

Segurança jurídica em estúdios de jogos digitais: contribuições de um *cluster* regional

Legal security in video game studios: contributions of a regional cluster

Thomás Czrnak¹, Fernanda Klauck², Cristiano Max Pereira Pinheiro², Milena Cherutti¹, Francisco Marianoff de Castro², Felipe Zanini²

¹Instituto de Ciências Humanas e Sociais – ICHS – Universidade Feevale – ERS-239,
2755 - 93.525-075, Novo Hamburgo – RS – Brasil

² Escola de Comunicação, artes e design – FAMECOS – Pontifícia Universidade Católica, Avenida Ipiranga, 6681, Prédio 7 – 90.619-900, Porto Alegre – RS – Brasil

0285616@feevale.br, fernanda.klauck@gmail.com, cristiano.max@pucrs.br,
mcherutti@hotmail.com, f.marianoff.castro@gmail.com,
felipezanini3@gmail.com

Abstract. *Introduction:* Agglomeration economies support organizational development in multiple ways, such as compliance, access to information, networking, and effectiveness. Historically, creative industries face the effects of informality and poor management, which can be fatal for game studios – a topic that has been little explored in cluster literature. *Objective:* This paper aimed to identify the direct and indirect effects of a cluster on the development and legal security of clustered digital game studios. *Method:* Multiple case studies were conducted, triangulating interviews with the owners of three studios and the legal service provider – evaluated according to discourse textual analysis – and a document evaluation which adapted the SERVQUAL scale. *Results:* The game studios presented greater legal protection and compliance, reducing informality and injecting a management culture, without sacrificing high and scarce amounts of monetary resources. Theoretical and managerial contributions are implicated.

Keywords: Video game industry, Clusters, Agglomeration economies, Compliance, Legal assessment.

Resumo. *Introdução:* Economias de aglomeração prestam apoio para o desenvolvimento organizacional em múltiplas formas, como compliance, acesso à informação, networking e efetividade. Historicamente, indústrias criativas enfrentam efeitos de informalidade e baixa gestão, o que pode ser fatal para estúdios de jogos digitais – pouco explorados na literatura de clusters. *Objetivo:* Este trabalho objetivou identificar o efeito direto e indireto de um cluster no desenvolvimento e na segurança jurídica de estúdios de jogos digitais aglomerados. *Método:* Realizaram-se estudos de caso múltiplos, triangulando entrevistas com proprietários de três estúdios e com a prestadora de serviço jurídico – avaliadas conforme análise discursiva – e avaliação documental adaptada da SERVQUAL. *Resultados:* Os estúdios apresentaram maior proteção jurídica e compliance, reduzindo a informalidade e injetando uma cultura de gestão, sem sacrificar montantes elevados e escassos de recursos monetários. Contribuições teóricas e gerenciais são levantadas.

Palavras-chave: Indústria de jogos digitais, Clusters, Economias de aglomeração, Compliance, Assessoria jurídica.

1. Introdução

A indústria de jogos digitais (IJD) detém fatias expressivas mercadológicas, contribuindo economicamente a sociedades. Na sua face formal, em todo o mundo, a Newzoo (2024) estima 187,70 bilhões de dólares movimentados em 2024 (+2,1% em relação a 2023). No Brasil, entre 2018 e 2023, o setor obteve uma expansão de 177% no número de empresas [Abragames, 2023].

Recentemente, a lógica colaborativa passou a ocupar grande espaço em economias de aglomeração de jogos digitais, como *clusters*, *hubs*, territórios e parques tecnológicos [Zambon, 2020]. Atores localizados nessa categoria de ambientes urbanos desfrutam de benefícios como transferência de conhecimento [Ramírez-Pasillas, 2008], desenvolvimento local e criação de empregos [Nathan, 2022] – propiciados pela proximidade geográfica.

Como um setor tecnológico ligado a lógicas digitais e não digitais [Jordan e Richterich, 2022], a complexidade setorial repousa sobre alas dos negócios, como no caso da parte jurídica, relativa ao aspecto trabalhista contratual [Peuter e Young, 2019] e de produtos comerciais e propriedade intelectual [SPGG, 2021], que perpassam “apenas” o jogo e abraçam outros meios comunicacionais [cf. Huizinga, 2019].

Para o desenvolvimento territorial, elementos de infraestrutura são necessários [Florida, 2011]. Nesse panorama, a segurança jurídica promove um fator essencial à IJD. Até o melhor do conhecimento dos autores, nenhuma obra analisou isso numa perspectiva de *clusters*. Ademais, poucas pesquisas se dedicaram ao estudo de *clusters* criativos, e ainda menos aos *clusters* de jogos digitais [Grandadam, Cohendet e Simon, 2013].

Esta pesquisa objetiva identificar o papel da segurança jurídica nas firmas de jogos digitais, sob efeito de *clusterização*. As seguintes questões de pesquisa (QP) são levantadas: QP1 – de que modo os provedores de serviços jurídicos abordam e tratam a segurança jurídica em firmas que desenvolvem jogos digitais? QP2 – As atividades de apoio em um *cluster* contribuem para a segurança jurídica de firmas de jogos digitais? Essas questões foram endereçadas metodologicamente pelo estudo de três casos ligados ao Cluster GameRS.

2. Clusters e economias de aglomeração

O interesse em formatos econômicos de aglomeração, orientados pela especialização e colaboração, acompanha os sistemas de inovação [Nelson e Nelson, 2002], que refletem como capacidades sociais aglomeradas promovem mudanças tecnológicas e inovativas por meio de câmbios institucionais direcionados ao desenvolvimento [Freeman, 2002]. Contingências locais e exclusivas em termos regionais, de conhecimento e de capacidades compartilhadas em relações mútuas de colaboração e competição enfatizam ainda mais economias especializadas aglomeradas [Carayannis e Campbell, 2009], pois *clusters* são únicos e idiossincráticos ao seu espaço [Pinch, Henry, Jenkins e Tallman, 2003].

