

Propiedad Intelectual e Innovación: Alianza para el Desarrollo Regional



BOLETÍN 2
EL SALVADOR
8-10 JUNIO 2025
ASIPI



Índice

Un nuevo seminario de ASIPI en El Salvador	3
Ceremonia de Inauguración	4
Entrevista. Martín Pittaluga. Secretario de ASIPI	6
ASIPI Running-Walking Tour	9
¡Sí se puede! Casos de Éxito Latinoamericanos en Innovación	10
Entrevista. José Luis Giammattei. Co Founder de Applaudo	12
Entrevista. Karla Rivas. Head of Communications and Corporate Affairs de Applaudo	14
Políticas Públicas: Catalizadores para la Innovación en América Latina	16
Entrevista. Camilo Trigueros. Centro Nacional de Registro. Políticas Públicas: Catalizadores para la Innovación en América Latina	18
ASIPI firma un convenio con el Centro Nacional de Registro de El Salvador	20
ASIPI firma un convenio con la Dirección General de Aduanas de El Salvador	21
Formando el Talento Humano para la Economía de la Innovación	22
Entrevista. Marc Sedam. New York University. Formando el Talento Humano. para la Economía de la Innovación	24
Innovación Abierta y Tecnologías Emergentes: Nuevos Paradigmas de la PI	27
Entrevista. Enrique Shadah. Expert Collective Cooperative / Estados Unidos. Alianzas Estratégicas para la Transferencia del Conocimiento y de Tecnología	29
Premiación del concurso “Moda Sostenible”	31
Cóctel de los Estudios	33
¡Grandes noticias! ASIPI y UNH Franklin Pierce amplían su acuerdo de colaboración	35
Patrocinadores	37



Un nuevo seminario de **ASIPI** en El Salvador

Querida familia de **ASIPI**:

Es una gran alegría dar inicio a este Seminario en El Salvador, un país que nos recibe con los brazos abiertos y que representa, con su energía emprendedora, el espíritu que queremos promover desde **ASIPI**.

Durante los próximos días, exploraremos el vínculo entre propiedad intelectual e innovación como motor de desarrollo regional, a través de un programa académico de altísimo nivel y espacios de encuentro que nos permiten seguir fortaleciendo lazos entre colegas, instituciones y generaciones.

Para **ASIPI**, este encuentro representa mucho más que un evento académico: es la expresión concreta de nuestro compromiso con una propiedad intelectual al servicio del crecimiento, la integración y el desarrollo de

nuestra región. El Seminario nos reúne para reflexionar sobre los desafíos actuales, identificar oportunidades y, sobre todo, fortalecer los vínculos entre quienes compartimos la convicción de que la PI es una herramienta transformadora.

Gracias a cada uno de ustedes por ser parte de este espacio. Estoy convencido de que el intercambio de ideas y experiencias que aquí se generen dejará huella en nuestras acciones futuras, tanto a nivel institucional como profesional.

Luis Henriquez
Presidente de **ASIPI**





Ceremonia de Inauguración

La apertura oficial del Seminario de **ASIPI** en El Salvador comenzó con palabras de bienvenida a cargo de Martín Pittaluga, Secretario de **ASIPI**, y de los co-presidentes del Comité Anfitrión, Edna López y José Roberto Romero. El Dr. Camilo Trigueros, Director Ejecutivo del Centro Nacional de Registros de El Salvador, destacó el papel clave de la propiedad intelectual para el desarrollo de la región. Uno de los momentos más emotivos de la ceremonia

fue el homenaje al Dr. Roberto Romero Pineda, en reconocimiento a su trayectoria profesional y valioso aporte a **ASIPI**. El auditorio lo despidió con un cálido aplauso de pie.

Por último, Luis Henriquez, presidente de **ASIPI**, tomó la palabra para dar la bienvenida a los asistentes y compartir el video institucional con los principales avances de gestión del primer semestre de 2025.





FROM INTELLECTUAL PROPERTY TO ARBITRATION AND STRATEGIC LITIGATION.

WE ARE DANNEMANN SIEMSEN

Recognised as leaders in Latin America, Dannemann Siemsen is formed by a team of experts and has been dedicated to defending Intellectual Property since 1900. The firm operates throughout the world, offering first-rate IP services and litigation, covering all industry segments of large companies as well as attending IP Firms from all different regions. We have offices in three Brazilian state capitals. Also, in 2019 we opened a new hub in Uruguay for Latin America to deal with IP protection issues throughout the region in a coordinated and centralised manner.

From the management of prosecution matters on daily basis to the most complex litigation and contract involving IP rights, innovation and digital law, we are ready to build up a team of experts that better suits your case to bring you the best results.

Our experience was built in human knowledge, creativity, relationships, respect, ethical values, diversity and a continuous pursuit of being ahead of the future changes.

**DANNEMANN
SIEMSEN**



Entrevista



Martín Pittaluga
Secretario de **ASIPI**

Como Secretario de ASIPI, ¿cuáles considera que han sido los principales avances en la gestión interna y la articulación con los miembros durante esta etapa?

En este período hemos trabajado y seguimos trabajando en procura del fortalecimiento de los canales de comunicación y colaboración de la Asociación, apostando por una gestión ágil, transparente y participativa, lo que se ha traducido en una mayor cercanía con nuestros miembros y una mejor coordinación con los Delegados y los distintos Comités, Comisiones, Programas y Grupos de Trabajo que conforman la estructura institucional de **ASIPI**.

En este sentido ha sido clave el desarrollo de un nuevo, actualizado y más amigable sitio web, que incluye un sistema de módulos independientes en los cuales los Delegados, Comités, Comisiones, Programas y Grupos de Trabajo, pueden ir directamente cargando toda la información (documentos, fotos, videos, etc.) relativa a su actividad. Esto, además de simplificar los procesos, permite a cualquier miembro poder personalmente consultar en la web respecto a las actividades que por ejemplo realiza determinado Comité. También confiamos en que será muy útil a la hora de la transición de coordinadores a fin de cada período.

Asimismo, consolidamos en la empresa ATAI la estrategia comunicacional de la Asociación, con el fin de generar una comunicación constante y direccionada, a través de medios digitales y redes sociales, procurando mantener informados y comprometidos a nuestros miembros.

Promovimos además una mayor integración entre los Delegados Nacionales, generando instancias exclusivas de reunión durante los eventos presenciales, lo que facilitó el intercambio de información, experiencias y buenas prácticas. Esta sinergia ha fortalecido el rol de los Delegados dentro de la Asociación y al mismo tiempo nos ha permitido avanzar de manera más coordinada en temas estratégicos.

También nos hemos ocupado en reforzar el sentido de pertenencia, con el fin de generar actividades de diversa índole que permitieran a los socios sentirse con un rol activo en el desarrollo de la Asociación.

