

INDICAÇÃO GEOGRÁFICA FACAS DE POTENGI

Avaliação do Potencial de IG para as Facas de Potengi

© 2020. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE
TODOS OS DIREITOS RESERVADOS

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610)

INFORMAÇÕES E CONTATOS:

SEBRAE

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SGAS Quadra 605, Conjunto A, Asa Sul
CEP.: 70.200-904, Brasília - DF.
Telefone: (61) 3348-7636
www.sebrae.com.br

Presidente do Conselho Deliberativo Nacional

Roberto Tadros

Diretor Presidente

Carlos Melles

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Eduardo Diogo

Gerente da Unidade de Inovação

Paulo Renato Macedo Cabral

Coordenação Nacional

Hulda Oliveira Giesbrecht

Raquel Beatriz Almeida de Minas

Entidade executora especializada em Indicação Geográfica

INOVATES CONSULT LTDA

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. AS INDICAÇÕES GEOGRÁFICAS.....	4
2.1. INDICAÇÃO DE PROCEDÊNCIA.....	4
2.2. DENOMINAÇÃO DE ORIGEM	4
3. APLICAÇÃO DO QUESTIONÁRIO DE AVALIAÇÃO DO POTENCIAL DE INDICAÇÃO GEOGRÁFICA PARA AS FACAS DE POTENGI	5
3.1. DADOS BÁSICOS	6
3.1.1. Dados do entrevistado	Erro! Indicador não definido.
3.1.2. Dados da potencial IG	6
3.2. QUESTÕES CRÍTICAS	6
3.2.1. Avaliação do potencial de IP	7
3.2.2. Avaliação do potencial de DO	7
3.3. QUESTÕES ESTRUTURAIS.....	7
3.3.1. Critério Produto	8
3.3.2. Critério Territorialidade.....	9
3.3.3. Critério Método de Produção/Cadeia Produtiva	9
3.3.4. Critério Governança	10
3.3.5. Critério Identidade e Senso de Pertencimento	11
3.3.6. Critério Desempenho Econômico	12
3.3.7. Critério Necessidade de Proteção.....	13
3.3.8. Critério Pesquisa Envolvida	13
3.3.9. Visão de Futuro.....	14
3.4. GRÁFICO DE RADAR DA INDICAÇÃO GEOGRÁFICA AVALIADA	14
4. CONCLUSÃO – ANÁLISE TÉCNICA DA CONSULTORIA	15
4.1. CONFLITO DE SINAIS DISTINTIVOS – MARCAS	Erro! Indicador não definido.
4.2. DESAFIOS PARA A IG DE POTENGI PARA AS FACAS.....	17
5. REFERÊNCIAS.....	18

1. INTRODUÇÃO

Percebe-se cada vez mais uma tendência dos consumidores em valorizar a origem dos produtos e serviços que consomem. Existem muitas ferramentas de proteção e de promoção da origem, e a mais eficiente e reconhecida mundialmente é a Indicação Geográfica (IG). A IG é um nome, ou um termo, que se refere a um local geográfico particular. É usada para identificar produtos que têm qualidade e reputação únicas devido à sua origem geográfica. Os consumidores podem associar a origem à qualidade do produto, e como resultado, este pode conseguir uma maior valorização em relação aos produtos concorrentes.

As IGs pertencem exclusivamente aos produtores de um determinado território, sendo gerenciada pela organização que os representa. Essa é uma das características importantes das IGs porque, para administrar toda a estrutura necessária para reconhecê-la e monitorá-la, os produtores precisam unir esforços e trabalhar em conjunto por um objetivo comum. Na realidade, o processo de reconhecimento da IG funciona como um incentivo poderoso para todos investirem em qualidade, estratégias de marketing e comercialização.

A IG age como uma ferramenta de coordenação e estruturação de determinada região, podendo unir produtores, empresas, instituições e toda a população visando alcançar o mesmo objetivo. Como consequência, todo o comércio e turismo da região podem se beneficiar da iniciativa.

