

Mercado externo para IGs

Miguel Campo Dall'Orto Emery de Carvalho
Analista de Comércio Exterior

Subsecretaria de Inovação
Secretaria de Desenvolvimento da Indústria,
Comércio, Serviços e Inovação

MINISTÉRIO DA
ECONOMIA



www.economia.gov.br

Subsecretaria de Inovação

- Formulação de políticas de Propriedade Intelectual.
- Secretaria Executiva do GIPI.
- Avanços e convergências normativas e regulatórias.
- Lei específica para IGs?
- Negociações internacionais para o reconhecimento de IGs.

Promoção de exportações – PNCE

- Plano Nacional da Cultura Exportadora – PNCE: busca difundir a cultura exportadora e contribuir para ampliar o número de exportadores brasileiros, por meio de uma rede de apoio a empresas formada por diversas instituições – públicas e privadas – que atuam no fomento às exportações brasileiras.
- Atualmente, estamos trabalhando na implementação de uma metodologia de atendimento de empresas no âmbito do PNCE.
- Aprendendo a Exportar: conteúdo voltado para o aprendizado dos procedimentos operacionais da exportação, com abordagem de diversas áreas temáticas de interesse do exportador e características que possibilitam a usuários de diferentes níveis de conhecimento a obtenção de informações de acordo com o grau de interesse.
(<http://www.aprendendoaexportar.gov.br/>)

Promoção de exportações – Drawback

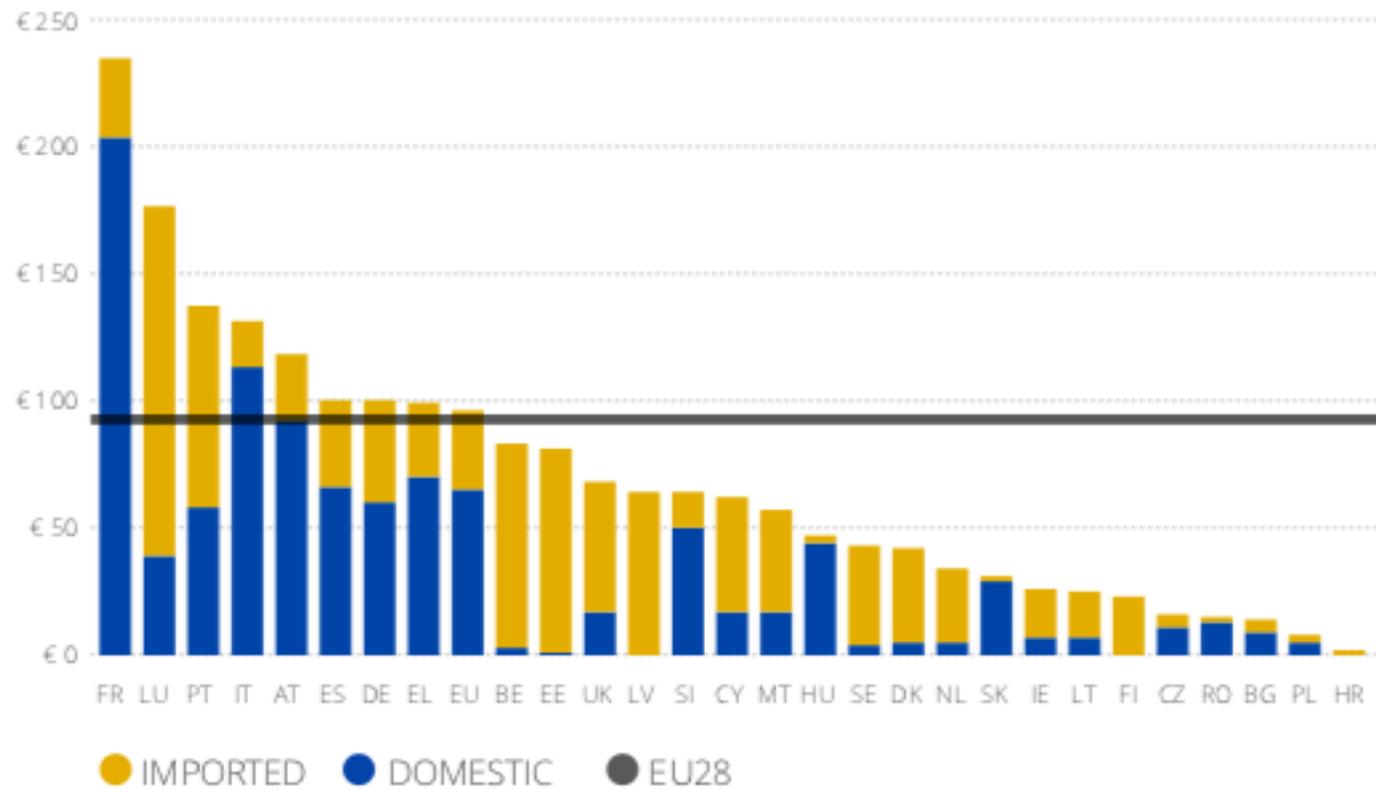
- Drawback: Regime aduaneiro especial que permite a importação ou aquisição no mercado interno, desonerada de tributos, de insumos a serem empregados ou consumidos na industrialização de bens destinados à exportação.
- Drawback Suspensão: Suspensão de tributos incidentes na importação ou compra no mercado interno de insumos empregados na industrialização dos produtos que serão exportados (**exportação futura**). A suspensão se converte em isenção com a efetiva exportação do produto final.
- Drawback Isenção: Isenção de tributos incidentes na importação ou compra no mercado interno de mercadorias equivalentes às empregadas ou consumidas na industrialização de produtos exportados anteriormente (**exportação prévia**), para **reposição de estoques**.
- Operações permitidas: transformação, beneficiamento, montagem, renovação ou acondicionamento e acondicionamento.
- Manuais: <http://portal.siscomex.gov.br/informativos/manuais>

