



Economía del comportamiento y ahorro: algunas experiencias en América Latina

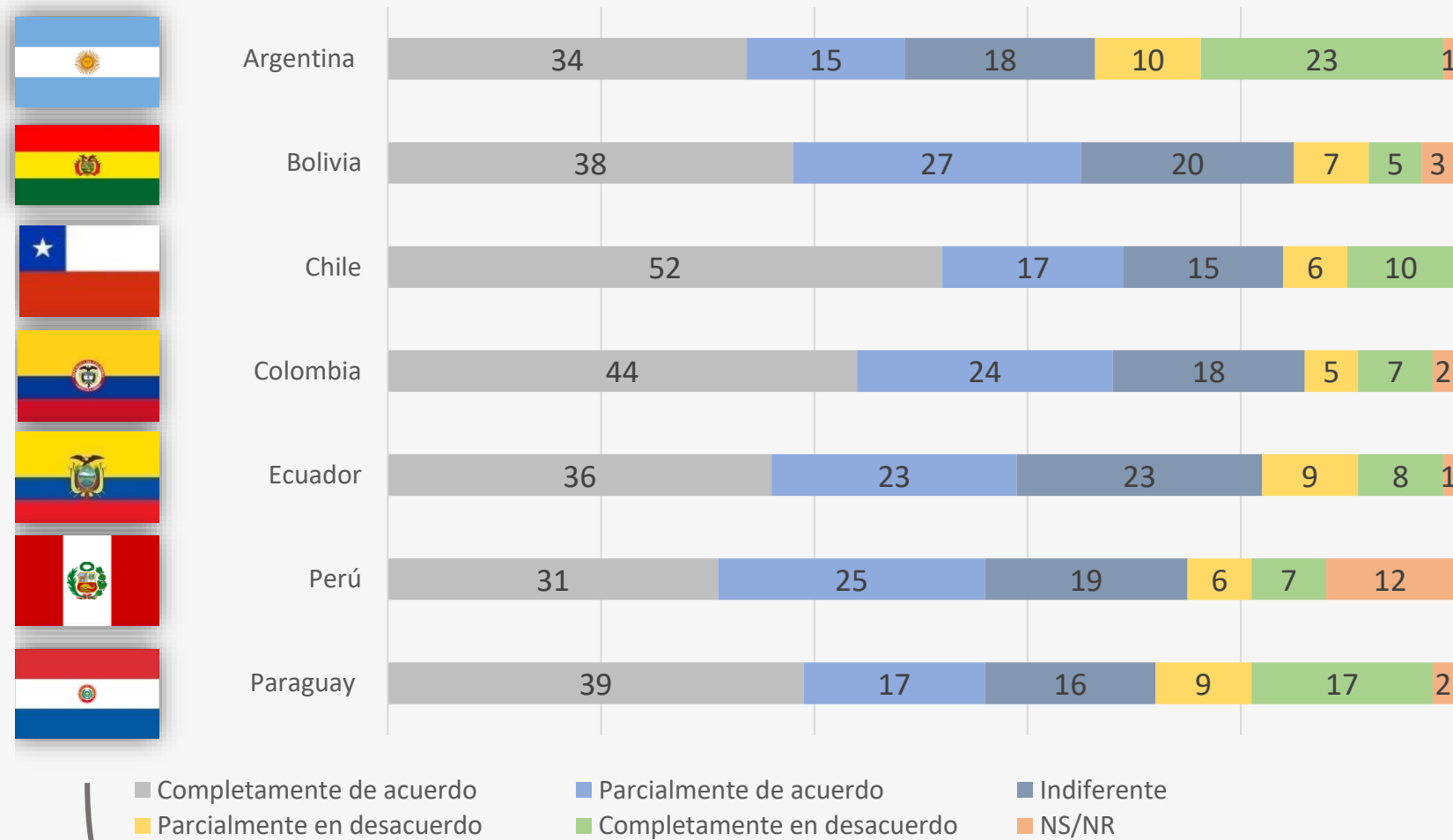
Diana Mejía
Especialista Senior en Inclusión Financiera

