

## **10 Coisas que você precisa saber sobre PI e Exportações**

*Se você está pensando em exportar...*

- Lembre-se que os Direitos de Propriedade Intelectual (DPI) podem aumentar o valor comercial de seus produtos e serviços porque eles representam propriedade, qualidade, reputação e experiência.
- Tenha certeza sobre os direitos de propriedade intelectual de sua empresa, tanto no mercado local como no exterior.
- Examine o produto de sua empresa. Diferencie seus DPI para a) os bens físicos; e b) os serviços que você exporta. Os DPI são ferramentas que protegem tanto os bens quanto os serviços que são essenciais para suas operações comerciais.
- No caso de obras protegidas por direitos autorais como livros, canções, filmes, jogos, imagens e sons, reconhecer os seus direitos autorais e os de terceiros, abrirá caminhos comerciais mutuamente lucrativos e evitará violações.
- Com relação a tecnologia ou *know-how*, como produtos desenvolvidos por você ou por terceiros, que podem ser protegidos por patentes, marcas ou desenhos industriais: os DPI trazem estabilidade na qual os consumidores podem confiar tanto localmente quanto no exterior.
- Produtos e/ou serviços baseados em produtos agrícolas/animais, ou ligados a um local geográfico que influencia nas suas características/qualidade: existem DPI especiais que permitem informar os consumidores no exterior, reforçando sua reputação e acesso ao mercado.
- Considere a criação de uma presença on-line para anunciar, comercializar e vender seus produtos/serviços ou os de terceiros. Seus DPI serão uma ferramenta chave ao lidar com distribuidores, empresas on-line e estabelecer relações de longo prazo com os consumidores.
- Ao conceder a terceiros no exterior o direito de vender seus produtos/serviços (franquia), existem modelos de licenciamento de DPI estandardizados e personalizados que são projetados para proporcionar segurança ao franquear seu negócio desenvolvido localmente para terceiros no exterior.
- Produtos baseados em inovação aberta, verifique se as licenças são válidas nos mercados-alvo.
- Por meio de subsidiárias que fabricam e vendem no exterior, seus DPI são a ferramenta principal para facilitar a proposta de valor ideal para o consumidor e gerar lucro no país de destino.

**Nota útil:****Onde procurar ajuda em questões relacionadas a PI e Exportação**

Os exportadores podem receber assistência especializada em comércio internacional do seguinte: (i) Institutos nacionais e regionais de PI; (ii) Autoridades comerciais; (iii) Agências de promoção das exportações; (iv) Embaixadas nacionais; (v) Câmaras de Comércio; (vi) Assessoria Jurídica. Siga o Curso da Academia da OMPI DL-730 sobre PI e Exportações para saber mais sobre os tópicos acima.