

Generar ingresos a través de las aplicaciones de movilidad: ¿Qué preferencias muestran los usuarios conductores de Beat?

Oliver Azuara
Mauricio Mondragón
Catalina Rodríguez Tapia
Fermín Vivanco

División de Mercados Laborales

NOTA TÉCNICA N°
IDB-TN-02437

Generar ingresos a través de las aplicaciones de movilidad: ¿Qué preferencias muestran los usuarios conductores de Beat?

Oliver Azuara
Mauricio Mondragón
Catalina Rodríguez Tapia
Fermín Vivanco

Mayo 2022

Catalogación en la fuente proporcionada por la
Biblioteca Felipe Herrera del
Banco Interamericano de Desarrollo

Generar ingresos a través de las aplicaciones de movilidad: ¿qué preferencias
muestran los usuarios conductores de Beat? / Oliver Azuara Herrera, Mauricio
Mondragón, Catalina Rodríguez Tapia, Fermín Vivanco.

p. cm. — (Nota técnica del BID ; 2437)

1. Labor market-Effect of technological innovations on-Latin America. 2. Self-
employed-Latin America. 3. Part-time employment-Latin America. 4. Retirement
income-Latin America. 5. Saving and investment-Latin America. I. Azuara Herrera,
Oliver. II. Mondragón, Mauricio. III. Rodríguez Tapia, Catalina. IV. Vivanco, Fermín.
V. Banco Interamericano de Desarrollo. División de Mercados Laborales. VI. Serie.
IDB-TN-2437

<http://www.iadb.org>

Copyright © 2022 Banco Interamericano de Desarrollo. Esta obra se encuentra sujeta a una licencia Creative Commons IGO 3.0 Reconocimiento-NoComercial-SinObrasDerivadas (CC-IGO 3.0 BY-NC-ND) (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/igo/legalcode>) y puede ser reproducida para cualquier uso no-comercial otorgando el reconocimiento respectivo al BID. No se permiten obras derivadas.

Cualquier disputa relacionada con el uso de las obras del BID que no pueda resolverse amistosamente se someterá a arbitraje de conformidad con las reglas de la CNUDMI (UNCITRAL). El uso del nombre del BID para cualquier fin distinto al reconocimiento respectivo y el uso del logotipo del BID, no están autorizados por esta licencia CC-IGO y requieren de un acuerdo de licencia adicional.

Note que el enlace URL incluye términos y condiciones adicionales de esta licencia.

Las opiniones expresadas en esta publicación son de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista del Banco Interamericano de Desarrollo, de su Directorio Ejecutivo ni de los países que representa.



9:41



GENERAR INGRESOS A TRAVÉS DE LAS APLICACIONES DE MOVILIDAD:

¿QUÉ PREFERENCIAS
MUESTRAN LOS
USUARIOS
CONDUCTORES
DE BEAT?

Oliver Azuara Herrera
Mauricio Mondragón
Catalina Rodríguez Tapia
Fermín Vivanco





Tabla de contenidos

Introducción	3
Una encuesta a usuarios conductores de Beat en Chile, Colombia, México y Perú	6
La pandemia y las aplicaciones de movilidad: ¿una opción para generar ingresos en tiempos de crisis?	8
Salud y educación financiera de los usuarios conductores	10
La seguridad social en una era digital: ¿oportunidades?	14
Conclusiones	18
Citas	19



Introducción

La pandemia ha traído la aceleración en la adopción tecnológica ante las necesidades de distanciamiento físico. Una parte de la fuerza laboral se ha podido mantener activa gracias a ella durante los confinamientos. La pandemia ha actuado como un catalizador de las tecnologías disponibles para evitar el contacto físico. En el caso de las plataformas digitales, la tecnología también ha creado oportunidades para la recuperación de fuentes de ingreso que ya ocurrían en algunas industrias, como hemos visto con el uso de plataformas como Beat.