09/09/2022



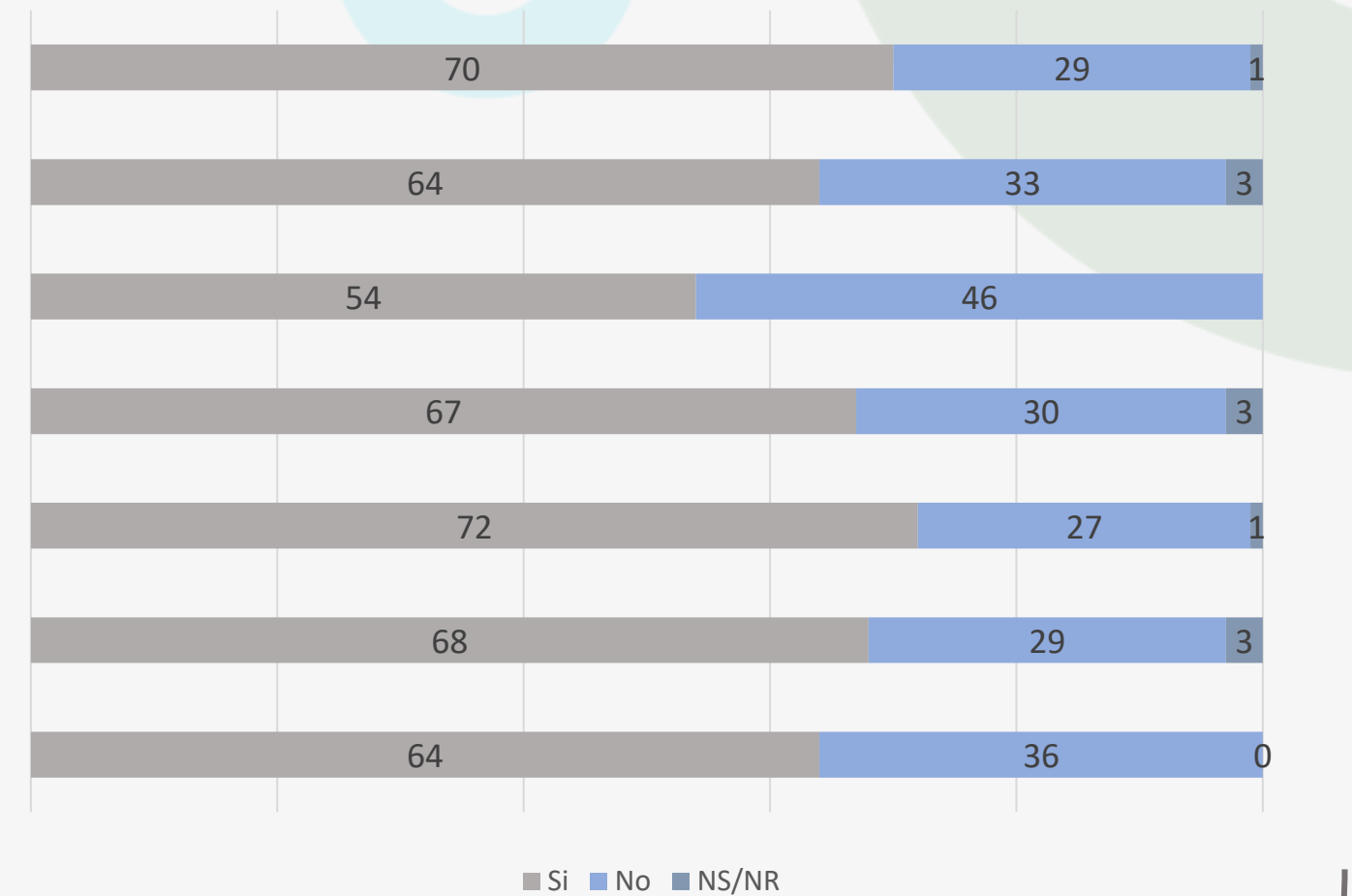
Existe una gran brecha entre lo que la gente dice que hace y lo que realmente hace. Esta inconsistencia podría ser entendida por medio de la economía del comportamiento

¿Podría decirme que tan de acuerdo o en desacuerdo se encuentra con la siguiente afirmación?: **Me pongo metas financieras a largo plazo y me esfuerzo por alcanzarlas**



Lo que dicen que hacen

Algunas veces las personas encuentran que sus ingresos no logran cubrir sus gastos. **En los últimos 12 meses ¿esto le ha pasado?**



Lo que realmente hacen

¿Qué hace que nos comportemos de forma irracional?

Sesgos cognitivos y reglas de oro

A partir de las heurísticas o atajos mentales (anclaje, disponibilidad y representatividad) propuestas por Tversky & Kahneman (1974) surgen una serie de **sesgos cognitivos** y de comportamiento en los que incurrimos los seres humanos a la hora de tomar decisiones (Thaler y Sunstein, 2008).

