



Llamada al crecimiento

Los dispositivos portátiles están permitiendo a las economías incipientes saltarse una generación de desarrollo

Hombre utilizando un teléfono celular en Rajastán, India.

LA TELEFONÍA celular permite a los países en desarrollo saltarse una etapa anteriormente inevitable: crear un servicio nacional de correos y un sistema de telecomunicaciones terrestres. La caída del costo por unidad, la facilidad de uso y el creciente alcance de esta telefonía les permiten “saltar” una fase de la evolución económica que requería varias décadas.

Los teléfonos celulares están revolucionando los procesos que conforman el desarrollo económico. Estos dispositivos portátiles de comunicación personal, relativamente baratos, ofrecen enormes posibilidades a los agentes de desarrollo más básicos, convirtiendo a antiguos funcionarios que utilizaban información externa vaga y remota en personas con capacidad de tomar decisiones clave y con acceso directo a los datos que necesitan.

En menos de una generación, la telefonía celular ha transformado la agricultura, el *marketing*, la pesca, la logística del transporte, el riego, la banca y la pequeña empresa de los países en desarrollo. Pero el costo inicial y el riesgo de la instalación de redes de telefonía celular en estos países son muy elevados. En este artículo, Olivier Lambert examina en primer lugar cómo se posibilita y apoya la inversión extranjera directa en los sectores de telecomunicaciones de estos países. A continuación, Elizabeth Littlefield se centra en la funcionalidad de la telefonía celular con quizás el mayor potencial multiplicador del desarrollo: la banca móvil. Cuando la inversión en el sector de las telecomunicaciones esté asegurada y los agentes económicos a pequeña escala dispongan de acceso fácil y móvil al catalizador de la intermediación financiera, el desarrollo se acelerará.

Atajos, pero con un costo

Olivier Lambert

UNA VENTAJA del desarrollo “a saltos” es que un país puede saltar u omitir etapas de evolución económica o tecnológica que anteriormente eran un paso obligado para las economías en proceso de industrialización. Actualmente, las economías mayormente rurales y exportadoras de materias primas pueden instalar de golpe y a gran escala los sistemas de comunicaciones más avanzados. Sin embargo, el desarrollo incremental tradicional conllevó requisitos de financiamiento igualmente incrementales y graduales. La desventaja del desarrollo “a saltos” es que requiere importantes inversiones iniciales de capital y en infraestructura, mucho antes de que se obtengan beneficios. Por eso, las garantías de las inversiones cobran mucha importancia.

Después de casi una década de conflictos e inestabilidad política, Guinea-Bissau, en África occidental, es uno de los países más pobres del mundo. La guerra civil y un golpe de Estado han dejado

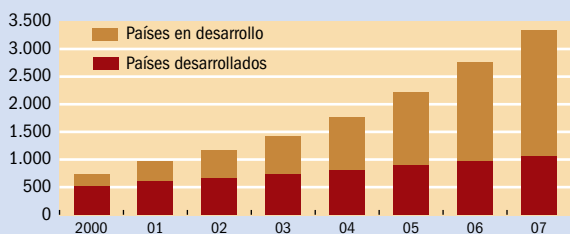
un legado de infraestructuras físicas deterioradas, una capacidad administrativa y de implementación de políticas débil, déficits fiscales insostenibles y una gran dependencia de las donaciones de otros países. Pero es un país limítrofe con un vecino más estable y próspero: Senegal. El operador de telecomunicaciones senegalés Sonatel invirtió US\$25,8 millones en una red celular completamente digital en Guinea-Bissau que comenzó a funcionar en mayo de 2007. Sonatel contó con un socio para esta empresa: el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA), la rama de seguros de riesgo político del Banco Mundial.

El MIGA garantizó a Sonatel su participación en el capital y los préstamos de los accionistas a su filial Orange Bissau. Los riesgos de restricción de transferencias, expropiación, guerra y disturbios civiles e incumplimiento de contrato de Sonatel están cubiertos. La inversión se destinó a una red de telefonía celular, así como a teléfonos públicos y servicios de Internet esenciales para Guinea-Bissau, donde la inversión ha escaseado desde hace mucho tiempo. A finales de 2008, la red tenía 60.000 abonados.

