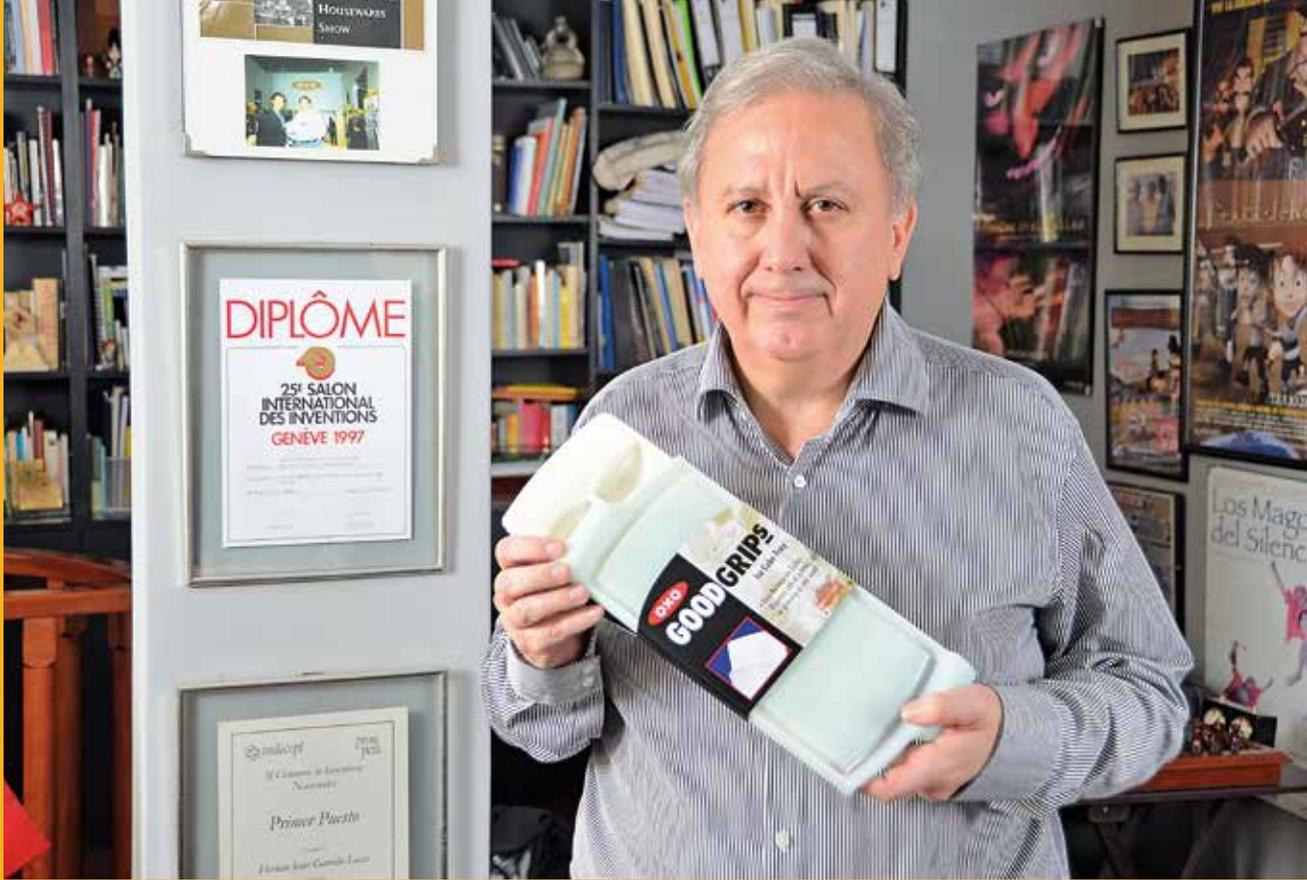


HERNÁN JESÚS GARRIDO-LECCA MONTAÑEZ



Hernán Jesús Garrido-Lecca Montañez

CUBETA DE HIELO CON TAPA

HERNÁN JESÚS GARRIDO-LECCA MONTAÑEZ

1. EL INVENTOR

a. Su historia

Hernán Garrido-Lecca Montañez nació en Lima en 1960. Estudió economía en la Universidad del Pacífico y luego una maestría en Administración Pública en la Universidad de Harvard. Complementó su formación académica con una maestría en Políticas Públicas en Ciencia y Tecnología en el Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT). Además, estudió una maestría en Literatura en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos y obtuvo un doctorado de Economía Aplicada en la Universidad de Sevilla.

