

Uso de la Economía Conductual en Gobiernos Municipales de América Latina

Saugato Datta, Alissa Fishbane

18 de junio de 2015

ideas

42



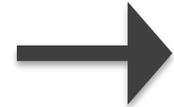
¿Qué es ideas42? ¿Qué es lo que hacemos?

Usamos teorías de la **economía conductual** y de la psicología para **diseñar soluciones** a algunos de los **problemas sociales más persistentes** en el mundo.

FUNDADO CON EL PROPÓSITO AMBICIOSO

DE APLICAR TEORÍAS ACADÉMICAS

Un entendimiento del comportamiento humano sustentado en la investigación de las ciencias del comportamiento.



PARA SOLUCIONAR PROBLEMAS DIFICILES:

- Seguridad Pública y Justicia Penal
- Finanzas del Consumidor
- Oportunidad Económica
- Salud
- Educación
- Consumo de Energía

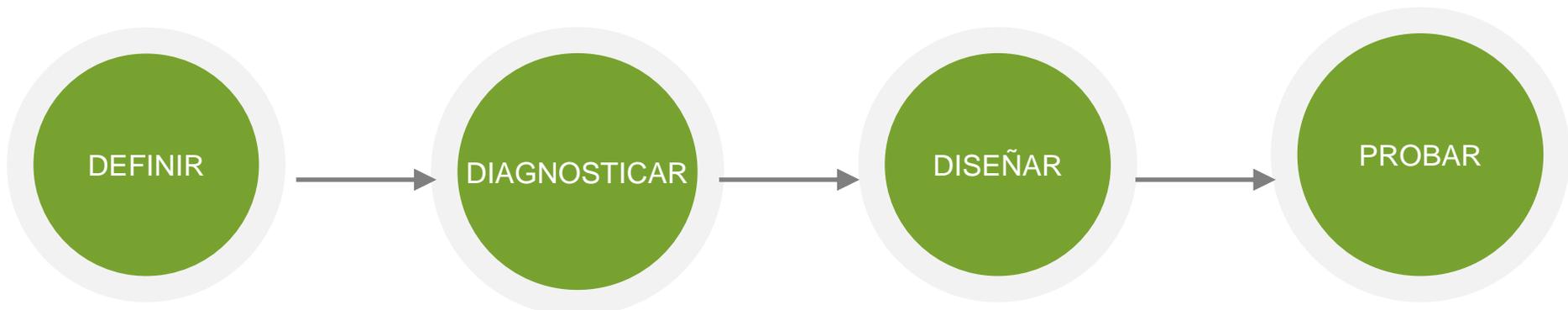
**QUE AYUDEN A
MILLONES DE
PERSONAS.**

ideas

42

¿Qué es ideas42? ¿Qué es lo que hacemos?

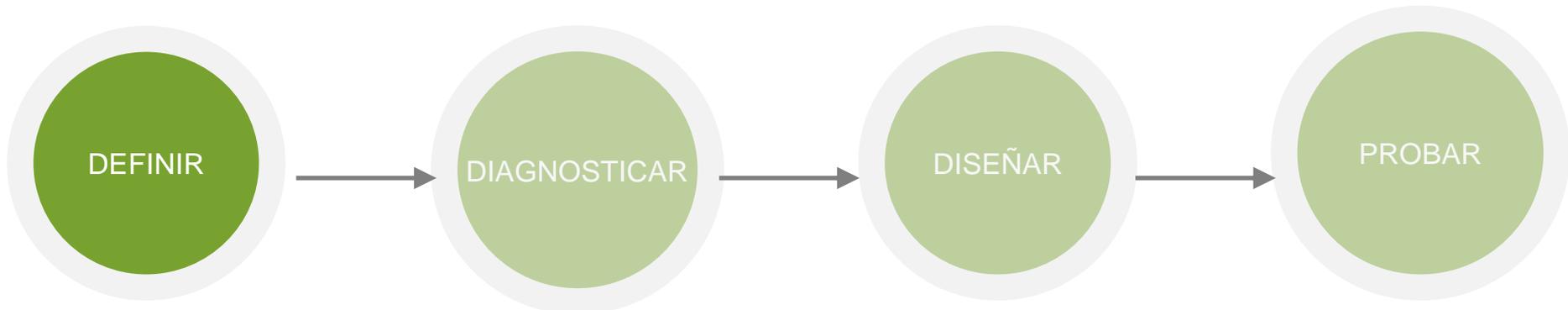
Definimos *un problema* conductual clave, diagnosticamos *obstáculos* de tipo conductual, **diseñamos** *intervenciones* informadas a nivel conductual y las **probamos** usando *ensayos controlados aleatorios*.



