

## Economía del comportamiento en la práctica: Enfoque y casos aplicados en BID Invest

Cristina Parilli

Oficial de Efectividad para el Desarrollo

BID Invest





- 1. Economía del comportamiento: ¿para qué?
- 2. El detrás de cámaras: ¿Cómo se construye una intervención conductual?



- 3. Algunos ejemplos de aplicaciones.
- 4. Preguntas y respuestas.

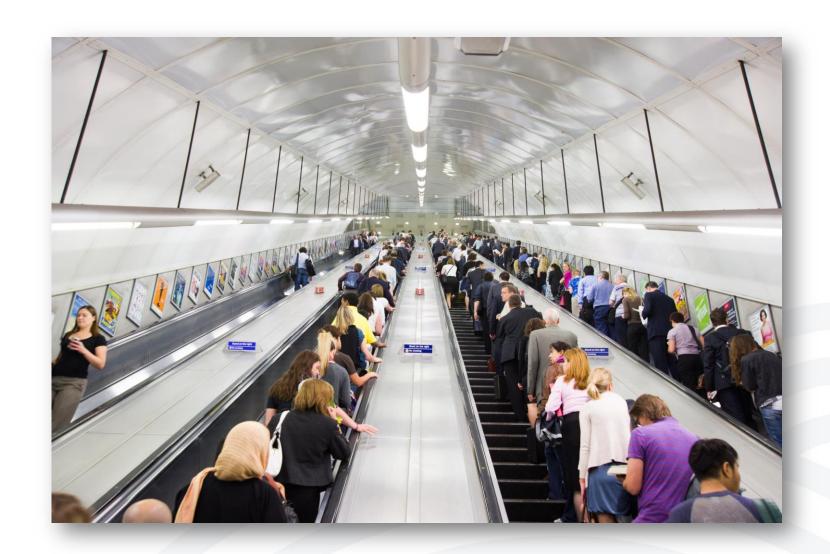
## Economía del comportamiento: ¿para qué?







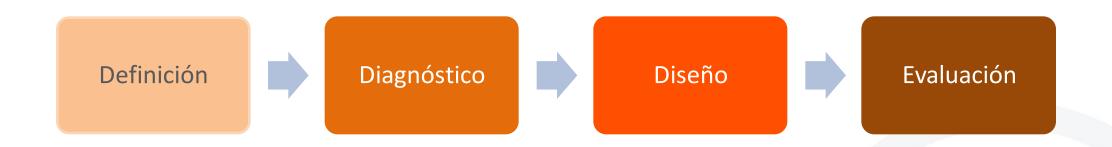
## El éxito de una intervención conductual



# El detrás de cámara: ¿Cómo se construye una intervención conductual?



Framework Grupo de Economía del Comportamiento - BID



## Agenda de economía del comportamiento en BID Invest













Impulsar nuestro impacto en el desarrollo de la región utilizando la economía del comportamiento.

Diferentes contrapartes, mismo objetivo.

-Infraestructura y Energía -Corporativos -Instituciones financieras



Reducir el consumo de agua



País:



**Participantes:** ~60,000 hogares

Implementador: Proveedor de servicio de agua potable

Etapa: Implementación

Definición



- Estrés hídrico falta de agua
- Cultura de sobre-consumo



**Opinion** 

Environment ► Climate crisis Wildlife Energy Pollution Green light

**Sport** 

won't save Sao Paulo



Reducir el consumo de agua

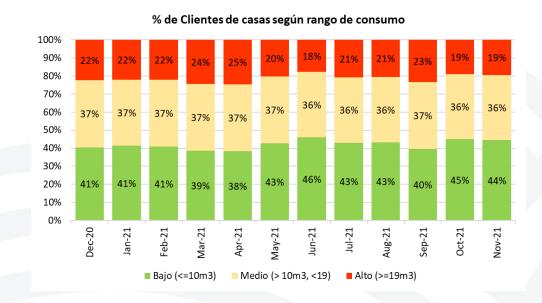




#### Análisis cualitativo

- ✓ 18 entrevistas individuales, 6 Grupos Focales.
- **✓** Resultados principales:
  - Desconocimiento:
    - Contenido de la factura.
    - Estrategias para reducir consumo.
  - Normas:
    - Percepción común de sobre-consumo.
    - Baja aprobación personal del mismo.

#### Análisis cuantitativo



Reducir el consumo de agua







Mejorar la salud de financiera de emprendedores



País:

**Participantes:** emprendedores aplicando a préstamos

Implementador: Fintech

Etapa: Diseño

Definición



- Alta tasa de rechazo de préstamos.
- Las MIPYMEs en Brasil tienen problemas para acceder a financiamiento.

Mejorar la salud de financiera de emprendedores

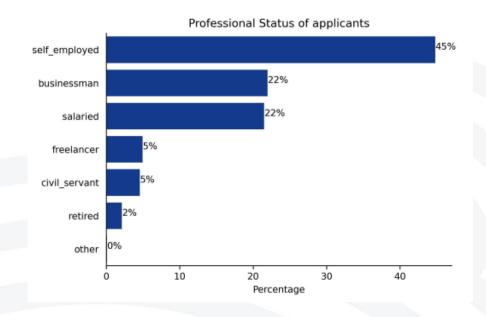




#### Análisis cualitativo

- ✓ 10 entrevistas individuales, 4 Focus Groups.
- ✓ Insights:
  - Desconocimiento:
    - Gastos personales vs. de negocio.
    - Estrategias para mejorar manejo de finanzas.
  - Barreras estructurales:
    - Requisitos de banca tradicional.
    - Tiempo y concentración.

#### Análisis cuantitativo



Mejorar la salud de financiera de emprendedores





#### Sesiones de prototipo con emprendedores



3

Herramienta de diagnóstico de salud del negocio





#### Aumentar el uso de herramientas bancarias digitales





#### Desventajas de interacción física:

- Barreras de movilidad post-COVID 19.
- Ineficiencias por traslado a sedes comerciales.
- Exposición a riesgos de seguridad.

#### Baja adopción

Solo 25% de los clientes utilizan herramientas digitales para aplicación y pago de préstamos

Aumentar el uso de herramientas bancarias digitales



Definición Diagnóstico

#### Análisis cualitativo

**En proceso** 

- ✓ 15 entrevistas individuales, 5 Focus Groups.
- ✓ Preguntas a responder:
  - ¿Cómo toman la decision de optar por un micropréstamo?
  - ¿Qué pasos siguen al momento de aplicar y pagar por un préstamo?
  - ¿Qué barreras enfrentan las mujeres para utilizar herramientas bancarias digitales?
  - ¿Qué cambios facilitarían su adopción?

#### Barreras para implementación exitosa

#### Socio implementador (i.e. gobiernos, empresa privada)

- Cambio de prioridades.
- Falta de tiempo y recursos.
- Falta de conocimiento sobre el problema.
- Esceptisismo sobre el potencial beneficio.

#### Externos

- Contexto macroeconómico.
- Oferta limitada de personal capacitado.

#### Lecciones aprendidas

- 1. Es importante partir con una identificación clara del problema y la conducta deseada a incentivar.
- 2. Interactuar con los beneficiarios finales es un paso fundamental para diseñar una intervención exitosa y ajustada a sus realidades.
- 3. Las intervenciones de ciencia conductual pueden ser aplicadas a diversas áreas de política pública, así como para promover desarrollo desde el sector privado.

## ¡GRACIAS!