

TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA Y PROPIEDAD INTELECTUAL: EL CASO GLOBANT

ARDUSSO, SEBASTIÁN MATÍAS, LOURO, BRUNO EZEQUIEL.

*sebastianardusso@hotmail.com
bru_91_mdq@hotmail.com*

RESUMEN

En este trabajo se desarrollará las temáticas de la transferencia de tecnología (como compra y venta de tecnologías) y la propiedad intelectual (como licencias de patentes). Se definirá estos conceptos para luego analizar cómo se relaciona en un caso real como una empresa (Globant) y con los diferentes exponentes de estos temas.

Desde un punto de vista, la transferencia de tecnología se refiere a las ventas o concesiones hechas con ánimo lucrativo de conjuntos de conocimientos que permitan al arrendador fabricar en las mismas condiciones que el vendedor. Una forma que pueda adoptar la transferencia de tecnología es a través de la licencia de patentes, esta implica la detección de la tecnología y la negociación con el posible cedente.

Cuando se hable de propiedad intelectual, se hace referencia al conjunto de derechos que corresponden a los autores y a otros titulares respecto de las obras y prestaciones fruto de su creación.

Se realizará una relación con un caso real, el cual es el caso de Globant. Es una empresa que se dedica al desarrollo de productos de software y la cual realiza transferencias de tecnologías.

PALABRAS CLAVE: Globant, Transferencia de tecnología, Propiedad intelectual, Compra y venta de tecnologías

INTRODUCCIÓN

Globant es una empresa de desarrollo de software que surge a comienzos del siglo XXI y que en poco tiempo ha alcanzado logros importantísimos, basándose en el trabajo grupal, en adquirir constantemente nuevos conocimientos que puedan llegar a colaborar para la empresa y principalmente en políticas que favorecen el crecimiento empresarial.

La posición que toma Globant en relación a los conceptos de transferencia de tecnologías y propiedad intelectual es importante conocerla para que se sepa como una empresa basada en desarrollar tecnología de punta y de alto valor agregado se ha ubicado en un lugar de privilegio en el mercado mundial con tanta competencia existente.

MARCO TEÓRICO

TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

La idea de la transferencia de tecnología, según Escorsa, surge si se piensa que ningún país, ni ninguna empresa, pueden ser totalmente autosuficientes en lo que la tecnología se requiere. Es imposible generar internamente todos los conocimientos necesarios para conseguir una producción de bienes y servicios más abundante, de más calidad y más competitiva. Para conseguirlo se puede comprar la tecnología, adquiriendo del exterior los

conocimientos que no se tienen, sin tener que esperar el tiempo que se tardaría en generarlos.

Para Balaña y Minguella (1984), la tecnología es el conjunto de conocimientos que posee una sociedad y que son la aplicación en el proceso productivo, por lo tanto, pueden ser objeto de transferencia.

Según González Sabater (2011), se entiende a la transferencia de tecnología como el movimiento de tecnología y/o conocimiento (puede incluir tanto medios técnicos como el conocimiento social) desde un proveedor (empresa) hacia un receptor (generalmente empresa), que adquiera tecnología a cambio de una contraprestación, habitualmente económica.

Para realizar la transferencia de tecnología, existen diferentes mecanismos, como, por ejemplo:

- Licencia de patentes
- Franquicias
- Cooperación conjunta en programas de I+D y alianzas
- Transferencia Universidad / Empresa
- Transferencia de personal entre universidades y centros de investigación y empresas de distintos países
- Formación de Joint ventures. Es un tipo de relación comercial de inversión o de propiedad conjunta a largo plazo entre dos o más personas, generalmente jurídicas, las cuales comparten sus recursos con el objeto de establecer una empresa comercial de propiedad común.

Estas modalidades, que son las más habituales, dependerán de la estrategia de la empresa. Según Rouach (1994) existen cinco diferentes estrategias de transferencia de tecnologías.

