

Reduciendo la brecha digital a través del financiamiento de teléfonos inteligentes en América Latina y el Caribe

- La banda ancha móvil es clave para lograr los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS); sin embargo, su expansión se ve frenada por la falta de mayor acceso a tecnologías móviles.
- En América Latina y el Caribe (ALC), el 57% de las personas con acceso a 4G no ha adoptado tecnologías móviles debido al costo.
- Los programas de financiamiento de teléfonos inteligentes pueden ayudar a cerrar la brecha digital, pero los operadores de redes móviles enfrentan desafíos al ofrecer planes de pago en cuotas para dispositivos móviles.
- Mecanismos de financiamiento de cadenas de valor pueden ayudar a los operadores a responder a los desafíos de financiamiento de teléfonos inteligentes.
- En 2018, BID Invest aprobó US\$140 millones en líneas de crédito rotativas en cinco países para comprar las cuentas por cobrar de los operadores, que surgen de las ventas de dispositivos móviles.
- Con esta transacción novedosa en ALC, BID Invest tiene como objetivo generar conocimiento sobre el impacto del modelo y canalizar más inversión hacia esta área.

TELÉFONOS INTELIGENTES: LA CLAVE PARA APROVECHAR AL MÁXIMO LOS BENEFICIOS DE LA BANDA ANCHA

El rápido crecimiento en el acceso a las tecnologías móviles ha cambiado la forma en que vivimos y trabajamos. La penetración de banda ancha móvil ¹ puede reducir asimetrías de información, promover inclusión social y facilitar la prestación de servicios en áreas de alto impacto como salud, finanzas y educación, entre otras.

La banda ancha móvil es clave para el logro de los ODS de las Naciones Unidas.² Por ejemplo, puede impulsar innovaciones en proyectos de infraestructura e industria (ODS 9), facilitar ciudades y comunidades sostenibles (ODS 11) y promover el crecimiento económico (ODS 8). Estudios demuestran que un incremento del 10% en la penetración de banda ancha puede llevar a un aumento del 1,38% ³ en el Producto Interno Bruto (PIB) per cápita en los países de ingresos medios y bajos, y un incremento del PIB en ALC de hasta el 3,2%.⁴

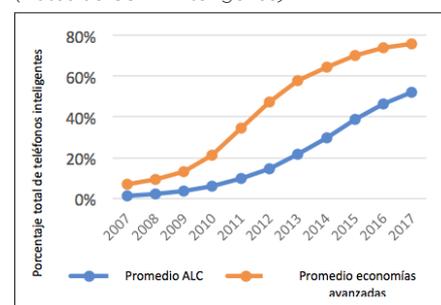


A pesar de la importancia de la banda ancha móvil, ALC enfrenta una brecha en el acceso y la adopción de infraestructura y servicios digitales. Menos del 20% de la población usa 4G, en comparación con el 69% en economías más avanzadas.⁵ El 10% de la población no tiene aún acceso a infraestructura 3G o 4G. De los que tienen acceso a esta infraestructura, el 57% no ha adoptado nuevas tecnologías debido al costo de los servicios, dispositivos y aplicaciones.

Para muchas personas de bajos ingresos en países emergentes, su primera experiencia con internet es con un teléfono inteligente móvil.⁶ Por lo tanto, la falta de acceso a las tecnologías móviles, incluidos los teléfonos

inteligentes, es una barrera importante para la expansión del uso de banda ancha. Como se muestra en la Figura 1, la adopción de teléfonos inteligentes ha aumentado en ALC, pero aún no alcanza los niveles en economías avanzadas.

Figura 1. Adopción de teléfonos inteligentes (Datos de GSMA Intelligence)



EL ROL DE LOS PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO DE TELÉFONOS INTELIGENTES

Los programas de financiamiento para teléfonos inteligentes ofrecidos por los operadores de redes móviles (MNOs, por sus siglas en inglés) pueden ayudar a que los dispositivos sean más asequibles. Según una encuesta de GSMA Intelligence, el costo del móvil y la tarjeta SIM es la principal barrera para la adquisición de un dispositivo para el 58% de los encuestados en Asia, el 70% en América Latina y el 64% en África.⁷ El costo de teléfonos móviles suele ser aún más importante para las mujeres, que a menudo tienen una independencia financiera limitada, ingresos más bajos y menos acceso a financiamiento.⁸

1. Broadband Commission for Sustainable Development (2018). [The State of Broadband](#).
2. International Telecommunications Union. [ICTs for a Sustainable World](#).
3. Banco Mundial (2009). [Economic Impacts of Broadband](#).
4. BID (2012). [Socioeconomic Impact of Broadband in Latin America and the Caribbean](#).
5. BID Invest (2018). [La evolución de las telecomunicaciones móviles en América Latina y el Caribe](#).
6. GSMA (2017). [Accelerating Affordable Smartphone Ownership in Emerging Markets](#).
7. Ibid.
8. GSMA (2015). [Bridging the Gender Gap: Mobile Access and Usage in Low- and Middle-income Countries](#).