EJEMPLO: Incrementar los Pagos Oportunos a un Microprestamista: (Re)Definir el Problema

Problema Inicial: “Los prestatarios de manera consistente incumplen el pago de sus préstamos.”

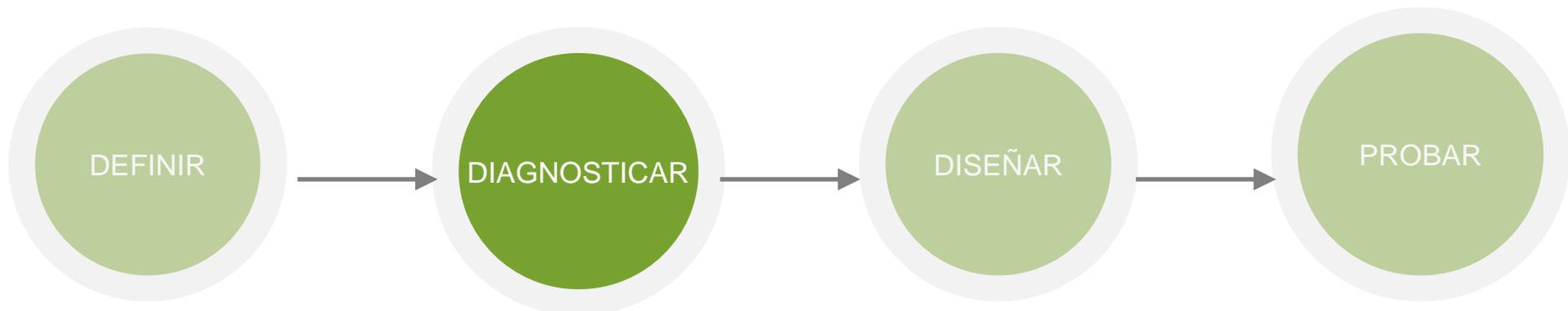
Problema Analizado: “Los prestatarios no transfieren de manera oportuna los fondos al sistema electrónico de pagos de la Cámara de Compensación Automática (CCA).”



EJEMPLO: Incrementar el Pago Oportuno a un Microprestamista: Diagnosticar Obtáculos de Tipo Conductual