Transferencia tecnológica y propiedad intelectual: El caso GLOBANT

Estrategia	Oportunista y reactiva	Contractual y ofensiva	De inversión y de participaciones	De franquicia	De acciones puntuales y por proyecto
Modalidades de transferencia de tecnología	Cesión de tecnología	Asistencia técnica Otorgamiento de licencias	Joint venture	Franquicia industrial	Acuerdos puntuales de investigación

En relación a lo que plantea Escorsa la transferencia es especialmente difícil dentro de las fronteras nacionales porque una empresa no querrá ceder a la competencia directa y cercana su ventaja tecnológica. También es difícil que la empresa que exporta con facilidad sus productos a un país extranjero esté interesada en ceder la tecnología a una empresa de ese país, posible competidora futura. Mientras pueda vender productos, no cederá tecnología. Probablemente el paso siguiente consistirá en implantarse en otro país.

Para que la gestión de la transferencia de tecnología pueda funcionar, es fundamental contar con algún grado de involucramiento de los académicos/investigadores ya que es ello la fuente de las innovaciones a transferir. Para ello es necesario contar con una política institucional de incentivo, promoción y capacitación, de forma tal de fomentar su participación en el proceso de transferencia.

MECANISMOS DE CONTRATO DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

En caso de hacerse efectiva la transferencia de tecnología se formalizará dicha cesión mediante un contrato. Este va a depender del acuerdo entre las empresas involucradas.

En estos contratos figura habitualmente cláusulas sobre los siguientes temas (Mullerat 1990, IMPIVA 1991):

- **Exclusividad:** el cedente transmite la tecnología al receptor para que la explote de forma exclusiva en un tiempo y en un lugar. La

duración no puede ser indefinida y deben concretarse las indemnizaciones en caso de cancelación.

- Confidencialidad: el receptor tiene la obligación de conservar en secreto los conocimientos que recibe, no solamente los patentados o registrados sino también aquellos conocimientos que el licenciatario conoce precisamente gracias al contrato.
- No competencia: en esta cláusula se concreta si el licenciatario se compromete a no fabricar ni comercializar los productos en ciertos territorios.
- Remuneración: las prácticas más usuales son el pago de una cantidad fija al inicio del contrato y el pago de un tanto por ciento de las ventas hechas por el licenciatario denominadas regalías.

PROPIEDAD INTELECTUAL

El conocimiento ha sido el eje del crecimiento económico y del aumento paulatino del bienestar social. La habilidad de inventar e innovar, es decir, generar nuevos conocimientos e ideas que se conviertan en productos, procesos y organizaciones, siempre ha impulsado el desarrollo. David y Foray distinguen entre “saber” y “conocer”, el saber se refiere al conocimiento confiable, el cual es sólido y está certificado, ya que se ha legitimado por medio de algún mecanismo institucional (ya sea una cuidadosa revisión científica o la memoria colectiva y los sistemas de creencias). Otras formas de conocimiento (conocer) también posibilitan una actividad, pero no se han sometido a las mismas pruebas que el conocimiento certificado. Lo que separa ambos términos tiene menos que ver con la diferencia entre lo científico y lo no científico que con el hecho de si ese conocimiento se ha sometido a pruebas institucionales. De cualquier manera, la economía basada en el conocimiento no descarta ninguna de estas formas, es decir, no está orientada sólo a la producción del conocimiento confiable o el saber.

A partir de lo que plantea David y Foray diciendo que como el conocimiento se crea de manera muy acelerada, se comienza a desarrollar una economía basada en el conocimiento. Por ende, cada individuo y especialmente cada

empresa busca resguardar ese conocimiento para luego poder lucrar con el y es ahí donde surge el concepto de propiedad intelectual y sus mecanismos de protección.

Se entiende por propiedad intelectual por toda creación del intelecto humano. Los derechos de propiedad intelectual son un instrumento tendiente a brindar protección a sus creadores, a la vez que pretenden incentivar a la generación de nuevas creaciones científicas (innovaciones), literarias y artísticas. Una vez otorgados, facultan a su titular a explotarlos de la forma que desee y a prohibir que terceros hagan uso y/o explotación de ellos sin su autorización.

