



Licenciamiento de Derechos de Autor para ser convertidos en aplicaciones Informaticas Softwareables.

Luis A. Jimenéz Silva



LICENCIAMIENTO DE DERECHOS DE AUTOR PARA SER CONVERTIDOS EN APLICACIONES INFORMÁTICAS “SOFTWAREABLES”

Resumen

En Costa Rica, el desarrollo del sector de tecnologías de información y comunicación –TICs- ha sido definido como una prioridad nacional y en la actualidad es uno de los más pujantes y competitivos del país. Sin embargo, la Universidad de Costa Rica –UCR-, no ha participado de forma importante en su desarrollo, más allá de la aportación de profesionales bien calificados.

Por ello, ante este panorama poco alentador, PROINNOVA determinó que existían una serie de iniciativas en otros campos, que bien podrían ser potenciadas por medio de aplicaciones informáticas especiales, dirigidas a segmentos de mercado especializados: bases de datos, metodologías, capacitaciones y otras formas de derechos de autor, propiedad intelectual de la UCR.

Podrían transformarse en aplicaciones informáticas con potencial comercial, en alianza estratégica con una empresa desarrolladora, a este tipo de oportunidades se les conoce ahora como SOFTWAREABLES.

El presente artículo describe las características de este tipo de oportunidad para innovar, los compromisos que deben ser asumidos por las partes, sus ventajas y los buenos resultados obtenidos en una de ellas. El caso analizado involucra al Centro Nacional de Ciencia y Tecnología de Alimentos y Aura Interactiva, empresa líder en el desarrollo de *e-learning* en Costa Rica. Ambas entidades han puesto a disposición del personal de planta de industrias de alimentos, capacitación de alto nivel adaptada a las necesidades y posibilidades de trabajadores de escolaridad media y baja, utilizando de forma creativa y eficaz todo el potencial que brindan las TICs para aprendizaje asistido.

El contrato de alianza estratégica es analizado con el objeto de proporcionar una guía básica que posibilite la reproducción de este tipo de relaciones entre poseedores de derechos de autor con potencial comercial y empresas desarrolladoras, que convierten esos conocimientos en aplicaciones exitosas en el mercado, en un esquema de éxito y riesgo compartido.

1. Antecedentes.

En Costa Rica, el desarrollo del sector de tecnologías de información y comunicación –TICs- ha sido definido como una prioridad nacional, los frutos a la fecha son significativos, por lo que el sector es uno de los más pujantes y competitivos del país. Citando algunos datos de la Cámara Costarricense de Tecnología de Información y Comunicación: en la región de Centroamérica y el Caribe, el 22% de las empresas de este tipo se encuentran en Costa Rica; más de 25 mil personas en el país laboran en esta área; la industria genera ventas por 2 mil millones de dólares, de los cuales 1800 millones son por ventas en el extranjero. El sector está constituido por un número importante de empresas que principalmente desarrolla software para la gestión de negocios, dirigidas al mercado interno y de exportación.

La Universidad de Costa Rica –UCR-, no ha participado de forma importante en el desarrollo del sector TICs, más allá de la aportación de profesionales bien calificados. A pesar de contar con una capacidad académica y científica importante en el tema, la relación con el sector privado no ha sido prioridad de los académicos, ni se han creado unidades de investigación y/o desarrollo que pudiesen servir de interfase, como si ha ocurrido con el sector agroindustrial alimentario.

En virtud de lo anterior, la Unidad de Gestión y Licenciamiento del Conocimiento para la Innovación (PROINNOVA), se dio a la tarea de estudiar opciones de relación con el sector TICs, con el objetivo de alcanzar un nivel al menos cercano al obtenido con el sector agroalimentario, sector con el cual la vinculación universidad-empresa es activa y trascendente. Sin embargo, sus intentos con el área académica relacionada, fueron poco exitosos ante el desinterés de los académicos, especialmente por la percepción de éstos ante la falta de profundidad de la oferta del sector, dedicado a soluciones informáticas relativamente sencillas sobre gestión administrativa.