Nuevas redes

El mercado de la telefonía celular es especialmente importante para los países en desarrollo, de donde vendrán casi todos los nuevos abonados en los próximos años.

(Abonados a la telefonía celular en países en desarrollo y desarrollados, en millones)



Fuente: Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT), base de datos de TIC/telecomunicaciones mundiales.

Un estudio del Banco Mundial (2009b) confirma que las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) son un vehículo para el desarrollo, y señala la importancia de las comunicaciones móviles en las zonas rurales, con casi la mitad de la población mundial y el 75% de los pobres. “La movilidad, facilidad de uso, flexibilidad de instalación y costo de distribución relativamente bajo de la tecnología inalámbrica ha permitido llegar a poblaciones rurales con bajos niveles de renta y alfabetización. Los próximos mil millones de abonados serán los pobres de las zonas rurales”.

La Generación M

La telefonía celular es especialmente importante en los países en desarrollo, que tendrán casi la totalidad de nuevos abonados en los próximos años (gráfico y recuadro 1). El MIGA ha apoyado inversiones en Benin, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Malí, Mauritania, Nigeria, la República Centroafricana y Sierra Leona.

A la República Centroafricana, penúltimo entre los 181 países de la lista *2009 Doing Business* del Banco Mundial sobre la facilidad para hacer negocios, le ha sido difícil atraer inversión extranjera. En 2008, el MIGA garantizó US\$37,9 millones para la instalación, el funcionamiento y el mantenimiento de una red nacional de telecomunicaciones. La garantía cubre el 90% de la participación de los inversionistas y la protege frente a riesgos de restricción de transferencias, expropiación, guerra y disturbios civiles e incumplimiento de contrato. Es un proyecto vital para el desarrollo económico de un país sin salida al mar en el que menos del 1% de la población tiene acceso a un teléfono fijo. Los abonados se beneficiarán del acceso, la fiabilidad del servicio y la reducción de costos derivados de la competencia y la diversidad de productos (recuadro 2). En menos de un año, la red Orange Centrafrique contaba con 127.000 abonados, lo que indica la avidez del consumo. ■

En un banco móvil cerca de usted

Elizabeth Littlefield

LOS TELÉFONOS celulares pueden servir como plataforma para integrar directamente a los ciudadanos de un país al sistema financiero y al proceso de desarrollo económico. Las instituciones financieras ofrecen actualmente sistemas de banca móvil que permiten a los clientes transferir fondos entre empresas y fa-

Recuadro 1

Desarrollo portátil

Hace solo una década, todavía había países que no disponían de ningún servicio móvil. Desde entonces, la cobertura de la telefonía inalámbrica ha envuelto al planeta. Los abonados a la telefonía celular se han disparado desde 1.000 millones en 2002 hasta 4.100 millones a finales de 2008, abarcando más de la mitad de la población mundial. El crecimiento más rápido se ha producido en países de bajo ingreso. En África, la penetración de la telefonía celular ha pasado del 2% a principios de siglo al 28% de la población.

El Banco Mundial (2009b) afirma que este crecimiento se debe principalmente a las nuevas tecnologías inalámbricas y la liberalización de los mercados de las telecomunicaciones, que han permitido instalar redes con mayor rapidez y menor costo. El número total de teléfonos celulares en el mundo ha sobrepasado al de teléfonos fijos en 2002 y ya representa la mayor plataforma de distribución del mundo.

