



Bruciare le tappe: il ruolo della tecnologia nell'accelerazione della crescita dei mercati emergenti

Settembre 29, 2014



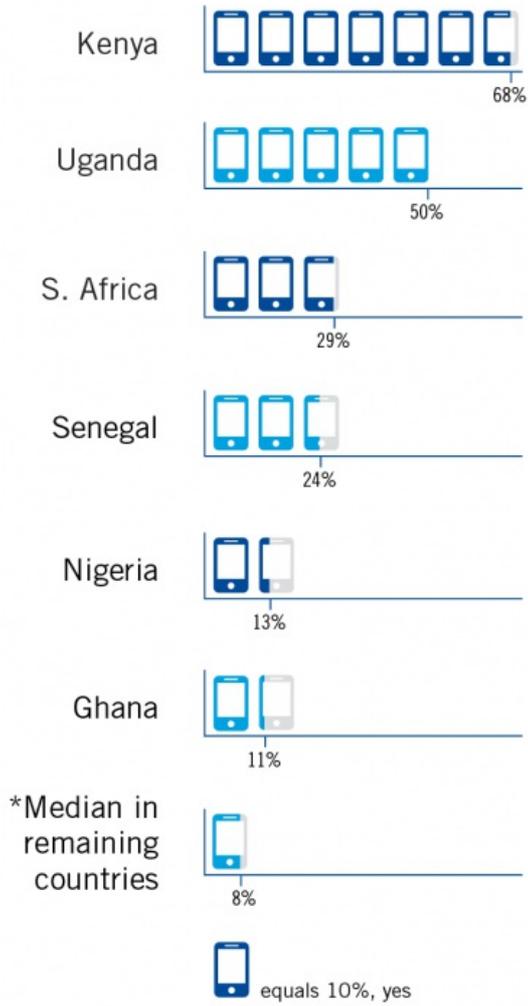
Mark Mobius
Executive Chairman
Templeton Emerging Markets Group

I riscontri delle nostre ricerche evidenziano regolarmente le potenzialità dei mercati emergenti e di frontiera di accelerare la crescita economica grazie al trasferimento di nuove tecnologie. Un nuovo elemento in particolare ci ha sempre più entusiasmato: la capacità delle nuove tecnologie, in particolare quelle alla trasmissione di dati via Internet, di aggirare gran parte degli ostacoli presentati da tecnologie e modi obsoleti di condurre attività commerciali. Riteniamo che quest'evoluzione potrebbe tradursi in un progresso economico ancora più significativo. I mercati emergenti stanno infatti bruciando le tappe del progresso tecnologico, sfruttando le possibilità più moderne oggi disponibili.

Un esempio calzante è il sistema keniano di trasferimento in mobilità del denaro, attivo su grande scala e con un potenziale crescente. Un operatore di rete mobile aveva lanciato il servizio per venire incontro alle esigenze di un'ampia fascia di popolazione del Kenya che non disponendo di conti bancari aveva bisogno di un mezzo sicuro per inviare denaro alle proprie famiglie, e aveva utilizzato per tale lancio lo slogan pubblicitario *"Send Money Home"* (Manda il denaro a casa). Il servizio si è inaspettatamente diffuso in un baleno tra la popolazione e, a marzo 2012, le operazioni effettuate tramite M-PESA (denaro, in Swahili) costituivano circa il 25% del PIL del Kenya^[1]. A seguito di tale successo, il sistema è stato rapidamente adottato in molti altri paesi africani, asiatici e anche europei dove i trasferimenti di denaro sulle lunghe distanze risultano complessi a causa delle caratteristiche geografiche o delle condizioni di sicurezza. Al contempo, in Kenya (e in altri paesi), la facilità d'impiego del servizio si è tradotta in un'esplosione di altre attività nel campo commerciale oltre che sul fronte del risparmio e dei prestiti. A marzo 2012, queste transazioni avevano coinvolto oltre la metà della popolazione del paese^[2] e operazioni simili si stanno affermando separatamente anche in altri paesi. Le banche stanno cominciando a partecipare, rendendosi conto che la necessità di un sistema costoso di filiali fisiche attualmente non è più così essenziale.

Mobile Phone Use in Africa

% of cell phone owners who regularly make or receive payments on their phones



* Median percentages based on 18 non-sub Saharan African countries.

Source: Pew Research Center, Spring 2013 Global Attitudes survey. Q76G.