Procrastinar
Normas sociales
Atención limitada
Predisposición al presente
Aversión a la pérdida
Conflicto de decisión

Otro concepto clave es la **arquitectura de decisiones**: diseño de diferentes maneras en las cuales las posibles opciones a elegir se pueden presentar a las personas, y el impacto que esto tiene en su decisión final.

Incentivos
Entender mapeos o transformaciones
Elecciones por defecto
Dar retroalimentación
Tener en cuenta los errores esperados
Estructurar elecciones complejas

Digitalización e inclusión financiera

Sesgos del comportamiento digital

Decisiones menos convenientes con teléfonos inteligentes (millennials): mayor alfabetización digital con menores capacidades financieras.

La información se procesa mejor en papel que en pantalla.

Visualmente atractivo: comprar aunque sea más caro.

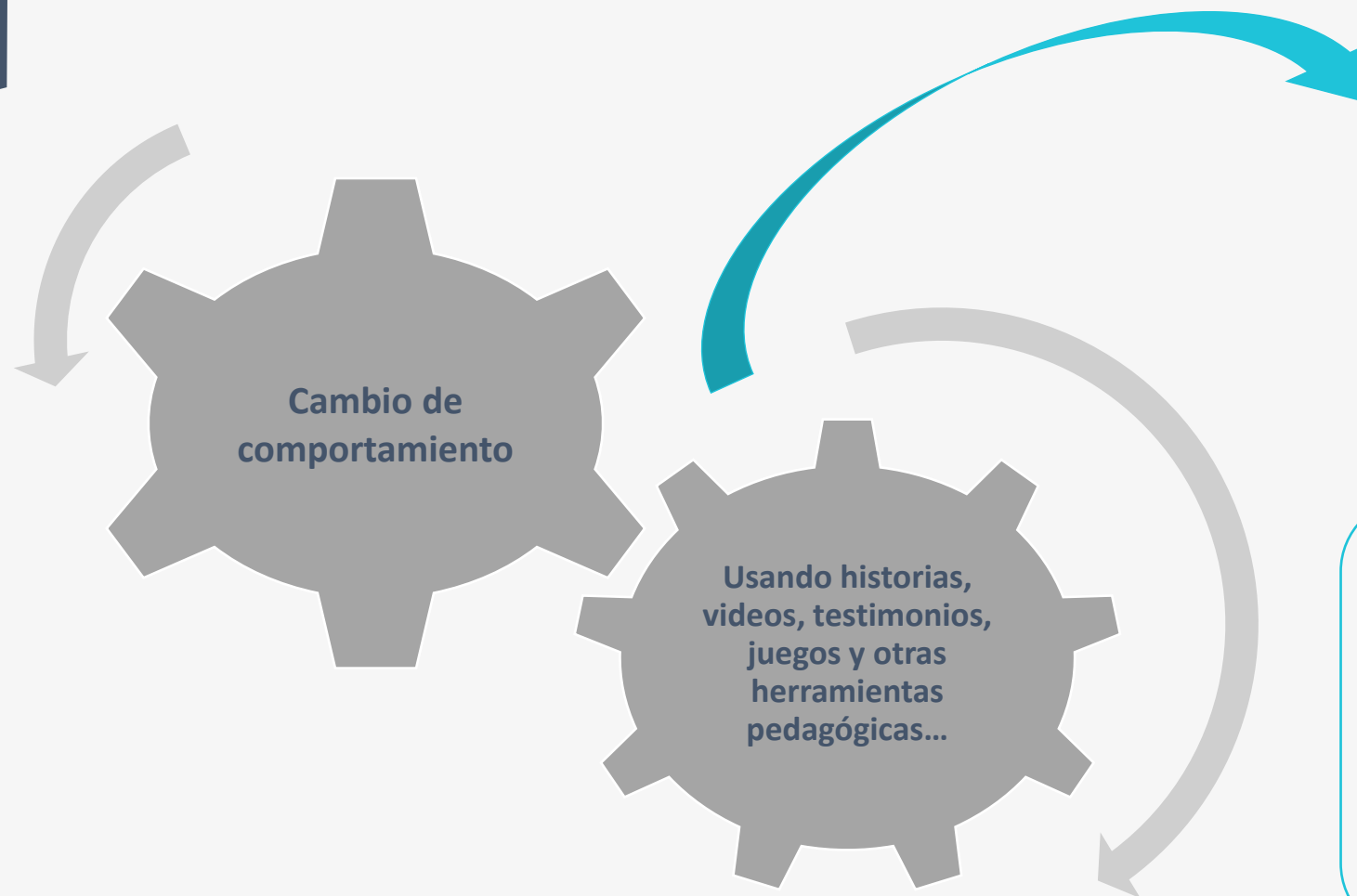
Inmediatez y facilidad de lo digital: todo a un solo click, para bien o para mal: sesgo de comportamientos impulsivos/falta de autocontrol.

