



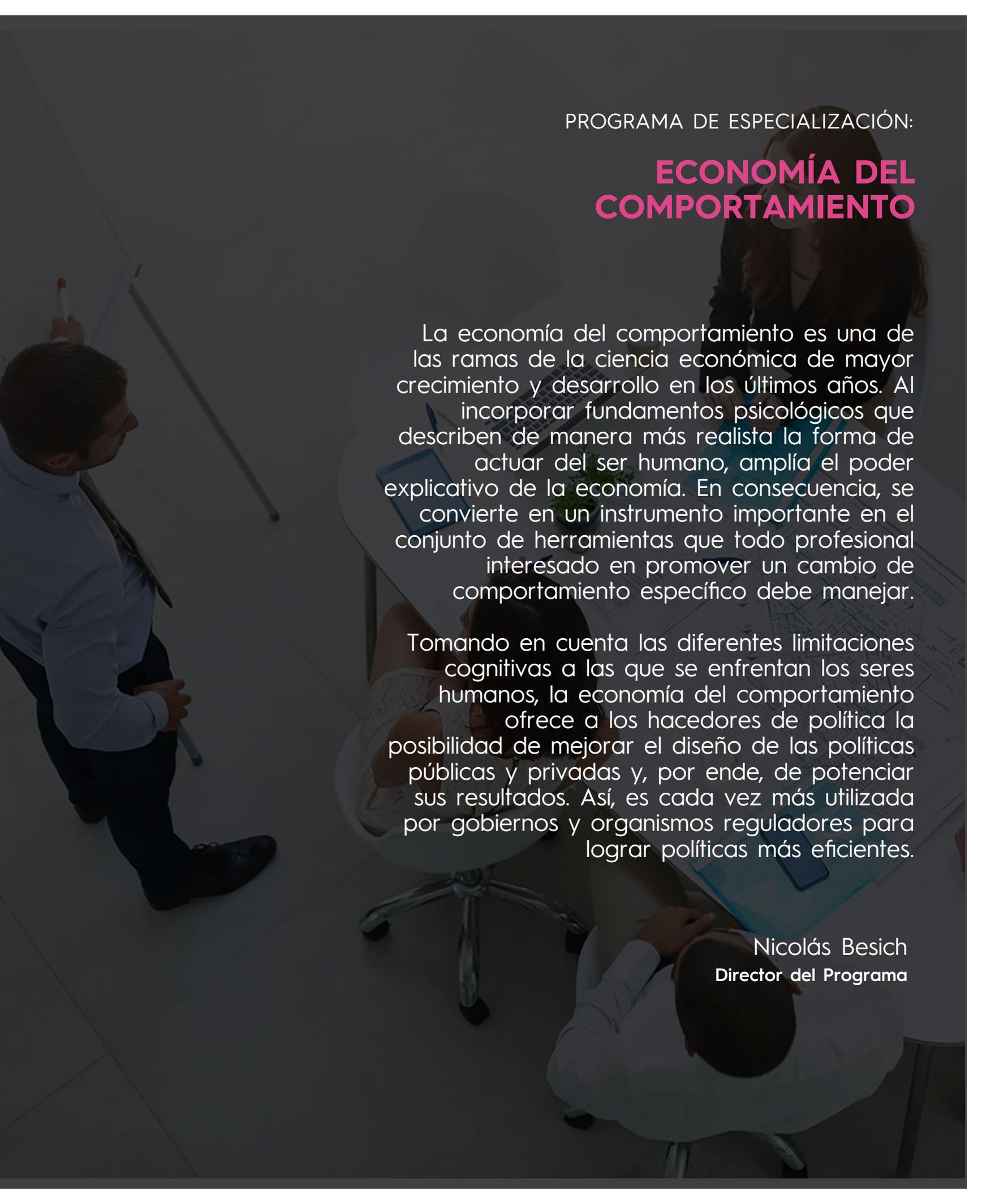
PROGRAMA DE
ESPECIALIZACIÓN

—
**ECONOMÍA DEL
COMPORTAMIENTO**
—



PERFIL DEL PARTICIPANTE

Profesionales con experiencia en ciencias sociales, economía, psicología y áreas de estudio afines interesados en conocer y utilizar los conceptos de la economía del comportamiento a nivel personal y profesional. También podrán participar estudiantes de último año de universidad en dichas carreras.



PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN:

ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO

La economía del comportamiento es una de las ramas de la ciencia económica de mayor crecimiento y desarrollo en los últimos años. Al incorporar fundamentos psicológicos que describen de manera más realista la forma de actuar del ser humano, amplía el poder explicativo de la economía. En consecuencia, se convierte en un instrumento importante en el conjunto de herramientas que todo profesional interesado en promover un cambio de comportamiento específico debe manejar.