El gran reto hacia el futuro será hacer esta adopción tecnológica permanente y mejorar las condiciones de vida de los trabajadores sin incrementar la desigualdad. ALC es la región más desigual del mundo, lo que la ha hecho más vulnerable a la pandemia. En estas condiciones, la adopción tecnológica acelerada que se ha generado en los meses anteriores posiblemente no incluirá a una buena parte de los trabajadores más desfavorecidos, por lo que se podría incrementar las diferencias de ingreso. Para tratar de mitigarlo es indispensable identificar alternativas para generar cobertura ante distintos riesgos que generalmente son cubiertos por la seguridad social, pero que ante los niveles de informalidad dejan a muchos millones de personas fuera.

Para identificar soluciones innovadoras para los trabajadores que utilizan plataformas digitales como alternativa ocupacional, el Grupo BID y Beat se han asociado. Esta alianza inició con la realización de una encuesta de usuarios conductores de Beat en Chile, Colombia, México y Perú en junio de 2021. La encuesta incluye a 4573 usuarios conductores en los cuatro países y fue levantada con el fin de entender el perfil de los usuarios, su uso general de aplicaciones de movilidad para generar ingresos, su salud y comportamiento financiero, así como su cobertura de seguridad social.

El Grupo BID, a través del [Laboratorio de Seguridad Social Digital](#), está liderando los esfuerzos para repensar los sistemas de seguridad en la era digital. El auge de nuevas modalidades de trabajo está transformando la naturaleza del trabajo. A su vez, como se verá en este reporte, está dejando a muchos trabajadores desconectados de los beneficios de protección social, como el seguro médico y las pensiones. Esta encuesta se alinea con la [Visión 2025](#) del Grupo BID, la hoja de ruta para promover la recuperación económica en la región. Específicamente, a través del Laboratorio de Seguridad Social Digital, se busca asegurar que los trabajadores de plataformas digitales tengan acceso a esquemas básicos de seguridad social para afrontar riesgos de corto, mediano y largo plazos.

Los resultados de la encuesta son un paso inicial para identificar nuevos productos cuyo diseño facilite el aseguramiento que no se ha logrado con los sistemas de seguridad social. En la región, el modelo tradicional de los sistemas de seguridad social vincula el aseguramiento del trabajador al empleo. Sin embargo, el trabajo a través de aplicaciones de movilidad ofrece formas de generar ingresos que rompe con este esquema por la gran cantidad de horas y días que se pueden utilizar según las necesidades y gustos de quien las utiliza para prestar un servicio. El auge de las aplicaciones de movilidad obliga a repensar los mecanismos de seguridad social y a adaptarlos a la era digital.



Esta encuesta es el primer esfuerzo para conocer cómo se están utilizando las aplicaciones de movilidad en la era pos-COVID-19. La encuesta BID-Beat es única porque une la necesidad de recolectar evidencia sobre los comportamientos y preferencias de los usuarios frente a esta modalidad de trabajo flexible, y sus necesidades frente a una crisis como la pandemia. Este pantallazo es esencial, ya que con la región alcanzando [31 millones de trabajos perdidos](#) en la peor época de la pandemia, muchos trabajadores han optado por nuevas modalidades de trabajo.

La evolución de los aplicativos de movilidad

Las plataformas digitales han tenido una expansión acelerada en la región. Esta rápida expansión de plataformas digitales se refleja en el número de descargas de *apps* de trabajo bajo demanda, incluyendo transporte y entrega de comida. En 2019, las descargas de plataformas bajo demanda en América Latina y el Caribe alcanzaron las 29 por cada cien habitantes, casi el cuádruple que en Europa y cerca del doble que en Estados Unidos ([Azura et al., 2020](#)).

Desde antes de la pandemia, las aplicaciones de transporte han sido una fuente de ingresos adicionales para personas con una amplia gama de ocupaciones. Al ofrecer flexibilidad y pocas barreras de entrada, estas plataformas se prestan para la generación de ingresos de personas con distintos perfiles y necesidades, desde trabajadores de tiempo completo o parcial, hasta trabajadores independientes o estudiantes.