Finalmente, hemos trabajado intensamente en la consolidación de alianzas con otras organizaciones y actores relevantes del ecosistema global de la propiedad intelectual, ampliando el alcance de la voz de **ASIPI** y generando espacios para que sus miembros se proyecten más allá del continente.



¿Cuáles son las áreas de crecimiento prioritarias para ASIFI en un contexto de cambios globales en la propiedad intelectual?

Es una pregunta difícil porque son varias esas áreas. Pero así rápidamente puedo identificar cuatro que se destacan por sobre el resto y que por tanto las convierte en prioritarias en estos años para **ASIFI**.

La primera tiene que ver con la innovación tecnológica y su estrecha relación con la propiedad intelectual. En efecto, la propiedad intelectual está atravesando una transformación profunda con la irrupción de nuevas tecnologías como la inteligencia artificial, el blockchain, la economía digital, el uso de datos, etc. Estamos frente a un cambio de paradigma y esto nos exige como Asociación actualizar nuestro enfoque y acompañar a nuestros miembros en la comprensión y gestión de los cambios, a fin de que se conviertan en oportunidades y no en amenazas. **ASIFI** está trabajando activamente en generar conocimiento, promover el debate y formular propuestas para que los marcos legales en América Latina estén a la altura de estos desafíos.

La segunda está relacionada con la promoción del valor estratégico de la propiedad intelectual como motor de desarrollo económico y social. En muchos de nuestros países aún queda camino por recorrer para fortalecer la cultura de protección y gestión de los activos intangibles. Por tal motivo desde **ASIFI** trabajamos en su promoción mediante actividades académicas, publicaciones y capacitaciones técnicas dirigidas al sector privado, al sector público, universidades y centros de innovación.

La tercera es el compromiso de nuestra Asociación con la diversidad, la equidad y la inclusión (DEI). **ASIFI** ha asumido un rol activo en la incorporación de la perspectiva DEI en su estructura y actividades, a partir de la creación, hace ya algunos años, del Comité DEI, apostando por un ecosistema de propiedad intelectual más justo, representativo e inclusivo. Esto no solo fortalece a nuestra Asociación, sino que también la posiciona como una institución moderna y con visión de futuro. Hemos sido pioneros entre asociaciones colegas, en el impulso de esta temática tan relevante como delicada.

La cuarta es el creciente interés por vincular la propiedad intelectual con los objetivos de desarrollo sostenible y la economía circular. **ASIFI** tiene mucho que

aportar en este diálogo, contribuyendo a visibilizar los derechos de propiedad intelectual como motores de un crecimiento responsable.

¿Cuál cree que será el rol de ASIFI para impulsar la innovación en la región?

ASIFI tiene la posibilidad y la responsabilidad de ser un actor clave en la promoción de la innovación en América Latina y el Caribe.

Eso debido a que entre nuestros asociados se encuentran los mejores profesionales en materia de propiedad intelectual de la región, quienes nos aportan un conocimiento técnico de alto nivel, quienes además nos brindan la posibilidad de contar con una red extensa y diversa de actores del sector. Esta red actúa como puente entre el conocimiento técnico-jurídico y los ámbitos productivo, académico y gubernamental de cada país de América Latina, otorgando un valioso alcance regional.

Por tanto, con esta combinación de conocimiento técnico y proyección regional, **ASIFI** puede enfocarse en tres planos que son fundamentales a la hora de impulsar la innovación en la región: el educativo, el institucional y el estratégico.

En el plano educativo, debemos seguir generando contenidos, programas de formación y espacios de debate que acerquen los conceptos de propiedad intelectual a los emprendedores, científicos, artistas y creadores. La innovación no puede prosperar si quienes la generan desconocen cómo protegerla y gestionarla de manera efectiva.

Desde el plano institucional, **ASIFI** debe continuar articulando con las oficinas de propiedad intelectual, autoridades nacionales, organismos multilaterales, asociaciones colegas, entre otros, para incidir en políticas públicas que favorezcan los sistemas de innovación y de transferencia de tecnología en la región.

Y en el plano estratégico, **ASIFI** debe continuar posicionándose como un referente regional en materia de propiedad intelectual e innovación, promoviendo un ecosistema de propiedad intelectual más dinámico y eficiente. Esto implica asumir una postura proactiva frente a los debates globales, pero también adaptarlos a las realidades particulares de nuestros países, construyendo propuestas que respondan a nuestras necesidades.



En resumen, desde **ASIPI** debemos trabajar para que en nuestra región la propiedad intelectual deje de percibirse como algo lejano, burocrático y de difícil acceso y pase a ser una herramienta concreta, cercana y fácilmente disponible.

¿Qué le diría a un joven profesional del ámbito legal que hoy está considerando vincularse a **ASIPI**?

Por un lado, que **ASIPI** representa la posibilidad de acceder a una comunidad regional e internacional de referentes del mundo de la propiedad intelectual, lo cual le abre a cualquier joven la puerta para conectar con una red inmensa e invaluable de colegas, muchos de los cuales con el tiempo se transforman en amigos.

Por otro lado, que **ASIPI** ofrece a los jóvenes la oportunidad de involucrarse en comités, comisiones, proyectos, webinars, paneles, y muchas otras actividades que les permiten aprender, desarrollarse profesionalmente y fortalecer habilidades que van más allá del conocimiento jurídico, como el liderazgo, trabajo en equipo y visión internacional.

Actualmente, a través del Programa **ASIPI** Joven, la Asociación apuesta por las nuevas generaciones, fomentando activamente su participación. Existen espacios especialmente diseñados para que los jóvenes encuentren su voz, compartan sus intereses y necesidades y puedan conjuntamente, con sus ideas y perspectivas, contribuir al desarrollo de la Asociación, generándoles un fuerte sentido de pertenencia. Ellos saben que **ASIPI** es una asociación que los escucha.

Por tanto, para cualquier profesional latinoamericano que está dando sus primeros pasos en el mundo de la propiedad intelectual, **ASIPI** es sin dudas el mejor lugar para comenzar ese camino a nivel internacional.

Para terminar, siendo bien concreto y directo, más allá de todo lo dicho, el mensaje a un joven profesional sería simplemente el siguiente: acércate, quédate y pronto descubrirás que **ASIPI** no es solamente una asociación de profesionales sino una verdadera familia.



ArentFox
Schiff

ArentFox Schiff

Smarter Service.

Full Service. Industry Focus.

Your goals define our mission. Whether an immediate need or a long-term objective, ArentFox Schiff helps you reach your full potential. As industry insiders, we partner with you to develop practical business strategies and sophisticated legal solutions to achieve today's targets and anticipate tomorrow's problems. We get you across the finish line.

**Smart In
Your World**

afslaw.com



ASIPI Running-Walking Tour

Durante el día de ayer se llevó a cabo el Running-Walking Tour, organizado por Juan Bertón Moreno, coordinador del programa **ASIPI FIT**.