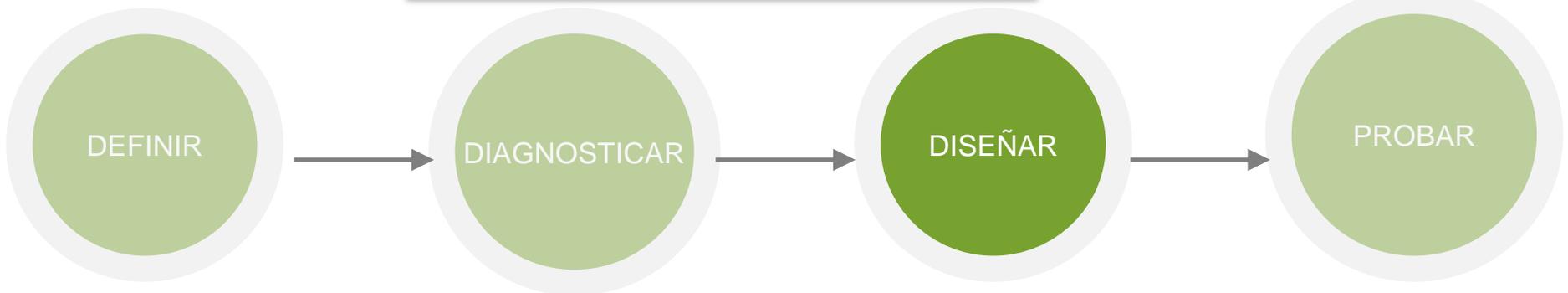
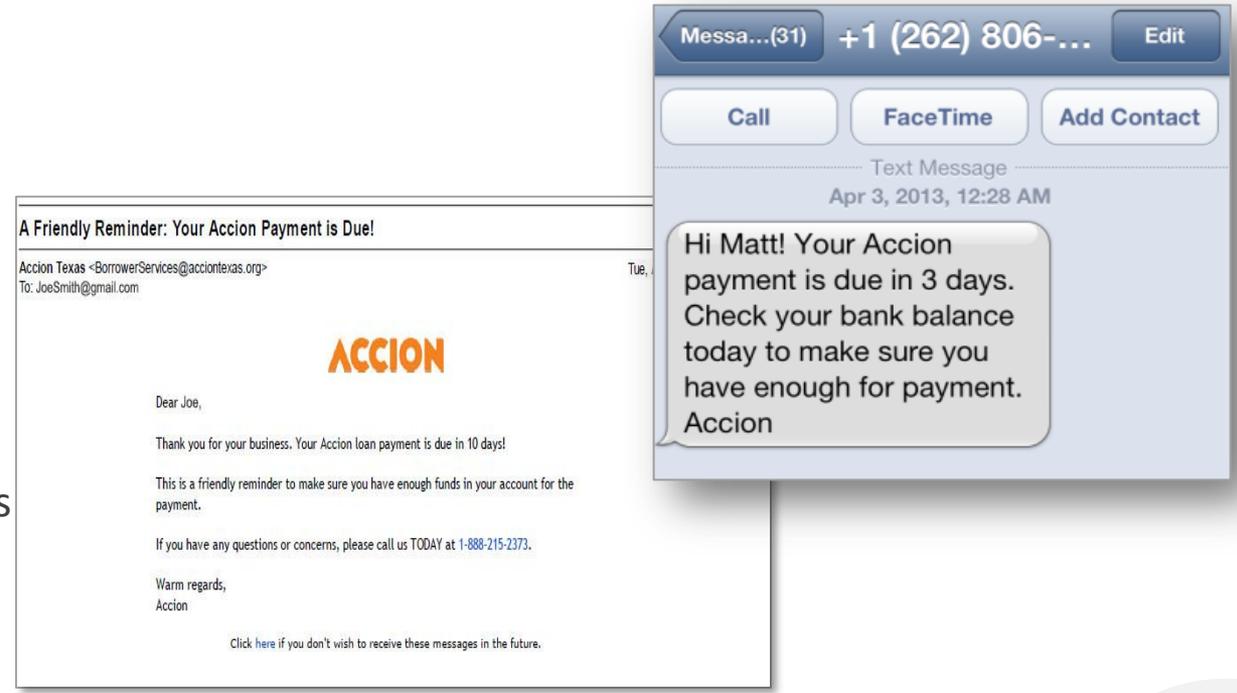
Hito 1 del Diagnóstico: A los prestatarios se les puede **olvidar** verificar que cuentan con fondos suficientes antes de la fecha de pago.

Hito 2 del Diagnóstico: Los prestatarios tienden a apegarse a la fecha de pago **predeterminada**, incluso si esta no es la más adecuada.