Regresó al Perú en el año 1985, después de culminar sus estudios en Estados Unidos. Inició su trayectoria profesional en la empresa Apoyo S.A. que brinda servicios de asesoría y consultorías, y luego como Vicepresidente Ejecutivo del Banco Interbank, ejecutivo del IFC (Banco Mundial) y más tarde como Ministro de Vivienda y Ministro de Salud del Perú, respectivamente.

Comparte el interés por los inventos con su familia. Su esposa y su hijo mayor también han patentado inventos y confían en el sistema de propiedad intelectual. Para Hernán todo se trata de ideas, y ese ha sido el denominador común en su vida. Movido por su interés en promover el tema de los inventos en el país, fundó la Sociedad Peruana de Inventores (SPI) en el año 2000.

b. El surgimiento de un inventor

Hernán siempre tuvo admiración por inventores como Graham Bell, Tesla, Leonardo Da Vinci y los hermanos Wright. “Ellos han sido una fuente de inspiración y contribuyeron a su manera de analizar el mundo actual en que vivimos. Cada vez hay más dinero que ideas y más tecnología que contenido”, afirma.

Comenta que cuando ingresó a la Universidad del Pacífico influyó mucho en él Javier Pulgar Vidal con su trabajo sobre los recursos naturales y el material genético que posee el Perú. Esa idea la heredó de él, por lo que años después ha trabajado determinadas invenciones vinculadas con acuicultura y biotecnología. Señala también a Emilio Castañón, que abrió su mente con otras posibilidades, como el uso de dirigibles en el país para transporte.

Aquellas experiencias y otras que no son necesariamente sobre invención, le mostraron que las ideas pueden ser una fuente de riqueza y que el Perú no está en desventaja competitiva frente a otros países. Explica que eso trasciende a lo económico y que es fundamental para todos los peruanos creer en nosotros mismos.

c. Motivaciones del inventor

Hernán posee como una de sus principales motivaciones el reivindicar la creatividad como parte de la cultura local, porque sostiene que los peruanos hemos inventado cosas a lo largo de toda la historia. Señala como ejemplo a los andenes y sistemas de riego que se utilizaron antaño para cultivar productos de primera necesidad; los tintes de los mantos de la cultura Paracas que se han preservado hasta hoy a pesar del tiempo; la organización en planeamiento urbano que se descubrió en la ciudad de Caral, entre otros.

Todo ello suma para que el Perú se reconozca a sí mismo como país creativo, afirma el inventor. Además señala que para ejercer el oficio, un inventor debe tener la capacidad para cuestionar la forma de hacer las cosas, identificar problemas recurrentes y cotidianos, tener visión global, evaluar el costo-efectividad, y por último desarrollar la tenacidad para persistir en la idea, a pesar de los retos que se presenten.

“Un inventor debe tener capacidad para cuestionar la forma de hacer las cosas, para identificar problemas recurrentes, tener visión global, evaluar el costo-efectividad, y desarrollar la tenacidad”.

d. El inventor y sus otras pasiones

Para Hernán, las facetas que posee son “facetas de lo mismo”, se define como creativo en economía, política y los negocios. Y es que además de economista, político, escritor e inventor, es navegante y piloto. Tuvo interés en aprender a volar aviones y estudió aviación en Estados Unidos y Perú, logrando pilotear una nave por primera vez en el año 1984.

Es escritor de literatura infantil y en sus más de 20 libros publicados hace referencia al mundo de las invenciones. Igualmente, en la actualidad, se desempeña como docente de la Universidad Continental de Huancayo en la que dicta cursos relacionados a la innovación e invención, siempre en su afán de promover el tema en el país. La meta del curso-taller es que los participantes lleguen a patentar sus inventos como parte de una evaluación final.

Hernán es también empresario e hizo las primeras películas animadas en América Latina, las que pudo llevar hasta 23 países del mundo. En el campo de la producción artística, también ha producido una obra de ballet, basada en uno de sus cuentos.