Los participantes caminaron y trotaron distancias de 1.5, 3 y 6 kilómetros mientras disfrutaban de los paisajes de esta hermosa ciudad.

Todo lo recaudado fue donado a la fundación Fe y Alegría en el marco de una nueva acción social de **ASIPI**.





¡Sí se puede!

Casos de Éxito Latinoamericanos en Innovación

El primer panel del Seminario ofreció una mirada inspiradora sobre el camino de la innovación en América Latina. Moderado por Matías Noetinger (**ASIPI** - Argentina), contó con la participación de Guillermo Carey (Carey, Chile) y José Luis Giammattei (Applaudo, El Salvador), quienes compartieron aprendizajes concretos desde la experiencia. Giammattei, fundador de Applaudo, subrayó que proteger

la propiedad intelectual ya no es opcional: "Si queremos ser invertibles, necesitamos blindar lo que estamos creando". Carey, por su parte, invitó a una reflexión profunda: "Los que innovan son las personas, todos somos motores de cambio. Para innovar hay que innovarse", y advirtió que "en el mundo que viene, debemos ser capaces de aprender y ser adaptativos, debemos volver a conectarnos con las preguntas más que con las respuestas".





BC&B.
LAW & BUSINESS
Est. 1969

Sobre Nosotros

“Con una historia de más de 50 años, BC&B ha evolucionado desde su origen como una firma boutique de propiedad industrial para llegar a ser el día de hoy una firma multidisciplinaria, que asesora a sus clientes no solo desde una perspectiva legal, sino desde una perspectiva comercial y de negocio, adaptándose en toda nuestra historia a unas necesidades del mundo real”.

Contacto



55 5263 8730



main@bcb.com.mx



www.bcb.com.mx



Leibnitz 117, Ciudad de México



BC&B.
LAW Est. 1969

Consultoría Legal

En BC&B prevemos, cuidamos, defendemos, y agregamos valor al patrimonio de nuestros clientes, acompañándolos en todo momento con un capital humano altamente calificado y especializado; para así darles tranquilidad, velar por sus intereses e impulsar sus negocios mediante la cultura de la legalidad y la innovación.

Servicios

- Propiedad Intelectual
- Derecho Corporativo.
- Litigio Civil y Mercantil.
- Litigio Administrativo.
- Societario.
- Fusiones y Adquisiciones.
- Contratos Comerciales.
- Gobierno Corporativo.
- Reestructuraciones.
- Franquicias y Distribución.
- Litigio Familiar.
- Arbitraje Comercial.
- Derecho Regulatorio.
- Derecho Migratorio.
- Comercio Exterior.
- Derecho Laboral.
- Entretenimiento.
- Adquisiciones Públicas.



BC&B.
BUSINESS Est. 1969

Consultoría de Negocios

Tenemos las soluciones que te permitirán lograrlo aprovechando al máximo los incentivos disponibles para maximizar tus ventajas competitivas. Apoyamos a las pequeñas, medianas y grandes empresas a transformarse para potenciar su negocio.

The Retail Community

Consolidamos la primera comunidad especializada en Retail & E-commerce de México.

Servicios

- Transformación Estratégica.
- Transformación y Lobbying Comercial.
- Innovación Sistemática para Retail.
- Investigación Cualitativa y Cuantitativa del Consumidor/Cliente.
- Reclutamiento Comercial.
- Servicios de Nómina, Contabilidad e Impuestos.
- Transformación Digital Comercial.



Entrevista



José Luis Giammattei
Co Founder de Applaudo
"¡Sí se puede!"

Caso de Éxito Lationamericano en Innovación"

Applaudo ha logrado posicionarse como un socio estratégico de marcas globales como Real Madrid y Walmart. ¿Cuáles dirías que fueron los principales factores que permitieron escalar desde El Salvador hacia un mercado internacional tan competitivo?

Nuestra fórmula ha sido una combinación de **talento local, visión estratégica y cercanía geográfica**. Desde el inicio, apostamos por construir un equipo altamente capacitado, con una cultura centrada en la **excelencia**. En El Salvador hay mucho potencial humano, y parte de nuestro trabajo ha sido identificarlo, formarlo y proyectarlo.

El modelo **nearshore** ha sido clave: estamos en el mismo huso horario que muchas ciudades de EE. UU., lo que facilita la colaboración en tiempo real con nuestros clientes. Además, construimos relaciones de largo plazo a través del **networking estratégico**, asistiendo a eventos, conectando con comunidades tecnológicas y priorizando la calidad en cada entrega. La reputación se vuelve nuestro mejor activo.

Desde tu experiencia en el liderazgo de Applaudo y en organismos como el Tech Skill Council, ¿qué con-

diciones locales consideras claves para que más empresas latinoamericanas puedan innovar y competir globalmente?

Necesitamos **ecosistemas educativos conectados con las demandas reales del mercado global**. Eso implica actualizar currículas, fomentar habilidades digitales desde edades tempranas y facilitar el acceso a bootcamps y programas técnicos intensivos; **inversión en infraestructura digital y conectividad; incentivos a la innovación**, como fondos de capital semilla, leyes de protección de propiedad intelectual modernas y esquemas fiscales que favorezcan el crecimiento de startups tecnológicas.

Y por último, es clave fortalecer los mecanismos de generación de oportunidades comerciales. El talento y la experiencia ya existen, pero sin acceso al desarrollo **de negocios internacionales**, el crecimiento se estanca. Necesitamos mayor articulación entre gobiernos, organismos multilaterales y el sector privado para abrir puertas, facilitar conexiones estratégicas y posicionar a nuestras empresas tecnológicas en el radar global.



¿Cuál ha sido el rol de los activos intangibles en la estrategia de crecimiento de Applaudo? ¿Qué aprendizajes pueden trasladarse a otros emprendimientos de base tecnológica?

Los **activos intangibles han sido fundamentales**: desde nuestra marca y cultura organizacional hasta el know-how acumulado en metodologías, procesos y propiedad intelectual en nuestras soluciones.

Uno de los aprendizajes más importantes es que hay que **documentar, proteger y escalar esos intangibles**. Por ejemplo, el diseño de una buena experiencia de usuario o una metodología de trabajo eficaz puede convertirse en una ventaja competitiva si se sistematiza y se protege adecuadamente.

Mirando hacia el futuro, ¿en qué áreas ves mayor potencial de innovación en América Latina? ¿Qué le recomendarías a un emprendedor regional que hoy está dando sus primeros pasos con ambiciones globales?

Hay un enorme potencial en **la modernización aplicada a sectores productivos, tecnologías financieras inclusivas (fintech), y soluciones digitales para salud y educación**. También vemos oportunidades en tecnología para sostenibilidad, como agrotech o energía inteligente.

Hay que pensar global desde el día uno, aprovechar las oportunidades específicas de tu entorno como punto de partida para soluciones que luego puedan escalar. Y muy importante: **invertir tiempo en construir comunidad y relaciones**. La tecnología cambia rápido, pero las redes de confianza son las que abren puertas, atraen talento y escalan negocios.