Tomando en cuenta las diferentes limitaciones cognitivas a las que se enfrentan los seres humanos, la economía del comportamiento ofrece a los hacedores de política la posibilidad de mejorar el diseño de las políticas públicas y privadas y, por ende, de potenciar sus resultados. Así, es cada vez más utilizada por gobiernos y organismos reguladores para lograr políticas más eficientes.

Nicolás Besich
Director del Programa



OBJETIVOS

Introducir a los participantes en el campo de la economía del comportamiento y de sus principales aplicaciones. Se les enseñará cómo esta incorpora mayor realismo a las ciencias sociales a fin de entender y predecir mejor el comportamiento de las personas.

Al finalizar el programa de especialización, los participantes:

- › Comprenderán los principales conceptos de la economía del comportamiento y cómo estos pueden ser aplicados en diferentes campos a fin de lograr resultados más efectivos.
- › Entenderán y analizarán críticamente los métodos de investigación utilizados por la economía del comportamiento.
- › Diseñarán estrategias de solución a diversos problemas empleando para ello las principales recomendaciones de la economía del comportamiento.

ESTRUCTURA CURRICULAR

El programa tiene una duración de 120 horas.

Módulos	Sesiones	Número de horas
FUNDAMENTOS	Fundamentos de estadística, economía y econometría *	6
PRIMER MÓDULO Introducción y Fundamentos Económicos y Psicológicos de las Ciencias Conductuales	Fundamentos Psicológicos Aplicados a las Ciencias Conductuales	12
	Fundamentos económicos de las políticas públicas	6
	Introducción a la Economía del Comportamiento	14
SEGUNDO MÓDULO Aplicaciones de la Economía del Comportamiento	Economía del comportamiento y políticas públicas	6
	Aplicaciones de la economía del comportamiento en el sector educación	3
	Psicología de la comunicación: influencia y persuasión	12
	Economía del Comportamiento y Derecho	12
	Ciencias conductuales en el sector privado	6
TERCER MÓDULO Metodologías y Técnicas de Investigación Utilizadas por las Ciencias Conductuales	Evaluación de Impacto	12
	Técnicas Cualitativas de Investigación	12
	Economía Experimental	13
CUARTO MÓDULO Taller Aplicado	Nudgeathon **	12

* Curso opcional.

** Respaldo por Nudgeathon, con base en Warwick Business School, Reino Unido.

PLAN DE ESTUDIOS

FUNDAMENTOS

ESTADÍSTICA, ECONOMÍA Y ECONOMETRÍA*

El módulo presentará conceptos básicos de las ciencias estadísticas y económicas que permitan a los estudiantes, sobre todo a aquellos sin una formación en economía previa entender algunos conceptos usados luego a lo largo del curso. Entre otros, se discutirán: indicadores de tendencia central y dispersión, nociones básicas de probabilidad; axiomas de racionalidad de la microeconómica neoclásica y conceptos como los de utilidad esperada, curvas de indiferencia, y teoría de la demanda; y aspectos básicos del concepto de regresión.

* Curso opcional.

PRIMER MÓDULO: Introducción y Fundamentos Económicos y Psicológicos de las Ciencias Conductuales

FUNDAMENTOS PSICOLÓGICOS APLICADOS A LAS CIENCIAS CONDUCTUALES

El módulo presentará conceptos psicológicos sobre los cuales se sustenta el desarrollo e interpretación de los hallazgos en las ciencias conductuales. De esta forma, los participantes aprenderán material básico en áreas de la psicología relevantes (psicología cognitiva, psicología social, entre otras) para comprender y evaluar en profundidad el comportamiento y la toma de decisiones de las personas.

FUNDAMENTOS ECONÓMICOS DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS

Analiza el papel del Estado en la economía con el fin de identificar, comprender y evaluar los efectos de las políticas públicas. Se revisarán los argumentos que justifican la intervención del Estado en el mercado, las distintas formas de intervención (redistribución, corrección de fallas y desequilibrios) y las respuestas de los agentes a dichas intervenciones. Asimismo, se examinará su papel como proveedor de bienes y servicios públicos.

INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO

El curso mostrará a los participantes como la economía del comportamiento relaja alguno de los principales supuestos de la teoría económica neoclásica a fin de explicar y predecir con mayor precisión el comportamiento de los agentes económicos en la vida real. El curso desarrollará algunas de las principales teorías de la economía del comportamiento –descuento hiperbólico, aversión a la pérdida, sesgo por el presente, economía de la felicidad, entre otros– y su relación con la evidencia empírica.

SEGUNDO MÓDULO: Aplicaciones de la Economía del Comportamiento

ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO Y POLÍTICAS PÚBLICAS

El curso desarrollará una serie de experiencias que muestran como la economía del comportamiento puede ayudar a diseñar e implementar mejores políticas públicas y regulatorias. Se desarrollará en particular la teoría de refuerzo positivo o nudge.