Las principales características de los sistemas de derechos incluidos dentro de la propiedad intelectual son:

- Patentes de invención: es un derecho exclusivo a la explotación de una invención durante un tiempo determinado, en un territorio específico. Para que una invención sea susceptible de patentamiento debe cumplir con los requisitos de novedad, altura inventiva y aplicación industrial y no debe quedar enmarcada dentro de las excepciones o exclusiones previstas expresamente en la ley de patentes. (Cabanellas, 2001)
- Información confidencial: se refiere a cualquier información que cumpla con los siguientes requisitos:
 - Sea secreta, ni fácilmente accesible a personas introducidas en los círculos en los que generalmente se utiliza el tipo de información en cuestión.
 - Tenga un valor comercial por ser secreta.
 - Haya sido objeto de medidas razonables para mantenerla secreta tomadas por la persona que legítimamente la controle.

Uno de los mecanismos principales para proteger la propiedad intelectual es a través de un acuerdo de confidencialidad. Este acuerdo es aquel que regula las condiciones de la relación jurídica entre una persona que divulga

información del tipo confidencial y otra que recibe esa información. La divulgación puede ser unilateral o bilateral. Cuando se habla de información confidencial, se refiere a cualquier información que no sea del dominio público, no estando solo limitada a información tecnológica, sino que también puede incluir información y estrategias comerciales, financieras y de comercialización.

A los fines de proteger integralmente la información, el acuerdo debe ser lo suficientemente claro en identificar la información confidencial en cuestión y las limitaciones de divulgación y uso de la misma.

En los últimos años han surgido dos tendencias con respecto a la propiedad intelectual. Una tendencia ha sido la creciente actividad de las universidades para patentar, en especial en las áreas de biotecnología, farmacéuticas, implementos médicos y programas de cómputo. La otra, comprende un esfuerzo conjunto de todas las partes participantes para asegurar la protección de los derechos de reproducción en cuanto a la reproducción y la distribución electrónicas de la información, en parte para explotar las oportunidades creadas por la publicidad electrónica y en parte para proteger los valores de los derechos de propiedad intelectual ya existentes de la competencia que significaría una reproducción muy económica de la información en medios digitales por medio de redes electrónicas.

El interés por expandir los derechos de propiedad privada sobre la información ha originado una situación más bien paradójica. Las condiciones tecnológicas pueden servir para que los individuos sean capaces de disfrutar de un acceso inmediato e ilimitado al nuevo conocimiento, pero la proliferación de los derechos de propiedad intelectual restringe el acceso a tal información en áreas donde el nuevo conocimiento se había mantenido en su mayor parte en el dominio público. Por lo tanto, queda reflejado que hay un total desperdicio de la información o de los nuevos conocimientos por el solo hecho de que las empresas buscan artilugios para proteger su información y quedar la comunidad exentos de estos conocimientos.

Se ha realizado un intento discreto por recuperar un mejor equilibrio entre la protección al acceso público al conocimiento y algunos abusos de los derechos de propiedad privada, por lo menos en lo que concierne a algunos sectores en que los servicios son reconocidos por su profundo efecto en el “bienestar humano” (salud, educación).



DESARROLLO

Globant Es una empresa nacional dedicada al desarrollo de software para empresas de todo el mundo con más de diez años de existencia en el mercado. En el poco tiempo que tiene, ha tenido un crecimiento enorme colocándola como la empresa líder indiscutible en el país en lo que a desarrollo de software se refiere, y siendo una de las más importantes a nivel mundial. El proyecto comenzó en 2003, cuando Martín Migoya, Martín Umaran, Guibert Englebienne y Néstor Nocetti decidieron formar una empresa con un claro objetivo en mente: crear la mejor compañía de desarrollo y mantenimiento de productos de software. Todo comenzó cuando estos cuatro ingenieros repararon en el impresionante crecimiento que tenía el sector de servicios tecnológicos.

Globant se basó en las experiencias de Israel, Irlanda y la India, al estudiar cómo compañías de aquellos países hacían del outsourcing de servicios tecnológicos un negocio internacional maduro. Cinco años después, el sueño se está convirtiendo en realidad. La unidad lograda por los cuatro fundadores de Globant fue indispensable para que la empresa lograra un vertiginoso crecimiento, pasando de 4 a 4000 empleados. Desde sus inicios, apostó fuerte a la especialización y estructuró un equipo que trabaja en forma totalmente integrada con los clientes, sin importar en qué país se

encuentren. En 2006 la empresa logra un contrato con Google lo que le otorgó un reconocimiento a nivel mundial. Finalmente, otra de sus actividades destacadas ha sido la expansión que tuvo la empresa lo que le permitió tener actualmente oficinas desparramadas alrededor del mundo. En Buenos Aires se encuentran los desarrollos más importantes, los sectores de reunión principales para determinar las estrategias empresariales, y fundamentalmente las últimas incorporaciones tecnológicas de la empresa para llevar a cabo las innovaciones y proyectos de mayor importancia.