Recuadro 2

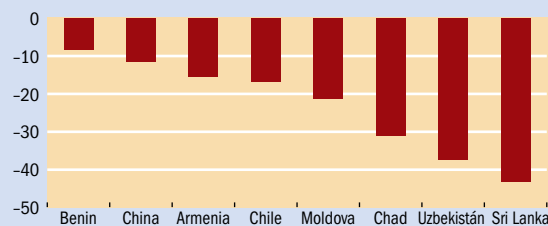
Conversaciones más baratas

El precio del acceso a las TIC sigue cayendo, debido a los avances tecnológicos, al crecimiento del mercado y al aumento de la competencia, una tendencia de especial importancia que permite a los países en desarrollo aprovechar las ventajas de estos servicios. El Banco Mundial (2009b) señala que, en los últimos años, las considerables reducciones de precios han contribuido a la rápida expansión del uso de la telefonía celular en numerosos países (gráfico). El aumento del uso del servicio prepago permite a los clientes realizar pagos en pequeñas cantidades, en lugar de comprometerse a pagar cuotas mensuales fijas, lo que ha aumentado el índice de penetración en zonas pobres y rurales.

Buena cobertura

En los últimos años, la reducción de precios ha contribuido a la rápida expansión del uso de la telefonía celular en muchos países.

(Variación porcentual anual media del precio de los servicios de telefonía celular)



Fuente: Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT), base de datos de TIC/telecomunicaciones mundiales.

Nota: La cesta de precios de telefonía celular se basa en la definición de usuarios de bajo nivel de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos y se calcula según el precio de 25 llamadas prepagadas al mes dentro de la misma red celular, a otras redes celulares y de celular a fijo en horas punta, fuera de ellas y en fin de semana.

milias, reduciendo drásticamente los costos de las transacciones. Hace 10 años, la banca móvil podría haber significado furgonetas que actuaban como sucursales sobre ruedas. Hoy en día, banca móvil significa teléfonos celulares y otros dispositivos inalámbricos que ofrecen servicios de transacciones básicas en todos los continentes.

Las necesidades financieras de los hogares más pobres son más complejas de lo que muchos piensan. Ahorran al comprar

materiales de construcción o ganado, consiguen adelantos de almacenes o funerarias, reciben remesas de dinero y depositan fondos con sus vecinos. Collins *et al.* (2009) demuestran que los hogares de Bangladesh utilizan al menos cuatro servicios financieros formales e informales, y un tercio utiliza más de 10 servicios. La mayoría de ellos incómodos, caros y arriesgados.

La tecnología promete abaratar la prestación de servicios, haciéndola más segura y cómoda para los pobres y viable desde el punto de vista comercial. Los jefes de hogar que solían llevar dinero en efectivo de los mercados urbanos a sus pueblos pueden ahora enviarlo por el celular, ahorrando tiempo y dinero. Ahora los viajeros pueden guardar su dinero en el celular y retirarlo en su lugar de destino, sin riesgo de ser robados.

Hoy en día, la banca virtual es una forma de llegar a zonas rurales y remotas. Los corresponsales o agentes en oficinas de correos, estaciones de servicio o negocios familiares permiten convertir mensajes electrónicos de teléfonos o tarjetas con dispositivos de punto de venta en dinero en efectivo para los pobres. La tecnología y los modelos que permiten comercializarla se están desarrollando al mismo tiempo. Según un estudio del Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más Pobre (CGAP, por sus siglas en inglés), un centro de investigación y políticas independiente con sede en el Banco Mundial, en el mundo hay más de mil millones de personas que tienen teléfono celular pero no cuenta bancaria. El estudio, realizado en 147 países con la asociación Groupe Spéciale Mobile, calculó que hasta 360 millones de personas de bajo ingreso y sin cuenta bancaria podrían utilizar servicios financieros a través de telefonía celular en 2012. Los operadores de redes de telefonía celular son conscientes de ello, y están motivados por la saturación de los mercados ricos y la reducción de ingresos por usuario en los países más pobres. Saben también que la banca por telefonía celular reduce la probabilidad de que el cliente cambie de proveedor.

