Estrategias de marcas colectivas

PARA EL INGRESO A LOS MERCADOS INTERNACIONALES

Herbert Figueroa <u>gerencia@iyn.com.pe</u> 25 de febrero de 2015 Lima, Perú







experiencias

estrategias





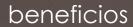












experiencias

estrategias













Signos Distintivos: Elementos aplica

Elementos aplicados para diferenciar unos determinados productos o servicios en el mercado.



- ✓ Elemento de diferenciación
- ✓ Posicionan productos y/o servicios
- ✓ Medio de penetración en el mercado
- ✓ Consiguen lealtad de los clientes (fidelizar)
- ✓ Identifican origen
- ✓ Uniformidad del producto y/o servicio
- ✓ Constituyen una referencia para el consumidor



Marca o nombre comercial: Activos que concentran el prestigio y reputación de la empresa: su esfuerzo empresarial.

Marcas en el Perú



Marca país



Marca Perú: www.peru.info

Marca país































Marca país



Marca global





Denominación de origen:

Emplea el nombre de una región o ámbito geográfico y que sirve para designar, distinguir y proteger un producto en función de sus especiales características derivadas, esencialmente, del medio geográfico en que se elabora, considerando factores naturales, climáticos y humanos.

Denominaciones de origen - Perú

- Maíz Blanco Gigante Cusco
- ▶ Chulucanas
- ▶ Pallar de Ica
- Café Villa Rica
- Loche de Lambayeque
- Café Machu Picchu-Huadquiña
- Maca Junín-Pasco

Protegidas por: Arreglo de Lisboa, Acuerdo UE-PE-CO, TLC PE-CA,

Denominaciones de origen



¿Qué son Marcas Colectivas?



Marca Colectiva: Signo que identifica el <mark>origen</mark> o cualquier otra característica común de los productos o servicios que pertenecen a los miembros de una agrupación u organización, diferenciándolos de los productos o servicios de quienes no formen parte de ella. El titular de la marca es la propia organización.

Marcas colectivas extranjeras









experiencias

estrategias





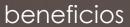












experiencias

estrategias











¿Quiénes la pueden solicitar una Marca Colectiva?



Asociaciones de productores y fabricantes



Asociaciones de comerciantes y prestadores de servicios



Organizaciones y grupos de personas legalmente establecidas

Uso de una Marca Colectiva

- Pueden ser usadas por sus titulares y miembros que conforman el colectivo que registró.
- ► Usadas de manera conjunta con la marca individual.







¿Cómo registro mi marca?

- Dirección de Signos Distintivos del INDECOPI
- Decisión 486 2000 CAN acuerdo común de propiedad industrial



PROTECCION DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL

¿Cómo registro mi marca? Requisitos



- Presentar la solicitud indicando datos del solicitante o representante.
- Indicar cuál es el signo que se pretende registrar y sus elementos gráficos.
- Determinar los productos, servicios o actividades económicas que se desea registrar, y la clase)s) a la que pertenecen (Clasificación de Niza).
- ▶ Pago del derecho de trámite, cuyo costo es equivalente al 14.46% UIT por clase: S/. 534.99 nuevos soles.

¿Cómo registro mi marca? Trámite



- ▶ Tiempo de trámite promedio: 100 días
- ▶ 15 días hábiles para análisis formal de la DSD-INDECOPI
- ▶ 60 días hábiles para subsanar observaciones.
- 30 días para publicación en el diario oficial "El Peruano" (costo asumido por el solicitante)
- ▶ 10 años de vigencia, renovable.
- ▶ Adjuntar Reglamento de Uso.

Clasificación de Niza – OMPI / WIPO



- Sistema de clasificación de productos y servicios para Marcas Colectivas / Comunitarias.
- Consiste en 45 clases.
- ▶ 01 al 34 Productos
- ▶ 35 al 45 Servicios
- ▶ Ejemplos:
 - ► Clase 25 " prendas de vestir: calzado, artículos de sombrerería" // Clase 15: "instrumentos musicales"

Marca Colectiva – Reglamento de uso

Nombre de la organización solicitante

Objeto del reglamento

Indicaciones de la marca colectiva, productos y/o servicios ofrecidos.