A perspectiva dos sistemas de inovação focaliza as configurações nacionais para obtenção de vantagem competitiva a ser sustentada. Daí, a abordagem de Etzkowitz (2013) emerge, triangulando as três hélices do desenvolvimento: a academia, provendo a pesquisa e o ensino; o governo, fornecendo as bases, o apoio e as lógicas institucionais para a criação de riqueza; e as indústrias, aplicando, tecnologicamente. Nesse sentido, *clusters* são aglomerações espaciais, compostas por entidades econômicas de

determinada especialização, cujas atividades são potencializadas e aprimoradas de modo contínuo sob o fim de aprimorar o *output* do referido local [Porter, 1998a].

Conforme Porter (1985), a lucratividade organizacional é produto da estrutura que permeia as unidades fabris. A estrutura instiga, atrai e aproxima grandes e pequenos empreendimentos, concedendo resiliência à localização aglomerada [Markusen, 1996], cuja proximidade promove a observação e as trocas diretas [Maskell e Malmberg, 1999]. Integrando fontes locais e internacionais, internas e externas, os *clusters* fomentam a competitividade nacional por meio da inovação, construindo e trocando conhecimento tácito e explícito [Bathelt, Malmberg e Maskell, 2004], enquanto a cooperação entre firmas é articulada [Cherutti, Pinheiro, Bez e Czrnak, 2023].

Menores custos de cadeia produtiva, parcerias e consórcios interorganizacionais, comércio internacional [Evans, 2009], apoio à inovatividade e maturidade mercadológica [Bittencourt, Zen, Prévot e Schmidt, 2023], aumento da produtividade [Porter, 1998b] e da eficiência [Dmochowski e Szmitka, 2022], e aprendizagem pelo acesso imediato à informação, de modo direto e indireto [Ramírez-Pasillas, 2008] são associados a *clusters*. As relações nessas aglomerações são simbióticas e coevolutivas, em que a mudança em uma entidade no sistema promove mudanças em outra relacionada [Nelson, 1994]. Esses elementos podem coligar firmas, em competição e colaboração (*coopetition*), em apoio mútuo, articulando múltiplos *stakeholders* [Kuah e Day, 2010].

Clusters vinculados à economia e à indústria criativa operam de modo diferente dos setores tradicionais [Cherutti *et al.*, 2023]. Isso deriva de contingências próprias na dualidade negócios e criatividade, englobando uma miríade de *players*, criativos e não criativos em modelos de gestão [Caves, 2003; Nathan, 2022] substancialmente diferentes, não apenas mais propensos ao risco e orientados à inovação, mas tratando ambientes gerenciais de modo holístico [Sousa, Nunes e Monteiro, 2019] e heterodoxo. A produção resultante é a transformação do principal insumo, criatividade, em propriedade intelectual [Bendassoli, Wood Jr., Kirschbaum e Cunha, 2009].

Um caso aglomerativo disso é o *creative milieu* (meio criativo), que Grandadam *et al.* (2013) posicionam como ambientes dinâmicos, urbanos, que unem comunidades e empresas em compartilhamento de ideias e cocriação artística. Isso está em concordância com Florida (2011), que aponta condições infraestruturais urbanas, como acesso à internet, a redes, centros de ensino e a aparatos tecnológicos, para desenvolver o desempenho econômico criativo localizado.

Os *milleux* conotam as horizontalidades inerentes a territórios industriais criativos em relações de interdependência ligadas aos aspectos virtual e não virtual [Jordan e Richterich, 2022]. Isso promove desenvolvimento mútuo, por meio de compartilhamento de conhecimento e artefatos tecnológicos [Zambon, 2020]. Lehtonen, Ainamo, e Harviainen (2020) estabelecem quatro dinâmicas em *clusters* de jogos digitais: colaboração entre membros, *coopetition* por recursos, ações para o futuro e competição plena.

Tecnologias derivadas destes cenários on e offline situam o setor de jogos em mudanças dinâmicas e contínuas, se estendendo ao aspecto trabalhista legal, desde a informalidade total até certa maturidade [Peuter e Young, 2019], e às condições judiciais de propriedade intelectual nos objetos comerciais. Com base nisso, é possível que serviços e benefícios proporcionados por *clusters* formais auxiliem tais atores [Nathan, 2022], como na segurança jurídica.

2.1 Segurança jurídica na indústria de jogos digitais

Boyd, Pyne e Kane (2019) alertam que, economicamente, os jogos já superam outras indústrias do entretenimento, tendendo a continuar. Porém, a criatividade isolada não possui valor econômico, dependendo de aparatos e mecanismos para geração de valor e riqueza [Howkins, 2013]. Criações culturais e artísticas requerem contratos, mecanismos e fomentos não ligados à natureza puramente criativa para prosperidade [Caves, 2003]. Em ambientes de inovação e aglomerações, há dificuldade em conectar contratos legais com as capacidades administrativas organizacionais [Schmidt, 2013]. Na IJD, proteção de dados, contratos trabalhistas, gestão de PI, telemetria social e segurança de usuários têm preocupado acadêmicos [Bauckhage *et al.*, 2012; Peuter e Young, 2019; Kröger, Plas, Hasija e Hölzl, 2021], pelo potencial comportamental, legal e/ou monetizável dos fins de tais conteúdos.

A falta de entendimento e domínio de tais leis pode ser um empecilho para a prática em conformidade, resultando em sanções legais e danos à reputação da empresa. Por isso, o suporte de assessoria jurídica especializada pode ser crucial para evitar consequências negativas. O suporte jurídico adequado permite à empresa elaborar termos de uso claros e em conformidade com a legislação vigente, como *compliance* [Xiao, 2023], além de garantir que as práticas de coleta e tratamento de dados estejam alinhadas às exigências legais. Desta forma, a firma reduz riscos de sanções legais e multas, como também protege sua reputação.