La pandemia como catalizador de las aplicaciones de movilidad

Como consecuencia de la pandemia se incrementó el uso de plataformas de trabajo bajo demanda en América Latina. Según datos de SensorTower, que mide descargas de aplicaciones incluyendo las de plataformas, el uso de plataformas de entrega a domicilio incrementó un 50% en promedio entre la primera y última semana de marzo. Sin embargo, hubo diferencias entre los países, dependiendo de las medidas de confinamiento. Mientras que en El Salvador se quintuplicaron las descargas en este periodo, en Bolivia se redujeron un 76% ([Azura et al., 2020](#)).

Beat es una de las varias aplicaciones de movilidad que han tenido un impacto destacado en la región. La llegada de Beat a la región comenzó en Perú en 2014, siguió hacia Chile en 2017, continuó a Colombia en 2018 y llegó a México y Argentina en 2019.

Beat es una empresa de *ride-hailing* fundada en 2011 en Atenas, Grecia. Beat es parte del grupo FREE NOW, la empresa conjunta de transporte compartido de BMW y Daimler. Beat ofrece una nueva experiencia de viaje conectando a miles de pasajeros con conductores cercanos disponibles en tiempo real. Actualmente está disponible en Grecia, Perú, Chile, Colombia, México y Argentina,



con planes de expandirse a más ciudades en América Latina, y tiene un Centro de Ingeniería e Innovación Tecnológica en los Países Bajos.¹

Durante la pandemia Beat cumplió estrictamente con las regulaciones sanitarias de los lugares donde opera, lo que significó una disminución considerable al movimiento de personas. Beat mantuvo operaciones en todo momento para facilitar la movilidad a las personas que lo necesitaran, por ejemplo, personal sanitario y otras personas cuyos trabajos esenciales sostuvieron a comunidades de la región. La plataforma también puso a disposición un nuevo servicio para transportar productos, objetos, paquetes o compras, apoyando con ello a usuarios, pymes y la comunidad en general.

1. Ver <https://thebeat.co>



Una encuesta a usuarios conductores de Beat en Chile, Colombia, México y Perú

Para conocer más detalles sobre quiénes utilizan estas plataformas en distintos países y cómo lograr mejorar sus condiciones de vulnerabilidad, el Grupo BID y Beat se asociaron. El producto inicial de esta alianza es una encuesta a los usuarios conductores de la plataforma en cuatro países: Chile, Colombia, México y Perú.

La encuesta fue administrada a casi 5000 usuarios conductores en las principales ciudades de los cuatro países. México: Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara; Colombia: Bogotá; Chile: Santiago; Perú: Lima. En total, se realizaron dos rondas de intentos por país. En la primera ronda, el 27 de mayo se envió a todos los países (Chile, Colombia, México y Perú), y una segunda ronda el 5 de junio a México, el 8 de junio a Colombia y Perú, y el 11 de junio a Chile. En ambas rondas se ofreció como incentivo un certificado de reconocimiento a quien lo solicitaba. En la primera ronda no hubo ningún incentivo adicional. En la segunda sí, variando de país a país.

La encuesta estuvo organizada en seis módulos, los cuales tuvieron las siguientes características.