O presente documento apresenta os resultados do Diagnóstico Técnico para a Avaliação do Potencial de Indicação Geográfica das Facas de Potengi, no estado do Ceará, Brasil.

A avaliação do potencial de reconhecimento da IG das Facas de Potengi buscou como subsídios para análise, as bases históricas, técnico-científicas e a notoriedade desse produto na região. Realizamos a coleta de dados por meio de entrevistas aprofundadas, com base na metodologia desenvolvida pelo Sebrae e no Marco Legal de Indicações Geográficas.

2. AS INDICAÇÕES GEOGRÁFICAS

Conforme o artigo 176 da Lei de Propriedade Industrial – LPI, Lei nº 9.279/96, constitui Indicação Geográfica a Indicação de Procedência (IP) ou a Denominação de Origem (DO).

2.1. INDICAÇÃO DE PROCEDÊNCIA

Conforme o art. 177 da LPI, considera-se Indicação de Procedência o nome geográfico de país, cidade, região ou localidade de seu território, que se tenha tornado conhecido como centro de extração, produção ou fabricação de determinado produto ou de prestação de determinado serviço.

2.2. DENOMINAÇÃO DE ORIGEM

Conforme o art. 178 da LPI, considera-se Denominação de Origem o nome geográfico de país, cidade, região ou localidade de seu território, que designe produto ou serviço cujas qualidades ou características se devam exclusiva ou essencialmente ao meio geográfico, incluídos fatores naturais e humanos.

3. APLICAÇÃO DO QUESTIONÁRIO DE AVALIAÇÃO DO POTENCIAL DE INDICAÇÃO GEOGRÁFICA PARA AS FACAS DE POTENGI

A obtenção de um reconhecimento oficial de uma Indicação Geográfica de acordo com a legislação brasileira, e a consequente proteção desta, é uma estratégia importante para a preservação e valorização dos nossos produtos típicos e diferenciados.

Contudo, antes da busca desse reconhecimento oficial, é necessária uma avaliação diagnóstica para verificar se um determinado produto/serviço tem uma real possibilidade de ser protegido por uma Indicação Geográfica.

A proteção das Indicações Geográficas brasileiras é fundamental para a preservação da cultura nacional e para gerar desenvolvimento local. A tradicionalidade de nossos produtos/serviços típicos e diferenciados, vinculados a territórios específicos, deve ser preservada, valorizada e convertida em valor para os produtores e população local.

No Brasil, a proteção às Indicações Geográficas se dá por meio do registro do nome geográfico junto ao Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI), que tem por atribuição, conforme Lei da Propriedade Industrial nº. 9.279/96, estabelece as condições de registro das Indicações Geográficas no país.

O Sebrae atua na orientação e fomento aos pequenos negócios para protegerem e promoverem suas regiões vinculadas a produtos/serviços por meio das Indicações Geográficas, com vistas a acessar mercados, ampliar a competitividade e gerar desenvolvimento local.

Nesse sentido, foi elaborado pelo Sebrae em 2010, uma metodologia para avaliar o potencial de uma área geográfica vinculada a um produto/serviço para reconhecimento como Indicação Geográfica. Essa metodologia foi aprimorada a partir dos aprendizados decorrentes de sua aplicação nos últimos anos, conforme apresentado neste documento.

O resultado da aplicação dessa metodologia tem como objetivo apoiar as decisões sobre a pertinência da implementação de um processo de estruturação de uma Indicação Geográfica, tanto na modalidade de Indicação de Procedência quanto na modalidade de Denominação de Origem.

As respostas ao questionário pretendem dar um panorama da produção do produto na região em questão e, ao seu final, gerar indicadores qualitativos desta produção em vários de seus aspectos.