El financiamiento de teléfonos inteligentes no solo ayuda a compradores primerizos a adquirir dispositivos móviles, sino que también permite a usuarios actuales acceder a las últimas tecnologías. En promedio, la vida útil de los teléfonos inteligentes es inferior a 4,7 años⁹ y los usuarios mantienen sus dispositivos por 21 meses.¹⁰ De hecho, la actual dinámica del mercado indica que son más los consumidores que actualizarán dispositivos existentes y menos los compradores primerizos.¹¹



En los últimos años, los MNOs han hecho que los dispositivos sean más accesibles al permitir que los clientes paguen en cuotas. Estos programas a plazos benefician principalmente a la gente de bajos ingresos, dada la dificultad de pagar un teléfono inteligente por adelantado.¹²

DESAFÍOS CON EL FINANCIAMIENTO DE TELÉFONOS INTELIGENTES

A pesar del aumento de los programas de ventas a plazos, los MNOs enfrentan obstáculos para continuar expandiéndolos, pues tienen que reembolsar su valor a los fabricantes de teléfonos inteligentes en menos de 90 días, mientras que los usuarios pagan típicamente en 12 a 24 meses. Esto crea presiones en el balance financiero y flujo de caja de los MNOs.¹³ El financiamiento local disponible para ayudar a los MNOs a llenar estos vacíos es insuficiente. Además, nuevas normas internacionales de contabilidad requieren que los MNOs reconozcan los ingresos y ganancias acumulados de los dispositivos en el momento de la venta,¹⁴ lo que hace que la falta de pago de los suscriptores sea un problema potencial.

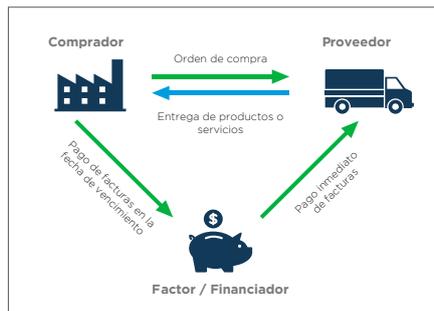
EL PODER DEL FINANCIAMIENTO DE LA CADENA DE VALOR

El financiamiento de la cadena de valor (*Supply Chain Finance*, SCF, por sus siglas en inglés) puede ayudar a los MNOs a enfrentar estos desafíos. También conocido como financiamiento de proveedores o factorización inversa, el SCF optimiza el flujo de caja y minimiza el riesgo en toda la cadena de valor. Como muestra la Figura 2, el SCF permite que los proveedores (ej. los MNOs)



vendan sus facturas a una tasa de descuento, a bancos u otros proveedores de servicios financieros (denominados “factores”). A cambio, los proveedores obtienen un acceso más rápido al dinero que se les debe, que les permite utilizarlo para capital de trabajo, mientras que los compradores (ej. los clientes de MNOs) tienen más tiempo para pagar.

Figura 2. Ilustración del financiamiento de la cadena de valor



INNOVACIÓN EN FINANCIAMIENTO DE TELÉFONOS INTELIGENTES

En 2018, BID Invest aprobó US\$140 millones en líneas de crédito rotativas en cinco países (Chile, Costa Rica, Ecuador, Guatemala y Panamá) para comprar facturas elegibles derivadas de la venta de dispositivos móviles de operadores como Movistar. El objetivo es reducir la brecha digital ayudando a los suscriptores a adquirir teléfonos inteligentes por solo US\$4 al mes, lo que les permite aprovechar al máximo los servicios de banda ancha móvil y las aplicaciones web para mejorar sus vidas personales y negocios. Al proporcionar un plazo más largo que el disponible en los mercados locales, BID Invest también está ayudando a los MNOs a cubrir una brecha financiera.

Esta es la primera transacción de este tipo en ALC debido a su estructura innovadora. Como muestra la Figura 2, a diferencia de los programas tradicionales, aquí el riesgo no está asociado con los suscriptores (el comprador) sino con el MNO originario, lo

que hace que este tipo de transacción sea más atractiva para otros inversores e instituciones financieras en el futuro.

El enfoque también es novedoso por su simplicidad. Tradicionalmente, los operadores y empresas en otras industrias alivian las presiones del balance financiero titularizando sus activos (vendiendo bonos o valores en el mercado abierto con base en flujos de ingresos garantizados). El proceso de titularización es complejo, requiere agencias de calificación, altos honorarios legales y un tiempo significativo de desarrollo. Además, permite mayor flexibilidad, ya que no hay un monto mínimo de facturas que se puedan descontar en cualquier momento.

VIENDO HACIA ADELANTE

Se espera que los mercados financieros de ALC aprendan de esta experiencia, atrayendo a más inversores a esta área. En general, este enfoque muestra que los bancos multilaterales de desarrollo pueden tener un rol clave en materia de crear programas innovadores de cuentas por cobrar. BID Invest apunta a generar conocimiento sobre la efectividad y el impacto en el desarrollo de este enfoque novedoso, y está trabajando activamente con otros clientes para replicar el modelo.

En última instancia, un mayor acceso a teléfonos inteligentes hará que más usuarios particulares y empresarios de la región puedan aprovechar el potencial de la revolución digital que tienen al alcance en la palma de su mano. ■

Información adicional

DEBrief preparado por: Edgar Cabañas, Diego Margot, Guillermo Mulville, Norah Sullivan y Patricia Yañez-Pagans

Para más información por favor contactar a: patriciaya@iadb.org

Fotografía: Shutterstock
Diseño: Mario Segovia Guzmán

9. Consumer Technology Association (2014). [The Life Expectancy of Electronics](#).
10. Kantar Worldpanel (2017). [An Incredible Decade for the Smartphone. What's Next?](#)
11. Ibid.
12. GSMA (2017). [Accelerating Affordable Smartphone Ownership in Emerging Markets](#).
13. Greensill (2018). [Financing Handsets with Balance Sheet Stress Relief](#).
14. [Normas Internacionales de Información Financiera \(NIIF\)](#)