Programa LISTA

Basado en una iniciativa de la Fundación Capital, el Programa LISTA **ha fortalecido las capacidades financieras de las personas más pobres de ALC**. Este programa empezó trabajando con **beneficiarios de los programas de transferencias condicionadas**, dándoles educación financiera a través de tablets y entrenamiento a líderes comunitarios.



- Aprender haciendo
- Normas sociales
- Hacerlo divertido



El efecto causal de este programa **muestra un impacto positivo en** capacidades financieras básicas, el aumento del ahorro formal, uso de cajeros, mejor manejo de presupuesto y el alcance de objetivos (IPA, 2017).

Resultados cuantitativos 2017

- ✓ Más de 260.000 personas entrenadas.
- ✓ 1.000 tablets utilizadas.
- ✓ 3 horas de entrenamiento.
- ✓ Implementado en 7 países.

Metodología

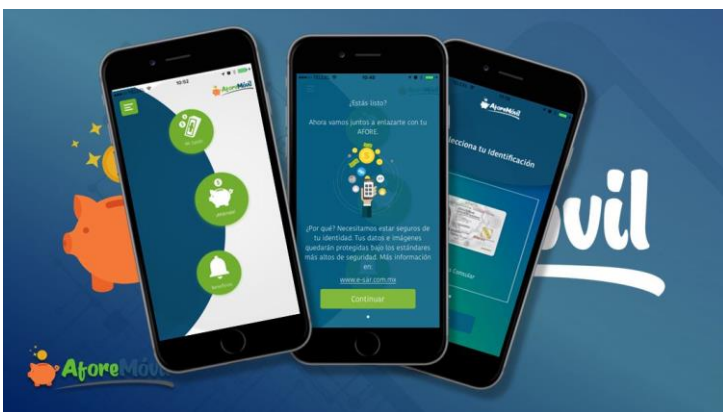
- ✓ Estudios de línea base antes y después.
- ✓ Uso de Intención a Tratar (IAT)
- ✓ Tres grupos de tratamiento.

Retiro a través de diseños comportamentales en México

- Aprender haciendo
- Predisposición al presente
- Aversión a la pérdida



- Ahorrar para el retiro es un reto para la mayoría de las personas.
- Es un muy largo plazo y por lo general, solo nos enfocamos en el corto plazo.
- Es fácil ser disuadido por tareas complicadas, decisiones difíciles o el proceso de varios pasos antes de comenzar.
- CONSAR (Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro) y un grupo de AFORES (Administradoras de Fondos para el Retiro) están usando la tecnología como solución a través de la app **AFORE Móvil**, que permite llevar el control de la Cuenta AFORE desde el teléfono inteligente, así como motivar el ahorro voluntario.
- CONSAR junto con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de México desarrollaron la app **Millas para el retiro**, con la cual se busca que las personas ahorren en su cuenta de pensión mientras consumen. De esta manera, se busca cambiar la manera en que las personas están acostumbradas a consumir y ahorrar, ya que generalmente se asocia el placer con comprar y el dolor (o la pérdida) con ahorrar. Así, el programa pretende que la gente consuma y que a partir de ello generen un ahorro, el cual se verá reflejado en su cuenta de seguridad social, cambiando el dolor de ahorrar por el placer de comprar.



Existe evidencia que muestra que las **intervenciones en educación** financiera que incorporan **aspectos comportamentales** tienen **más probabilidades de mejorar las decisiones financieras de las personas.**

Momentos enseñables	Alcanzar a los consumidores en el momento en que toman sus decisiones financieras
Aprender haciendo	Dejar a los consumidores practicar a través del uso de productos financieros
Nudges, recordatorios y opciones predeterminadas	Recordatorios oportunos y opciones predeterminadas para apoyar buenos hábitos
Heurísticas o reglas de oro	Atajos mentales ayudan a convertir el aprendizaje en hábito
Hacerlo divertido	Juegos y humor ayudan a aprender y retener la información.
Personalizarlo	Adaptar consejos a la situación financiera específica de un individuo
Hacerlo social	Aprovechar el poder de las fuerzas sociales



**Detrás
de todo
lo que
hacemos
estás tú**



www.caf.com
[@AgendaCAF](https://twitter.com/AgendaCAF)