Fue ante este panorama que se optó por impulsar una serie de iniciativas en otros campos que bien podrían ser potenciadas por medio de aplicaciones informáticas especiales y ser dirigidas a segmentos de mercado más especializados para los que tendría el valor suficiente, como para convertirse en algo comercializable. A este tipo de oportunidades se les dio el nombre de SOFTWAREABLES, definidos como: bases de datos, metodologías, capacitaciones y otras formas de derechos de autor, propiedad intelectual de la UCR, que pueden transformarse en una aplicación informática con potencial comercial en alianza estratégica con una empresa del sector TIC.

Se valoraron alrededor de diez opciones diferentes de SOFTWAREABLES en áreas como: ciencias agroalimentarias, ciencias de la salud, ciencias sociales e ingeniería y para las más prometedoras se preparó una oferta básica que fue presentada al sector TICs en la actividad anual más importante del sector: COSTA RICA TECHNOLOGY INSIGHT 2006, III Edición del Congreso Internacional de Tecnologías de Información y Comunicación, realizado en San José, Costa Rica, del 8 y 9 de Marzo del 2006.

La presentación en la feria de negocios incluyó información básica sobre las características de esta nueva forma de relación, tal y como se describe en el punto 2 de este artículo, junto con una descripción del potencial comercial de cada uno de los proyectos, todo ello en un puesto de exhibición diseñado al efecto, seguido de sesiones de información y negociación en la rueda de negocios posterior, con todos aquellos desarrolladores que manifestaron interés en uno o varios de los SOFTWAREABLES ofrecidos.

A modo de ejemplo, se incluyen a continuación las descripciones presentadas en esa ocasión:

Tabla #1: Descripciones de los SOFTWAREABLES presentados

SOFTWAREABLES	Potencial comercial
Diagnóstico Tecnológico Cuantitativo para industria alimentaria del CITA	Herramienta para diagnóstico del nivel tecnológico en la empresa, utilizada por el CITA con gran éxito desde hace de 10 años y que puede ser transformada en una herramienta de autodiagnóstico y planificación de la mejora continua disponible en la red. La UCR se haría responsable por los contenidos y

SOFTWAREABLES	Potencial comercial
	ofrecería la realización de los DTC a las empresas afiliadas.
Base de datos con información objetiva y de calidad científica sobre medicamentos disponibles en el país	Base de datos disponible en internet, intranet o en CD que le permitiría a farmacéuticos y farmacias disponer al instante de información objetiva sobre características, dosis, indicaciones, contraindicaciones, efectos secundarios y otros necesario para consejo a paciente. La UCR se haría responsable por los contenidos y actualizaciones.
Capacitación para la atención de pacientes bajo el cuidado de allegados o personal no especializado	Metodologías desarrolladas para la capacitación de estudiantes de enfermería y otros no especializados en la atención de diferentes padecimientos y en la aplicación de técnicas de enfermería que se podría convertir en sesiones de e-learnig disponibles en Internet o CD. La UCR se haría responsable por los contenidos y actualizaciones.
Base de datos sobre alimentos no tradicionales de origen costarricenses (preparación, funcionalidad y valor nutricional)	Recuperación del consumo de alimentos no tradicionales de CR que incluye recetas, funcionalidad y valor nutricional que se podría convertir en una atractiva guía de alimentación sostenible con el apoyo de quienes aún conservan la tradición culinaria en las diversas zonas geográficas del país.
http://www.ticotourism.com sitio en internet especializado en turismo sostenible	Sitio ya desarrollado al que solo resta hacerlo crecer, disponibles estadísticas de visitación. Ideal para turistas nacionales y extranjeros, incluye información científica y popular sobre los diferentes destinos. La UCR apoyaría el proyecto con nueva información.

Fuente: Material publicitario elaborado por PROINNOVA para Technology Insight 2006.

2. Características de un SOFTWAREABLE

Un SOFTWAREABLE es entonces una oportunidad para innovar caracterizada por datos, información o conocimiento reunidos en bases de datos, metodologías, capacitaciones, entre otras formas de derechos de autor, propiedad en este caso de la UCR, que pueden transformarse en una aplicación informática con potencial comercial, por medio de una alianza estratégica con una empresa del sector TICs.

