

Las licencias, una cuestión postergada en las adquisiciones

● El año pasado se batieron todos los récords en fusiones y adquisiciones a nivel mundial, siendo el software una de las áreas más dinámicas en cuanto a compras se refiere. Una tendencia que el tercer informe Oracle, "Fusiones y Adquisiciones.



Oportunidades y riesgos de la concentración empresarial", justifica en la mejora de los resultados macroeconómicos que ha aumentado la inversión global, sobre todo en el sector de las TI.

Sin embargo, el proceso de una fusión no es tarea fácil. Hay muchos aspectos a tener en cuenta que van más allá de la integración de la plantilla, como por ejemplo, los activos de la organización que será fusionada. Pese a ser un activo de la empresa, las licencias de software, hardware o contratos de servicios están sometidas a la regulación propia de la propiedad intelectual por lo que pueden existir restricciones. En el caso de Microsoft, por ejemplo, como nos explica Txema Arnedo, director de desarrollo de propiedad intelectual de Microsoft Ibérica, "existe un

procedimiento formalizado para la transmisión de licencias en caso de adquisición, fusión o venta que exige la comunicación por escrito de las circunstancias que requieren la transmisión de las licencias de software a una organización distinta. Microsoft habilita este proceso facilitando un formulario que hay que completar y remitirnos antes de que se produzca el traspaso de las licencias a una organización distinta, junto con una aclaración de las circunstancias que motivan la necesidad de transferencia".

Por tanto, recabar el consentimiento del proveedor, o la existencia de cláusulas que resuelven el contrato ante una situación de venta o fusión, es uno de los problemas más habituales en los procesos de integración. En este sentido, fuentes de Indra, recomiendan

que "en los planos más comerciales y técnicos normalmente se plantea en los primeros momentos un problema de interlocución por parte del partner y de las empresas en proceso de fusión o las adquirentes y/o adquiridas. Los interlocutores suelen ser diferentes y es preciso pasar un proceso de unificación de relaciones y de planes conjuntos".

Por tanto, basta con una simple comunicación al proveedor ya que muchos contratos con cláusulas de cambio de control obligan a negociar los efectos de la adquisición, fusión o venta. Por su parte, el proveedor también debe comunicar su decisión. "Microsoft comunica por escrito la aceptación de esa transferencia de licencias y desde ese momento el cliente tiene a su disposición las herramientas online de gestión de licencias para seguir gestionando su software de la manera más cómoda y sencilla para su organización", clarifica Arnedo.

Por último, la transferencia de licencias no suele tener ningún gasto para el cliente. "Por regla general no suele haber costes adicionales, más allá de los derivados del establecimiento de nuevos contactos y planes comerciales y los retrasos que esto puede llevar respecto a los que estuvieran establecidos", afirman desde Indra.