



# Educación financiera, economía del comportamiento y experiencias en ALC

¿Por qué deberíamos buscar un cambio de comportamiento?

20 de noviembre de 2019

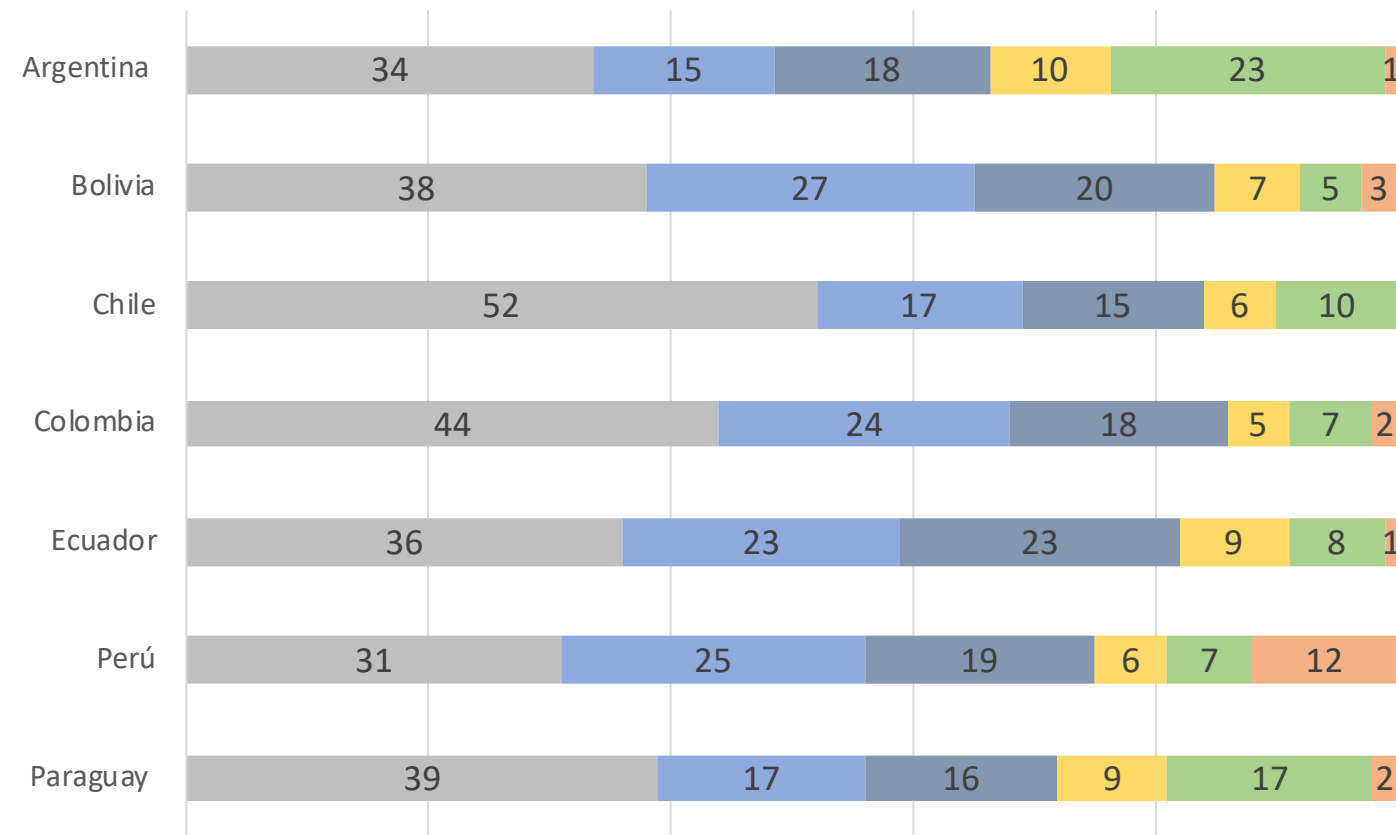
Ciudad de México

**CAF** BANCO DE DESARROLLO  
DE AMÉRICA LATINA

**50**  
años

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

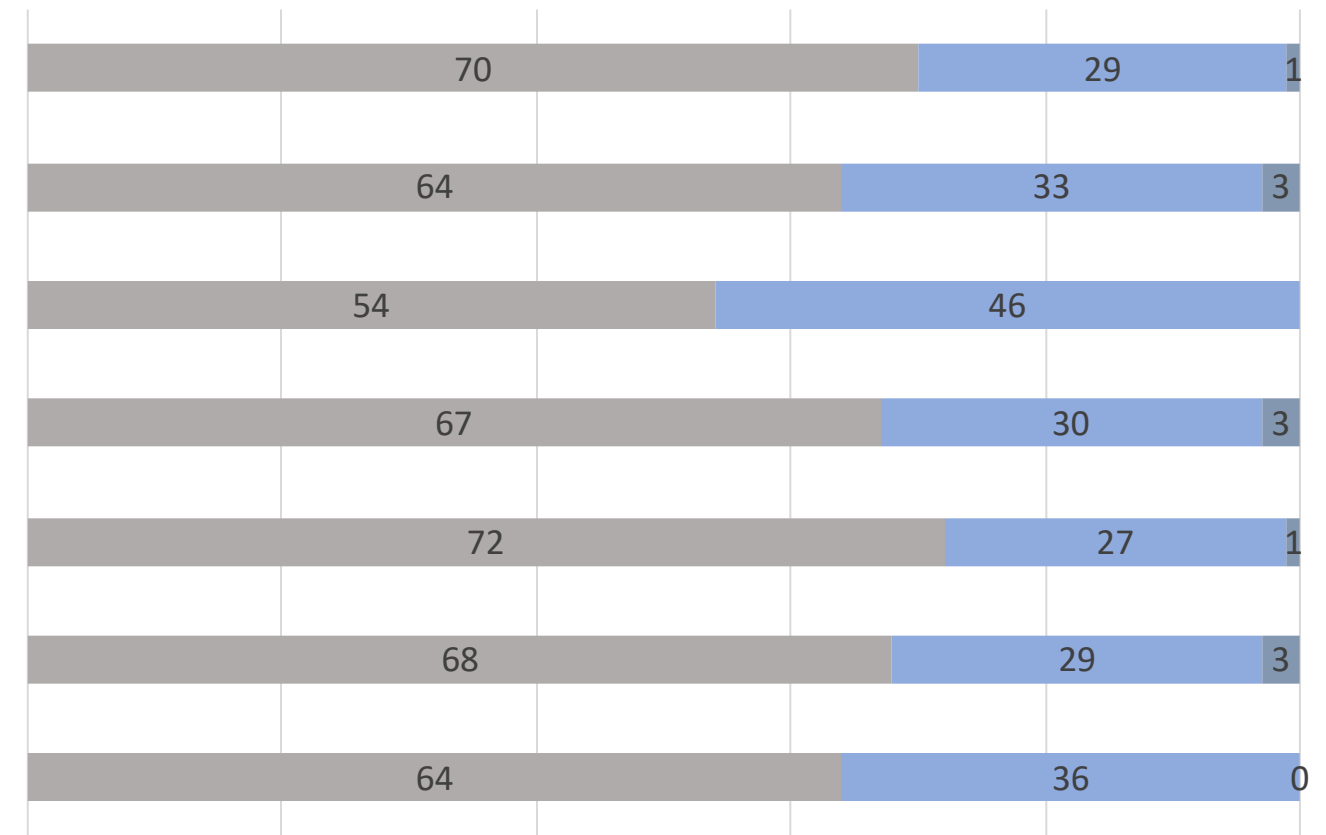
¿Podría decirme que tan de acuerdo o en desacuerdo se encuentra con la siguiente afirmación?: **Me pongo metas financieras a largo plazo y me esfuerzo por alcanzarlas**



■ Completamente de acuerdo    ■ Parcialmente de acuerdo    ■ Indiferente  
■ Parcialmente en desacuerdo    ■ Completamente en desacuerdo    ■ NS/NR

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?**



■ Si    ■ No    ■ NS/NR

Lo que realmente hacen

Es difícil para las personas tomar decisiones, incluso cuando saben que es la decisión correcta. La economía del comportamiento ha encontrado que las personas siguen heurísticas, las cuales algunas veces llevan a tomar decisiones incorrectas. **Estos se denominan “sesgos cognitivos”.**

Muchas veces las personas siguen atajos mentales relacionados con el sistema automático de pensamiento. Los principales sesgos comportamentales son:

Procastinación

- Posponer lo que se tiene que hacer hoy para mañana.

Normas sociales

- La tendencia a hacer algo porque los demás lo hacen.

