

ALLYSON JULIE, REDACTORA DE PVD

A vueltas con la piratería

La BSA nos recuerda continuamente los beneficios del uso de software legal. Perfecto, dirán muchos; es su papel. Y razón no les falta, pues esta asociación vela tanto por la defensa de la propiedad intelectual de las empresas, como por los intereses de la industria del software. Sin embargo, si nos atenemos a los datos que esta asociación da a conocer acerca de la preocupante cifra de figuras que ofrecen software ilegal al canal, la cosa es para tomársela en serio. Muy en serio.

Según el último estudio de la BSA, cerca del cuarenta y seis por ciento de los puntos de venta ofrece software ilegal a sus clientes. Y la peor noticia es que esta cifra ha crecido cinco puntos desde la última edición de dicho estudio, realizada en 2005. Evidentemente estamos muy lejos de países como Guatemala, Kazajistán, cuyas cifras sobrepasan el ochenta por ciento. Pero también estamos muy alejados de aquéllos en desarrollo, lo cual no invita precisamente al optimismo.

Pero si nos comparamos con los países de nuestro entorno, nos encontramos con que España está doce puntos por encima de la media europea en materia de uso de software ilegal. A esto hay que unir el evidente retraso de nuestro país en materia de innovación, competitividad e inversión en tecnología por parte de las empresas españolas. ¿Para echarse a temblar?

Aún no. Es evidente que las cifras no son muy halagüeñas, pero todavía se puede revertir esta situación. Y quien tiene la sartén por el mango es el canal de distribución. No en vano, su capacidad de influencia le permite desempeñar una función determinante en la modernización de nuestras empresas, así como en la mejora drástica de su competitividad y productividad. Y eso, sólo eso, se consigue ofreciéndoles soluciones de valor y servicios que únicamente pueden ir asociados a la venta de software original.

Pero, si esto ya es de por sí importante, lo es más el hecho de que el canal sería, indudablemente, el gran ganador si emprendiera esta estrategia. No sólo por él, sino también por todos sus distribuidores. Primero porque los propios distribuidores son los que se beneficiarían del enriquecimiento de su oferta. Segundo, porque, de esta manera, ampliarían sus márgenes de negocio, lo cual implica fidelizar a sus clientes,



hacerles crecer y, en suma, crecer ellos mismos junto a éstos.

Y la ayuda del canal es más que importante a la hora de transmitir este mensaje. Porque su papel de amplificador es esencial para convertirse en propagador de la propuesta de valor del software como valor para el propio canal.

Y es que la piratería no sólo afecta a la industria del software de este país, sino también al resto de industrias y a la economía española. Un problema que incumbe a gobierno, administraciones y restantes fuerzas vivas, no sólo al canal de distribución. Aunque sea éste quien sea el transmisor de todos estos valores a los clientes. Un papel más importante de lo que sus integrantes creen.