LATAM | CARIBE



**CERVIERI
MONSUAREZ**

CM le da la bienvenida a todos sus clientes, amigos y colegas a **ASIPI El Salvador**.

www.cervierimonsuarez.com

Líderes en
Propiedad Intelectual





Entrevista



Karla Rivas
Head of Communications
and Corporate Affairs / Applaudo

¿Cuál ha sido el rol de la comunicación estratégica en el posicionamiento global de Applaudo como un socio de confianza para marcas internacionales?

La comunicación ha sido clave para construir credibilidad desde nuestros inicios. Hemos apostado por una narrativa coherente que refleja nuestros valores, capacidades tecnológicas y casos de éxito. Eso nos ha permitido proyectar confianza y consistencia ante socios globales. Además hemos sido líderes activos de la industria tech, participando activamente en espacios de discusión, eventos informativos y otras iniciativas de diversos actores del país.

Desde tu experiencia en relaciones institucionales, ¿cómo pueden las empresas latinoamericanas colaborar con organismos internacionales y gobiernos para abrir oportunidades de exportación de servicios tecnológicos?

La articulación es fundamental. Si bien el talento está, muchas veces falta el puente hacia las oportunidades. Las alianzas público-privadas, misiones comerciales y el acompañamiento institucional pueden marcar la diferencia

al abrir puertas en mercados clave, generando una conexión efectiva entre la oferta y la demanda.

¿Qué acciones han sido clave para fortalecer la marca empleadora de Applaudo y atraer talento en un entorno tan competitivo como el tecnológico?

Escuchar al equipo, invertir en su crecimiento y mostrar con transparencia nuestra cultura ha sido esencial. Mostramos nuestras mejores prácticas de cultura empresarial en diversos espacios y grupos de jóvenes estudiantes y profesionales visitan nuestras oficinas periódicamente. La marca empleadora no se construye solo desde fuera, sino también desde la experiencia real que viven nuestros colaboradores. En Applaudo, nuestros valores se viven en el día a día: excelencia, comunicación efectiva, respeto, trabajo en equipo y transparencia. Esto, sumado a nuestras oportunidades de desarrollo, proyectos interesantes y retos y diversos beneficios, nos hacen una de las empresas más atractivas para trabajar de la región.

¿Cómo se construye una narrativa país desde el sector privado? ¿Qué mensaje debería posicionar El Salvador ante el mundo como hub tecnológico?



Desde el sector privado podemos amplificar historias de éxito, mostrar talento en acción y demostrar que hay capacidad de exportar innovación desde El Salvador. El mensaje clave es que en nuestra región hay soluciones de clase mundial, listas para competir. Hemos sido protagonistas y testigos de la evolución y compromiso país por el crecimiento del sector tecnológico, contamos con marcos legales que favorecen la innovación y el acompañamiento de diversos sectores que contribuyen al ecosistema de transformación digital que vive El Salvador.

¿Qué lecciones has aprendido sobre comunicar innovación y tecnología en América Latina, especialmente al hablarle a audiencias no técnicas como medios, aliados institucionales o stakeholders internacionales?

La clave está en traducir lo complejo en valor. Más allá de la tecnología, hay que contar qué problema resuelve, a quién impacta y por qué es relevante. Genera mucho interés contar lo que hemos hecho desde Applaudo para empresas de talla mundial, incluso del Fortune 500, porque nuestros equipos han contribuido directamente al mejoramiento de la eficiencia de estas empresas a través de la transformación digital. La tecnología siempre es un tema interesante que contar, está en constante evolución y siempre hay espacios para contribuir, compartiendo información de este tema, en la transformación digital de empresas e instituciones de todo tamaño.

¿Qué importancia tiene el relacionamiento con asociaciones y medios de comunicación en mercados estratégicos como EE. UU. y otros países de Latinoamérica para posicionar servicios tecnológicos y abrir nuevas oportunidades comerciales?

Es fundamental. Estar conectados con asociaciones y medios en estos mercados nos permite ganar visibilidad, generar confianza y posicionarnos en el radar de potenciales clientes y acelerar el crecimiento internacional. En Applaudo somos una empresa nearshore, somos una excelente opción para empresas basadas en Estados Unidos dado que contamos con una ubicación geográfica privilegiada, talento bilingüe, precios competitivos, alianzas estratégicas con gigantes tecnológicos y experiencia comprobada en diversas industrias y servicios, por lo que ser visibles en el mercado internacional nos abre la puerta a nuevas oportunidades comerciales.

Asesoría jurídica de alta calidad, respaldada por experiencia y enfoque en soluciones integrales y efectivas.



PALACIOS
ABOGADOS

+502 2231 8500

info@sercomi.com.gt



Diagonal 6 12-42, zona 10,
Edificio Design Center,
Torre 1, Nivel 3, oficina 301,
Guatemala, Guatemala



Políticas Públicas: Catalizadores para la Innovación en América Latina

En este panel moderado por Lilly Acevedo (MINIÑO – República Dominicana), se discutió el rol estratégico del sector público en la creación de ecosistemas de innovación. Participaron Guillermo Anlló (UNESCO – Costa Rica), Víctor Martínez (Concejo Municipal, Municipalidad de Guatemala – Guatemala) y Camilo Trigueros (Centro Nacional de Registros – El Salvador).

Anlló remarcó que “la innovación es un comportamiento”,

y que se necesitan políticas diferenciadas, articuladas y coherentes entre ciencia, tecnología e innovación. Martínez compartió los cinco ejes de reactivación de Guatemala, destacando la importancia de la certeza jurídica. Trigueros, por su parte, subrayó la necesidad de trabajar en clave de trinomio: sector público, privado y academia, dentro de marcos legales funcionales y con programas territoriales concretos, como los CATI (Centros de Apoyo a la Tecnología y la Innovación).





GRUENBAUM, POSSINHAS & TEIXEIRA

ADVOGADOS - PROPRIEDADE INTELECTUAL
LAW FIRM - INTELLECTUAL PROPERTY



Entrevista



Camilo Trigueros
 Centro Nacional de Registro
 Políticas Públicas: Catalizadores
 para la Innovación en América Latina

Con la entrada en vigencia de la nueva Ley de Propiedad Intelectual, ¿qué cambios concretos ya están comenzando a verse en el sistema de PI salvadoreño?

Seguridad y despegue económico

El gobierno del Presidente Bukele ha logrado que el ambiente para el comercio en El Salvador sea el idóneo, ya que en un país seguro es posible ejercer el comercio. Por ello, desde el nuevo Instituto Salvadoreño de la Propiedad Intelectual, estamos contribuyendo a ese despegue económico mediante la promoción y uso del sistema de propiedad intelectual.