2. LA INVENCION

a. Ficha técnica

| TÍTULO | CUBETA ORIGINAL RECTANGULAR |
|------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| N° de expediente | N° 000215-1997 |
| N° de título | 0139 |
| Modalidad | Modelo de utilidad |
| Fecha de presentación de solicitud | 19/03/1997 |
| Fecha de vencimiento de la patente | 19/03/2007 |
| Titular | Hernán Jesús Garrido-Lecca Montañez |
| Teléfono | (511) 441-7154 |
| Resumen | Cubeta de hielo rectangular con tapa deslizable que permite retirar los cubos de hielos uno por uno, según la necesidad del usuario. |
| Características técnicas | Conformada por 16 compartimientos para los cubos de hielo, en forma trapezoidal, la cubeta está elaborada de material plástico, lo mismo que la tapa. Medidas 30 cm de largo x 13 cm de ancho |

Fuente: DIN del Indecopi

b. El invento

La cubeta de hielo con tapa, que inventó Hernán, está provista de una tapa rectangular que se inserta con el objeto de aislar el hielo de olores y evitar que el agua se derrame o se pierda por la inestabilidad a la hora de transportar la cubeta a la nevera. Cada uno de los compartimientos que posee, en su parte inferior, tiene un área circular de material plástico más blando colocado en la parte central del mismo, lo que facilita retirar los hielos sin que los demás se caigan.

Además, posee, en la parte lateral externa de cada uno de sus rieles, diversas protuberancias dentadas para facilitar su sostenimiento y permitir el apilamiento de varias cubetas. Adicionalmente, la parte superior de la tapa cuenta con la hendidura en forma de 'L', que tiene por finalidad desprender los cubos de uno en uno.