Más fácil, rápido, barato y seguro

El mayor éxito de adopción de tecnología hasta la fecha ha sido la red de M-PESA en Kenia, que ha alcanzado más de 6,5 millones de clientes en algo más de dos años. Es el método para mover dinero preferido por el 50% de los kenianos. Cada día se transfieren, en promedio, 150 millones de chelines kenianos (US\$1,96 millones) a través de la red, la mayor parte en pequeñas transacciones de algo más de 1.500 chelines (US\$20) cada una. El CGAP y Financial Sector Deepening Kenya —una organización no gubernamental— indican que los usuarios prefieren la rapidez, la facilidad de acceso y la seguridad de la red a otras alternativas. Pero el factor determinante quizá sea el costo, un 45% inferior a la alternativa más barata. Para enviar US\$25, la oficina de correos cobra un 5% y Western Union 57,5%, mientras que la tarifa de M-PESA es un 2,8%. En otras palabras, el uso de M-PESA pone semanalmente US\$4 millones en manos de los kenianos pobres.

Sin embargo, menos del 10% de los clientes por telefonía celular son en realidad clientes pobres o nuevos en la banca y hacen algo más que pagos y transferencias. La mayoría de las nuevas ofertas, especialmente las procedentes de los bancos existentes, han servido para facilitar a los clientes existentes el pago de facturas y descongestionar las sucursales. Para llegar a clientes nuevos y pobres con una gama más amplia de servicios financieros

móviles será necesario incorporar sus preferencias en el diseño, el precio y las estrategias de *marketing* de los productos. El *software* debe ser intuitivo en distintos entornos culturales, y el *hardware* debe ser práctico en entornos rurales con escasez de electricidad.

Es improbable que se produzcan mayores suscripciones a la banca móvil sin comerciantes que actúen como agentes. Los incentivos de estos son las comisiones y, probablemente, un mayor tráfico de clientes en el negocio. Las comisiones de la banca móvil para los comerciantes siguen siendo muy inferiores a las de otros productos. El margen de los agentes filipinos en la venta de pasta de dientes es del 10% al 12%, pero solo del 1% al 3% en las transacciones de efectivo de banca móvil. Pero la experiencia de otros países hace pensar que, a medida que despegue la banca móvil, el volumen y el importe de las operaciones compensarán con creces la diferencia.

La función de las autoridades

Los gobiernos consideran cada vez más la convergencia de la banca y la tecnología como una oportunidad de ampliar el acceso a las finanzas. Al regulador se le plantean cinco cuestiones clave.

- Permitir a agentes que no sean bancos, como negocios locales, ofrecer servicios de giro y retiro de efectivo a sus clientes. De los países que permiten el uso de agentes, se estima que el 65% *permite a estos gestionar depósitos*.
- Adoptar medidas contra el lavado de dinero y el financiamiento del terrorismo basándose en los riesgos. Muchos países ya permiten a los agentes *verificar los antecedentes de los clientes*.
- Determinar la *función de los actores no bancarios* en la emisión de dinero electrónico y el procesamiento de pagos electrónicos.
- Proteger a los consumidores de los nuevos riesgos que presentan los modelos comerciales de *banca sin oficina*.
- *Desarrollar políticas de competencia* que promuevan la innovación y protejan al cliente de los monopolios abusivos.

En cada vez más países, la tecnología está revolucionando la forma en que se proporcionan los servicios financieros básicos. Para que todos los pobres se beneficien del acceso tecnológico a estos servicios es necesario trabajar en distintos niveles. Pero la facilidad de la participación, el aumento de la penetración y factores económicos irresistibles ya han asegurado la utilización permanente de la telefonía celular como ayuda para el desarrollo. ■

Olivier Lambert dirige el Sector de Telecomunicaciones del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones, del Banco Mundial. Elizabeth Littlefield preside el Consejo de Administración del Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más Pobre, del Banco Mundial.

Referencias:

- Banco Mundial, 2009a, Doing Business 2009 (Washington).
———, 2009b, Information and Communication for Development 2009: Extending Reach and Increasing Impact (Washington).
Collins, Daryl, Jonathan Morduch, Stuart Rutherford y Orlanda Ruthven, 2009, Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day (Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press).
Unión Internacional de Telecomunicaciones, www.itu.int
Wireless Intelligence, www.wirelessintelligence.com