Gracias al licenciamiento de los derechos de autor de la Universidad, las empresas pueden desarrollar aplicaciones, que luego en conjunto son comercializadas, por medio de alianzas estratégicas de propiedad intelectual compartida.

Tal formato de relación entre la Universidad y el sector, permite entre otras cosas:

- Promover un mayor y mejor uso de los conocimientos recopilados, desarrollados o adaptados por académicos de las diversas áreas de la institución.

- Acelerar la aplicación de nuevas tecnologías para el desarrollo de aplicaciones informáticas.
- Dirigir los esfuerzos de los desarrolladores hacia actividades de diseño, desarrollo y mejora de sus creaciones.
- Generar beneficios económicos y sociales para ambas partes, en función de sus intereses específicos.

El licenciamiento exige al titular de los derechos de autor asumir una serie de compromisos con la empresa desarrolladora, entre los que estarían:

- La entrega completa de información de contenido requerida para desarrollar la aplicación.
- El apoyo en el desarrollo de la aplicación en los aspectos que se consideren oportunos.
- La revisión, actualización y mejora de contenidos con periodicidad a definir en cada caso.
- La autorización para el uso de la imagen institucional en las actividades de comercialización de la aplicación, figurando como responsable de la información y contenidos sobre los que se desarrolló la aplicación.
- El apoyo a las actividades de comercialización de la aplicación a través de medios de comunicación a nivel institucional y nacional.
- Reconocimiento de los derechos de autor que corresponden a la empresa desarrolladora por el diseño de la aplicación, incluyendo la restricción de tomar acción propia o por medio de terceros que lesione de alguna forma esos derechos.

Por otro lado la empresa desarrolladora debe estar en disposición de asumir compromisos como los siguientes:

- Desarrollo de la aplicación informática a partir de sus propios recursos o de los que ambas partes puedan obtener de terceras partes.
- Pruebas de comercialización en los diferentes mercados objetivo.
- Diseño e implementación de una estrategia comercial a nivel nacional y regional, de forma que los usuarios nacionales tengan ventajas económicas o técnicas sobre los usuarios regionales, este es un requisito auto impuesto expresado en los fines u principios de la UCR, que buscan de forma prioritaria el desarrollo integral y sostenible de la sociedad costarricense.
- Reconocimiento de los derechos de autor que corresponden a la Universidad por el contenido de la aplicación, incluyendo la restricción de tomar acción propia o por medio de terceros que lesione de alguna forma esos derechos.

A continuación ambas partes comparten costos y beneficios en un formato de éxito y riesgo compartido mediante alianza estratégica donde:

- Las partes hacen frente a los costos del desarrollo mediante el aporte propio o de terceros, los aportes serán principalmente los derivados de la dedicación de su recurso humano al proyecto.

- La empresa desarrolladora tendrá los derechos de explotación comercial de la aplicación, de la forma y extensión que se acuerden.
- La entidad dueña de los derechos de autor recibe a cambio de sus derechos una regalía sobre las ventas, calculada por lo general por un porcentaje que puede oscilar entre el 5% ó el 15%, en lo que se conoce como un licenciamiento, a bien comparte con la empresa desarrolladora las utilidades resultantes, lo que se conocería entonces como una alianza estratégica.

Para facilitar un posible finiquito del contrato de alianza, la empresa desarrolladora debe realizar una valoración del costo de producir la aplicación, como si se tratara de una obra por contrato; de forma que en caso de rescisión las partes evalúen si ese costo ya ha sido resarcido o no, y en virtud de ello puedan llegar a un acuerdo, que permita a la Universidad adquirir los derechos patrimoniales sobre el uso y comercialización de la aplicación.