O questionário está dividido em 2 grupos de questões – questões CRÍTICAS e questões ESTRUTURAIS. As questões críticas são vitais para a verificação da real viabilidade do produto que é objeto do diagnóstico ser ou não uma Indicação Geográfica. As questões estruturais, por sua vez, têm como respostas um resumo das informações obtidas com as pessoas contatadas. Elas serão importantes para classificar o real potencial da implementação da Indicação Geográfica de acordo com uma série de indicadores que serão gerados.

3.1. DADOS BÁSICOS

3.1.1. Dados da potencial IG

Nome Geográfico: Facas de Potengi

Produto (incluindo produtos derivados): Facas (peixeira)

Municípios envolvidos: Potengi

Entidade coletiva: Associação dos ferreiros de Potengi (não está ativa).

CNPJ: 03.651.107/0001-98

Data de Abertura: 11/02/2000

3.2. QUESTÕES CRÍTICAS

As respostas das questões críticas (questões 1 e 2) vão indicar se existe potencial da área geográfica ser registrada como uma Indicação Geográfica.

Especificamente, a questão 1 pretende indicar se existe uma tendência da potencial Indicação Geográfica ser registrada como uma Indicação de Procedência (IP). Já a

questão 2 pretende indicar se existe uma tendência da potencial Indicação Geográfica ser registrada como uma Denominação de Origem (DO).

3.2.1. Avaliação do potencial de IP

QUESTÃO 1 - Existem evidências históricas e de mercado que são capazes de comprovar que o nome geográfico analisado é reconhecido pelos consumidores como centro produtor, extrator ou fabricante de determinado produto? Quais?

Sim, existem evidências de matérias que foram realizadas inclusive fora da região que podem ser utilizadas para comprovar notoriedade de Potengi para a produção de facas (peixeiras). A produção de facas e outros produtos similares é famosa no município pela qualidade e quantidade de trabalhadores que este setor envolve. Tal fama contribuiu, também, para o apelido do município de “cidade que nunca dorme” por conta do som que a produção de facas emite constantemente.

3.2.2. Avaliação do potencial de DO

QUESTÃO 2 - Existem evidências ou possibilidades de comprovação do vínculo das qualidades ou características do produto com o meio geográfico analisado, incluindo os fatores naturais, relacionados ao meio ambiente, e os fatores humanos, relacionados ao saber-fazer e às tecnologias utilizadas pelos produtores? Quais?

Não existem evidências técnico científicas que possam fazer relação com a qualidade e tipicidade dos produtos da região.

O saber fazer dos cuteleiros é fundamental para a manutenção da qualidade dos produtos.

3.3. QUESTÕES ESTRUTURAIS

As respostas das questões estruturais (questões 3 a 35) vão gerar subsídios para o aprofundamento da análise do potencial de estruturação e reconhecimento da Indicação Geográfica, de acordo com 9 critérios:

1. Produto;
2. Territorialidade;
3. Método de produção/Cadeia produtiva;
4. Governança;
5. Identidade e senso de pertencimento;
6. Desempenho econômico;
7. Necessidade de proteção;
8. Pesquisa envolvida;
9. Visão de futuro.

3.3.1. Critério Produto

QUESTÃO 3 - Quais são as características/qualidades do produto vinculado à área geográfica indicada?

O material utilizado (molas de caminhão) e principalmente o saber fazer único resulta em um produto de alta qualidade e resistência.

QUESTÃO 4 - Existem derivados do produto produzidos na área geográfica indicada? Se sim, quais são?

Facas, facão, punhal, roçadeira, foice e outros produtos para agricultura e construção civil.

QUESTÃO 5 - O produto possui características/qualidades que lhe atribuem reputação de mercado (local, regional, nacional ou internacional) e diferenciação em relação a outros produtos similares disponíveis no mercado? Se sim, quais são?

Sim. A durabilidade e resistência das facas são os grandes diferenciais. Com o passar do tempo as técnicas vão se aperfeiçoando e, por consequência, a qualidade dos produtos também em relação a durabilidade e acabamento.

QUESTÃO 6 - Desde quando o produto é produzido na área geográfica?