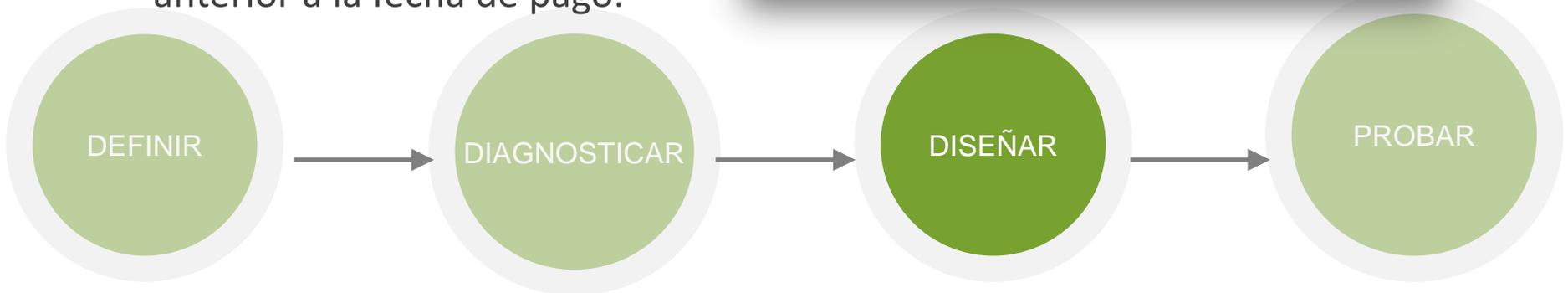
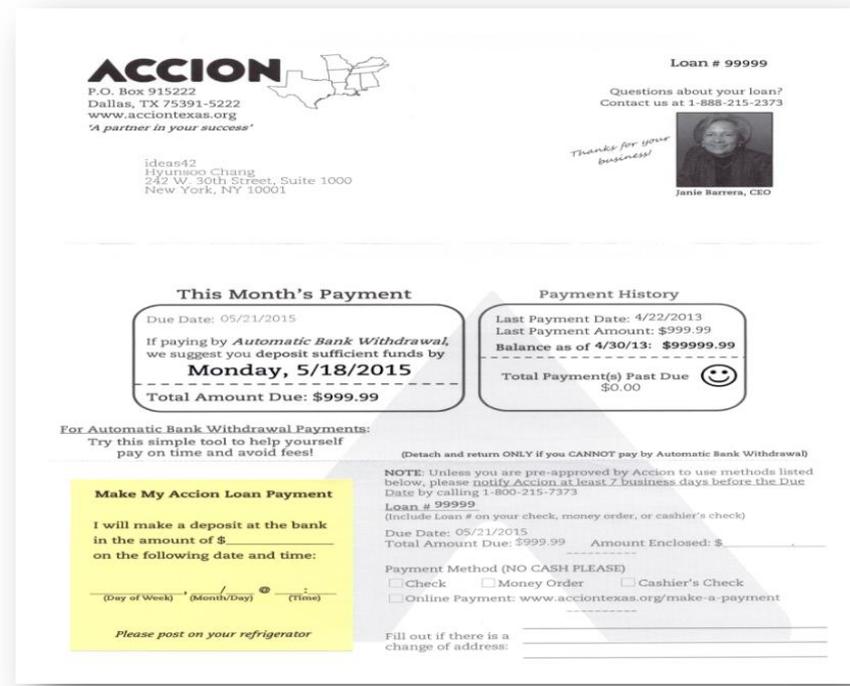
EJEMPLO: Incrementar el Pago Oportuno a un Microprestamista: Diseño de una Intervención

Componente de Intervención 1: Debido a que los prestatarios olvidan verificar que se cuenta con fondos suficientes antes de la fecha de pago, nosotros diseñamos recordatorios oportunos.



EJEMPLO: Incrementar el Pago Oportuno a un Microprestamista: Diseño de una Intervención

Componente de Intervención 2: Debido a que los prestatarios tienden a apegarse a la fecha de pago **predeterminada**, elaboramos un estado de cuenta que, junto con una herramienta de planeación, los **ancla** a una fecha de **“depósito sugerida** anterior a la fecha de pago.