APLICACIONES DE LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO EN EL SECTOR EDUCACIÓN

Se revisará la experiencia del primer laboratorio de innovación para la política educativa implementado en Perú. En particular, se presentarán aquellas innovaciones que utilizan principios de la economía del comportamiento.

PSICOLOGÍA DE LA COMUNICACIÓN: INFLUENCIA Y PERSUASIÓN

Desde el análisis de metáforas hasta la teoría del encuadre, pasando por la disección de los elementos de influencia y persuasión, el curso buscará promover la reflexión sobre la comunicación con una mirada práctica desde la perspectiva de la psicología social.

ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO Y DERECHO

El curso mostrará a los participantes el impacto y aplicación de la Economía del Comportamiento y las Ciencias Conductuales en el Derecho y la Regulación (Behavioral Law and Economics), con especial énfasis en la formación de normas legales, la contratación privada, la protección al consumidor, el Derecho de la

Competencia y la Aplicación de la Observancia Obligatoria de la Ley (Public Enforcement of Law). Se busca que el participante comprenda los fundamentos que motivan la existencia y límites de un orden legal en el mercado.

APLICACIONES DE LAS CIENCIAS CONDUCTUALES EN EL SECTOR PRIVADO

En el módulo se presentarán el método y las herramientas de diseño de comportamientos que se vienen utilizando en el sector privado. Los participantes podrán poner en práctica los conocimientos adquiridos de las ciencias conductuales para diagnosticar un problema de comportamiento y proponer un diseño que resuelva adecuadamente el problema y fomente el comportamiento objetivo.

PLAN DE ESTUDIOS

TERCER MÓDULO: Metodologías y Técnicas de Investigación utilizadas por las Ciencias Conductuales

EVALUACIÓN DE IMPACTO

El curso presentará una introducción a la evaluación de impacto en un contexto experimental. Para ello se impartirán conceptos básicos relacionados a la teoría estadística y econométrica que subyace a los experimentos aleatorios controlados (RCT), al tiempo que se discutan elementos para su diseño e implementación en contextos particulares. Se pondrá especial énfasis a la revisión de casos aplicados.

TÉCNICAS CUALITATIVAS DE INVESTIGACIÓN

El curso desarrollará las características más importantes de las técnicas y diseños de investigación cualitativa, así como sus ventajas y limitaciones al ser aplicados en el estudio de los ciudadanos para una mejor comprensión de su forma de pensar y su proceso de toma de decisiones; a fin de que ello contribuya en la formulación de políticas públicas. Se revisarán las técnicas de observación, indagación etnográfica, entrevistas a profundidad, formatos de registro, procesamiento y análisis cualitativo.

ECONOMÍA EXPERIMENTAL

El curso presentará una introducción a un conjunto de herramientas usadas en experimentos económicos, así como al diseño, la implementación, y la discusión de los resultados de experimentos usados para medir preferencias individuales (propensión hacia el riesgo, preferencias temporales), preferencias sociales (en qué medida uno se preocupa por el otro) y experimentos aplicados a educación, mercado laboral, bienes públicos y recursos comunes. El objetivo del curso es discutir el uso de estas herramientas y su aplicación para medir el efecto de una serie de intervenciones de política.

CUARTO MÓDULO: Taller aplicado

NUDGEATHON

Durante un fin de semana, los alumnos trabajarán en la generación de una estrategia de cambio conductual innovadora que resuelva un problema que el país enfrente en la actualidad. El taller iniciará con la presentación de una institución pública o privada sobre el problema a resolver. Luego, los alumnos en organizados en grupos, deberán investigar sobre el problema planteado y plantear, utilizando los conceptos aprendidos durante el curso, una estrategia de solución al problema planteado. Al finalizar cada grupo sustentará su estrategia frente a un jurado especialmente designado, quien escogerá la mejor estrategia.

PLANA DOCENTE

JOSE CARLOS ARELLANO

Fundador y director científico de Heurística. Ha dirigido proyectos de investigación en ámbitos como la educación, la salud y la democracia; y colaborado en proyectos de cambio conductual para Ogilvy Change y el Behavioural Insights Team de Public Health England. Máster en Ciencias Conductuales y Económicas por la Universidad de Warwick. Psicólogo por la Pontificia Universidad Católica del Perú e investigador principal del Grupo de Economía Conductual y Experimental de la misma universidad.

NICOLÁS BESICH

Investigador principal en Videnza Consultores. Ha dirigido consultorías enfocadas en aplicar los conceptos de la economía del comportamiento en temas como inclusión financiera y salud pública. Máster en Ciencias Conductuales y Económicas por la Universidad de Warwick. Licenciado en Economía por la Universidad del Pacífico, institución donde trabajó en investigaciones y consultorías para organizaciones nacionales e internacionales.