Ao analisar os formatos de trabalho mais utilizados pelas desenvolvedoras de jogos, se nota uma pré-disposição a contratações autônomas. O Mapeamento da Indústria Criativa aponta que uma prática muito comum na indústria criativa tem sido a “pejotização”, que consiste na substituição da mão de obra de pessoas físicas pela contratação de profissionais autônomos – na figura de pessoas jurídicas (PJs) – detentores de empresas sem vínculos empregatícios” [Firjan, 2019, p.15]. Isso permite o corte de custos, enquanto oculta e modifica aspectos legais de relações trabalhistas [Ozimek, 2019].

Para os estúdios, outra questão que necessita de atenção diz respeito aos acordos de desenvolvimento. Howkins (2013) atribui as Indústrias Criativas ao trabalho intelectual que tem como resultado a propriedade intelectual. Isso reafirma a importância de garantir clareza e precisão contratual, especialmente em questões de posse. A transparência e a conformidade legal nesses acordos asseguram estabilidade jurídica nas relações trabalhistas [Boyd *et al.*, 2019]. Por isso, dominar as legislações aplicáveis e contar com o suporte de especialistas são fatores essenciais para evitar disputas legais e explorar ao máximo o potencial econômico do produto.

3. Método

Estudos de caso permitem investigar qualitativamente configurações singulares em um ambiente empírico específico, como no caso de ações, de empresas ou de indivíduos [Eisenhardt, 1989]. A estrutura de um estudo de caso necessita triangular fontes de dados compatíveis e complementares para haver segurança e robustez na investigação [Yin, 2015]. Estes casos consentiram em participar mediante a assinatura de um termo de adesão à rede do Cluster GameRS.

Derivando disto, a presente pesquisa escrutinou 3 casos, que compartilham de serviços de assessoria jurídica, prestados gratuitamente pelo Cluster GameRS. Os casos

condizem a empresas de diferentes tempos de atuação e portes para verificar o impacto do serviço. Os dados foram obtidos por entrevistas individuais em profundidade (EIP) com os proprietários das firmas, com a parte prestadora de serviço, e avaliação documental [Temouri, 2012]. O documento analisado correspondeu a uma ficha autoavaliativa de quatro fatores qualitativamente adaptados da SERVQUAL [Parasuraman, Berry e Zeithaml, 1991] e interpretados junto dos resultados do roteiro.

Para composição dos instrumentos, primeiro, os autores e o profissional, em conferência, extraíram cada item da redação original de Parasuraman et al. (1991). O passo seguinte foi atribuir uma nota de 1 (fraco) a 3 (forte) para os indicadores de cada fator, com base em o quanto poderiam contribuir em um ambiente empírico de a) jogos digitais; e b) de *clusters*. O critério adotado foi ter sentido com uma realidade de mercado de jogos digitais, mas que os efeitos de *clusters* (e.g. eficiência, acesso a redes, colaborações, compartilhamento de conhecimento) pudessem ser testados em campo.

A partir disso, os indicadores foram comparados com a literatura e traduzidos conjuntamente em debates com o avaliador externo, até haver consenso. Pediu-se uma avaliação de texto autopreenchida para “Os artefatos/documentos/materiais são bem redigidos e de fácil compreensão” (tangibilidade), “não há erros imediatos e/ou graves nos artefatos/documentos/materiais”, “havendo prazos nos artefatos/documentos/materiais, os intervalos e as delimitações temporais são lógicos, corretos e cumpríveis” (confiabilidade), “os artefatos/documentos/matérias são confiáveis”, os artefatos/documentos/materiais são coesos, sólidos e não ambíguos” (garantia) e “os artefatos/documentos/materiais comprehendem e atendem às necessidades judiciais de um estúdio de jogos digitais” (empatia).

Os fatores selecionados são exibidos abaixo. Eles compuseram as perguntas do roteiro semiestruturado, também composto pela literatura supracitada e por indicadores de desempenhos de *clusters*, adaptando Kuah e Day (2010) e Dmuchowski e Szmitka (2022) sobre soluções conjuntas, *coopetition*, aumento de receitas pós aglomeração e menores custos administrativos.

O caso X corresponde a uma empresa que atua com jogos autorais, serious games e outsourcing, para computador pessoal (PC). Atua formalmente há três anos, sendo o caso mais novo dos três casos. Contrastando, o caso Y atua no mercado de outsourcing, advergames e jogos autorais para PC e consoles, iniciando suas atividades em 2016, há nove anos. Ambos X e Y, trabalharam com parceiros privados e públicos, e tiveram seus fundadores entrevistados. O caso Z é o de maior tempo de atuação, contando com mais de quinze anos de mercado. O estúdio é especialista em jogos mobile e possui parcerias nacionais e internacionais. Z é o único caso que conta com profissionais c-level; seu CEO foi entrevistado.

As EIPs foram analisadas por meio da Análise Textual Discursiva (ATD), útil em estudos que articulam análise de conteúdo e de discurso [Moraes, 2003]. Inicialmente, os textos foram transcritos, fragmentados e lidos, promovendo a desconstrução e unitarização do corpus e possibilitando uma compreensão aprofundada dos fenômenos. Em seguida, categorizações e argumentos emergentes reorganizaram o material, culminando, por meio de metatextos, na consolidação das interpretações e na visualização das novas estruturas construídas ao longo da análise [Klauck e Pinheiro, 2025].

Em decorrência de tal processo, quatro categorias indutivas emergiram durante a análise: (i) formalização e segurança jurídica; (ii) consultoria e orientação jurídica; (iii)

benefícios, integração e interação no *cluster*; e (iv) desafio e perspectivas futuras. A interpretação dos discursos foi repassada aos entrevistados para validação [Creswell e Miller, 2000].

Este design de pesquisa atende à demanda por abordagens holísticas na literatura de indústrias e economia criativa [Campbell, 2021] diante de sua complexidade interdisciplinar. Enquanto a literatura de *clusters* criativos contém uma fragmentação metodológica e requer abordagens quantitativas frente ao domínio qualitativo [Chapain e Sagot-Duvaux, 2018], o baixo número de casos observáveis que fez uso do serviço focal torna impossível a generalização de resultados a certa significância.