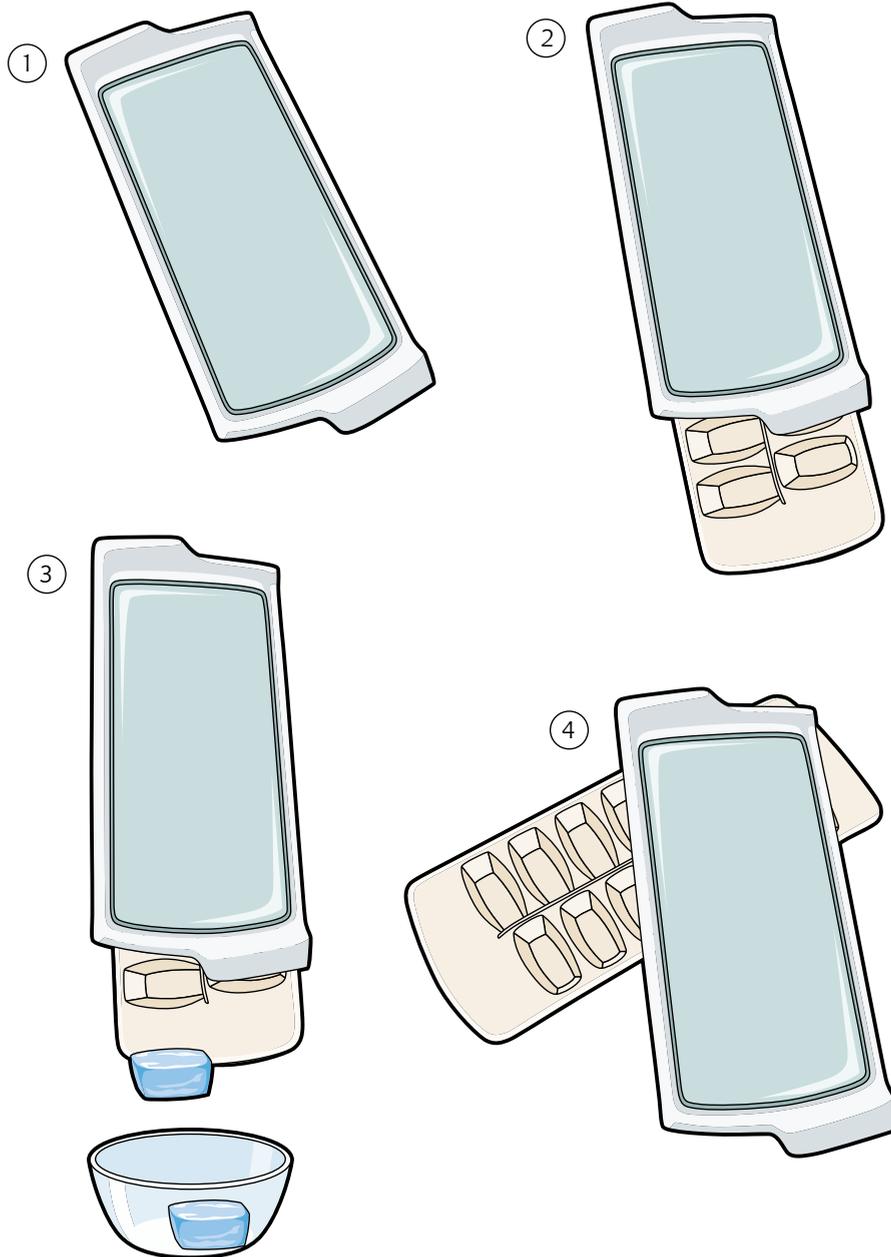
c. Solución innovadora a un problema

La cubeta de hielo con tapa se presentó como una propuesta de solución para un problema que ha afectado a muchas personas alrededor del mundo. En estaciones como el verano, cuando la temperatura se eleva y la gente desea refrescarse, lo usual es buscar una bebida fría y agregarle hielo para atenuar el calor experimentado; sin embargo, lo que muchas veces sucede es que los cubos de hielo no terminan en el envase que esperamos, y en contra de nuestros deseos, caen a la mesa o al piso.

Hernán encontró que aquel era un problema recurrente y cotidiano que afectaba a muchos peruanos y, en realidad a mucha gente en el mundo, por lo que luego de pensar varios días en esto reparó que lo que se necesitaba era una cubeta de hielo con tapa para que los cubos puedan salir uno a uno y cayeran directamente al vaso para reunirse con la bebida elegida.



Ilustración 2 Cubeta de hielo con tapa





3. DE LA IDEA AL MERCADO

a. Origen del invento

La idea de su invento más famoso, la cubeta de hielo con tapa, que permite sacar los hielos uno por uno, se le ocurrió a Hernán hacia el año 1996, cuando profesionalmente se dedicaba a la banca de inversión y se cayó en la cocina de su casa, producto de un resbalón con el agua de los hielos que acabaron en el piso, y no en el vaso en el que esperaba ponerlos. Analizó mucho el problema y luego su idea y notó que tenía muchos beneficios, no solo se ahorra agua, sino también energía y es por ello que es un producto, además, ecológico.

Ese mismo año se animó a presentar su invento al II Concurso Nacional de Inventores del Indecopi, y obtuvo el primer puesto, con su “cubeta de hielos 1 x 1”. En 1997, como parte del reconocimiento del Concurso en atención a su invención, ganó el premio de ir a Ginebra, Suiza, al XXV Salón Internacional de Inventos, donde obtuvo la medalla de oro por el mismo producto.

b. Estrategia desarrollada

Luego de que el inventor fuera madurando mejor su idea de la cubeta de hielo con tapa, buscara los medios para hacer el prototipo y lograra obtener un producto terminado, pensó que la mejor alternativa para hacer uso de su creación era registrar su patente como modelo de utilidad. Eso le permitiría comercializarlo a través de diversos canales y obtener un beneficio económico como resultado de su dedicación y esfuerzo. Así lo hizo.

Hernán, destaca que para darse cuenta de que la cubeta de hielo era un invento importante, no recurrió a ningún estudio de mercado y pensó en fabricarla porque estaba convencido de que resolvía un problema cotidiano y recurrente. Reflexiona, en ese sentido, que a veces si se prepara un estudio de mercado, el resultado no necesariamente va a arrojar la existencia de una demanda para el producto, porque los consumidores pueden no ser conscientes de que tienen la necesidad insatisfecha que el producto (que aún no existe) resuelve..