A cerca de 30 anos com registros, porém a atividade iniciou antes disso, por volta de 1970.

QUESTÃO 7 - O produto/processo produtivo atende às regulamentações legais (sanitária, ambiental, segurança, entre outras)?

Não existem impedimentos legais para a atividade. Existem ações para a regulamentação como utilização de EPIs que vem sendo implantadas na região.

3.3.2. Critério Territorialidade

QUESTÃO 8 - Existe uma área geográfica específica que é reconhecida pelo mercado como centro produtor do produto? Qual a abrangência e qual o tamanho aproximado dessa área geográfica?

Sim. O município de Potengi - CE conta com 338.723 km².

QUESTÃO 9 - Quais etapas do processo produtivo (produção no campo, manufatura, fabricação/elaboração, processamento, agro-industrialização, beneficiamento, embalagem e distribuição) são executadas na área geográfica indicada? Quais dessas etapas definem a reputação, as características ou qualidades do produto da IG pelo mercado?

Os produtores compram a matéria prima, realizam a fabricação e acabamento em seus estabelecimentos e a comercialização é realizada diretamente para o cliente ou ainda para representantes (atravessadores) que revendem em outras regiões do Brasil. Existe, ainda com pouco volume, a comercialização de produtos por telefone e online.

QUESTÃO 10 - Os produtores estão todos sediados na área geográfica indicada?

Sim.

3.3.3. Critério Método de Produção/Cadeia Produtiva

QUESTÃO 11 - Quais elos da cadeia do processo produtivo são envolvidas com o produto a ser protegido da produção primária à distribuição?

Fornecedores de matéria prima, ferreiros (cuteleiros) e revendedores.

QUESTÃO 12 - Existe, por parte dos produtores ou na cadeia produtiva, uma prática comum ou um modo tradicional de produção que define a forma de fazer o produto? Está documentado ou na cabeça dos produtores?

Existe um saber fazer que é passado entre gerações, contando com um modo tradicional que está registrado na cabeça dos produtores.

QUESTÃO 13 - Existe um sistema de controle de qualidade da produção praticado na área geográfica? Se sim, como é realizado esse controle da qualidade? Está documentado?

Não existem controles além dos controles financeiros para chegar a um custo e elaborar um preço para os produtos.

QUESTÃO 14 - Como se comporta a cadeia produtiva do produto na área geográfica indicada? Como se dá a relação comercial entre os elos da cadeia produtiva?

A relação com os próximos elos da cadeia é saudável e respeitosa preservando relações de oferta e demanda de mercado.

QUESTÃO 15 – As instituições públicas reconhecem e implementam políticas públicas de valorização e apoio à cadeia produtiva do produto analisado?

Sim, a prefeitura apoia a atividade e ainda contam com o Sebrae como grande parceiro.

3.3.4. Critério Governança

QUESTÃO 16 - Existe uma organização (associação, cooperativa, consórcio, condomínio, sindicato, federação) na área geográfica que representa a coletividade dos produtores? Se sim, essa organização é formalizada? Possui estatuto que consolida seu papel de representação dos interessados na produção do produto na área geográfica indicada?

Sim. Existe a associação, com diretoria formada, porém não está ativa existindo pendências a serem regularizadas.

QUESTÃO 17 - Atualmente, como está a atuação dessa entidade quanto à representatividade do conjunto de produtores da área geográfica indicada?

A associação ainda não representa a coletividade por falta de interesse, principalmente, dos próprios produtores, os quais necessitam perceber a importância de trabalhos coletivos.

QUESTÃO 18 - Essa entidade dispõe de saúde financeira e/ou capacidade de articulação para a busca por recursos?

A associação necessita articular com parceiros em caso de captação de recursos para novos projetos.

QUESTÃO 19 - Existem outras organizações que concorrem com a representatividade dos produtores na área geográfica?

Não existem outras associações que possa representar a atividade na região.

QUESTÃO 20 - Como se dá a interação e o relacionamento entre os produtores do produto na área geográfica indicada?