La nueva ley ha permitido que pequeños y medianos empresarios, así como trabajadores de la cultura y el arte, puedan proteger sus creaciones intelectuales sin que el aspecto económico represente un obstáculo. A pesar del corto tiempo de vigencia de la ley, estos sectores ya se han beneficiado de los descuentos especiales que establece la Ley de Propiedad Intelectual.

Salvadoreños en el exterior

El Salvador ha iniciado un proceso denominado por el presidente como "migración inversa", es decir, salvadoreños

radicados fuera del territorio nacional que están regresando al país o invirtiendo en él. Gracias a la modernización y a la cooperación interinstitucional que habilita la nueva Ley de Propiedad Intelectual, mediante la herramienta ID-Digital, administrada por el Registro Nacional de las Personas Naturales, ya es una realidad la presentación de solicitudes por parte de nuestros compatriotas desde cualquier parte del mundo.

Un solo canal, todos los servicios

He tratado de resumir en tres puntos todos los beneficios que la nueva Ley de Propiedad Intelectual ha permitido desde su reciente entrada en vigor. Sin temor a equivocarme, lo que nuestras encuestas de satisfacción al cliente reflejan es que, si bien la nueva ley habilita que los servicios del ISPI sean todos 100 % electrónicos, hay una parte del proceso que resalta como el mayor beneficio percibido: todas las publicaciones de resoluciones y avisos de ley se realizan en línea, a través del Boletín Electrónico del ISPI.

¡Se acabó aquello de que nuestros usuarios tenían que venir al CNR y luego gestionar las publicaciones en lugares



diferentes! Eso implicaba para nuestros usuarios tener que trasladarse y volver al CNR únicamente para presentar las publicaciones. ¡Eso se acabó!

Ahora somos 100 % servicios en línea, y desde cualquier parte del mundo.

¿Qué estrategias están impulsando desde el CNR para acompañar a los usuarios en este proceso de transformación normativa y tecnológica?

Campaña de comunicación

Con la Dirección de Comunicaciones del CNR, hemos trabajado en el desarrollo de una campaña de comunicación en medios tradicionales y digitales, con el objetivo de dar a conocer los beneficios que la Ley de Propiedad Intelectual ofrece a nuestros usuarios en la gestión y protección de sus creaciones intelectuales.

Escuela de Propiedad Intelectual

Dentro de la estructura organizativa del ISPI se encuentra la EPI, que ha sido el canal institucional a través del cual se han organizado y ejecutado diversas actividades formativas dirigidas a sectores que hemos identificado como clave para capacitar y dar a conocer las principales innovaciones de la Ley de Propiedad Intelectual. A la fecha, hemos desarrollado XX actividades formativas, capacitando a un total de XX usuarios.

Publicidad por recomendación

Como ISPI y CNR, trabajamos cada día por innovar y mejorar nuestros servicios. Desde este servidor hasta el último empleado de la institución, estamos en constante revisión de nuestros procesos internos, con el objetivo de acercar y simplificar los servicios que ofrecemos; es la tarea que se nos ha encomendado. Por ello, consideramos fundamental que nuestros usuarios también se conviertan en voceros de los beneficios que han identificado con la nueva Ley de Propiedad Intelectual, especialmente en lo que respecta a la protección de sus creaciones.

La transformación del sistema de propiedad intelectual es un esfuerzo colectivo, y su impacto crece cuando quienes ya han sido beneficiados comparten su experiencia con otros.

¿Qué oportunidades identifica para que El Salvador fortalezca su posicionamiento regional en materia de propiedad intelectual?

En el ISPI, y en el CNR en general, estamos en una búsqueda constante por ser mejores. Actualmente, nos encontramos explorando formas de optimizar los servicios del ISPI mediante la implementación de herramientas de inteligencia artificial que contribuyan a una mejora significativa en la atención y gestión de nuestros procesos. Asimismo, trabajamos en la interconexión con otras instituciones públicas —como CONAMYPE y el Ministerio de Cultura— para facilitar la acreditación ante dichas entidades y, con ello, permitir un acceso más ágil a los descuentos que la Ley otorga a estos sectores estratégicos para el desarrollo social, cultural y económico de nuestro país.

Además, si bien es cierto que nos enorgullece que los servicios puedan gestionarse de forma 100 % electrónica, también estamos próximos a inaugurar la remodelación de la infraestructura del ISPI. Ya lo decía el presidente: “lo público debe ser igual o mejor que lo privado”. Con esta remodelación, las personas que deseen realizar sus trámites de manera presencial podrán hacerlo en una institución con instalaciones modernas, accesibles y dignas, pensadas para brindar una experiencia de atención eficiente, cómoda y de calidad.

¿Qué valor le asigna a espacios como el Seminario ASIPI para fomentar el diálogo técnico y político entre oficinas, profesionales y asociaciones?

Definitivamente, El Salvador no es el mismo que hace 30 años, ni siquiera que hace 5 años. Popularmente se dice que “El Salvador está de moda”. Y no creo que sea una moda, porque las modas suelen ser pasajeras y cambiantes. Creo firmemente que el liderazgo del Presidente ha permitido realizar los cambios necesarios para tener el país que hoy conocemos: un país seguro, dinámico, capaz de sobresalir en diferentes áreas, con una economía pujante, y una industria y oferta turística en constante crecimiento.

Por eso, espacios como este que **ASIPI** nos comparte son una ventana abierta para mostrarle al mundo que El Salvador es un país en transformación, con visión, con metas claras y con la firme decisión de avanzar hacia el desarrollo sostenible, respaldado por instituciones renovadas, modernas y comprometidas con la excelencia.



ASIPI firma un convenio con el Centro Nacional de Registro de El Salvador

Las autoridades de **ASIPI** firmaron un nuevo convenio en conjunto con el Dr. Camilo Trigueros, Director Ejecutivo del Centro Nacional de Registro de El Salvador, que busca establecer las bases de una mutua cooperación entre **ASIPI** y CNR, para todas aquellas áreas de interés recíproco propio de sus objetivos y funciones, pudiendo comprender, a modo

de ejemplo, el intercambio, difusión y fomento de actividades académicas, científicas y técnicas, docentes, investigativas, de difusión de la Propiedad Intelectual y extensión de actividades en la materia, así como el apoyo al emprendimiento, la innovación, la educación, y en general el desarrollo económico de la región, a través del Programa **ASIPI PRO BONO**.





ASIPI firma un convenio con la Dirección General de Aduanas de El Salvador



Las autoridades de **ASIPI** firmaron un nuevo convenio en conjunto con José Benjamín Mayorga Osorio, Director General de Aduanas, que tiene por objeto establecer las bases de una mutua cooperación entre **ASIPI** y la DGA, para todas aquellas áreas de interés recíproco propio de sus objetivos y funciones, pudiendo comprender, el intercambio, difusión y fomento de actividades académicas, científicas y técnicas, docentes, investigativas, de difusión de la Propiedad Intelectual y extensión de actividades en la materia, así como el apoyo al emprendimiento, la innovación, la educación, prevención del contrabando de mercancías que vulneran Derechos de Propiedad Intelectual.