- 1) Datos demográficos.** Este módulo recoge datos básicos como género, nivel educativo, edad, ocupación además de Beat, entre otros.
- 2) Vida Pos-COVID-19.** Este módulo se enfoca en cambios en el uso de Beat desde el inicio de la pandemia. Intenta identificar quienes no manejaban con Beat antes de la pandemia, cambios en el uso de Beat desde la pandemia entre quienes sí manejaban, y si la decisión de manejar con Beat fue influenciada por la pandemia.
- 3) Vida con Beat.** Esta sección intenta entender mejor la situación de los conductores y motivaciones para usar la aplicación para generar ingresos. Incluye preguntas sobre el ingreso de los conductores, factores que los haría dejar de conducir con Beat, entre otros.
- 4) Salud financiera y seguridad social.** Este módulo trata de medir qué tan protegidos están los conductores ante distintos riesgos de corto y largo plazo. Por eso, se pregunta sobre afiliación a sistema de pensiones y seguridad social, si contribuyen a su sistema de pensiones, instrumentos financieros con los que cuenta, comportamientos de ahorro, y medidas que han tomado para asegurar su futuro.
- 5) Educación financiera.** Este módulo realiza preguntas estándares sobre conceptos básicos financieros para medir el nivel de conocimiento financiero de los usuarios conductores.
- 6) Interés en servicios de ahorro.** Un último módulo se enfoca en las preferencias de los conductores frente a la posibilidad de tener un servicio que les permita ahorrar a través de Beat. Estas preguntas intentan orientar la demanda que existe entre los conductores y algunas de sus preferencias para esquemas básicos de protección social.



¿Quiénes son los usuarios conductores de Beat LATAM?

El perfil del usuario conductor promedio es hombre de 41 años con nivel educativo por encima de los promedios nacionales. En los cuatro países, la gran mayoría era hombre (96%), de aproximadamente 41 años, con educación secundaria completa (49%).

TABLA 1 • PERFIL DEMOGRÁFICO DE LOS USUARIOS CONDUCTORES

	COLOMBIA	CHILE	MÉXICO	PERÚ	TOTAL
Respuestas	1333	751	1515	974	4573
% hombres	95%	96%	96%	98%	96%
Edad promedio	45	39	40	41	41
Educación					
Primaria o menor	13%	12%	6%	8%	9%
Secundaria	53%	53%	68%	60%	49%
Superior y universitaria	35%	35%	26%	32%	31%

Existe gran variedad en la ocupación de usuarios conductores que utilizan Beat. En su mayoría, los usuarios conductores reportaron que son independientes (35%) o que no tienen actividad económica adicional (20%). Sin embargo, hubo un 33% con empleo de tiempo completo o parcial. Este dato captura cómo esta modalidad para generar ingresos logra atraer personas con distintos perfiles ocupacionales y necesidades.

TABLA 2 • SITUACIÓN LABORAL DE LOS USUARIOS CONDUCTORES

SITUACIÓN LABORAL ²	PORCENTAJE
Independientes	35%
Sin actividad económica adicional	20%
Empleo de tiempo parcial	12%
Empleo de tiempo completo	11%

La mayoría de los usuarios conductores utiliza más de una plataforma para generar ingresos. 59% reporta utilizar otra plataforma además de Beat para generar ingresos. El esquema tradicional de empleado y empleador se rompe con el esquema flexible que ofrecen estos aplicativos de movilidad para generar ingresos, ya que no existe una relación laboral tradicional.

2. La pregunta de la encuesta permitía a los usuarios conductores elegir entre nueve opciones distintas de respuesta, y elegir más de una opción, pues los usuarios conductores pueden participar en más de una ocupación. La tabla solo reporta las cuatro respuestas más seleccionadas en la encuesta. Por lo tanto, los cuatro porcentajes reportados no suman 100%. Las nueve posibles respuestas son empleado de tiempo completo; empleado de tiempo parcial; trabajador independiente; estudiante; no tengo empleo, pero me encuentro en búsqueda de uno; no tengo empleo y no estoy buscando trabajo; me dedico a la atención del hogar; jubilado; solo conduzco con Beat, y otro.