Os produtores têm bom relacionamento entre si, porém necessitam de trabalhos em torno de associativismo e cooperativismo.

3.3.5. Critério Identidade e Senso de Pertencimento

QUESTÃO 21 - Quais os valores, crenças e princípios dos produtores e lideranças da área geográfica indicada orientam a produção e a relação com os consumidores e a comunidade?

Os produtores se preocupam com a qualidade de seus produtos para a manutenção da satisfação de seus clientes bem como para a valorização de seus produtos.

QUESTÃO 22 - Há sentimento de autoestima dos produtores em pertencer à área geográfica indicada, capaz de gerar um engajamento positivo no desenvolvimento do território?

Sim. Os produtores têm muito orgulho de suas atividades e da região que pertencem.

QUESTÃO 23 – Na percepção dos produtores, a população local reconhece o produto como parte da identidade do território?

Sim, a população reconhece e valoriza a importância da atividade para a região.

QUESTÃO 24 – Há o reconhecimento público ou de mercado do produto ou do saber-fazer (IPHAN, *SlowFood*, chefs, restaurantes, festivais, entre outros)?

Existe uma fama atrelada à cidade sendo chamada de “a cidade que nunca dorme” por conta, principalmente, da atividade de produção de facas.

3.3.6. Critério Desempenho Econômico

QUESTÃO 25 - Qual as quantidades de produtores que estão envolvidos em cada etapa de produção na área geográfica?

Existem mais de 30 oficinas que trabalham com mais de 100 ferreiros que produzem na região.

QUESTÃO 26 - Qual o volume de produção do produto na área geográfica indicada? Qual a participação da produção na área geográfica em relação ao volume de produção do produto no estado e no país?

Cada oficina produz em torno de 30 a 35 facas por mês, além dos outros equipamentos que são produzidos (mais de 700 itens por mês).

QUESTÃO 27 - Qual o valor monetário (R\$) da produção anual do produto na área geográfica?

Cada oficina fatura cerca de 7.000 reais por mês com facas, o que sugere um faturamento bruto de 2,5 milhões de reais por ano apenas com a produção e venda de facas, além de outros produtos não contabilizados.

3.3.7. Critério Necessidade de Proteção

QUESTÃO 28 - Existem evidências de falsificações do produto no mercado com usurpação do uso do nome geográfico, da tradição e saber-fazer por produtores que estão fora da área geográfica?

Sim. Existe um ferreiro que trabalha em São Paulo (Limeira) e utiliza o nome “Faca Potengi” para vender seus produtos. Este produtor foi entrevistado pelo Jô Soares por conta da fama de suas facas.

QUESTÃO 29 - Os compradores do produto da área geográfica indicada têm exigido garantia de origem como requisito de compra?

Sim, os compradores buscam pela garantia de origem das facas para comprovar a qualidade dos produtos.

3.3.8. Critério Pesquisa Envolvida

QUESTÃO 30 - Existem fatores naturais, tais como fatores ambientais, biológicos, do ecossistema ou eventos naturais, que influenciam nas características e qualidades do produto?

Não se aplica.

QUESTÃO 31 - Existem fatores humanos, tais como o saber-fazer dos produtores/prestadores de serviços, tradição, tecnologias, que influenciam nas características e qualidades do produto?

Sim, o saber fazer é o grande diferencial na fama dos produtos da região.

QUESTÃO 32 - Existem estudos técnico-científicos de Instituições de Ciência e Tecnologia (ICTs) que podem comprovar o vínculo do produto com o meio geográfico? Quais são? Se não, quais estudos seriam necessários para comprovar as características e qualidades do produto vinculadas ao meio geográfico?

Não se aplica.

QUESTÃO 33 - Quais ICTs estão envolvidas ou podem ser envolvidas na realização de estudos técnico-científicos para comprovar o vínculo do produto com o meio geográfico?

Não se aplica.