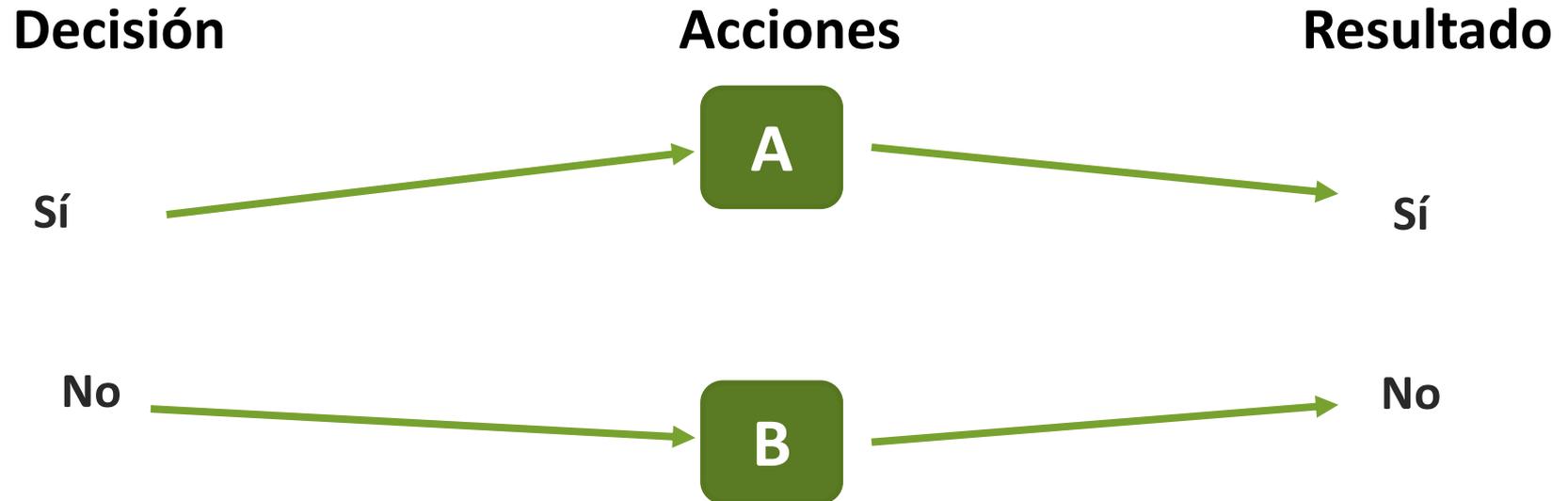
EJEMPLOS DE PROYECTOS EN CURSO DE IDEAS42

- Diseñar mensajes de texto dirigidos que incrementen el ahorro entre los beneficiarios de **PROSPERA** en México
- Intervenciones de tipo conductual para magnificar el impacto de un programa de transferencias de efectivo financiado por el Banco Mundial en Madagascar.
- Ayudar al Banco Mundial y a la Autoridad Fiscal de Barbados a diseñar cartas y sobres basados en el comportamiento para incrementar el cumplimiento con las obligaciones fiscales en Barbados.
- Diseñar avisos para ayudar a los mexicanos a ahorrar para el retiro en planes de jubilación
- Rediseñar los formularios de citación de NYC que ayudan a reducir el número de personas que olvidan presentarse en el juzgado o pagar multas

¿PERO CÓMO SABER QUÉ INTERVENCIONES LLEVAR A CABO?

- La economía conductual sugiere **formular preguntas** que la economía neoclásica generalmente ignora o no enfatiza
- Por ejemplo, nos exhorta a identificar si el problema se refiere a **una intención, una decisión o una acción**
- Un diagnóstico conductual es un **enfoque sistemático** para desentrañar estos temas e identificar la(s) **fuelle(s) de el (los) obstáculo(s)**.