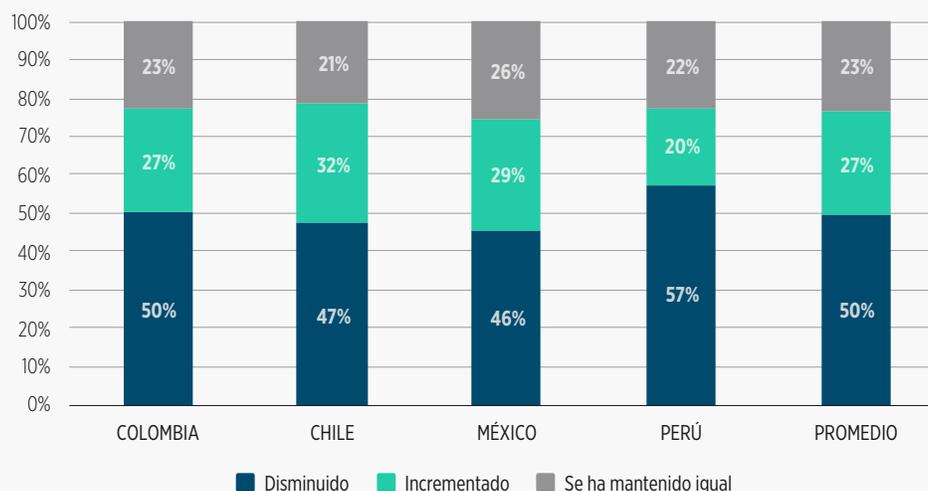


La pandemia y las aplicaciones de movilidad: ¿una opción para generar ingresos en tiempos de crisis?

La pandemia reforzó la importancia de una modalidad flexible de trabajo disponible para **afrontar crisis**. Gracias a las bajas barreras de entrada, las plataformas como Beat ofrecen una alternativa para quienes han perdido sus trabajos o tienen ingresos más bajos. Varios millones de personas enfrentaron esta situación durante la pandemia. Es decir, dadas las características de los mercados laborales en América Latina, las plataformas de transporte se utilizan como un recurso de generación de ingresos, convirtiéndose en un mecanismo similar a lo que sería un “seguro de desempleo”.

Más personas usando Beat durante la pandemia, pero menos tiempo. Entre usuarios conductores que ya estaban utilizando la plataforma Beat antes del inicio de la pandemia, se observó una **disminución en el uso de la aplicación en todos los países**. Esta tendencia probablemente está influenciada por las medidas de cuarentena que se tomaron en los países. En Perú, donde hubo medidas estrictas de cuarentena, 57% indicó que su uso de Beat disminuyó.

GRÁFICO 1 • CAMBIO EN USO DE BEAT TRAS EL INICIO DE LA PANDEMIA, SEGÚN USUARIOS CONDUCTORES





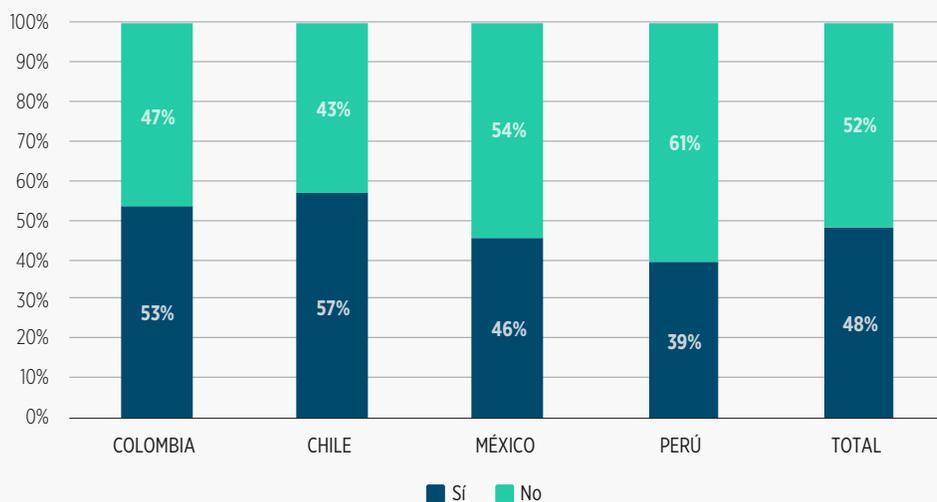
Decisión de usar Beat ¿la pandemia?