3.3.9. Visão de Futuro

QUESTÃO 34 - Quais são as metas/expectativas do conjunto de produtores da área geográfica indicada em relação ao alcance de mercados (local, regional, nacional, internacional) para o produto?

Existe a intenção de aumentar a produção, aumentar a venda e agregar valor com a busca de novos mercados.

Os produtores buscam aprimoramento da atividade para que haja um reconhecimento ainda maior, resultando em uma valorização de seus produtos.

QUESTÃO 35 - Quais são as metas/expectativas dos produtores da área geográfica indicada em relação ao desenvolvimento do território?

Muitas famílias dependem da atividade na região, o que faz com que o sucesso da atividade reflita diretamente na geração de emprego e renda para a região, além da continuidade da produção de facas em Potengi.

3.4. GRÁFICO DE RADAR DA INDICAÇÃO GEOGRÁFICA AVALIADA

O gráfico abaixo apresenta o resultado a respeito do atendimento aos critérios avaliados da potencial IG, considerando que a escala vai de 0 a 5, sendo que, 0 (zero) não atende ao critério e 5 (cinco) atente totalmente ao critério.



NÃO ATENTE

ATENTE TOTALMENTE

FACAS DE POTENGI



	CRITÉRIOS	NOTA
1	Potencial IP	4
2	Produto	4
3	Territorialidade	5
4	Método de Produção	3
5	Governança	3
6	Identidade / Pertencimento	5
7	Desempenho Econômico	4
8	Necessidade de Proteção	4
9	Pesquisa envolvida	1
10	Visão de Futuro	4

4. CONCLUSÃO – ANÁLISE TÉCNICA DA CONSULTORIA

O nome geográfico Potengi para o produto Facas aponta relevante potencial de reconhecimento como Indicação Geográfica, inerente à análise das informações apuradas durante o diagnóstico e evidências coletadas. Evidenciamos a viabilidade

do reconhecimento de Indicação Geográfica, na modalidade Indicação de Procedência (IP), para as facas produzidas em Potengi, no estado do Ceará.

Considerando as pesquisas e as informações relatadas acima, a área geográfica de produção da potencial IG Potengi para os produtos Facas compreendem, preliminarmente, o município de Potengi, que possui a mesma notoriedade na produção do produto analisado.

O registro de Indicação de Procedência exige um aprofundamento na realização de levantamento de fontes de notoriedade, especificamente em reportagens, fotos datadas, documentos históricos, matérias jornalísticas e televisivas e demais fontes comprobatórias que possam compor o Dossiê Histórico-cultural, possibilitando, a comprovação da fama da região.

A principal função desta potencial IG será a de agregar valor ao produto final e principalmente proteger a região produtora, possuindo um papel fundamental na proteção histórica e cultural local.

A IG e todo seu estudo e certificação envolvidos tornam-se um meio de coordenação e estruturação de uma determinada região, reunindo produtores, empresas, entidades e instituições de pesquisa, além de toda comunidade envolvida. A principal consequência desse processo é a possibilidade do comércio e turismo de uma região se beneficiarem da iniciativa, trazendo consumidores e turistas nacionais e internacionais, em busca de um produto tradicional.

Para que esta Indicação Geográfica seja depositada no INPI, torna-se necessário a construção de uma série de documentos que farão parte do processo de estruturação a ser depositado para análise.

A Indicação de Procedência Potengi para os produtos Facas reconhecerá a reputação, qualidade e características deste produto e comunicará ao mundo que a região se especializou e tem capacidade de produzir produtos diferenciados, de excelência e com garantia de origem.

