

# Exportar ou não exportar, eis a questão de onde começa e acaba a minha protecção



DIOGO ANTUNES AGENTE OFICIAL DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL NA INVENTA INTERNATIONAL



**Poucas são as empresas nacionais** que conseguem escalar os seus negócios sem recorrer ao mercado externo. Infelizmente, o mercado português não permite, por si só, o crescimento das indústrias a um ritmo que possa ser sustentável e vantajoso para os empresários/investidores.

Para a maioria das empresas a exportação dos seus produtos ou serviços é essencial para o seu crescimento e manutenção. No entanto, conforme abordaremos adiante, existem vários riscos envolvidos que podem ser salvaguardados se tivermos em conta as seguintes questões.

**Tenho um produto que quero exportar, mas tenho receio de não estar devidamente protegido, por onde devo começar?**

Face a este cenário, devemos responder a uma primeira questão – os meus produtos já se encontram protegidos em Portugal? Se a resposta for negativa, o mais correcto, e urgente, será proteger-se primeiro em Portugal. Deve-se avaliar quais as protecções disponíveis para que se possa proteger um produto de forma eficaz. Existe um leque de protecções possíveis que não conseguiremos abordar de forma completa neste artigo, mas atente-se à seguinte listagem das principais vias de protecção:

- Registo de marca;
- Registo de desenho ou modelo;
- Depósito de patente ou modelo de utilidade;
- Registo do nome de domínio;
- Registo dos seus produtos nas alfândegas;

### **Posso utilizar todas estas protecções para um único produto? Por qual devo, ainda assim, começar ou preferir?**

#### **a) Marca**

Quando comercializados, todos os produtos têm um nome associado, nem que seja o nome da empresa que o fabricou. Assim, o registo de marca será, na grande maioria dos casos, imprescindível. O facto de utilizar um nome associado a um produto mas que não se encontra registado como marca junto dos institutos oficiais poderá trazer diversos problemas no futuro. Desde logo, possíveis concorrentes que tenham conhecimento da marca não registada poderão efectuar o seu registo e impedir a comercialização dos bens. O mesmo poderá acontecer no mercado nacional como num mercado de exportação.

#### **b) Patente**

Se o produto que vier a ser comercializado consistir numa inovação face às soluções encontradas no estado da técnica terá que se ponderar a protecção por patente. A protecção por patente só será possível caso não haja divulgação da tecnologia. Neste sentido, antes de comercializar o produto e de o publicitar deverá recorrer ao depósito de uma patente no mercado nacional. Após este depósito poderá usufruir de 12 meses, a contar da data do pedido nacional, para efectuar depósitos noutros países. Ou ainda, proceder a um pedido PCT que facultará um período mais alargado, de 30/31 meses, para efectuar o depósito em vários países.

#### **c) Desenho ou modelo**

O produto a ser comercializado poderá ter uma aparência exterior singular, e nesta medida, poderá usufruir da protecção por desenho ou modelo. Nesta modalidade, é importante, de igual modo, que não tenha havido publicitação da aparência do produto.

#### **d) Nome de domínio**

A globalização do mercado digital possibilitou a venda de um produto para diversos países acedendo apenas a um nome de domínio. Por este motivo, é premente a criação e registo de nomes de domínio antes de iniciar a comercialização de um produto por forma a evitar o seu registo por terceiros. Grande parte da contrafacção de produtos na actualidade utiliza a internet como um meio de comercialização ilícita. Daqui decorre a importância do registo de nomes de domínio relevantes para os produtos que se pretenda comercializar.

### **Em que mercados é que devo estar protegido?**

Segundo o INE as exportações de bens geraram cerca de 54 mil milhões de euros no ano de 2020. Cerca de 38 mil milhões deste valor deveu-se apenas ao mercado europeu. O mercado europeu parece ser o preferido das empresas portuguesas, e aquele que está, por razões óbvias, mais perto. Face a este cenário, é possível no contexto da União Europeia, proceder a um registo de marca da

União Europeia que abrange os 27 estados membros, diminuindo o custo de vários pedidos nacionais.

O mesmo se aplica ao registo de designs. Já no campo das invenções é possível proceder ao pedido de patente junto do Instituto Europeu de patentes, cuja processamento abrange também países europeus que não fazem parte da União Europeia.

Apesar da exportação europeia ser a mais preferida das empresas portuguesas, deve-se analisar cada caso individualmente. Em teoria, deverá procurar estar protegido em todas as jurisdições em que se pretenda exportar os seus produtos, a curto, médio e a longo prazo. Caso não seja possível, devido ao custo elevado, deverá optar-se pela protecção em países estratégicos, tanto do ponto de vista do consumidor (por exemplo, a União Europeia), como do ponto de vista de potenciais concorrentes com capacidade financeira e tecnológica para produzir produtos semelhantes (por exemplo, os Estados Unidos), como ainda do ponto de vista de países reconhecidos pela sua capacidade fabril (por exemplo, a China).

### **Por último e não menos importante – As alfândegas**

O primeiro contacto com a entrada de produtos contrafeitos num país é perante as autoridades alfandegárias. Para que possa haver a apreensão de produtos contrafeitos é necessário que as autoridades estejam informadas das características do produto original e, acima de tudo, que este produto esteja associado a algum ativo intelectual, como por exemplo uma marca.

De forma a evitar que o seu produto seja apetecível para possíveis infractores, quem pretenda exportar para diversos países terá de montar uma estratégia de protecção alfandegária, registando os seus produtos junto das autoridades competentes.

### **Conclusões**

A exportação de produtos ao dia de hoje não pode e não deve ser desfasada de uma estratégia de protecção dos ativos intelectuais adjacentes à mesma. Na prática dos escritórios especializados nestas matérias tem vindo a notar-se ao longo dos últimos anos uma preocupação crescente dos empresários portugueses.

Contudo, deve-se ativamente combater a desinformação que poderá originar cenários de prejuízo económico e representa sérias ameaças aos direitos dos seus proprietários legítimos, implicando também um custo elevado na correcção dos mesmos.

Na dúvida, proteja-se! ||