Formando el Talento Humano para la Economía de la Innovación



El panel moderado por Blanca Mejía (Bufete Mejía & Asociados – Honduras) abordó los desafíos de preparar a las personas para una economía basada en el conocimiento. Participaron Lorena Rojas Vega (OMPI – Suiza) y Marc Sedam (New York University – Estados Unidos), quienes coincidieron en que el verdadero motor de la innovación son las personas, no las estructuras.

Sedam destacó que el emprendimiento no se enseña, se vive: “Lo importante no es lo que saben los profesionales, sino cómo piensan”. Señaló además que los países con economías sólidas han apostado por desarrollar ecosistemas de startups. Rojas Vega subrayó la necesidad de vincular la academia con la industria y fortalecer las capacidades operativas: “No basta con empujar políticas públicas, hay que facultar a quienes las implementan”.





www.jauregui.com.gt

55
años

Jauregui

& Asociados

Abogados y Notarios

Guatemala. Est. 1969



Entrevista



Marc Sedam
New York University
Formando el Talento Humano
para la Economía de la Innovación

1. At NYU, you lead one of the top-performing tech transfer offices in the U.S. In your view, what are the most critical skills students and researchers need today to thrive in an innovation-driven economy?
2. Having worked both in academia and the startup world, how do you think universities can more effectively bridge the gap between research and real-world entrepreneurial ventures?
3. You've helped build high-impact programs like NSF's I-Corps and university entrepreneurship centers. What are the key elements that make these educational initiatives truly transformative for students and innovators?
4. In Latin America, many universities are exploring how to better link with industry to foster innovation. What advice would you give academic leaders trying to build stronger university–industry collaboration models?

En NYU lidera una de las oficinas de transferencia tecnológica de más alto rendimiento en EE. UU. ¿Cuáles, a su juicio, son las habilidades más críticas que necesitan hoy día los estudiantes e investigadores para prosperar en una economía impulsada por la innovación?

Para los estudiantes, creo que lo fundamental es reconocer que las trayectorias profesionales no avanzan en líneas rectas. Necesitan ser creativos, adaptables y estar dispuestos a aplicar las habilidades que adquieren en la universidad a distintos ámbitos.

Para los investigadores, pienso que el punto clave -quizás el único- es que el éxito en la comercialización no tiene nada que ver con el éxito en la academia. Las competencias necesarias para prosperar en una economía de innovación también incluyen flexibilidad, pero con un énfasis mayor en la aplicabilidad de tu trabajo. Las publicaciones académicas tradicionales siguen siendo esenciales para que los datos y los avances sean ampliamente conocidos, pero la única forma de que esas ideas tengan un impacto directo en la sociedad es mediante asociaciones con la industria y la comercialización.



Habiendo trabajado tanto en el ámbito académico como en el de las startups, ¿cómo cree que las universidades podrían cerrar de forma más efectiva la brecha entre la investigación y los emprendimientos empresariales reales?

Muy buena pregunta. Las universidades son organizaciones muy interesantes y creo que es importante comprenderlas y valorarlas por lo que son, sin intentar convertirlas en algo que no son. La respuesta directa a esto es el uso agresivo de fondos de investigación traslacional. Los investigadores universitarios son excelentes en ciencia básica y en generar nuevo conocimiento y oportunidades, pero a menudo carecen de la experiencia para traducir principios iniciales en productos y servicios. Los fondos de investigación traslacional pueden ayudar a cerrar esta brecha siempre que la mayor parte de los recursos se destinen a colaboraciones con socios externos a la universidad que tengan experiencia en desarrollo de productos, procesos y métodos.

En NYU tenemos programas tanto para terapias como para dispositivos médicos, en los que financiamos experimentos de reducción de riesgos con partes externas (ya sean CROs o empresas de prototipado de ingeniería) y luego podemos evaluar esos avances internamente. Esta colaboración ha conducido a vías más rápidas hacia la comercialización, a más licencias y a la creación de más empresas emergentes.

Usted ha contribuido a diseñar programas de gran impacto, como el I-Corps de la NSF y los centros de emprendimiento universitario. ¿Cuáles son los elementos clave que hacen que estas iniciativas educativas sean realmente transformadoras para estudiantes e innovadores?

La mayor inspiración en la educación superior de los últimos 20 años es que el emprendimiento se puede enseñar. No a partir de un libro de texto, sino mediante un conjunto de principios flexibles que se aplican en el mundo real. Antes de I-Corps, el movimiento Lean Startup se impartió por primera vez en la Universidad de California, Berkeley en un curso llamado "The Lean Launchpad". Por casualidad vi un anuncio de ese primer curso y decidí inscribirme sin tener ni idea de qué trataban las Lean Startups. Casi de inmediato aprecí el valor principal de este enfoque: crear un glosario

de términos que cualquiera pudiera usar -científicos, empresarios, profesores titulares y estudiantes de grado o posgrado-. Si todos pudieran hablar de una innovación de la misma manera, pensé que las universidades serían un terreno especialmente fértil para este trabajo.

Esto acabó convirtiéndose en I-Corps (yo fui el investigador principal del programa I-Corps de la Universidad de New Hampshire) y supuso un gran catalizador para los centros de emprendimiento universitario (tras fundar el centro de emprendimiento de UNH, colaboro estrechamente con los programas de NYU también). Lo que tienen en común tanto I-Corps como los centros de emprendimiento universitario es que el aprendizaje es (a) democratizado y (b) experiencial. La innovación florece verdaderamente en un ecosistema académico cuando recordamos que el emprendimiento está en todas partes y que las escuelas de negocios no tienen el monopolio de crear startups. A menudo hablamos de "ejercitar tus músculos emprendedores" o de "centrarse en pensar y actuar como emprendedor".

He visto recientemente que algunas universidades han decidido reincorporar sus centros de emprendimiento a las escuelas de negocios y alinearlos con el currículo académico. Es un error claro que conducirá a menos ideas brillantes y reducirá la energía emprendedora en el campus. ¡Todos pueden ser fundadores! No todos deberían llegar a serlo, pero todos deberían aprender los principios de pensar y actuar como emprendedores.

En América Latina, muchas universidades exploran cómo vincularse mejor con la industria para fomentar la innovación. ¿Qué consejos le daría a sus máximos responsables académicos para construir modelos de colaboración universidad-industria más sólidos?

¡No se trata solo de América Latina! Creo que en toda la educación superior existe la necesidad de relacionarse mejor con la industria. Llevo más de 30 años en transferencia tecnológica y esta pregunta ha estado presente todo ese tiempo. ¿Por qué no damos en el clavo? Pienso que se reduce a tres ideas principales.