4.1. DESAFIOS PARA A IG DE POTENGI PARA AS FACAS

Em função dos primeiros resultados obtidos para o estudo da potencial IG, observamos a alguns desafios a serem superados, principalmente:

- a)** Como primeiro passo recomendamos a criação de um grupo gestor para orientar os passos seguintes relativos a esta IG. Este grupo deverá buscar conhecimento sobre conceitos de Indicações Geográficas, buscar parceiros que possam auxiliar em um processo de estruturação, envolver os atores que pertencem esta cadeia produtiva e fomentar o trabalho de forma otimizada e coletiva.
- b)** É necessário um trabalho de melhoria de governança com o grupo de produtores no sentido de aprimorar o entendimento e importância associativismo, com o intuito de adequar e fortalecer a Associação dos Ferreiros de Potengi, estrutura de organização que congrega os produtores da região. Esta organização será o substituto processual para o requerimento do reconhecimento formal de indicação geográfica junto ao INPI e apoiará a estrutura de governança da IG a ser consolidada.
- c)** Há a necessidade de evoluir em conjunto nos padrões de qualidade das facas deste território, para alcançar novos mercados nacionais e internacionais, e dar impulso na melhoria da rentabilidade e principalmente na proteção das facas de Potengi.
- d)** Será necessário o levantamento de comprovações das notoriedades observadas nesse diagnóstico realização estudos técnicos científicos mais aprofundados para a delimitação de área de Potengi para os produtos facas.
- e)** Baseados em todo o conjunto de evidências, será necessário o levantamento de comprovações das notoriedades observadas nesse diagnóstico para ser juntado ao processo de Indicação de Procedência.
- f)** É importante que os métodos de controles de produtores e associações tenham convergência no sentido de facilitar a unificação desses dados para que seja viável para controlar, auditar e disponibilizar ao mercado. Visto isso, recomendamos que sejam criados mecanismos de controles e sejam

realizadas capacitações de produtores e executivos das associações para uso de tais ferramentas.

- g)** Recomendamos um trabalho de fomento à inovação na busca de novos mercados, principalmente online, para que os produtos da região possam ter mais alcance e valorização fora da região.

Uma Indicação Geográfica também é um modelo de melhoria contínua do processo de produção. Mesmo mantendo-se características de originalidade, existem inúmeros ganhos que os produtores podem ter com a implementação de uma Indicação Geográfica, que vão desde a gestão do negócio, inovação e otimização dos processos, até a externalização do produto e a relação com os consumidores. O incentivo à organização dos segmentos relacionados com dinâmica produtiva das facas desta área geográfica, bem como a orientação necessária para o pedido de reconhecimento formal de IP junto ao INPI, se baseiam em estudos e pesquisas cujos resultados sugerem que as facas produzidas nesta região atende aos indicadores de qualidade e sustentabilidade, garantindo uma notoriedade ao produto e a conquista de um mercado diferenciado.

A construção do processo da Indicação Geográfica deverá avançar no sentido de identificar as práticas produtivas para a produção de facas desta região, que são compartilhadas entre os produtores, técnicos e pesquisadores e que deverão ser insumo para a formatação de todo o sistema de gestão da produção e do sistema de autogestão e controle da Indicação Geográfica Potengi para as Facas.

Portanto, tendo como base os requisitos legais e o questionário aplicado, conclui-se que Potengi poderá ser reconhecida como uma Indicação Geográfica pelo INPI, todavia devendo ser trabalhados os desafios a serem superados. Desta forma, as análises realizadas atestam a potencialidade de Potengi para Indicação Geográfica.

5. REFERÊNCIAS

INDICAÇÃO GEOGRÁFICA BRASILEIRA. INPI – Instituto Nacional da Propriedade Intelectual, SEBRAE. Brasília, 2010.

BRASIL. Lei Nº 9.279, de 14 de maio de 1996. Regula direitos e obrigações relativos à propriedade industrial. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L9279.htm. Acesso em: 02 abr. 2020.

INPI. Instrução Normativa Nº 095/2018, de 28 de dezembro de 2018. **Estabelece as condições para o registro das Indicações Geográficas.** <http://www.inpi.gov.br/noticias/novas-normas-para-indicacoes-geograficas-entram-em-vigor/IN952018publicadanaRPI2504de02012019.pdf>. Acesso em: 06 abr. 2020.

ANEXOS