En 2014 se instaló en Mar del Plata, ya que uno de los socios fundadores de Globant es “marplatense” y uno de sus sueños era el de que se instale una sede en su ciudad natal. Globant es la única empresa argentina que puede competir a nivel mundial en el desarrollo de software, con lo cual posee inversiones tecnológicas y desarrollos que la hacen diferenciarse del resto y no puedan ser comparables. Hoy la empresa tiene el 90% de sus ventas en el extranjero y cuenta con más de doce estudios distribuidos en diferentes ciudades y países, con treinta y un centros de distribución, con una meta específica, ayudar a las empresas a que interactúen con los usuarios finales en formas nuevas y poderosas, creando en su ambiente una cultura que fomente el espíritu empresarial y la innovación.

RELACIÓN CON EL OBJETO DE ESTUDIO

TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

Globant es una empresa que se dedica especialmente en producir tecnología de punta a pedido. La transferencia de esta se realiza de empresa a empresa/cliente. La estrategia de mercado en relación a la transferencia de tecnología que posee esta empresa es por proyecto, por lo tanto, la modalidad de transferencia según Rouach es mediante licencias cruzadas o acuerdos puntuales de investigación.

En los últimos tiempos, Globant tiene como un objetivo empezar a desarrollar no solo productos a pedido del cliente, sino que también tiene la intención de producir productos propios. Por lo que está realizando más inversiones en el área I+D. Pero es importante decir que esto está solo en etapa de planificación y que por el momento no se está llevando a cabo. Pero sabiendo que es una empresa sumamente importante y de gran prestigio uno no duda de que en el corto plazo comenzaran a desarrollar sus productos.

Si se compara lo que plantea Escorsa, diciendo que es difícil la transferencia de tecnología dentro de las fronteras nacionales y la actividad que realiza Globant se encuentra una gran diferencia. Esta empresa a pesar de tener sedes en diferentes países del mundo y exportar tecnologías al exterior, no tiene problema en realizar la transferencia dentro de su propio país. Ellos creen que vendiendo en su propio país también, no van a perder su ventaja competitiva, que es el conocimiento. Cuenta con grandes ventajas respecto a sus competidores y es por eso que no se preocupa por los acuerdos, ni en mostrar sus productos.

Las principales ventajas serían que posee un crecimiento sostenido en el sector, predominio de firmas pequeñas, un excelente nivel educativo de sus empleados, costos competitivos, fuerte participación en el negocio de internet de habla hispana, buen manejo del inglés, innovación y capacidad creativa, excelente infraestructura de telecomunicaciones e informática adecuada, debilidad de algunos proveedores e innovaciones constantes (toda empresa dedicada a la fabricación de software desea innovar constantemente, poder superar a la competencia haciendo a la diferencia con sus productos y para esto tienen la obligación de innovar). Cabe aclarar que cuenta con la última versión de todos los softwares utilizados, y se otorga tiempo al personal para que se familiarice con los cambios cada vez que se produce una actualización.

Además, cuenta con conocimientos avanzados en ingeniería en Sistemas e ingeniería en Informática. Pero lo más importante de todo es que cuenta con

una gran experiencia en el mercado tanto de sus empleados como de sus directivos debido a que fue una de las empresas pioneras en este rubro dentro de nuestro país y por ende tienen una posición ganada y muy buena dentro de este ámbito. Esto último es algo muy valioso dado que pudieron aprender de los posibles errores cometidos en el pasado e ir mejorando a partir de ellos.

Si se relaciona la actividad de Globant mediante la clasificación que realiza Mullerat en cuanto a los mecanismos utilizados de contrato, esta empresa realiza contratos haciendo hincapié en la remuneración y en la confidencialidad. Si se hace foco en el contrato de confidencialidad, Globant lo que hace es asegurarse de que su método de trabajo y especialmente su producto sea conocido únicamente por el cliente en cuestión. A su vez, la confidencialidad dependiendo del cliente puede ser que Globant se vea obligado a respetar lo que propone el cliente, que en muchos casos llega a ser que no se sepa que dicha empresa tenga acuerdos con ellos.