3. Análisis de caso

3.1 Descripción del caso

El SOFTWAREABLE que se presenta a continuación fue impulsado de forma previa al Technology Insight 2006 y fue utilizado en ese evento como un ejemplo de lo que se puede lograr. El mismo se trata de un curso de capacitación para capacitadores en el tema de buenas prácticas de manufactura e inocuidad de alimentos para industrias de alimentos, desarrollado por el CITA, Centro Nacional de Ciencia y Tecnología de Alimentos (creado mediante un convenio cooperativo entre la Universidad de Costa Rica, el Ministerio de Ciencia y Tecnología y el Ministerio de Agricultura y Ganadería).

El curso conocido como PIA (Promotores de Inocuidad de Alimentos) busca llenar una necesidad fundamental del sector agroalimentario, la cual es contar con personal capacitado en buenas prácticas de manufactura y sensibilizado sobre la importancia de la inocuidad (minimización de riesgo para la salud) de los alimentos que se producen.

El mercado de la aplicación es muy interesante dado que el país en general y el sector agroalimentario en particular, enfrentan un reto sin precedentes ante la apertura de mercados, las barreras no arancelarias siguen estando allí y si el sector productivo desea aprovechar las ventajas del libre comercio, no tiene otra alternativa que producir bajo las más estrictas normas de calidad e higiene, de lo contrario, las puertas de los mercados más exigentes quedarán cerradas; sin importar precio, oportunidad o pertinencia de la oferta.

A pesar del esfuerzo de capacitación emprendido por diversas instituciones, universidades públicas y ministerios, hasta el momento ha resultado imposible garantizar permanentemente que la mayoría del personal que labora en las plantas productoras de alimentos para la exportación y el consumo nacional, esté capacitado adecuadamente para ejecutar las buenas prácticas de manufactura. Estas buenas prácticas contribuyen de forma importante a que los alimentos producidos no contengan elementos riesgosos para salud de las personas que posteriormente los consumen.

Conceptualizar la situación anterior y el curso mencionado como un SOFTWAREABLE permitió aplicar el aprendizaje asistido por las tecnologías de la información y comunicación (*e-learning*) para llevar la capacitación del CITA al interior de cualquier planta de alimentos que así lo requiera. Gracias a ello, hoy las industrias alimentarias de Costa Rica y la Región pueden tener en sus instalaciones la capacitación que ofrece el CITA sobre el tema de

inocuidad de alimentos y buenas prácticas de manufactura; potenciado por un formato interactivo para *e-learning* desarrollado por Aura Interactiva, líder en su campo a nivel regional y por 10 años principal proveedor de este tipo de servicios en el país. Con el aprendizaje asistido por computadora cada operario puede ir a su propio ritmo, hacer evaluaciones de forma privada y menos estresante, repetir tantas veces como necesite las temáticas complicadas, entre otras ventajas; en tanto los capacitados pueden dar seguimiento adecuado a los resultados y niveles de capacitación de todo el personal de planta. Algo de vital importancia si se toma en cuenta que la rotación de ese tipos de puestos es cercano al 30% anual.

Si bien la oportunidad parece hoy obvia y clara, resultaba crucial proveer a las partes de un contrato de licenciamiento y alianza estratégica que les diera confianza de que sus intenciones de colaboración podían ser traducidas efectivamente al lenguaje legal, proveyéndoles de un marco de trabajo tan confiable como flexible ante lo novedoso de la relación, al menos, para la experiencia de relación universidad-empresa en Costa Rica. Por esta razón, seguidamente el análisis se concentra en este aspecto.

3.2 Descripción del contrato

A menudo, a pesar de que los jefes negociadores lleguen a un acuerdo, la situación se complica cuando los expertos legales procuran traducir ese acuerdo verbal, en un contrato escrito, especialmente cuando los responsables de esa redacción no comprenden la intención o el clima de los acuerdos tomados. Los problemas aumentan cuando se utilizan machotes o contratos anteriores para situaciones diferentes; tal y como lo describe la responsable de PROINNOVA en la redacción de contratos, Licda. Silvia Salazar: *“lo más importante antes de sentarse a escribir el contrato, es estar en disposición de pensar “fuera de la caja” y enfrentar el proceso de una forma creativa con el objeto de expresar la voluntad de acuerdo de las partes, de una forma clara y concisa, con un orden lógico que le permita a lectores no versados en el tema lega, comprender la esencia de lo pactado, las intenciones y responsabilidades de las partes.”*

Tomando en cuenta lo anterior, el contrato fue diseñado a partir del siguiente articulado:

1. Objeto de la alianza y objetivo común.
2. Obligaciones de la universidad.
3. Obligaciones de la empresa desarrolladora.
4. Sobre la propiedad intelectual compartida.
5. De la distribución de beneficios.
6. De la comercialización.
7. Reciprocidad en cuanto a los derechos patrimoniales de la aplicación.
8. De la veracidad de la información.
9. Condiciones de rescisión del convenio.
10. Duración.

