



LA HABILIDAD PARA APRENDER DE LOS FRACASOS

Natalia Tobón Franco

“A los latinoamericanos nos falta tolerancia social ante fracaso individual”. Estas palabras las dijo Andrés Oppenheimer en las Jornadas virtuales de ASIPI en diciembre de 2020, en la conferencia de cierre. El famoso periodista explicó que mientras en este lado del mundo crucificamos a los que fracasan, en Silicon Valley, los emprendedores presumen del número de *startups* que han llevado a la bancarrota antes de tener éxito.

Y a mí me quedó sonando esa opinión, tal vez, porque he fracasado muchas veces como emprendedora en varios tipos de negocios. Ahora que estoy apoyando al Comité de Emprendimiento de ASIPI, investigando el tema, he descubierto que me ha faltado cultivar habilidades como la comunicación, aprender destrezas administrativas, talento para las ventas y sobre todo, no he sabido combinar estratégicamente todo ello con el conocimiento de PI.

En cuanto a la comunicación ya sé que un emprendedor debe poderse comunicar eficazmente con inversionistas, clientes, acreedores, pares y mentores. Como personalmente me aburro con facilidad, hoy pienso que he asumido que la gente sabe cosas y dejo de explicarlas. Además siento temor por cansar a la gente llamando mucho y vergüenza por figurar a toda hora y esto, de alguna, forma explica la razón por la cual es posible que haya sido poco asertiva en mis comunicaciones.

Otra habilidad que no tengo, tal vez porque pensaba que para alguien intelectual como yo no era indispensable, es la habilidad para las ventas. Esta es una falla grave porque un emprendedor necesita vender la idea de negocio a posibles inversores y el producto o servicio a los clientes.

Finalmente me falta estrategia. Tengo claras las ventajas de la propiedad intelectual desde el inicio del negocio, he tenido precaución con los secretos empresariales, he hecho trámites para registrar la marca, pero me falta ingenio para combinar todo acertadamente.

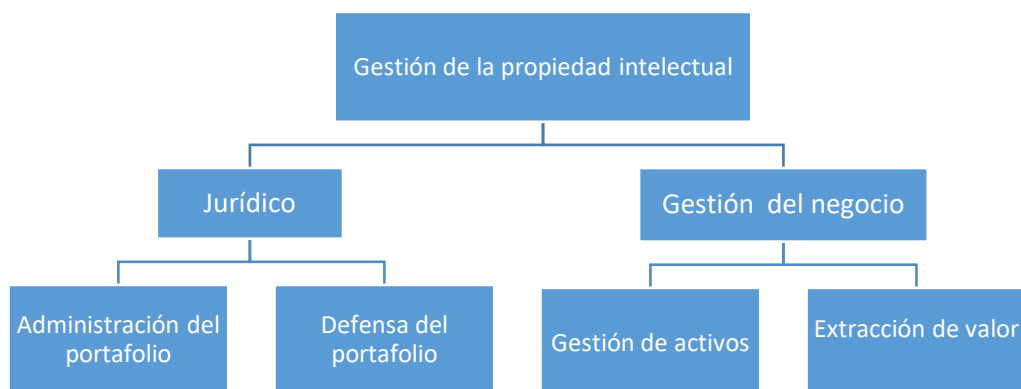
Así que toda esta confesión es para compartirles lo que he aprendido sobre emprendimiento y que se aplica a los clientes que asesoramos (y a mí misma). Primero, debo tener en cuenta que si quiero ser emprendedora o asesorar emprendedores debo fomentar mis propias habilidades de comunicación, perder la timidez, aprender sobre ventas y segundo, que no se trata únicamente de conocer la legislación sino que hay que ser ordenado y estratégico combinando los temas legales con la experiencia administrativa.

Y es que la gestión de la propiedad intelectual de una compañía no es únicamente un tema jurídico. También es un asunto comercial y administrativo. No se puede, por ejemplo, extractar valor de propiedad intelectual (tema gerencial) que no está bien resguardada (tema jurídico). En la práctica, por ejemplo, no sirve de nada pactar un contrato de licencia



sobre un secreto empresarial que cubre un conocimiento que está en el dominio público (no es *secreto*) o adquirir una marca que es idéntica a una que ya está registrada¹.

El siguiente cuadro lo explica claramente²:



La gestión jurídica requiere, por un lado, la administración de la cartera y por otro, la defensa de la misma. Quien administra debe revisar constantemente las invenciones, creaciones, fórmulas, bases de datos y en general todos los datos, información y conocimiento que se produce al interior de la empresa y decidir la forma en que se van a proteger esos activos. Quien defiende la cartera, debe hacer monitoreos constantes para conocer el estado de la técnica en el sector de interés, y verificar permanentemente el mercado para determinar si un tercero está infringiendo los derechos de propiedad intelectual.

De hecho es recomendable revisar constantemente el mercado, pues “resulta conveniente que los mismos comercializadores y vendedores de la empresa estén atentos a lo que están ofreciendo los competidores, para lo cual deben contar con una capacitación adecuada, que les permita reconocer posibles infracciones para comunicarlas al directivo de la empresa a cargo de manejar la propiedad industrial”³.

Así mismo, quienes están encargados de la gestión del valor del negocio deben estar preparados para “detectar oportunidades de alianzas, inversión y comercialización, estar alerta a los desarrollos que pueden repercutir o amenazar el mercado de la empresa y que pueden provenir del mismo sector o de sectores diferentes; ayudar en la toma de decisiones sobre investigación y desarrollo para decidir, por ejemplo, en qué campos enfocarse y

¹ Tobón Franco, Natalia. “Secretos empresariales, concepto y protección” publicado Grupo Editorial Ibáñez y la Asociación Cavellier del Derecho en Bogotá, Colombia, 2017.

² España, Oficina de Patentes y Marcas. Gestión y Valoración de la cartera de Propiedad Intelectual. SCOUT, Carmelitano. Socio de Pricewaterhousecoopers. Valuations & Strategy. [Recuperado el 25 de febrero de 2008]. Disponible en <www.oepm.es>.

³ *Ibid.*



cuáles abandonar; determinar cambios en las políticas de propiedad industrial e incorporar nuevos avances tecnológicos a los propios productos y procesos”⁴.

Estoy aprendiendo. La capacidad de aprender es una de las habilidades más importantes que se deben tener en la vida y para un emprendedor es determinante. El fracaso puede ayudar a ampliar el conocimiento y la comprensión de los negocios así que seguiré intentándolo. Lo que sí es imperdonable es no aprovechar las herramientas que tenemos para instruirnos, entre ellas todas las que nos ofrece ASIPI: participaciones en comités, publicaciones, webinars, ASIPI Academia, podacasts y otros.

⁴ Ibid.