“A veces, si haces un estudio de mercado, en el resultado no dirá que hay una demanda para el producto, porque los consumidores no necesariamente son conscientes de que tienen una necesidad insatisfecha”.

Cuando desarrolló su idea en Perú, el principal reto que encontró para que su producto viera la luz, fue hacer los prototipos. Afortunadamente, el empresario Orlando Federici, de IDIESA, creyó en su invento e invirtió en los primeros moldes para fabricar la cubeta de hielo.

Sin embargo, luego de contar con el producto entre sus manos, el inventor tuvo que vencer otras barreras más para lograr comercializarlo. Afirma que le fue muy difícil convencer a otras personas de que la cubeta era buena, porque las empresas suelen ver como mejor lo que se trae desde fuera. En ese sentido, también le fue difícil explicar por qué su invento tenía un precio mayor al de la cubeta convencional. No comprendían que se trataba de un producto superior y por ende debería poseer un mayor valor comercial.

Finalmente, Hernán recuerda agradecido, que sólo Erasmo Wong de la empresa Wong, le dio la oportunidad de vender sus cubetas en sus tiendas, pero lo que sucedió fue que no tuvieron el éxito que se esperaba justamente por el tema de precio. Fue entonces que empezó a pensar en vender a Estados Unidos, un mercado más global y extenso que era lo que él necesitaba para su producto.

Ya en tierras norteamericanas, el inventor se encontró con dos dificultades más. La primera era que los costos para registrar su patente eran muy altos y la segunda, el diseño de su cubeta no tenía los estándares de un producto con calidad global; es decir que no respondía a lo que el mercado buscaba.

Afortunadamente se contactó, gracias a Eduardo Deneumostier de BASA, con algunas empresas y luego de identificar a la que consideró una aliada estratégica, decidió licenciar su patente por 20 años con ésta, la empresa Oxo Good Grips (parte de General Housewares Inc.). Gracias al interés de la empresa, no sólo pudo acordar que ésta asumiera los costos del

registro de patente para luego descontarlos de sus regalías, sino que también obtuvo que cubrieran los gastos del rediseño de la cubeta considerando la opinión de los especialistas en diseño industrial de esta empresa. Todo un logro para el inventor, que pudo resolver con éxito ambas barreras, una técnica y otra económica.

Es así que recibió ayuda de asesores de la empresa y lograron elegir el material, color y estilo apropiado para que su producto sea atractivo al público. Actualmente, la cubeta de hielo es comercializada en todo el mundo por la empresa Oxo, de Estados Unidos, que ofrece una línea variada de productos para el hogar. Vale la pena señalar que Hernán logró patentar con éxito la cubeta en Estados Unidos, país en donde el tiempo de protección de una patente es único y corresponde a 20 años.

El inventor limeño está convencido de que para que un invento logre un verdadero potencial de éxito en el mercado, debe solucionar un problema recurrente y cotidiano, el mercado luego hará la suya. Afirma que desde el lado de los negocios, es raro encontrar empresarios que apoyen; y por el lado de la universidad, estas instituciones recién están aprendiendo sobre este tema.

Hernán reconoce como actores que tuvieron parte en el desarrollo de su invento a su esposa e hijos porque siempre mantuvieron interés en su trabajo y dedicación. Asimismo, considera como un actor importante a Indecopi, porque al haberle otorgado el primer puesto en el II Concurso Nacional de Inventores en 1997, se sintió motivado a seguir desarrollando sus ideas y materializarlas en invenciones.

De igual forma, considera que en el éxito que ha logrado también contribuyó Orlando Federicci, por ser el primer peruano que apostó por su invento; la empresa Wong que lo ayudó a comercializarlo en Perú y la empresa norteamericana Oxo, a la cual licenció su patente, y confió en él y su producto.

c. Información comercial

Cuadro 5

| PRODUCTO | AÑO DESDE QUE COMERCIALIZA | LUGARES DONDE COMERCIALIZA | UNIDADES VENDIDAS AL AÑO |
|--------------------------|----------------------------|----------------------------------|--------------------------|
| Cubeta de hielo con tapa | 1997 | A nivel nacional e internacional | 210,000 (2013) |

Elaboración: El autor.