A continuación se analizan, a partir del texto original, los artículos más importantes y representativos de este tipo de relación, con el propósito fundamental de que resulte de

utilidad para que el lector, otras instituciones educativas, el sector desarrollador, para se orienten en casos similares. Sin embargo, como ya se explicó, se recomienda evitar la tendencia de aplicar los mismos como machotes aplicables a todas las situaciones.

Tabla #2: Análisis de la estructura del acuerdo de licenciamiento de SOFTWAREABLE entre la UCR y Aura Interactiva

CLAÚSULAS IMPORTANTES	OBSERVACIONES
<p>PRIMERA: Objeto</p> <p><i>La creación de una alianza estratégica entre ambas organizaciones para el desarrollo en conjunto de un producto para la capacitación de personal en el sector agro-alimentario en la modalidad de e-Learning que pueda ser ofrecido a las empresas e instituciones del sector que actualmente llevan el curso de forma presencial, y otras empresas que no pueden hacerlo debido a limitaciones de tiempo, distancia geográfica ó rotación de personal.</i></p> <p>Objetivo en común</p> <p><i>Es pretensión de ambas partes, hacer que la aplicación objeto del presente convenio sea desarrollada bajo la modalidad de autofinanciamiento. Ambas partes se comprometen a realizar la gestión de ventas en conjunto, con los ingresos producto de la venta se cubren los costos de desarrollo de la solución interactiva y luego de que los costos sean cubiertos los ingresos se distribuirán en partes iguales.</i></p>	<p>La definición del objeto de todo contrato es crucial a efecto de establecer el marco de referencia que permitirá resolver lo no previsto en el contrato original, ya que es materialmente imposible y poco práctico tratar de prever todas las situaciones posibles. Al respecto también son muy importantes los considerandos que se incluyen antes de la sección de fondo del contrato. En el caso de una alianza estratégica es necesario, además, establecer que es lo que las partes pretenden hacer en conjunto, como aliados, incluyendo en este caso algo que para las empresas por lo general resulta fundamental, la reducción del riesgo, aquí evidenciado por el tema del autofinanciamiento.</p>

CUARTA: Sobre la propiedad intelectual

Ambas partes reconocen que el objeto del presente contrato es producto de la unión de sus potencialidades por lo que han decidido aportar parte de su capital intelectual a este esfuerzo común. Este aporte se regirá de la siguiente manera:

- 1. El CITA y la UCR son titulares de la propiedad intelectual de la marca, los documentos y material técnico y académico del PIA.*
- 2. AURA es dueño de los derechos de autor sobre la serie de herramientas de programación que permiten el desarrollo de software educativo.*
- 3. Ambas partes se reconocen mutuamente los derechos de autor sobre esas obras y manifiestan su disposición a otorgarse una licencia de uso gratuita y no exclusiva para utilizar dichos derechos a fin de desarrollar una aplicación e-Learning para la capacitación de personal en el área de inocuidad de alimentos.*
- 4. Expresamente manifiestan que los derechos patrimoniales sobre la aplicación objeto del presente convenio, corresponderán a ambas partes en conjunto.*

QUINTA: De la distribución de beneficios

Una vez cubiertos los costos de desarrollo de la aplicación estimados en \$ XXXXX los ingresos generados por la venta corresponderá a ambas partes por partes iguales. Entiéndanse los ingresos como las utilidades netas o sea el precio de venta menos los costos ventas, comisiones de venta, gastos de mercadeo, personalización de la aplicación e impuestos. Estos costos deberán ser previstos y acordados por las partes previamente como parte del plan de ventas y justificadas las discrepancias significativas a satisfacción de la UCR. A efecto de lograr la mayor transparencia en este sentido AURA deberá mostrar los estados de ventas y toda la información relacionada a la comercialización de este producto a la UCR