Primero, las universidades son increíblemente adversas al riesgo y deben proteger la institución de formas que las empresas no tienen que considerar. Enseñar y educar es un pacto público con la sociedad, por lo que asumir riesgos empresariales que podrían poner en peligro la financiación



o el funcionamiento de la universidad no nos gusta. Dicho esto, las universidades deben aprender a aceptar riesgos empresariales razonables y actuar con más rapidez (me atrevo a decir, de forma más emprendedora), sin obsesionarse con extraer cada dólar de cada acuerdo. En NYU nos centramos en ser ágiles y efectivos, incluso si eso significa que el retorno financiero de cada licencia individual podría mejorar. Dado que no podemos prever qué innovaciones serán exitosas, prefiero conceder 100 licencias al año con unos ingresos que sean el 90 % de lo esperado, que 20 licencias con unas condiciones financieras perfectas.

La segunda recomendación es mucho más simple: ESCUCHAR. Piénsalo: las universidades tienen un modelo de negocio muy particular —con alta concentración de gente muy inteligente dispuesta a enseñarte— pero, para recibir esa enseñanza, tienes que postularte y nosotros elegimos a quién educar (y en EE. UU. nos pagan por este privilegio). Los investigadores seleccionan a los estudiantes de posgrado y posdoctorales. Los científicos

escogen en qué trabajar. Pero, para colaborar bien con la industria, debes escuchar los problemas que necesitan resolver, decidir si tienes las capacidades y el talento para abordarlos, y trabajar en plazos empresariales en lugar de académicos. Eso exige intención y enfocarse no en lo que ya haces, sino en lo que podrías hacer por tu colaborador. Demasiadas universidades le dicen a la industria: “Estos son los proyectos que nos interesan; ¿los financiarán?”, en lugar de: “Somos excelentes resolviendo el problema X y estamos seguros de que podemos diseñar un buen plan experimental para ayudar a resolver sus necesidades.” Si haces bien esa transición, serás excelente en colaboraciones con la industria.


La tercera y última idea también es sencilla: la fuerza laboral. Observa las empresas que contratan al mayor número de estudiantes y pregúntales directamente por qué emplean a tantos. Si está claro que valoran a tus egresados, aprovecha esa conversación para indagar cómo tus investigadores y académicos pueden ayudarles a resolver sus mayores retos.




Con oficinas en Costa Rica, El Salvador, Nicaragua, Honduras, Guatemala y recientemente con la apertura de sede en Haití, **IDEAS IPS**, fortalece su presencia de **15 años en Centroamérica y en el Caribe** y se consolida como la opción ideal para el manejo regional de la propiedad intelectual bajo una sola llave.

En IDEAS tenemos el compromiso de dar a nuestros clientes atención personalizada, simplificando procesos, desarrollando estrategias regionales de protección y defensa de derechos de propiedad intelectual y brindando asesoramiento jurídico de primer nivel.

Contamos además con **tecnología de punta y con una plataforma digital avanzada**, que brinda a nuestros clientes acceso a sus portafolios en tiempo real.

 Info@ideasips.com

 www.ideasips.com

Patentes
Marcas
Derechos de Autor
Registros Sanitarios
Fashion Law





Innovación Abierta y Tecnologías Emergentes: **Nuevos Paradigmas de la PI**

El panel, moderado por Ximena Souza (Osterling Abogados – Perú), contó con la participación de Diego Chijane (Cikato – Uruguay) y Enrique Shadah (Expert Collective Cooperative – Estados Unidos). Se abordaron los nuevos desafíos que las tecnologías emergentes imponen a la propiedad intelectual y la necesidad de repensar los modelos tradicionales de protección.

Chijane resaltó que “las empresas ya no pueden avanzar solas” y que la innovación abierta permite generar sinergias más efectivas. También se analizó cómo tecnologías como la inteligencia artificial, la medicina y la biotecnología están transformando los marcos regulatorios y abriendo oportunidades para nuevas formas de colaboración e internacionalización.





Con entusiasmo nos unimos como **PATROCINADORES INSTITUCIONALES** de la Asociación Interamericana de la Propiedad Intelectual - ASIPI. Cuenten con nosotros para apoyar iniciativas y proyectos innovadores.

Les presentamos a **NUESTROS ABOGADOS:**





Entrevista



Enrique Shadah

Expert Collective Cooperative / Estados Unidos
Alianzas Estratégicas para la Transferencia
del Conocimiento y de Tecnología

Desde tu experiencia en MIT y en consultoría estratégica, ¿cómo creés que las tecnologías emergentes como la inteligencia artificial están desafiando los modelos tradicionales de protección de la propiedad intelectual?

Es un desafío frontal y, aparentemente, imparable. Los modelos de software de inteligencia artificial se entrenan con información existente en el dominio público y la que se hace disponible comercialmente. Sin embargo, la producción de esta información no es fácilmente auditable, porque hay muchos formatos, intermediarios y términos de uso que, aunque aceptados por los usuarios, no son comprendidos ni interpretados con el contexto de propiedad intelectual ni derechos de uso. Básicamente, la gente acepta términos de uso que son muy perjudiciales para los derechos privados, pero dada la utilidad de los sistemas no hacen caso a los riesgos a los que se exponen. El reto es poder auditar y adjudicar derechos de autor de forma práctica y razonable, y con AI, eso es cada vez más difícil.

¿Qué estrategias recomendarías a las empresas latino-americanas para balancear la necesidad de proteger

sus desarrollos tecnológicos con la lógica colaborativa de la innovación abierta?

Siempre recomiendo a los fundadores de empresa a que estudien y entiendan bien las fuentes de su ventaja competitiva. Toda organización compite con algo o alguien. La competencia no es otra empresa necesariamente, uno compite con los hábitos existentes, con las soluciones existentes, con la inercia organizacional. Fundamentalmente, la gente que adopta tecnologías tiene que decidir deshacerse de algo que están haciendo para abordar una tecnología nueva. ¿Por qué cambiar? La respuesta a esta pregunta tiene que ser increíblemente contundente e irrefutable. Obviamente, una fuente potente de ventaja competitiva es desarrollo tecnológico propietario. Como ustedes saben, hay de muchos tipos. Para poder colaborar en un formato de innovación abierta se necesita entender muy bien las fronteras entre lo propietario privado, lo que puede ser propietario compartido (a través de esquemas de licencias) y/o no-propietario común (lo que en inglés se llama "pre-competitive"). Estos lineamientos típicamente resultan de conversaciones estratégicas en el preámbulo de una relación de negocios más formal.



Has trabajado en iniciativas de colaboración academia-industria de alto impacto. ¿Qué elementos consideras clave para que una alianza entre universidad y empresa genere resultados concretos en transferencia de tecnología?