4. Resultados

4.1 Formalização e segurança jurídica

No caso X, se nota que antes da assessoria jurídica a empresa enfrentava uma informalidade significativa na formalização de seus processos contratuais, o que impactava a segurança jurídica de suas operações: “*não tínhamos, por exemplo, um contrato de prestação de serviço*”, relatou o fundador, durante a entrevista. A relação de confiança informal prevalecia, dificultando a proteção das ideias e direitos autorais. A formalização aumentou a percepção de segurança jurídica, elevando a confiança e a capacidade de prevenção de riscos legais.

Corroborando, o entrevistado do caso Y mencionou diversas vezes durante a EIP a importância de atualizar contratos e formalizar relações de trabalho, refletindo uma mudança organizacional: “*agora a gente tem um contrato mais robusto*”. A sensação de maior segurança jurídica foi apontada, indicando uma transformação positiva na gestão de riscos legais.

É da opinião do entrevistado do caso Z que há naturalidade no processo de formalização e contratação de profissionais autônomos PJ, percebendo como uma pressão institucional: “*se a maioria prefere, as empresas oferecem, e aí passa a não ser uma escolha*”, sugeriu durante a EIP. O executivo crê que assessorias jurídicas, desde o começo em pequenos estúdios, promovem sua formalização, *compliance* e maturidade: “*a cultura e a maturidade de saber que isso é necessário*”. Apontou-se a experiência e conhecimento a respeito da IJD por parte da prestadora de serviços jurídicos, fator que transmitiu confiança aos envolvidos no processo.

O provedor do serviço apontou que o foco foi fazer contratos alinhados ao nível de maturidade de cada organização e suas ofertas – trabalhistas, *outsourcing* e contratos internacionais de PI. Notoriamente, o caso Z teve reconhecida sua estrutura e “*clareza*” de negócio, enquanto os outros dois casos estavam desabastecidos plenamente de mecanismos legais. Elementos, como valoração, autoria de PI, formato tributário, confidencialidade e cláusulas, foram contribuições. A importância da formalização integral e da governança também foi discutida, acompanhada de sugerir que “*mais organização interna [...] é muito mais vendável do que uma empresa [...] que só faz na amizade*” para o crescimento e o desenvolvimento dos estúdios.

4.2 Consultoria e orientação jurídica

Ao preencher a ficha autoavaliativa, o entrevistado caso X destacou a experiência como positiva, considerando a clareza e a precisão das orientações recebidas. As entregas efetuadas pelos prestadores de serviço foram concluídas dentro dos prazos

estabelecidos, em conformidade com as demandas previamente definidas pela desenvolvedora. Entre os pontos abordados em reunião inicial com a equipe jurídica, se destacaram os atributos clareza, objetividade e domínio do nicho de atuação: “*eles deixaram tudo bem claro: quais eram as etapas e o que podia ser modificado ou não*”. Isso aumentou a percepção do nível de profissionalismo da empresa: “*conseguimos ter um contrato, um registro, [...] então a gente se sente muito mais profissionais nesse sentido.*”

No caso Y, o entrevistado ressaltou a atuação da assessoria a fim de esclarecer dúvidas e orientar sobre riscos, inclusive quanto à prevenção de vínculos de trabalho indevidos: “*antes, a gente se baseava em contratos de outros serviços*”, relatou durante a EIP. Os contratos foram revisados e reajustados, enquanto elementos de direito autoral e de propriedade intelectual passaram a ser tratados.

Para Z, a principal contribuição foi aumentar a frequência do contato com o prestador, salvaguardando sua segurança jurídica internacional sem sacrificar montantes econômicos em demasia: “*O serviço, na verdade, veio num momento bem adequado da própria indústria [...] passando por uma dificuldade financeira*”. O serviço prestado englobou áreas de proteção de dados, contratos trabalhistas e contratos profissionais. Segundo o entrevistado também relatou através da autoavaliação adaptada da SERVQUAL, todo o material disponibilizado demonstrou ser confiável, destacado pela abertura ao recebimento de *feedback* e a disponibilidade para esclarecimento de dúvidas.

Como corroborado pelo caso Z, o prestador de serviço apontou que a maior contribuição para os casos é a disseminação cultural de processos, governança, *compliance* e foco em gestão. Soluções personalizadas e hiperespecializadas na aplicação legal em jogos digitais, comentadas pelo caso Y, e a exibição do que pode ser alterado contratualmente no caso X foram valorizadas. A imaturidade organizacional dos casos X e Y foi criticada pela prestadora durante a entrevista: “*pegar pela mão e explicar, do zero, coisas que, teoricamente, deveriam ser óbvias para um empresário*”. Com essas contribuições, a equipe legal prevê gerar “*noção jurídica*” e “*relacionamento com empresas*”.

4.3 Benefícios, integração e interação no cluster

Embora o suporte jurídico tenha sido positivo, o entrevistado do caso X ressalta que a interação com outros membros do *cluster* foi limitada, o que poderia ter potencializado ainda mais o aprendizado colaborativo. O entrevistado apontou que “*a gente não teve muita interação presencial*” com outras empresas do *cluster*, devido à incompatibilidade dos horários e à natureza mais individualizada da operação da sua empresa. Ainda assim, relatou durante a EIP que a empresa se beneficiou de formalidade e acréscimo de primeiros contratos trabalhistas.

O caso Y apresentou um cenário permeado por incertezas e questionamentos quanto aos procedimentos jurídicos adotados pela empresa em relação a contratos, registro de marca e possíveis vínculos empregatícios com *freelancers*. Com a implementação dos serviços de assessoria jurídica, a empresa passou a contar com contratos mais completos e apropriados, sinalizando uma mudança na maneira de administrar suas relações comerciais. A partir das respostas obtidas através da ficha de autoavaliação, fica evidente que esse apoio trouxe maior transparência e direcionamento para a empresa, reduzindo os riscos de interpretações errôneas e potenciais disputas

judiciais. O entrevistado relata que os documentos jurídicos apresentados foram bem estruturados, claros e confiáveis.