En este tipo de alianza estratégica resulta fundamental establecer claramente los activos de propiedad intelectual que aporta cada parte y a partir de allí, definir cuales resultados de la interrelación serán propiedad intelectual compartida, este es el elemento que diferencia un contrato de licencia de una alianza estratégica, pues en el primero se reconoce la propiedad intelectual de una de las partes, en tanto, la otra es autorizada de usarla con propósitos comerciales. Los productos resultantes de un SOFTWAREABLE por su naturaleza llevará prácticamente en todos los casos a una propiedad intelectual compartida y reconocerlo así facilita de forma importante la incorporación y el compromiso de la empresa desarrolladora. Lo que hace el formato de alianza estratégica más viable que el de licenciamiento.

Otra gran diferencia entre un licenciamiento y una alianza estratégica reside en que en el primer caso se acuerda un porcentaje de regalías sobre la venta total para el propietario de la propiedad intelectual, sin ningún tipo de rebajo por parte de licenciatario. En una alianza estratégica por el contrario se parte de la premisa de que la actividad es un esfuerzo conjunto y por lo tanto, ambas partes deben tener el mismo interés de desarrollar el negocio, al punto de sólo repartir utilidades. A pesar de ello y en virtud del liderazgo que ejerce la empresa desarrolladora en los aspectos de comercialización, la Universidades reserva la posibilidad de un ajuste.

SEXTA: De la comercialización

Ambas partes concuerdan en colaborar mutuamente en el diseño e implementación de una estrategia comercial para la puesta en el mercado de la aplicación objeto del presente documento y en la realización de un plan anual de trabajo y un plan de ventas en conjunto que delimite claramente las responsabilidades respectivas. Esta será una de las funciones del Comité tripartito creado por los tres representantes de las partes. Estos voceros serán los responsables de la coordinación de ese diseño e implementación.

OCTAVA: Reciprocidad sobre derechos

Expresamente ambas partes acuerdan que en el uso de los derechos patrimoniales sobre la aplicación no realizarán acción propia o por medio de terceros que lesione de alguna forma los derechos de su contraparte, incluyendo el manejo inadecuado de información que se considere confidencial por ambas o por cualquiera de las partes.

La comercialización, si bien es un componente más cercano a la empresa, debe contar con el apoyo de la universidad o entidad responsable del fondo de la aplicación; como se discutirá adelante, ese debe ser el principal valor agregado que aporta el responsable del fondo de la aplicación, ya que es el que en definitiva genera confianza en la capacidad o potencial de la aplicación. Es claro que en este caso en particular, para la industria alimentaria uno de los atributos más importantes del producto es que el fondo de la aplicación esta respaldado por una entidad de prestigio en el tema.

Esta cláusula provee seguridad adicional a ambas partes de que ninguna buscará otros socios estratégicos en caso de una discrepancia menor, algo que resulta particularmente importante cuando existen varias entidades educativas o desarrolladoras capaces de llevar adelante la iniciativa; en el caso que nos ocupa, si bien eso no era tan claro, se consideró pertinente mantener la limitación, es caso de la aparición de futuros competidores.