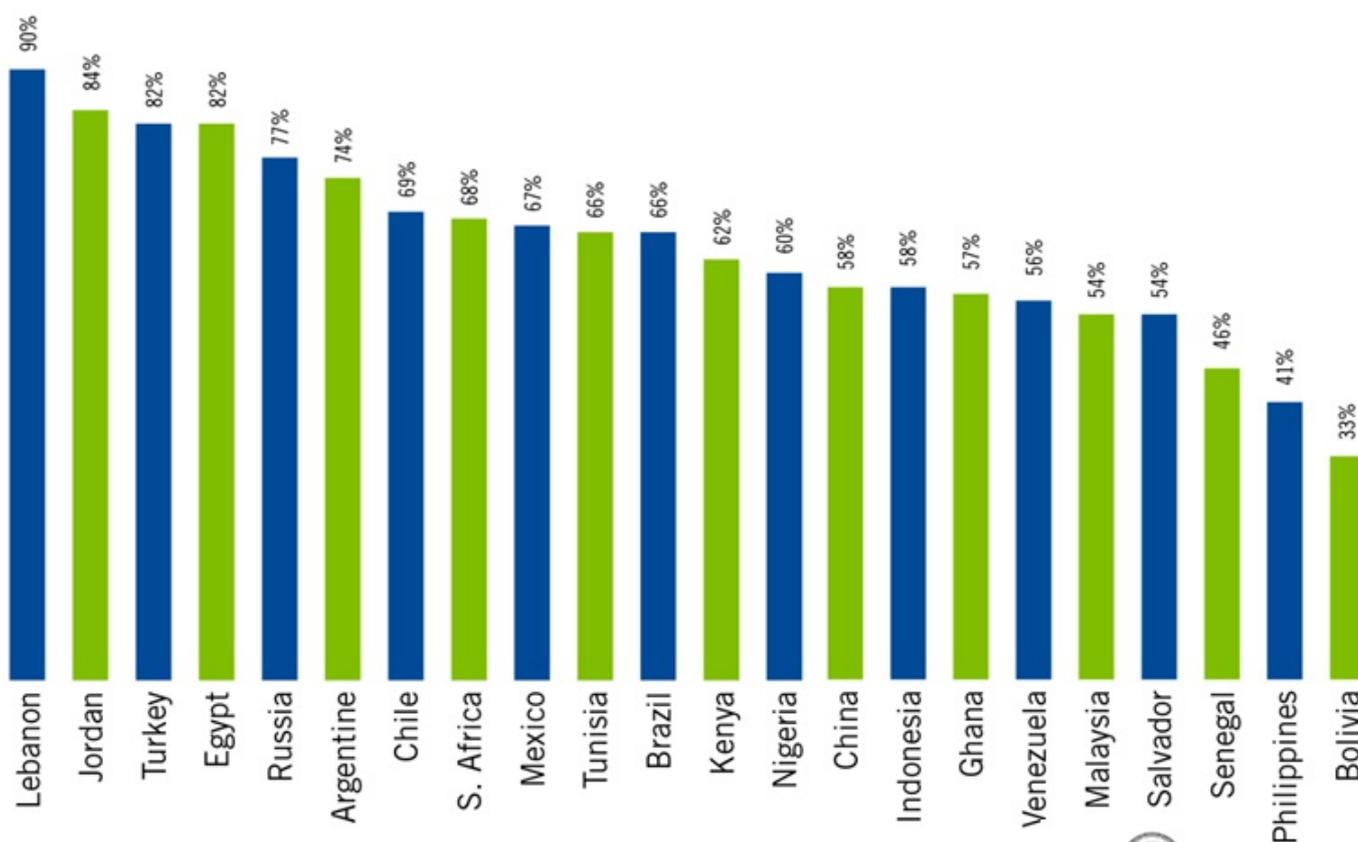


Come raggiungere nuovi consumatori con modalità innovative

Lo stesso processo è in corso nel segmento della vendita al dettaglio in India. Riteniamo che il paese, dove la creazione di catene di supermercati e negozi era sostanzialmente bloccata da una legislazione nazionalista e dall'inerzia della burocrazia, sembri ben avviato a sottrarsi alla necessità di costruire innanzitutto costosi negozi. I rivenditori via Internet hanno compiuto rapidi progressi sui mercati al dettaglio indiani. Quando incontriamo i management team di tali aziende, restiamo colpiti dall'osservazione ricorrente che i modelli di vendita elaborati per rispondere a un presunto predominio di una clientela urbana, esperta di tecnologia, hanno in pratica riscontrato livelli straordinari di domanda nelle aree rurali. Proprio come la tecnologia e Internet hanno consentito al Primo Ministro indiano Narendra Modi di condurre una campagna simultanea nel corso delle recenti elezioni politiche, mediante proiezioni olografiche in diretta dei suoi discorsi, i rivenditori indiani possono raggiungere improvvisamente una base di milioni di clienti con livelli modesti di investimenti di capitale. Questo fattore evidenzia come progetti infrastrutturali relativamente semplici possano avere rendimenti eccezionali in India. Grazie alla possibilità di raggiungere un ipermercato utilizzando semplicemente il proprio *smartphone*, gli indiani che abitano nelle zone rurali del paese hanno soltanto bisogno di alimentazione elettrica affidabile, buona connettività Internet e strade adeguate per il trasporto delle forniture.