Dinâmicas apontadas pelo caso Z dão conta da coevolução de atores dentro do *cluster*, como no caso de recomendações diretas ao prestador de serviço, como *feedback*, além de recomendar o serviço para outras empresas menores: “*na primeira vez nós fomos os únicos proponentes [...] na segunda chamada teve mais empresas*”, relatou durante a entrevista. Outro aspecto relevante que foi destacado é a participação ativa da prestadora em eventos da IJD, nos quais estabeleceu diálogo com desenvolvedores e com o público em geral. O entrevistado pontua que essa atuação tem se consolidado ao longo do tempo, contribuindo para o fortalecimento da relação de confiança entre os desenvolvedores e o serviço de assessoria jurídica prestado.

Em contrapartida ao serviço prestado, a parte judicial obteve “*um selo que corrobora tu atuar com games*”, contribuindo para sua hiperespecialização em jogos digitais – algo sugerido pelo caso Z. O *cluster*, além de maximizar a experiência empírica da organização, possibilitou a criação de novos relacionamentos mercadológicos.

4.4 Desafio e perspectivas futuras

Quanto aos desafios e perspectivas futuras, os relatos extraídos durante a entrevista do caso X indicam que, embora a assessoria jurídica tenha elevado significativamente o nível de segurança, a empresa ainda se encontra em um processo de amadurecimento. Por se tratar de uma desenvolvedora nova no mercado, o entrevistado destaca a importância de se entender “*como uma empresa mais amadurecida opera em relação à sua propriedade intelectual*”, apontando para a necessidade de evoluir na estrutura e nos processos internos a fim de consolidar e expandir sua segurança jurídica e competitividade no setor de jogos digitais.

As falas do entrevistado do caso Y ao longo da EIP indicam a expectativa de que os aprimoramentos continuem, além do entendimento da necessidade de investir em mais capacitação no ambiente jurídico. A atualização constante da equipe também é um ponto trazido como crucial para o desenvolvimento, justificando pareceres trabalhistas.

Conforme o entrevistado do caso Z, uma assessoria jurídica hiperespecializada em jogos digitais é necessária. Um caminho alinhado ao momento de *compliance* em proteção de dados é sugerido: “*é preciso se atualizar mais e ficar focado em games, porque é um universo separado, com as suas próprias regras e tendências*”. O relato obtido durante a EIP ressalta as mudanças construídas por atores e sistemas como Google, Android e Apple sobre como firmas de jogos digitais poderão obter e usar dados de seus usuários: “*isso vai acabar sendo um assunto nesse ano [...] tem toda essa gama [...] de situações e de regras, e o estúdio não tem capacidade de estar atualizado*”.

A prestadora de serviço visou contribuir para disseminar a cultura de gestão, maturidade e formalidade em pequenas organizações da IJD. Essa parte comparou os estúdios a *startups* em parques tecnológicos – outro ramo que atende –, sugerindo capacidades individuais dos proprietários das firmas de IJD e como se adequar corretamente para investimento externo e crescimento. Complementarmente, ela pode contribuir com a parte de PI e dados – apontada como determinante e o futuro da indústria pelo CEO do caso Z. É de seu argumento que mesmo “*os dados passam pelas publisher*”, e situações de *self publishing* precisam ser tratadas judicialmente com

cautela. Com base nesses conhecimentos, a organização persegue o rumo da hiperespecialização, se diferenciando de outros escritórios legais no mercado que entendem, mas não são especialistas em *video game law*.

5. Discussão e análise

As falas informais refletem os argumentos de diferenciação de *clusters* criativos, mais próximos de um meio criativo [Grandadam *et al.*, 2013]. Isso é demonstrado no foco em ser criativo, mas sem ter as capacidades de gestão. Esses relatos corroboram também com a literatura de “baixa” gestão e moderada informalidade em indústria criativa [Bendassolli e Wood Jr, 2010; Pinheiro, Czrnak e Vorpagel, 2023; Klauck e Pinheiro, 2025], ficando em um estágio intermediário entre informalidade total e maturidade, acrescendo a organização e a documentação online e offline dos estúdios [Peuter e Young, 2019]. Os autores argumentam que essa dualidade de negócios versus criatividade em uma oposição e não complementação [Caves, 2003] pode colocar em risco a sobrevivência do negócio.

Seguindo as dinâmicas de Lehtonen *et al.* (2020), foram vistas formas de ações para o futuro e competição plena. Para o futuro, os estúdios receberam documentos legítimos, cultura organizacional de maturidade e conhecimento para envolver a legalidade em suas produções, enquanto a provedora fruiu do “selo” de trabalhar especializadamente com jogos digitais, se diferenciando mercadologicamente. A competição plena ocorreu em vagas limitadas e disputadas para usufruir do serviço.

No efeito indireto do *cluster*, não se pode observar a conexão com outras organizações de modo a disseminar o conhecimento. No entanto, como foi comentado, o caso Z, sendo o único proponente do serviço de assessoria jurídica inicialmente, fez com que a empresa comentasse da oferta com outros estúdios, aumentando o *awareness* e o número de proponentes do serviço. Graças à proximidade, empresas que nem conheciam a oferta gratuita do serviço tiveram acesso a ele, enquanto a provedora do serviço se beneficiou de ter mais proponentes do serviço. Acredita-se, todavia, que os *clusters* devem ter ações de *networking* e governança mensuráveis e controláveis que instiguem seus participantes a disseminarem as ofertas. Assim, o valor gerado poderá ser, em uso, maximizado, e haver coevolução [Nelson, 1994].