Mercado externo - UE

- Três categorias de produtos agrícolas (OCDE, 2000): a) de pesquisa; b) de experiência; c) de confiança.
- Preço de produtos com IG é em média 2,23 vezes superior ao preço do mesmo produto sem IG.
- Europa é o destino com maior potencial: mercado de 42 milhões de euros em 2010 (AND International, 2012).
- Também o mais concorrido: cerca de 4.500 IGs protegidas.
- 10 IGs representam 28% das vendas no mercado europeu: Bayerisches Bier, Cava, Champagne, Cognac, Grana Padano, Parmigiano Reggiano, Pays d'Oc, Prosciutto di Parma, Rioja e Scotch Whisky.
- Maiores exportações de IGs para a Europa: Tequila e Café da Colômbia.

Mercado externo - UE

Consumo per capita de IG por país da UE



Fonte: EUIPO, 2016.

Mercado Externo - Outros

- Mundo: maioria dos países dispõem de sistema para proteção de Igs.
- China: convivem 3 sistemas de proteção – SAIC, ASIQ e Agricultura. Mais de 3 mil IGs registradas.
- EUA: protegem como marcas de certificação ou coletivas.
- Rússia: está implementando nova legislação para IGs.
- América Latina: proximidade geográfica e cultural.

Mercado externo - Desafios

- 90% das IGs registradas no mundo são de países da OCDE.
- Maior potencial de expansão está em países como o Brasil.
- Dificuldades:
 - Proteção das IGs em terceiros mercados;
 - Sistemas de controle e rastreabilidade;
 - Regras sanitárias;
 - Posicionamento do produto no mercado estrangeiro;
 - Monitoramento do uso da IG no mercado externo.



miguel.carvalho@mdic.gov.br

MINISTÉRIO DA **ECONOMIA**
www.economia.gov.br