Atención limitada

- No se tiene el mismo nivel de atención para cada cosa.

Aversión a las pérdidas

- Existe una tendencia mayor a evitar pérdidas que a adquirir ganancias.

Conflicto en la toma de decisiones

- Tener una gran cantidad de opciones es peor que tener unas pocas a la hora de tomar una decisión.

Sesgo hacia el presente

- Se valora más el presente que el futuro



# Experiencias en ALC



# 1. 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.



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.

## 2. Banco Adopem en República Dominicana

Este programa de educación financiera está basado en la economía del comportamiento para **propietarios de pequeñas y medianas empresas (Pymes)**. Se busca enseñarles reglas prácticas – **heurísticas o reglas de oro** – acerca de cómo manejar sus negocios.

Drexler, Fisher & Schoar (2013) probaron dos tipos de programas de educación financiera usando Prueba Controlada aleatorizada (RCT)

### Programa de contabilidad estándar

- Es un entrenamiento básico para negocios pequeños, el cual enseña contabilidad básica, manejo de capital de trabajo y decisiones de inversión.

### Entrenamiento de reglas generales

- Se enfocó sobre heurísticas o rutinas para la toma de decisiones financieras sin tener como objetivo el proporcionar un conocimiento contable integral.



### ¿Qué es lo mejor?

Personas que recibieron capacitación sobre las reglas de oro mostraron **mejoras significativas en el manejo de sus finanzas**. Estas personas estuvieron más propensas a **mantener metas contables, calcular ingresos mensuales y separar dinero para los negocios y el hogar**.

(Drexler, Fischer, & Schoar, 2013).



## 4. Retiro a través de diseños comportamentales en México

- 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) e Ideas42 realizaron una [política de ahorro para el retiro basada en economía del comportamiento](#). Esta consistió en dos pasos:



Identificación de barreras de comportamiento

Definición de siete intervenciones diseñadas a atender las barreras

Intervenciones	Descripción
<b>Hacer las cosas visibles y comunes</b>	Demostrar que la mayoría de personas a su alrededor cree que debería ahorrar.
<b>Reducir el sentimiento de pérdida</b>	Enlace contribuciones a beneficios, reformular los mensajes para enfatizar a la familia y demostrar los beneficios del ahorro para la jubilación
<b>Hacerlo automático y con menor esfuerzo</b>	Crear un sistema voluntario que integre los pagos de salario con las cuentas de jubilación e inmediatamente transfiera un porcentaje dado como contribución voluntaria.
<b>Establecer nuevos hábitos para el personal</b>	Crear una lista y guiones que guíen las conversaciones con titulares de cuenta y alentar contribuciones voluntarias regulares.
<b>Hacer sentir el retiro como algo real</b>	Usar ejercicios de visualización y actividades de configuración de metas.
<b>Paquete de inscripción</b>	Paquete de inscripción con los procesos del gobierno.

# 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.

Principios de intervenciones efectivas en educación financiera de acuerdo con el CFI (Center for Financial Inclusion)

Momentos enseñables	Llegar a los consumidores en el momento en el 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



# Referencias

---

CAF (2013, 2014, 2015). Encuestas de capacidades financieras. CAF.

Center for Financial Inclusion. (12 de April de 2016). Center for Financial Inclusion- Blog post. From: A Change of Behaviour: innovations in financial capability.

Díaz, P. A. (2018). Expanding Financial Capability in Colombia. Center for Financial Inclusión.

Drexler, A., Fischer, G., & Schoar, A. (2013). Keeping it Simple: Financial Literacy and Rules of Thumb. American Economic Journal.

Fertig, A., Fishbane, A., & Lefkowitz, J. (2018). Using Behavioral Science to Increase Retirement Savings in Mexico: A look at what have learned over three years. Ideas42.

Thaler, R., & Sunstein, C. (2008). Nudge. Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness. Yale University Press.

Tversky, A., & Kahneman, D. (27 de Septiembre de 1974). Judgment under uncertainty: Heuristic and Biases. Science, New Series, 185(4157), 1124-1131.

A young girl with dark, curly hair is looking out from a window. She is resting her hand on the wooden sill. The window frame is painted purple. The background is dark and out of focus.

**50 años trabajando por el desarrollo  
y una mejor calidad de vida  
para todos los latinoamericanos**

---

**CAF** BANCO DE DESARROLLO  
DE AMÉRICA LATINA

**50**  
años

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

---