Entre os efeitos de *cluster*, a aproximação de pequenos e grandes empreendimentos se juntando para criar valor e desenvolver um local [Markusen, 1996] foi confirmada considerando o tamanho dos casos. Contratos internacionais e de PI facilitaram o comércio internacional [Evans, 2009] e promoveram eficiência, por reduzir custos de acesso ao serviço jurídico [Dmuchowsky e Szmitska, 2022]. Facilitando e revisando contratos de parcerias e trabalhistas, o serviço direcionou os estúdios à produtividade [Porter, 1998b] e as possibilidades de gerar empregos [Nathan, 2022] e inovar em PI com segurança [D'Attoma e Ieva, 2020].

Especificamente à telemetria e às novas formas de aquisição automática de dados de usuários [Kröger *et al.*, 2021], o provedor do serviço pode educar os estúdios quanto aos limites de publishing, seja próprio ou de terceiros, considerando limites e o que pode ser ajustado, considerando a pressão institucional de *compliance*, especialmente considerando a LGPD [Lei nº 13.853, 2019] e as revisões de atores.

Pela proximidade entre as organizações, a parte obteve mais conhecimento de problemas jurídicos em múltiplos estágios de maturidade de estúdios de jogos digitais. Um ponto reclamado pela parte foi ensinar o básico administrativo legal para os

estúdios. Se considerada a dificuldade em conectar as capacidades organizacionais com contratos de proteção em ambientes de inovação [Schmidt, 2013], como é o caso de um *cluster*, essa conduta deverá ser revista para a coevolução. Lidar com pequenos e microempreendimentos poderá contribuir muito para especializar seus processos e projetos, também auxiliando no problema cultural organizacional.

6. Considerações finais

Esta pesquisa apurou qualitativamente o impacto de segurança jurídica, por meio de assessoria financiada pelo Cluster GameRS. Em resposta à QP1 (de que modo os serviços jurídicos abordam e tratam a segurança jurídica em firmas que desenvolvem jogos digitais?), profissionais jurídicos contribuem na formalização de relações contratuais, orientação especializada e disseminação cultural de *compliance*. Quanto à QP2 (as atividades de apoio em um *cluster* contribuem para a segurança jurídica de firmas de jogos digitais?), os resultados indicam efeitos diretos e indiretos, por meio de oferta de serviços acessíveis, coevolução e trocas de experiências e conhecimento. A síntese destes resultados é elaborada a seguir.

Os serviços jurídicos, ao oferecerem soluções alinhadas à realidade dos diferentes estágios de maturidade das empresas, tratam a segurança jurídica de forma personalizada. Essa abordagem se traduz a partir da formalização dos processos, da consultoria especializada e da consequente disseminação da cultura jurídica. Tais práticas demonstram um deslocamento do direito tradicional para uma atuação mais dinâmica e voltada à gestão de riscos em ambientes de incerteza e inovação, alinhando as necessidades dos estúdios com as exigências de um mercado global competitivo.

A análise dos casos evidencia que a integração em um *cluster* regional propõe valor não só pela oferta de serviços jurídicos, mas também por meio das atividades de apoio que promovem a interação e a troca de experiências entre os participantes. *Clusters*, como espaços colaborativos, possuem potencial para fomentar a coevolução dos atores, maximizar o alcance dos serviços e gerar sinergias entre o suporte jurídico e ações de governança. Considera-se que há dois benefícios oriundos desta relação: direto, pelo serviço prestado, e indireto, na forma latente característica a economias de aglomeração, como no efeito *spillover*.

Do ponto de vista teórico, o estudo amplia o entendimento sobre a interface entre os serviços jurídicos e a evolução dos *clusters* na economia criativa, demonstrando que a formalização atua como elemento diferenciador na competitividade internacional dos estúdios. A integração de debates sobre inovação, formalização e gestão do conhecimento proporciona uma nova perspectiva sobre a coevolução entre agentes econômicos e serviços especializados. Este trabalho fornece bases analíticas para outras pesquisas em *clusters* e outras economias de aglomeração criativas.

Em amplitude, pesquisas longitudinais para escrutinar os efeitos individualizados de *clusters* são consideradas bem-vindas para a maior compreensão teórica de economias de aglomeração. Como a coevolução é necessária em economias de aglomeração, mecanismos e formas de cocriação de valor e estratégias colaborativas merecem atenção especial na literatura de *clusters*.

Referências

- Associação Brasileira das Empresas Desenvolvedoras de Jogos Digitais (ABRAGAMES). (2023). *Pesquisa da Indústria Brasileira de Games 2023*. São Paulo: ABRAGAMES.
https://www.abragames.org/uploads/5/6/8/0/56805537/2023_relatório_final_v4.3.2_-ptbr.pdf
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of management*, 17(1), 99-120.
- Bathelt, H., Malmberg, A., e Maskell, P. (2004). Clusters and knowledge: local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation. *Progress in human geography*, 28(1), 31-56. <https://doi.org/10.1191/0309132504ph469oa>
- Bauckhage, C., Kersting, K., Sifa, R., Thurau, C., Drachen, A., e Canossa, A. (2012, September). How players lose interest in playing a game: An empirical study based on distributions of total playing times. In: 2012 IEEE conference on computational intelligence and games (CIG) (pp. 139-146). IEEE.
<https://doi.org/10.1109/cig.2012.6374148>
- Bendassolli, P. F., Wood Jr, T., Kirschbaum, C., e Cunha, M. P. (2009). Indústrias criativas: definição, limites e possibilidades. *Revista de Administração de Empresas*, 49, 10-18.
<https://doi.org/10.1590/s0034-75902009000100003>
- Bendassolli, P. F., e Wood Jr, T. (2010). The Mozart paradox: careers in creative industries. *Organizações e Sociedade*, 17, 259-277.
<https://doi.org/10.1590/s1984-92302010000200002>
- Bittencourt, B. A., Zen, A. C., Prévot, F., e Schmidt, V. K. (2023). How to be more innovative in clusters? The influence of geographical agglomerations on its firms. *Journal of the Knowledge Economy*, 14(3), 2603-2629.
<https://doi.org/10.1007/s13132-022-00975-2>
- Boyd, S. G., Pyne, B., e Kane, S. F. (2018). Video game law: Everything you need to know about legal and business issues in the game industry. AK Peters/CRC Press.
- Campbell, M. (2021). Reimagining the creative industries in the community arts sector. *Cultural Trends*, 30(3), 263-282.
<https://doi.org/10.1080/09548963.2021.1887702>
- Carayannis, E. G., e Campbell, D. F. (2009). 'Mode 3'and'Quadruple Helix': toward a 21st century fractal innovation ecosystem. *International journal of technology management*, 46(3-4), 201-234. <https://doi.org/10.1504/ijtm.2009.023374>
- Caves, R. E. (2003). Contracts between art and commerce. *Journal of Economic Perspectives*, 17(2), 73-83. <https://doi.org/10.1257/089533003765888430>
- Chapain, C., e Sagot-Duvauroux, D. (2020). Cultural and creative clusters—a systematic literature review and a renewed research agenda. *Urban Research e Practice*, 13(3), 300-329. <https://doi.org/10.1080/17535069.2018.1545141>