NOVENA: Condiciones de rescisión

En caso de que las partes consideren que no se han logrado los niveles esperados en el desarrollo o la comercialización o que el potencial comercial de desarrollo es insuficiente, acordarán un finiquito satisfactorio para ambas, quedando limitadas por los derechos de propiedad intelectual de cada parte. Dicho finiquito deberá incluir disposiciones sobre las formas de comercialización que a futuro se podrían establecer con terceros. En caso de rescisión las partes evaluarán si el costo de desarrollo de la aplicación determinado en la cláusula quinta ya ha sido resarcido por los beneficios obtenidos mediante la comercialización que se haya hecho al momento y por lo tanto la UCR tendrá derecho a comercializar el producto por su parte sin necesidad de resarcir a la empresa. Si ese costo no ha sido cubierto, la UCR pagará el monto correspondiente para cubrirlo, de forma tal que esté en la posibilidad de comercializarlo por su cuenta incluyendo o no la posibilidad de modificarlo o mejorarlo, según acuerden las partes. En caso de terminación del convenio AURA quedará inhabilitada de establecer proyectos en el mismo campo de conocimiento establecido en el proyecto, con la misma audiencia meta y los mismos canales de comercialización, el periodo de tal inhabilitación deberá ser acordado por las partes en dicho finiquito y no podrá ser menor a un año.

Pocas cosas generan más confianza que una puerta de emergencia y un plan de evacuación. En una alianza estratégica ninguna de las partes debe aspirar a mantener a la otra en la alianza si en realidad no lo quiere; por ello es fundamental disponer de una cláusula clara y completa que le de la confianza a las partes de qué pasaría si alguna desea salirse por circunstancias comprensibles. Lo más sencillo y lógico en este caso es ver la situación como si hubiese sido una obra por contrato en lugar de una alianza estratégica, eso es algo muy común para la empresa desarrolladora y por lo tanto facilitará el finiquito en caso de que sea necesario, la ventaja adicional que obtiene la universidad o entidad es que el valor de la aplicación se calcula a precio de costo para el desarrollador.

Fuente: Contrato de Licenciamiento entre la UCR y Aura Interactiva.

4. Lecciones aprendidas

Las lecciones aprendidas y por aprender en el licenciamiento de derechos de autor para el desarrollo de SOFTWAREABLES son diversas, ya que dependen del punto de vista del observador, es por ello, que éstas se presentan a continuación siguiendo esa premisa.

4.1 Para el generador del conocimiento

Las unidades académicas o de investigación, que son poseedoras del conocimiento, comprenden con rapidez las ventajas de este formato de relación con la empresa desarrolladora, se dan cuenta que pueden conseguir más y mejores resultados, que si lo hicieran de forma independiente. Sin embargo, pronto descubren que deben hacer un esfuerzo adicional para adaptar el conocimiento que poseen al formato particular de la aplicación y es allí donde residen las principales trabas y por ende, la clave del éxito del proyecto desde el punto de vista del generador, pues si la empresa desarrolladora percibe que su socio estratégico no está comprometido con dicha adaptación, duda y pierde compromiso.

La adaptación es en si misma fundamental, pues es la que le da verdadera forma comercial a la aplicación, por ello es fundamental atender la “voz del futuro cliente”, para ello todas las partes deben asegurarse de implementar esos deseos y expectativas en la fase de desarrollo.

Una vez obtenido el prototipo de la aplicación se entra en la fase de búsqueda de clientes y patrocinadores, allí de nuevo es fundamental una presencia activa de los responsables del fondo, pues son ellos los que dan seguridad a los posibles clientes o patrocinadores de la profundidad y calidad del conocimiento asociado a la aplicación; por ello resulta fundamental el valor de la “marca” de la institución involucrada.

Todo lo anterior requiere de velocidad de ejecución pues el mercado no se detiene y la competencia se mantiene muy activa, así que el reto final para los generadores es moverse más rápido de lo que por lo general se da en el ambiente académico y eso no es sencillo, resulta fundamental entonces el papel de la organización facilitadora, en este caso PROINNOVA, que debe proveer de toda la ayuda necesaria para agilizar el proceso.

4.2 Para el desarrollador de la aplicación

El desarrollador debe superar primero su temor al riesgo, a lo nuevo, a la inversión; para convencerle de las bondades de este tipo de relación los ejemplos exitosos suelen ser fundamentales, pues el empresario es muy partidario del “ver para creer”, por ello el arranque sin ejemplos es difícil y toma tiempo.