4. LA INVENCIÓN Y LA PATENTE

a. Decisión de patentar

Hernán decidió patentar su idea de cubeta en 1996, porque siempre confió en el sistema de protección de propiedad intelectual. Aunque el tema era aún nuevo en aquellos años, estaba convencido que podía desarrollarse más en el país, debido a que el concepto de creatividad es bastante amplio.

Actualmente, cuenta con tres patentes otorgadas por el Indecopi y una por la United States Patent and Trademark Office (USPTO). En adición a la cubeta, otra invención protegida que resalta es un comedero para cuyes, que identificó como una necesidad del mercado, debido a que se usaban para esos casos los comederos para pollos y muchos cuyes morían ahorcados. También ha producido una silla de parto vertical, un biolápiz al que se le reemplazó la madera por un compuesto de algas y un cernidor para lavar las verduras sin que se salgan del objeto, entre otros. Algunas de estas invenciones están en el camino de solicitud de la patente respectiva.

b. Retos afrontados

Para solicitar su patente, Hernán se contactó con abogados especialistas en el tema, además de otros amigos inventores en Perú. Asimismo, Indecopi le brindó información oportuna para la realización de su solicitud, lo que facilitó la preparación del documento técnico.

Aunque sostiene que los tiempos todavía los considera relativamente largos para hacer el registro de la patente, afirma que el sistema ha ido mejorando y se han implementado ya algunas variaciones importantes. Menciona que hay que tener mucha paciencia en ocasiones, pero que el obtener la patente es un título muy valioso para un inventor.

c. Opinión sobre el sistema de patentes

Hernán reconoce que desde que le dieron el premio a la mejor invención, se le abrieron nuevas y más posibilidades. Señala que aunque sus ingresos actuales como inventor no le permiten cubrir todos sus gastos, sí recibe un ingreso considerable que proviene de la propiedad intelectual. Además, bromea con la idea de que entre las regalías de sus libros para niños y de las invenciones, obtendrá mayores beneficios que los que le proporcionará su AFP cuando se jubile.

Actualmente, su producto -también patentado en Estados Unidos- sigue vendiéndose, y aunque han pasado muchos años él sigue recibiendo regalías cada tres meses, de manera puntual. El monto que recibe está en relación a las ventas del producto, por lo que nunca sabe exactamente cuál será la cantidad. Sin embargo, cuenta que ha llegado a recibir hasta 6,500 dólares en algún trimestre, lo cual le complació mucho.

“Me veo incursionando en más invenciones a futuro. Tengo varias ideas desarrolladas y otras más que están en camino. Considero que el trabajo del inventor termina al licenciar sus patentes y luego debe olvidarse del tema para seguir creando.”

5. PATENTES OTORGADAS EN EL PERÚ A SU NOMBRE

Cuadro 6

| N° | TÍTULO DEL INVENTO | MODALIDAD DE PATENTE | FECHA DE PRESENTACIÓN | FECHA DE VENCIMIENTO |
|----|-------------------------------------|----------------------|-----------------------|----------------------|
| 1 | Cubeta rectangular con tapa | Modelo de utilidad | 08/11/1994 | 08/11/2004 |
| 2 | Cubeta original rectangular | Modelo de utilidad | 19/03/1997 | 19/03/2007 |
| 3 | Caja de fósforo fosforescente (*) | Modelo de utilidad | 04/07/1997 | 04/07/2007 |
| 4 | Tomacorriente seguro (*) | Modelo de utilidad | 13/03/2003 | 13/03/2013 |
| 5 | Comedero para cuyes (*) | Modelo de utilidad | 15/05/2006 | 15/05/2016 |
| 6 | Desacoplador radial compacto (*) | Modelo de utilidad | 12/04/2007 | 12/04/2017 |
| 7 | Silla-cama para partos vertical (*) | Modelo de utilidad | 21/06/2010 | 21/06/2020 |

(*) Para el caso de estas invenciones, existe co-titularidad de la patente.
Elaboración: El autor

Datos del contacto

Inventor: Hernán Garrido-Lecca Montañez

Teléfono: (511) 441-7154

Página web: <http://www.hernangarridolecca.pe/>

Correo electrónico: hglm@alum.mit.edu