- Cherutti, M., Pinheiro, C. M. P., Bez, M. R., e Czrnak, T. (2023). Redes de Colaboração na Indústria Criativa: Etapas para Criação de um Comitê Gestor em um Cluster de Jogos Digitais. In Anais Estendidos do XXII Simpósio Brasileiro de Jogos e Entretenimento Digital (pp. 1149-1160). SBC.
https://doi.org/10.5753/sbgames_estendido.2023.233900
- Creswell, J. W., e Miller, D. L. (2000). Determining validity in qualitative inquiry. *Theory into practice*, 39(3), 124-130.
https://doi.org/10.1207/s15430421tip3903_2
- Darchen, S. (2016). “Clusters” or “communities”? Analysing the spatial agglomeration of video game companies in Australia. *Urban Geography*, 37(2), 202-222.
<https://doi.org/10.1177/002224299205600304>
- D'Attoma, I., e Ieva, M. (2020). Determinants of technological innovation success and failure: Does marketing innovation matter? *Industrial Marketing Management*, 91, 64-81. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2020.08.015>.
- Dmuchowski, R., e Szmitska, S. (2022). Methodology of measuring the benefits of participation in business clusters. *Journal of Business and Economics Review (JBER)*, 7(1). [https://doi.org/10.35609/jber.2022.7.1\(1\)](https://doi.org/10.35609/jber.2022.7.1(1))
- Eisenhardt, K. M. (1989). Building theories from case study research. *Academy of management review*, 14(4), 532-550. <https://doi.org/10.2307/258557>
- Etzkowitz, H. (2013). Hélice tríplice universidade-indústria-governo: inovação em movimento. Porto Alegre: EDIPUCRS.
<https://doi.org/10.1590/s0103-40142017.3190003>
- Evans, G. (2009). From cultural quarters to creative clusters—creative spaces in the new city economy. Stockholm: Institute of Urban History.
https://www.academia.edu/109367749/From_cultural_quarters_to_creative_clusters_creative_spaces_in_the_new_city_economy
- FIRJAN – Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro. (2019). *Mapeamento da indústria criativa no Brasil*.
<https://www.firjan.com.br/EconomiaCriativa/downloads/MapeamentoIndustriaCriativa.pdf>
- Florida, R. (2011). *A ascensão da classe criativa e seu papel na transformação do trabalho, do lazer, da comunidade e do cotidiano*. LePM Editores.
- Freeman, C. (2002). Continental, national and sub-national innovation systems—complementarity and economic growth. *Research policy*, 31(2), 191-211. [https://doi.org/10.1016/s0048-7333\(01\)00136-6](https://doi.org/10.1016/s0048-7333(01)00136-6)
- Grandadam, D., Cohendet, P., e Simon, L. (2013). Places, spaces and the dynamics of creativity: The video game industry in Montreal. *Regional studies*, 47(10), 1701-1714. <https://doi.org/10.1080/00343404.2012.699191>

- Howkins, J. (2013). Economia criativa: como ganhar dinheiro com ideias criativas. M. Books do Brasil.
- Huizinga, J. (2019). *Homo ludens: o jogo como elemento da cultura*. São Paulo: Perspectiva.
- Jordan, T., e Richterich, A. (2023). Researching the digital economy and the creative economy: Free gaming shards and commercialised making at the intersection of digitality and creativity. European Journal of Cultural Studies, 26(3), 354-370. <https://doi.org/10.1177/13675494221118390>
- Klauck, F., e Pinheiro, C. M. P. (2025). Quem faz a foto, a câmera ou o fotógrafo? Reflexões sobre criatividade, tecnologia e economia. In Trajetórias criativas (pp. 55–66). Universidade Feevale. <https://www.feevale.br/Comum/midias/52e1a973-246a-47a0-a426-99e60720a2c6/Trajet%C3%B3rias%20criativas.pdf>
- Kröger, J. L., van der Plas, L., Hasija, T., e Hözl, F. (2021). Surveilling the gamers: Privacy impacts of the video game industry. *Entertainment Computing*, 44, 100537. <https://doi.org/10.1016/j.entcom.2021.100537>
- Kuah, A. T., e Day, J. (2010). Measuring Clustering Benefits and Competitiveness: What Do Players Really Value?. *Singapore Management Review*, 32(2), 1-24. https://www.researchgate.net/publication/289221289_Measuring_clustering_benefits_and_competitiveness_What_do_players_really_value
- Lehtonen, M. J., Ainamo, A., e Harviainen, J. (2020). The four faces of creative industries: visualising the game industry ecosystem in Helsinki and Tokyo. *Industry and Innovation*, 27(9), 1062-1087. https://trepo.tuni.fi/bitstream/handle/10024/117689/the_four_faces_of_creative_2019.pdf;jsessionid=542CECE6BE6D1113CD133CBCF77C26C2?sequence=2
- Lei nº 13.853, de 8 de julho de 2019. (2019, 9 de julho). Altera a Lei nº 13.709, de 14 de agosto de 2018 (Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais), para dispor sobre a proteção de dados pessoais e criar a Autoridade Nacional de Proteção de Dados. Diário Oficial da União. https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2019-2022/2019/Lei/L13853.htm
- Maskell, P., e Malmberg, A. (1999). Localised learning and industrial competitiveness. *Cambridge journal of economics*, 23(2), 167-185. <https://www.jstor.org/stable/23599582>
- Markusen, A. (1996). Sticky places in slippery space: A typology of industrial districts. *Economic Geography*, 72(3), 293-313. <https://doi.org/10.2307/144402>
- Moraes, R., e Galiazzi, M. D. C. (2006). Análise textual discursiva: processo reconstrutivo de múltiplas faces. *Ciência e Educação* (Bauru), 12, 117-128. <https://doi.org/10.1590/s1516-73132006000100009>

- Nathan, M. (2022). Does light touch cluster policy work? Evaluating the tech city programme. *Research Policy*, 51(9), 104138.
<https://doi.org/10.1016/j.respol.2020.104138>
- Nelson, R. R. (1994). The co-evolution of technology, industrial structure, and supporting institutions. *Industrial and corporate change*, 3(1), 47-63.
<https://doi.org/10.1093/icc/3.1.47>
- Nelson, R. R., e Nelson, K. (2002). Technology, institutions, and innovation systems. *Research policy*, 31(2), 265-272.
[https://doi.org/10.1016/s0048-7333\(01\)00140-8](https://doi.org/10.1016/s0048-7333(01)00140-8)
- Newzoo. (2024). Global games market report 2024.
<https://newzoo.com/resources/trend-reports/newzoos-global-games-market-report-2024-free-version>
- Ozimek, A. M. (2019). The ‘grey area’ of employment relations in the Polish videogame industry. *International Journal of Cultural Studies*, 22(2), 298–314.
<https://doi.org/10.1177/1367877918821231>
- Parasuraman, A., Berry, L. L., e Zeithaml, V. A. (1991). Refinement and reassessment of the SERVQUAL scale. *Journal of retailing*, 67(4), 420.
<https://psycnet.apa.org/record/1992-37673-001>
- Peuter, G., e Young, C. J. (2019). Contested formations of digital game labor. *Television e New Media*, 20(8), 747-755. <https://doi.org/10.1177/1527476419851089>
- Pinch, S., Henry, N., Jenkins, M., e Tallman, S. (2003). From ‘industrial districts’ to ‘knowledge clusters’: a model of knowledge dissemination and competitive advantage in industrial agglomerations. *Journal of economic geography*, 3(4), 373-388. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbg019>
- Pinheiro, C. M. P., Czernak, T., e Vorpagel, C. B. (2022). Informality in industry and creative economy: a legalist-Austrian approach for the state of Rio Grande do Sul. *MISES: Interdisciplinary Journal of Philosophy, Law and Economics*, 10.
<https://doi.org/10.30800/mises.2022.v10.1471>
- Porter, M. (1985). Competitive advantage: creating and sustaining superior performance. Londres: Free Press. <https://doi.org/10.1590/s0034-75901985000200009>
- Porter, M. (1998a). Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review*, 76(6), 77–90.
<https://hbr.org/1998/11/clusters-and-the-new-economics-of-competition>.
- Porter, M. (1998b). The competitive advantage of nations. Free Press.
- Potts, J., e Cunningham, S. (2008). Four models of the creative industries. *International journal of cultural policy*, 14(3), 233-247.
<https://doi.org/10.1080/10286630802281780>

- Ramirez-Pasillas, M. (2008). Resituating proximity and knowledge cross-fertilization in clusters by means of international trade fairs. *European Planning Studies*, 16(5), 643-663. <https://doi.org/10.1080/09654310802049158>
- Sauer, P. C., e Seuring, S. (2023). How to conduct systematic literature reviews in management research: a guide in 6 steps and 14 decisions. *Review of Managerial Science*, 17(5), 1899-1933.
<https://doi.org/10.1007/s11846-023-00668-3>
- Schmidt, S. (2013). Colaboração em pesquisa e desenvolvimento: um estudo em ambientes de incubadoras e parques científico-tecnológicos [Tese de doutorado, Universidade do Vale do Rio dos Sinos]. Repositório Digital da Biblioteca da Unisinos. <https://www.repositorio.jesuita.org.br/handle/UNISINOS/4207>
- Secretaria de Planejamento, Governança e Gestão do Estado (SPGG). (2021). *Norma técnica 43*.
- Sousa, F. C., Nunes, F., e Monteiro, I. (2019). Managers' attitudes to creativity and innovation practices in the creative industries. *Tourism e Management Studies*, 15(1SI), 33-41. <https://doi.org/10.18089/tms.2019.15si04>
- Temouri, Y. (2012). The cluster scoreboard: measuring the performance of local business clusters in the knowledge economy. Paris: OECD iLibrary.
<https://doi.org/10.1787/20794797>.
- United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization. (2013). Creative economy report 2013: special edition.
<https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000224698>](<https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000224698>)
- Xiao, L. Y. (2023). Beneath the label: unsatisfactory compliance with ESRB, PEGI and IARC industry self-regulation requiring loot box presence warning labels by video game companies. *Royal Society Open Science*, 10(3), 230270.
<https://doi.org/10.1098/rsos.230270>
- Yin, R. K. (2015). *Estudo de caso: planejamento e métodos*. Bookman.
- Zambon, P. S. (2020). *Hubs criativos no desenvolvimento de jogos digitais* (Tese de doutorado). Universidade Estadual Paulista, Faculdade de Arquitetura, Artes e Comunicação, Bauru. <http://hdl.handle.net/11449/192>

Financiamento

O presente trabalho contou com financiamento de origem estadual, oriundo da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado do Rio Grande do Sul – FAPERGS –, via edital de pesquisa.