El caso AURA-UCR nació sin un ejemplo sobre el cual generar confianza, nació luego de proponer un concurso de SOFTWAREABLES a todos los miembros de la junta directiva de la Cámara Costarricense de Tecnologías de la Información y Comunicación, CAMTIC. En aquella ocasión de más de 10 empresas representadas allí, sólo una de ellas, AURA interactiva por medio de director, Sr. Randolph Kissling, estuvo interesado en valorar la idea a profundidad.

Es fundamental que el desarrollador tome confianza con el generador, así poco a poco irá viendo por si mismo que el negocio es posible y que de la alianza puede obtener más de lo que podría hacer por si solo, esa certidumbre es muy importante para el facilitador y para la universidad en general pues asegura y fortalece su posición en la alianza.

Una vez el desarrollador se involucra en este tipo de iniciativas, el problema que se ha presentado es que cada vez quiere más, pues ve muchas posibilidades en otros programas de formación o educación continua; llegado ese momento, el reto es mantenerle concentrado en el caso inicial, para ello resulta recomendable implementar un equipo desarrollador e impulsor diferente, cuando se inicien desarrollos colaterales o adicionales.

4.3 Para la entidad facilitadora

La entidad facilitadora, una vez diseñada la forma de relación y establecidos los compromisos y beneficios base, debe concentrarse en explorar áreas donde exista un potencial adecuado de relación generador-desarrollador, para ello debe tomar muy en cuenta los siguientes atributos:

- Del generador: activo, comprometido, flexible, conocedor de las necesidades de los usuarios, con una excelente imagen en el mercado objetivo.
- Del desarrollador: activo, comprometido, conocedor de su mercado, dispuesto a asumir riesgos calculados, transparente, sin segundas intenciones.

- Del conocimiento: difícil de obtener por terceros, de valor para el mercado, interesante para una porción grande o atractiva del mercado, fácil de optimizar o habilitar mediante tecnologías existentes.

Una vez hallado ese potencial, que aún cuando no sea perfecto, debe ser al menos prometedor, la entidad facilitadora debe tratar de plasmar en un contrato claro y eficaz, la voluntad de las partes, recordando que cada situación o caso es diferente y que por lo tanto, requiere de un trato diferente, a pesar de que al final los resultados sean muy similares.

4.4 Para todos

En general todas las partes involucradas ven en este esfuerzo el inicio de una relación que beneficiará al país en diversos campos, donde es crítico poner a disposición capacitación en temas como: nutrición, enseñanza de las matemáticas, aprendizaje de idiomas, buenas prácticas agrícolas y muchas más. Todo gracias al trabajo en equipo de tres instancias que entienden que una alianza estratégica puede ser la alternativa frente a la escasez de recursos y la necesidad por soluciones prontas e innovadoras, que a la fecha, y en tan sólo unos meses en el mercado, está logrando contratos por montos que alcanzan los cien mil dólares, lo que finalmente le permite constituirse un ejemplo que podrá potenciar nuevas alianzas.

5. Referencias Bibliográficas

1. Cámara Costarricense de Tecnología de la Información y Comunicación. Estadísticas. <http://www.camtic.org/ES/phtml/verDetalleEstadistica.phtml?pos=0> Consultada a principios de mayo del 2006.
2. Cámara Costarricense de Tecnología de la Información y Comunicación. Memoria del Congreso Technology Insight 2006. Material entregado a los participantes del Congreso Technology Insight 2006, celebrado en Costa Rica.
3. Kissling, Randolf. Alianza academia-empresa privada. Caso CITA-AURA Interactiva. Disponible únicamente en el disco compacto entregado a los participantes del Encuentro Nexo Universidad-Empresa 2006, celebrado en Costa Rica.
4. Salazar, Silvia. Anatomía de los contratos universidad-empresa, de la teoría a la práctica en Costa Rica. Disponible únicamente en el disco compacto entregado a los participantes del Encuentro Nexo Universidad-Empresa 2006, celebrado en Costa Rica.
5. Universidad de Costa Rica y Aura Interactiva. Contrato de alianza estratégica entre la Universidad de Costa Rica y Aura Interactiva. Firmado en julio del 2006.
6. Wikipedia.org. E-learning. <http://es.wikipedia.org/wiki/E-learning> Consultada a principios de mayo del 2006.