

México, D.F a 27 de junio de 2013

Las exportaciones mexicanas a Estados Unidos en riesgo por el uso de tecnologías ilegales: IMCO

- Las exportaciones nacionales a los Estados Unidos peligran si la ley de Competencia Desleal (Unfair Competition Act), actualmente vigente en los estados de Washington y Luisiana llega a aprobarse a nivel federal tras la petición de 37 Estados de la Unión Americana.
- Dicha ley permite multar o inclusive prohibir la venta de productos que utilicen tecnologías de forma ilegal ya sea en su producción o en su cadena productiva.

Las empresas mexicanas que exportan a los Estados Unidos deben regularizar el uso de sus tecnologías como por ejemplo el software, tanto en su producción como en su cadena de proveeduría, para cumplir con la reciente ley de Competencia Desleal (Unfair Competition Act) vigente actualmente en Luisiana y Washington, Estados Unidos. La principal amenaza para las exportaciones mexicanas ocurrirá si esta ley se convierte en una ley nacional como lo han solicitado 37 fiscales generales, o bien cuando la adopten otros estados que importen más mercancía mexicana como California y Texas.

De acuerdo al estudio *Nuevas tendencias de protección en materia de propiedad intelectual: Retos y Oportunidades para México*, desarrollado por el Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO), el problema para México radica en ser el tercer país con mayor índice de piratería de software (57%) a nivel mundial, por lo que regularizar las tecnologías ilegales implica un mayor reto que para nuestros competidores en ese mercado. Además, aunque la ley exenta a servicios y productos como: alimentos, bebidas, medicamentos y productos protegidos por derechos de autor (ej. libros, discos, etc.), ésta afecta directamente nuestras principales exportaciones manufactureras.

El estudio destaca que:

1. En el peor de los casos, una ley nacional de competencia desleal en Estados Unidos podría impactar a más de 500 mil empleos en México y cerca del 4% del PIB. Lo anterior contrasta con el costo que implica regularizar la situación a través de la compra de software legal con un costo aproximado de 0.2% de los costos totales del sector manufacturero (principal exportador), cerca de 6 mil millones de pesos.
2. Por otro lado, debido a que China tiene una tasa de piratería de software aún más alta que la de México, esto podría representar una oportunidad para las exportaciones de la industria electrónica. Aunque también pone a las exportaciones del sector automotriz en desventaja frente a competidores con menores tasas de piratería de software como Canadá, Japón y Alemania.
3. Regularizar esta situación para el sector exportador implica una oportunidad para crecer el mercado de TICs en el país. Por un lado, éstos pueden adquirir tecnologías pagando los

derechos de las licencias o bien comprando las licencias temporalmente a través de cómputo en la nube. Por otro lado, invertir en la transición hacia tecnologías libres. Cualquiera de los casos implica nuevos mercados para el sector de TICs en el país. Por ejemplo, si México, disminuyera su tasa de software ilegal de 57% a 19% (la tasa actual de Estados Unidos), entonces la industria de TI podría generar 80 mil millones de pesos adicionales y crear 18 mil nuevos empleos en cinco años

Por ello, el estudio sugiere:

1. Informar al sector exportador sobre esta situación, sobre todo en estados como Coahuila donde el 62% del PIB y 20% de la PEA se relaciona directamente con el sector exportador.
2. Fomentar esquemas para regularizar la situación de software ilegal, especialmente en las pequeñas empresas que se encuentran dentro de las cadenas de proveeduría del sector exportador a través de capacitación e incentivos para regularizar esta situación.

“Las exportaciones mexicanas podrían tener una gran oportunidad de regularizar esta situación antes que sus competidores, especialmnete en sectores como el de electrónica. De esta manera no sólo podrían minimizar el riesgo de sufrir sanciones o la prohibición de ventas futuras, sino obtener un lugar privilegiado en sus negociaciones comerciales”, concluyó Rodrigo Gallegos, Director de Tecnología del IMCO.

Entre los principales resultados que destaca el estudio es la diferencia en los costos que podría tener dicha ley a nivel nacional sobre las exportaciones de cuatro sectores manufactureros y el potencial costo de regularización en el corto plazo.

Segmento	% de exportaciones a EU	Impacto en el peor escenario (% de ingresos totales)	Costos estimados de regularizar tecnología (% de costos totales)
Transporte	23%	34%	.77%
Electrónico	20%	30%	.02%
Metalúrgico	5%	13%	.03%
Equipo y maquinaria eléctrico	7%	34%	.96%

Para más información sobre el estudio visita
www.imco.org.mx

Contacto de prensa

Priscila García Castro
 Coordinadora de Prensa
 Instituto Mexicano para la Competitividad
priscila.garcia@imco.org.mx
 Oficina: 5985-1017 ext. 140
 Celular: 04455-3488-1609