FABIOLA CÁCERES

Máster en Administración Pública por la Universidad de Syracuse y licenciada en Economía por la Universidad del Pacífico. Cuenta con más de 15 años de experiencia en diversas instituciones entre las que se encuentran: Indecopi, Midis, Minedu y Produce. En el Minedu diseñó e implementó el Laboratorio de Innovación Costo Efectiva de la Política Educativa (MineduLab), herramienta de innovación pionera en la gestión pública que se basa en principios de la economía del comportamiento.

CAMILO CARRILLO

Doctor en Políticas Públicas por la Universidad de Maastricht (Países Bajos). Máster en Economía por la Universidad Pompeu Fabra (España) y máster en Finanzas por la Universidad de Tilburg (Países Bajos). Licenciado y bachiller en Economía por la Universidad del Pacífico (Perú). Ha sido director general de Inversión Privada en el Ministerio de Economía y Finanzas, director general de Infraestructura en el Ministerio de Educación, asesor del ministro de Agricultura y Riego.

MARIO DRAGO

Socio de Baxel Consultores. Fundador y consultor de Behavioral Design en Políticas Públicas de PsychoLAWgy. Su práctica profesional se centra en temas de competencia, regulación económica y arbitraje. Abogado por la Pontificia Universidad Católica del Perú con especialización en Políticas Públicas por la Universidad del Pacífico.

PLANA DOCENTE

CARLOS HOYOS

Psicólogo Social por la Pontificia Universidad Católica del Perú y candidato al MBA por CENTRUM Católica. Actual Chief Behavioral Officer y fundador del equipo de Behavioral Science en Rimac Seguros y Reaseguros. Tiene 12 años de experiencia profesional en el estudio y entendimiento de la psicología del consumidor y lidera el equipo que debe poner en práctica la teoría y las herramientas brindadas por la psicología social, economía del comportamiento y diseño de comportamientos, en un entorno de mucha competencia y rápida evolución del comportamiento de los consumidores, como es el ocurre en el entorno de las empresas privadas.

MARÍA ELENA OTINIANO

Máster en Marketing Online y E-Commerce por la Universidad de Barcelona. MBA del PAD por la Universidad de Piura. Dirige la Unidad de Investigación de Mercados y el Área de Desarrollo de Clientes del Grupo El Comercio y es docente de la Escuela de Postgrado de la Universidad del Pacífico.

JANICE SEINFELD

Directora ejecutiva en Videnza Consultores. Consultora en temas relacionados con políticas públicas en el Perú para organizaciones nacionales e internacionales. Es autora de diversos libros y artículos sobre temas vinculados con políticas sociales y económicas. Doctora y máster en Economía por la Universidad de Harvard, con estudios de posdoctorado en el National Bureau of Economic Research. Licenciada en Economía por la Universidad del Pacífico, institución donde por más de quince años se desempeñó como investigadora y docente.

ANA ESTHER VERGARA

Máster en Comunicación Social y Pública por The London School of Economics y Politóloga por la Pontificia Universidad Católica del Perú, con estudios en Sciences Po. Ha trabajado como periodista y productora de televisión por 7 años en Canal N. Ha producido diversos programas como La Hora N, Rumbo Económico y N Portada.

MILTON VON HESSE

Máster en Economía por la Universidad de Georgetown. Licenciado en Economía por la Universidad del Pacífico. Ex Ministro de Vivienda, Construcción y Saneamiento, y ministro de Agricultura y Riego. Ha sido director ejecutivo de ProInversión y director general de la Dirección General de Programación Multianual del Sector Público del Ministerio de Economía y Finanzas.

CERTIFICACIÓN

Habiendo cumplido con las exigencias académicas y de asistencia, los participantes que completen el programa recibirán el Diploma del Programa de Especialización en Economía del Comportamiento emitido por la Escuela de Gestión Pública de la Universidad del Pacífico y por Videnza Consultores.

INICIO	18 de junio
TÉRMINO	Sábado 9 de noviembre
HORARIO	Martes y jueves
INVERSIÓN	S/. 7,500 Consulte por el financiamiento directo
PARTICIPACIÓN CORPORATIVA DESCUENTO	De 2 a 3 participantes 10% De 4 a 6 participantes 15% Más de 7 participantes 20% Comunidad UP 20%

* Una vez efectuado el pago de la matrícula, no se podrá solicitar la devolución por este concepto.
El dictado de clases del programa académico se iniciará siempre que se alcance el número mínimo de alumnos matriculados establecido por Educación Ejecutiva.

INFORMES

Jr. Sánchez Cerro 2141, Jesús María - Lima
T: 219.0101 - 219.0158
programas@up.edu.pe
www.egp.up.edu.pe

SÍGUENOS EN:

