efeito de fiscalização preventiva - o que coloca o franqueado em posição vulnerável, sobretudo quando se trata de redes novas, pouco estruturadas ou com pouca solidez financeira.

A disparidade informacional entre franqueador e franqueado, como já apontado, é inerente ao próprio modelo de franquia. No entanto, isso não justifica a ausência de mecanismos de mitigação de risco, como ocorre na Califórnia com a exigência de demonstração de financeira auditadas, capacidade econômica mínima e possibilidade de imposição de garantias. Esses elementos demonstram um olhar mais maduro sobre o franchising, que compreende a sua relevância econômica, mas também os riscos inerentes ao seu modelo de expansão.

Enquanto isso não ocorre, cabe aos advogados e profissionais que atuam com franquias compreenderem as boas práticas internacionais e nacionais (movimento Franchising Íntegro), adotando-as como padrão mínimo de diligência, independentemente da exigência legal.

O sistema californiano evidencia que a transparência

e responsabilidade prévia não são obstáculos, mas sim catalisadores de um crescimento econômico saudável e sustentável no franchising.

---

1 Disponível em . Acesso em 29 de junho de 2025.

2 Disponível em . Acesso em 29 de junho de 2025.

3 §31001. The Legislature hereby finds and declares that the widespread sale of franchises is a relatively new form of business which has created numerous problems both from an investment and business point of view in the State of California. Prior to the enactment of this division, the sale of franchises was regulated only to the limited extent to which the Corporate Securities Law of 1968 applied to those transactions. California franchisees have suffered substantial losses where the franchisor or his or her representative has not provided full and complete information regarding the franchisor-franchisee relationship, the details of the contract between franchisor and franchisee, and the prior business experience of the franchisor. It is the intent of this law to provide each prospective franchisee with the information necessary to make an intelligent decision regarding franchises being offered. Further, it is the intent of this law to prohibit the sale of franchises where the sale would lead to fraud or a likelihood that the franchisor's promises would not be fulfilled, and to protect the franchisor and franchisee by providing a better understanding of the relationship between the franchisor and franchisee with regard to their business relationship.

ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA. California Franchise Investment Law. Disponível em Acesso em 29 de junho de 2025.

Continuação: Franquia em foco: O rigor regulatório da Califórnia

Bernardo Lima de Athayde Mestre em Direito da Propriedade Intelectual pela UNH Franklin Pierce School of Law. Advogado e sócio fundador de Lima de Athayde Advocacia. Membro da INTA, ASIPI e **ABPI**.

## O crescimento dos data centers no contexto tecnológico atual



A expansão dos data centers no Brasil, impulsionada pela IA, fortalece o setor tecnológico e abre oportunidades para inovação e **registro** de patentes no país.

O crescimento dos data centers no contexto tecnológico atual Marcelo Corrêa A expansão dos data centers no Brasil, impulsionada pela IA, fortalece o setor tecnológico e abre oportunidades para inovação e **registro** de patentes no país. quinta-feira, 3 de julho de 2025 Atualizado em 2 de julho de 2025 14:19 Compartilhar ComentarSiga-nos no A A

Nos últimos anos, o desenvolvimento da IA - inteligência artificial e o avanço das Big Techs têm impulsionado a demanda por data centers ao redor do mundo, incluindo no Brasil. Globalmente, o foco tem sido na infraestrutura capaz de suportar o processamento de grandes volumes de dados e a execução de tarefas complexas relacionadas à IA. Este fenômeno é parte de uma corrida por redução de latência e aumento de eficiência nos serviços digitais, onde armazenar dados próximos ao local de consumo torna-se essencial.

No Brasil, essa tendência tem sido igualmente forte, com grandes investimentos em infraestrutura local. Empresas brasileiras como Elea e Tecto estão expandindo suas operações para atender à crescente demanda de serviços de IA e de gigantes da tecnologia que visam atuar a partir do país.

No cenário mundial, as gigantes do setor de data centers incluem nomes como Amazon Web Services, Google Cloud, e Microsoft Azure. No Brasil, a Elea e a Tecto estão protagonizando as expansões locais. Outros nomes de destaque incluem a alemã DE-CIX, que iniciou recentemente suas operações no país, visando otimizar a interconectividade entre redes e provedores.

### Impactos e oportunidades na propriedade industrial

A crescente importância dos data centers no cenário tecnológico atual traz impactos diretos para o ramo da **propriedade** industrial, especialmente no contexto de **patentes**. Com o aumento da capacidade de armazenamento e processamento de dados, há uma proliferação de **inovações** tecnológicas que requerem proteção intelectual. Este crescimento significa um aumento no depósito de **patentes** relacionadas a tecnologias de IA e gerenciamento de dados.

Neste sentido, o gráfico a seguir mostra o número de depósitos relacionados a armazenamento, processamento e gerenciamento de dados\* no **INPI** de 2020 até maio de 2025, onde percebe-se claramente um aumento no número de depósitos a partir de 2023.

\*IPCs considerados: G06F 3, G06F 9, G06F 11, G06F 15, G06F 16, G06F 17, G06N 3, G06N 5, G11B, G11C, H04L.

Além dos desafios, há diversas oportunidades no cenário atual. Com o Brasil se tornando um hub para da

Continuação: O crescimento dos data centers no contexto tecnológico atual

ta centers, o país pode se posicionar como líder em inovações relacionadas à IA, promovendo um ambiente favorável para o registro e desenvolvimento de **patentes**. Além disso, a presença crescente de empresas internacionais cria um mercado potencial para serviços de consultoria em **propriedade** industrial, auxiliando na navegação dos complexos processos de **concessão** de patentes.

Este é um momento crucial para o Brasil no setor tec-

nológico, onde data centers desempenham um papel fundamental no suporte à IA e no avanço das operações das Big Techs no país. A junção desses elementos desenha um panorama otimista para o futuro da inovação e **propriedade** industrial no Brasil.

Marcelo Corrêa Tech Leader da Daniel Advogados -  
Especialista de Patentes Daniel Advogados

## Café paranaense é reconhecido com Indicação Geográfica do INPI



Produtores de café Mandaguari, no Paraná, conquistaram a **Indicação** Geográfica (IG) junto ao Instituto Nacional da Propriedade Industrial (**INPI**). Reconhecido com a **Denominação** de Origem (DO), o produto é a 137ª IG nacional e a 20ª do estado. A DO inclui os municípios paranaenses de Apucarana, Arapongas, Cambira, Jandaia do Sul, Mandaguari e Marialva. A Continued

Gente

Produtores de café Mandaguari, no Paraná, conquistaram a **Indicação** Geográfica (IG) junto ao Instituto Nacional da Propriedade Industrial (**INPI**). Reconhecido com a **Denominação** de Origem (DO), o produto é a 137ª IG nacional e a 20ª do estado. A DO inclui os municípios paranaenses de Apucarana, Arapongas, Cambira, Jandaia do Sul, Mandaguari e Marialva. A Continued

Foto: Ari Dias/AEN

Produtores de café Mandaguari, no Paraná, conquistaram a **Indicação** Geográfica (IG) junto ao Instituto Nacional da Propriedade Industrial (**INPI**). Reconhecido com a **Denominação** de Origem (DO), o produto é a 137ª IG nacional e a 20ª do estado. A DO inclui os municípios paranaenses de Apucarana, Arapongas, Cambira, Jandaia do Sul, Mandaguari e Marialva. A DO Mandaguari é o 19º café brasileiro reconhecido como IG.

Segundo o Sebrae-PR, o café de Mandaguari tem características sensoriais específicas, variando entre sabores cítricos, frutados, notas de chocolate e outras de frutas amarelas e vermelhas. Bactérias encontradas no solo e lavouras da região não consomem o açúcar dos grãos, mantendo a doçura natural da bebida, um diferencial em relação a cafés de outras partes do Brasil. A produção principal é do café natural, tipo arábica e especial.



Em Goiás, golpistas emitiram quatro mil GTAs falsas e movimentaram 200 mil bovinos



ABPA anuncia Estevão Carvalho como gerente-executivo da área de mercados

Continuação: Café paranaense é reconhecido com Indicação Geográfica do INPI



*Produção de queijos artesanais e turismo agregam valor à pecuária leiteira paulista*



*Goiás prorroga até 15 de julho prazo para declaração obrigatória de rebanho*

Foto: Ari Dias/AEN

Para o presidente da Associação dos Produtores de Café de Mandaguari (Cafeman), Roberto Rosseto, a IG é um caminho para resgatar a cultura do Paraná. "Isso ajuda a fazer o produtor se envolver mais na cultura, faz com que o filho do produtor fique na atividade, fique na agricultura, não precise ir para uma grande empresa, uma grande cidade, mas permaneça e tenha uma renda, uma sustentabilidade dentro da propriedade", apontou, por meio de comunicado enviado à imprensa pelo Sebrae.

Segundo a coordenadora de Tecnologias Portadoras

de Futuro do Sebrae, Hulda Giesbrecht, esse reconhecimento pode transformar a região. "A IG estimula o envolvimento de lideranças locais, produtores, agricultores e associações em preservar esse patrimônio, além de abrir mercados dentro e fora do Brasil", afirmou, também no texto.

O que muda com o selo IG?

## PUBLICIDADE

O selo garante que somente os cafés produzidos dentro da área geográfica delimitada - e seguindo padrões de qualidade definidos - possam utilizar a denominação "Café de Mandaguari". Isso protege a reputação do produto, agrega valor ao grão e fortalece a marca regional. Segundo o Sebrae, a certificação fortalece o ecossistema do café no Brasil e contribui para ampliar sua valorização nos mercados interno e externo.

## Café com história

Segundo a Secretaria da Agricultura e do Abastecimento do estado, a cafeicultura no Paraná é formada por cerca de 8 mil produtores rurais, sendo que 85% deles são da agricultura familiar. A produção estadual em 2024 deve atingir 713 mil sacas, com a colheita já alcançando 36% em junho.

Foto: Ari Dias/AEN

Em Mandaguari, o café faz parte da identidade local. De acordo com o Sebrae-PR, a cidade é considerada como a Capital do Café do Norte Central do Paraná, sendo o café reconhecido como bebida típica. Com 36,7 mil habitantes, o município também investe no turismo rural, com destaque para a Rota do Café, que permite aos visitantes acompanhar de perto todas as etapas da produção.

## Indicações Geográficas

Com o reconhecimento de Mandaguari, o Paraná al-

Continuação: Café paranaense é reconhecido com Indicação Geográfica do INPI

cança a marca de 20 produtos com **Indicação** Geográfica reconhecida pelo **INPI**, permanecendo como o segundo estado brasileiro com mais selos emitidos, atrás apenas de Minas Gerais. Também possuem o registro:

carne de onça de Curitiba; urucum de Paranacity; cracóvia de Prudentópolis; mel de Ortigueira; queijos coloniais de Witmarsum; cachaça e aguardente de Morretes; melado de Capanema; cafés especiais do

Norte Pioneiro; morango do Norte Pioneiro; vinhos de Bituruna; goiaba de Carlópolis; mel do Oeste do Paraná; barreado do Litoral do Paraná; bala de banana de Antonina; erva-mate São Matheus; camomila de Mandirituba; uvas finas de Marialva; broas de centeio de Curitiba e queijos coloniais do Sudoeste do Paraná.

## Índice remissivo de assuntos

**Direitos Autorais**

3

**Marco regulatório | INPI**

3, 12, 14

**ABPI**

7

**Inovação**

12

**Patentes**

12

**Propriedade Industrial**

12

**Denominação de Origem**

14