PROPIEDAD INTELECTUAL

Haciendo relación con la empresa en estudio y su política de empleo respecto a los derechos de propiedad intelectual, dado que los productos que se llevan a cabo son por pedido de los clientes, debido a las necesidades de estos mismos, la empresa no realiza licenciamiento de patentes dado a que ellos solo son los que ayudan a desarrollar los programas y productos, sino que es el cliente quien tiene el derecho sobre tal producto y su explotación.

Globant no cree que sea necesario proteger sus productos realizando patentes u otro mecanismo destinado a proteger la información principalmente porque ellos no son dueños de dichos productos y porque creen que su mayor ventaja no está en el producto en sí sino que está en el propio conocimiento, en la manera en que manejan ese conocimiento y en, fundamentalmente, en el método de trabajo que llevan a cabo.

Una de las pocas cosas que realiza Globant en cuanto a la propiedad intelectual es que ni bien comienza a desarrollar el producto pedido por el cliente, firma un acuerdo de confidencialidad ya que a medida que se va llevando a cabo el proyecto, Globant lo que hace es ir informando al cliente en qué estado está el producto y si el propio cliente está de acuerdo en cómo se está desarrollando y si va como quiere. Por ende, quiere proteger el desarrollo de dicho producto para que ningún competidor, persona o empresa pueda acceder a dicha información y asegurarse de que su trabajo quede intacto.

Si se compara con lo que plantean los autores, especialmente David y Foray, se puede decir que no buscan prohibir el acceso al conocimiento que ellos tienen o no divulgar lo que ellos puedan llegar a saber por el solo hecho de que el resto no sepan lo que saben sino que durante un proyecto tratan de mantenerlo seguro pero una vez finalizado no tienen problema en mostrarlo y que se sepa lo que ellos fueron capaces de hacer. También porque creen que al saberse lo que Globant pudo desarrollar, pueden crecer en el mercado, ganarse un respeto mayor y conseguir así más clientes.

A su vez, se puede decir que como el rubro de desarrollo de software no es para cualquiera, es decir, se necesita de un conocimiento muy elevado, y el que no disponga de este, aunque tenga el proyecto en mano no va a poder hacer nada. Por ende, es entendible la posición que toma Globant en relación a lo que ellos producen y hasta es conveniente lo que buscan llevando a cabo estas políticas.

CONCLUSIÓN

Se puede observar que Globant es una empresa de nivel en lo que respecta a transferencia de tecnología debido a que su principal negocio se basa en dicha transferencia. Si esta empresa no plantea bien los objetivos, no realiza un proyecto para la compra y venta de tecnologías, no sería lo que es hoy en día.

Gracias a su alta reputación obtenida durante estos años, queda demostrado que una empresa en este rubro de desarrollo de software no puede ingresar en el negocio si no tiene bien en claro como lo va a llevar a cabo, que decisiones tomar en cuanto a realizar dicha transferencia y que mecanismos utilizar para proteger su propia tecnología y así obtener una ventaja competitiva que la diferencia del resto de sus competidores.

REFERENCIAS

Alvarez Toledo, Arrieta, Goicoa, Gutierrez, Migliavacca y Tolosa, (2012), "Gestión de la innovación Tecnológica".

Cabanellas, G: "Derecho de las Patentes de Invención. Tomo I". Buenos Aires: Heliasta. 2001. Pág. 17.

David, P. y Foray, D. (2002), "Fundamentos económicos de la sociedad del conocimiento", Comercio Exterior, Volumen 5, Nº 6, junio.

Escorsa, P. (1998), "Tecnología e innovación en la empresa. Dirección y gestión", Capítulo 10, Compra y venta de tecnología.

González Sabater J (2011) "Manual de Transferencia de Tecnología y Conocimiento". The Transfer Institute. 2da Edición. Enero 2011.

"Guía de buenas prácticas en gestión de la transferencia de tecnología y de la propiedad intelectual en instituciones y organismos del sistema nacional de ciencia, tecnología e innovación", Marzo 2013.

<http://www.globant.com.ar>