VISIÓN ECONÓMICA ESTÁNDAR DE LA TOMA DE DECISIONES



- **Decidimos que sí, cuando los beneficios > costos**
- **La acción naturalmente sigue a una decisión**

LA ECONOMÍA CONDUCTUAL COMPLICA ESTE MODELO

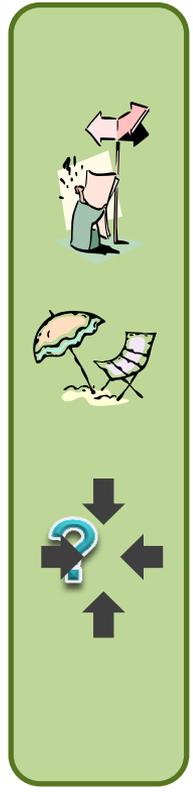
Decisión

Acciones

Resultado

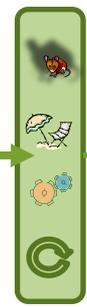


Sí
No
???



A

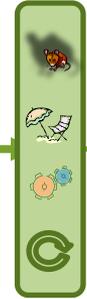
Sí
No
???



Sí

B

Sí
No
???



No

No logró elegir, no consideró en absoluto

El proceso cambia la decisión

LA ECONOMÍA CONDUCTUAL CUENTA CON MUCHAS HERRAMIENTAS ÚTILES



FALTA DE RESOLUCIÓN

ATENCIÓN LIMITADA



FACTORES PROBLEMÁTICOS



PREGUNTAS A INVESTIGAR

- ¿Cuál es el tipo de **conductas** – tanto de los **ciudadanos** como de los **funcionarios** – en las que los gobiernos buscan influir?
- ¿En dónde existe margen para **experimentar, adaptar y escalar**?
- ¿Qué **modos de comunicación** – cartas, SMS, facturas, folletos, llamadas automatizadas – **llegan a un mayor número de personas** y pueden con facilidad ser **modificados o adaptados** para probar otras variantes?
- ¿Qué **sistemas de datos** existen que rápidamente **midan el impacto de las intervenciones** en las conductas de interés?

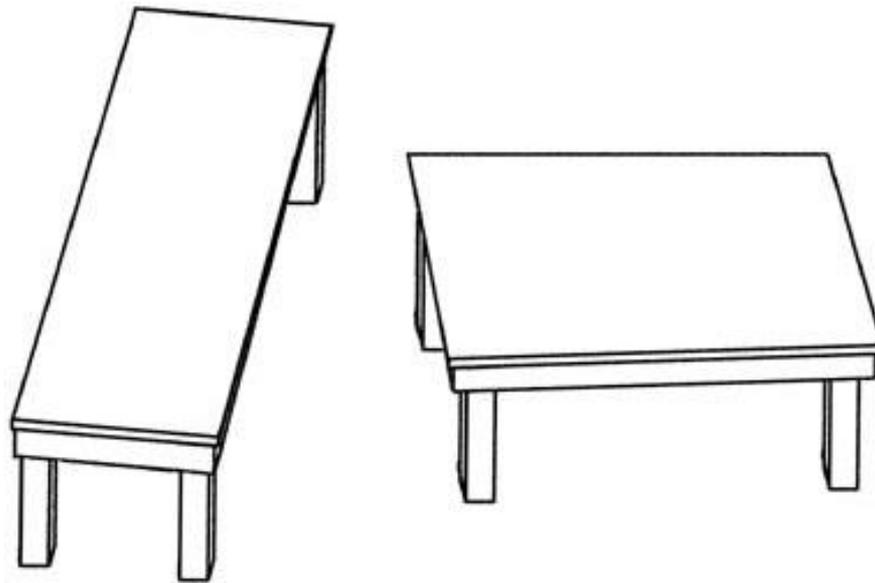
USAR BE: LA VERSIÓN CORTA

1. Las personas son complicadas.



USAR BE: LA VERSIÓN CORTA

2. Sin embargo, algunas de nuestras complicaciones son sistemáticas y predecibles.



USAR BE: LA VERSIÓN CORTA

3. Algunos pequeños detalles sobre el programa, la política o el diseño del producto pueden tener una enorme influencia en la conducta de las personas.



USAR BE: LA VERSIÓN CORTA

4. Si podemos diseñar teniendo esto en mente, podemos lograr mejores resultados para todos.