Este es un tema que se ha estudiado mucho, de hecho, hay un buen artículo en el MIT Sloan Management Review que se enfoca en ello. No voy a repetir ni resumir el artículo aquí, pero si quiero delinear los factores clave de éxito que he visto emerger recurrentemente en colaboraciones fructíferas. Básicamente, hay cuatro factores clave que promueven colaboraciones productivas:

- 1. Alineación de objetivos:** Empresas y universidades tienen horizontes de desarrollo totalmente distintos. El reto es encontrar un horizonte de tiempo común que permita el desarrollo de actividades, conocimiento, aprendizaje y eventualmente tecnología al servicio del objetivo común.
- 2. Comunicación efectiva:** Como en cualquier relación humana, buena comunicación está a la raíz de su buen funcionamiento. Pero, ¿Qué significa tener comunicación efectiva? Fundamentalmente trata de enforzar el diálogo en mutuo entendimiento. Cuando hay dudas, no asumir sino preguntar. Usar juntas para calibrar y comunicar, para balancear entendimiento. Traer facilitadores cuando los temas traen muchos elementos de peso y sensibilidades que deben ser consideradas y protegidas. La vulnerabilidad es clave en la comunicación, y conlleva al siguiente factor: Confianza y compromiso.
- 3. Confianza y compromiso:** Cualquier colaboración de alto impacto estratégico tiene a su centro un pilar de confianza y compromiso. Sin él, no hay forma de tener diálogos que conlleven a toma de decisiones de largo plazo. Decisiones como selección de recursos, enfoque industrial, protección de propiedad intelectual compartida, etc. Son temas que pueden hacer o deshacer una empresa. Por ello es importante saber

que un socio en una colaboración honrará no solo el contrato, sino el espíritu de la colaboración.

- 4. Modelos de colaboración adaptativos:** Las organizaciones con complejas y tienen su propia inercia. Unir dos organizaciones disimilares, como universidades y empresas no es tarea fácil. Por ello es necesario crear vehículos adaptables que promuevan modelos de negocio compatibles con ambas organizaciones, cada una obteniendo el valor que justifica la inversión. Modelos como los consorcios industriales pre-competitivos, proyectos individuales a largo plazo, o licencias para el desarrollo de alianzas estratégicas colaborativas con terceros (la universidad licencia y organiza, un tercero participa como fuente de financiamiento, el industrial trae los activos reales), son algunos de muchos ejemplos a seguir.

En un entorno donde muchas veces los tiempos académicos y empresariales no coinciden, ¿cómo se pueden diseñar alianzas sostenibles que mantengan el foco en la innovación y el impacto compartido?

La clave es usar plazos flexibles que se adapten tanto a los horarios académicos como a los plazos de la industria. Por eso la comunicación constante es esencial para alinear las expectativas y ajustar los plazos del proyecto según sea necesario. Esto lo hace personal dedicado, lo que en MIT se llamaban "Liaisons" (ahora se llaman Directores de Programa) que tengan el conocimiento, la aptitud y energía para gestionar eficientemente la programación y garantizar la sincronización entre ambos socios. Otro tema importante es diseñar modularmente el proyecto para permitir ajustes y asegurar un progreso continuo independientemente de las variaciones en los plazos (que invariablemente ocurren). Finalmente, el esquema de gobierno de la alianza debe estar al servicio del proyecto, apoyando a las personas haciendo el trabajo, solucionando cuellos de botella o solucionando impedimentos organizacionales que naturalmente ocurren dada la complejidad inherente de estas alianzas.



Premiación del concurso “Moda Sostenible”

Se llevó a cabo la entrega de premios del concurso “Moda Sostenible”, organizado por el Comité de Fashion Law de **ASIPI**. Eleonora Carrillo, presidenta del Comité, agradeció a los colaboradores y miembros del jurado, y destacó el alto nivel de los 30 artículos recibidos.

El reconocimiento especial por la calidad del artículo en 4° lugar fue para Rubén Calderón (Venezuela). El 3° lugar fue para Madeline Pamela de León Aquino (El Salvador), presente en la sala; el 2° para Magda Alejandra Jones (Colombia) y el 1° para Wilson Armando Forero (Colombia). Quienes no asistieron presencialmente se conectaron virtualmente para agradecer, y también dijo unas palabras Annalucía Fasson Llosa, Secretaria del Comité de Fashion Law.

El cierre estuvo a cargo de Luis Henriquez, presidente de **ASIPI**, quien celebró la participación de nuevos talentos y expresó su entusiasmo por ver a tantos jóvenes aportando ideas valiosas al futuro de la propiedad intelectual.





GOODRICH RIQUELME ASOCIADOS

MULTIDISCIPLINARY LAW FIRM OFFERING
TAILORED SOLUTIONS TO YOUR BUSINESS SINCE
1934.

COMMITTED TO
EXCELLENCE.

CONNECTED TO
PEOPLE.

GOODRICHRIQUELME.COM



Cóctel de los Estudios







¡Grandes noticias!



ASIPI y UNH Franklin Pierce amplían su acuerdo de colaboración

Nos complace compartir una excelente noticia: hemos renovado y ampliado nuestro acuerdo con UNH Franklin Pierce School of Law, una de las universidades líderes en Propiedad Intelectual de los Estados Unidos.

Hasta ahora, gracias a este acuerdo, se otorgaban anualmente las siguientes becas del 100% para miembros de **ASIPI**, asignadas mediante un proceso de selección:

- 1 beca para el programa *Juris Doctor (J.D.) en Propiedad Intelectual, Tecnología y Derecho de la Información*
- 2 becas para los programas *LL.M./MIP*
- 3 becas para cursos del *Instituto de Verano en Propiedad Intelectual (IPSI)*

A partir de este año, ampliamos los beneficios para todos los miembros de **ASIPI** admitidos en los siguientes programas, quienes recibirán:

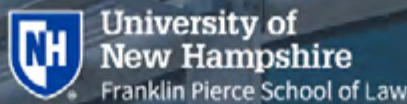


50% de beca en la matrícula para:

- **LL.M. en Propiedad Intelectual**
- **Maestría en Propiedad Intelectual (MIP)**
- **Certificado de Posgrado en PI**
- **Instituto de Verano en PI (IPSI)**
(Modalidad presencial u online)

30% de beca en el registro al programa **J.D. Híbrido** en **PI, Tecnología y Derecho de la Información.**

¡Una oportunidad única para para potenciar tu desarrollo profesional con el respaldo académico de excelencia de UNH Franklin Pierce!



Join the INTELLECTUAL PROPERTY POWERHOUSE



ASIPI Scholarship Opportunities!

LL.M.

In-person and online learning options for **foreign-trained lawyers**

M.I.P.

In-person and online options for students **without a first degree in law**

Hybrid J.D.

Earn your Juris Doctor degree **primarily online in Intellectual Property, Technology & Information Law**

IP Summer Institute

Learn about hot **topics in IP & access world-class faculty, researchers, and industry professionals**

law.unh.edu/ip-powerhouse



Patrocinadores

PATROCINADORES INSTITUCIONALES



SOCIO ACADÉMICO



MEDIA SPONSORS



ENTIDADES DE APOYO