Internet Users in Emerging Markets

% of internet users who access the internet daily



* Pakistan and Uganda not shown due to insignificant sample size.

Source: Pew Research Center, Spring 2013 Global Attitudes survey. Q66G.



Nel corso delle nostre visite presso diverse società indiane operanti nel settore dei cosmetici, abbiamo osservato un processo analogo su una scala più ridotta. Dopo aver operato sostanzialmente mediante la vendita diretta affidata a team di venditrici porta a porta (un processo che comporta una lenta costituzione delle forze vendita e un'espansione geografica piuttosto graduale), le imprese sono ora in grado di utilizzare Internet per entrare in nuove aree geografiche a costi limitati. L'elemento interessante è che rimane il fondamentale legame umano tra il potenziale cliente ed un interlocutore fidato, ma anziché presentarsi alla porta, la venditrice può interagire per via elettronica, tramite blog, chat in diretta online o addirittura una pagina Facebook.

Un aspetto importante di tutte queste relazioni è il modo in cui i venditori possono costituire basi completamente nuove di clienti. In queste circostanze, la facilità e il costo dell'acquisizione dei clienti sono destinati a essere notevolmente inferiori a quelli osservati alcuni decenni fa, quando si costituivano imprese fisiche simili nei mercati sviluppati. Riteniamo che, grazie alla tecnologia, le implicazioni per le percentuali di crescita siano notevoli.

A nostro avviso, gli investimenti e le infrastrutture restano essenziali per molte attività importanti nei mercati emergenti. I livelli fondamentali di alimentazione elettrica e collegamenti efficienti per il trasporto rimangono necessari per consentire a queste economie di funzionare in modo efficace, mentre le spese per l'istruzione sono essenziali per dotare la popolazione delle capacità necessarie per operare su un mercato globale. Riteniamo che molte attività industriali continueranno a richiedere investimenti notevoli di capitali iniziali. Tuttavia, per un'ampia gamma di attività rivolte ai consumatori, la tecnologia e Internet collegano i potenziali clienti ai mercati a una velocità che sarebbe sembrata impossibile soltanto dieci anni fa, a vantaggio potenzialmente non soltanto delle popolazioni dei mercati emergenti, ma anche delle imprese al loro servizio.

I commenti, le opinioni e le analisi del Dr. Mobius hanno finalità puramente informative e non devono essere considerati come una consulenza individuale in materia di investimenti né come una raccomandazione a investire in un titolo o ad adottare una strategia d'investimento. Le condizioni di mercato ed economiche sono passibili di rapidi cambiamenti, pertanto i commenti, le opinioni e le analisi si intendono resi alla data di questo post e sono soggetti a modifiche senza preavviso. Il materiale non intende costituire un'analisi completa di tutti i fatti rilevanti relativi a un paese, una regione, un mercato, un settore, un investimento o una strategia.

Importante informativa legale

Tutti gli investimenti comportano rischi, inclusa la perdita del capitale. I titoli esteri comportano rischi particolari quali fluttuazioni dei cambi e incertezze economiche e politiche. Gli investimenti nei mercati emergenti, un segmento dei quali è costituito dai mercati di frontiera, implicano rischi più accentuati connessi con gli stessi fattori, oltre a quelli associati alle dimensioni minori dei mercati in questione, ai volumi inferiori di liquidità e alla mancanza di strutture legali, politiche, economiche e sociali consolidate a supporto dei mercati mobiliari. I rischi associati ai mercati emergenti sono generalmente amplificati nei mercati di frontiera poiché gli elementi summenzionati - oltre a vari fattori quali la maggiore probabilità di estrema volatilità dei prezzi, illiquidità, barriere commerciali e controlli dei cambi - sono di norma meno sviluppati nei mercati di frontiera. I tassi di cambio possono registrare oscillazioni significative in brevi periodi di tempo e ridurre i rendimenti.

[1] Fonte: World Bank, "Kenya's Mobile Revolution and the Promise of Mobile Savings." Marzo 2012.

[2] Ibid.