Usuarios autorizados a su uso.

Condiciones de afiliación para su uso



Marca Colectiva – Reglamento de uso

- ► Los beneficiarios deben poseer cualidades comunes en:

 - ✓ Productos y/o Servicios
 - ✓ Proceso Productivo
- Puede ser usada sólo como lo haya determinado la organización.
- Cada organización determina las faltas y sanciones por incumplimiento.









experiencias

estrategias

















experiencias

estrategias











Beneficios de una Marca Colectiva



- Genera mejoras en la producción/servicios.
- Potencia canales de comercialización.
- Promueve intercambio, asociatividad y producción a escala.
- Valora el comercio justo y consumo responsable.
- Es una estrategia colectiva de desarrollo.

¿Por qué registrar tu marca?

Si no registras tu marca, no te pertenece y no puedes:

- Prever que estas cometiendo una infracción de marca.
- ▶ Impedir el uso de tu marca por terceros.
- Cuantificar el valor de tu marca para venderla o licenciarla.
- Proteger el trabajo de marketing, reputación online y posicionamiento en buscadores.







experiencias

estrategias



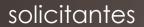












beneficios

experiencias

estrategias











Caso "Frutos de la tierra"

Territoriialidad de la Marca Colectiva



- ▶ La protección es territorial.
- Por cada país un registro. (Excepto para marcas comunitarias: UE)
- ► Internet es un espacio sin fronteras, pero se debe registrar allí donde se puede y se comercializa.
- Por cada país hay un gasto
- Puede existir un registro anterior, idéntico o parecido al pretendido, que impida registrar y utilizar la marca en un país

Caso internacional - Ecuador

Caso Internacional - Argentina

Directorio Web

- ► INDECOPI Consultas de ► http://sistemas.indecopi.gob.pe/osdconsultaspublicas/ registros de marca
- Clasificación Niza –
 Búsqueda de clases en inglés y francés.
- http://web2.wipo.int/nicepub/edition-20150101/taxonomy/?==&lang=en
- Sistema Internacional de ► <u>www.wipo.int/madrid/es/</u> Registro de Marcas – Madrid / OMPI
- ► TMclass Búsqueda y clasificación de Productos y Servicios (términos)
- http://oami.europa.eu/ec2

EL Valor de una marca hoy



PREDOMINANTES en Top 10:

PREDOMINANTES en Top 10:

PREDOMINANTES en Top 10:

1 Google:**158.843 m \$** 2 Apple: 147.880 m \$ 2 OBM: 107.541 m \$

Amazon es el 10° 64.255 millones de \$



Mayo 2014







experiencias

estrategias

















experiencias

estrategias













No estéis unidos en yugo desigual con los incrédulos, pues ¿qué asociación tienen la justicia y la iniquidad? ¿O qué comunión la luz con las tinieblas? 2 Corintios 6:14











Registrate | Infola sesión = -



Nuestras categorías favoritas: Mira lo que mas les gusta a nuestros usuarios y encuentra productos de todo el mundo.





http://www.ezebee.com/es

Algunas cuantas...

- http://www.artfire.com/
- http://www.madeitmyself.com/
- http://es.dawanda.com/
- http://www.bonanza.com/categories/Crafts
- https://www.zibbet.com/sell

Retos y expectativas

- Estandarización diferenciada:
 - Desarrollo de la calidad del producto peruano.
 - Consolidación de líneas productivas.
 - INVASIÓN comercial.
- Formalización empresarial y promoción del empleo (auto-empleo).
- Generación de un nuevo entorno.



Q Search...



Inicio

Inteligencia Comercial -

Promoción Comercial -

Asistencia Técnica -

Contacto



Hérbert Figueroa R.

Gerente general | Investigación y Negocios S.A.C. www.iyn.com.pe - consultas@iyn.com.pe