La pandemia influyó la decisión de casi la mitad (48%) de los usuarios conductores a usar Beat. Esta cifra fue particularmente alta en Chile (57%) y en Colombia (53%).

Entre usuarios conductores sin actividad económica adicional, la pandemia fue incluso más influyente en la decisión de usar Beat. Entre los que reportan no tener actividad económica adicional, la proporción es de 63%.

Estos hallazgos refuerzan la idea que las aplicaciones de movilidad sirven como un “seguro de desempleo”. La disponibilidad de estas aplicaciones en tiempos de crisis, como hemos sido testigos con la pandemia, facilita la generación de ingresos entre personas que de lo contrario podrían sufrir un peor choque económico.

GRÁFICO 2 • DECISIÓN DE USAR BEAT: ¿LA PANDEMIA?



La valuación de la flexibilidad laboral

La oportunidad que ofrecen las plataformas de transporte para generar ingresos de manera flexible es algo muy valorado por quienes deciden utilizarlas. Para tratar de medir cuánto lo valoran les preguntamos directamente a ellos qué nivel salarial deberían obtener a cambio de renunciar a esta flexibilidad ofrecida por Beat (concepto que en economía se denomina salario de reserva). Los resultados muestran que para obtener un trabajo de tiempo completo (en el que se cumpla con horarios fijos de al menos 8 horas diarias en un lugar específico) equivale a 1.5 veces el promedio del ingreso laboral en el sector formal de cada país. Específicamente, tendrían que recibir una oferta de ingreso laboral por una jornada de tiempo completo equivalente a 1.6 veces en Colombia, 1.6 en Chile, 1.5 en México y 1.4 en Perú. De igual forma, al comparar con el ingreso promedio de trabajadores independientes en cada país, se les tendría que ofrecer 7.4 veces más en Colombia, 3.3 en Chile, 5.2 más en México, y 5.2 más en Perú.



Salud y educación financiera de los usuarios conductores

Educación financiera: ¿cuánto entienden los usuarios conductores sobre conceptos básicos financieros?

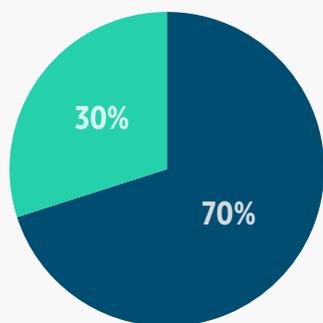
La comprensión de conceptos financieros básicos es fundamental al momento de ofrecer un producto financiero a los usuarios conductores. Por ejemplo, entender estos conceptos facilita la promoción de un esquema de ahorro o un producto que ayude a la planificación financiera.

Para hacer una medición de estos conceptos, la encuesta incluyó preguntas estándares en este campo. Se utilizó dos de las tres “grandes preguntas” de educación financiera que proponen [Lusardi y Mitchell \(2014\)](#), mundialmente utilizadas como un estándar para medir educación financiera.

En general, los usuarios conductores entienden conceptos como tasa de interés compuesto e inflación. Al realizar dos preguntas, enfocadas en tasa de interés compuesto e inflación, la mayoría respondió correctamente.

GRÁFICO 3

TASA DE INTERÉS COMPUESTO

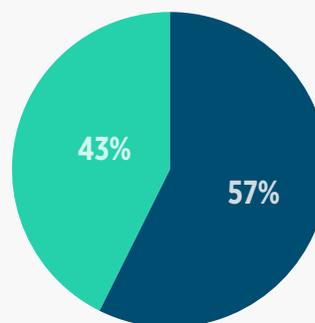


■ Correcto ■ Incorrecto

El 70% respondió correctamente a una pregunta sobre tasa de interés, con poca variación por país. Entre usuarios conductores con educación terciaria y más, la proporción fue mayor (74%).

GRÁFICO 4

INFLACIÓN



■ Correcto ■ Incorrecto

El 57% respondió correctamente a una pregunta sobre inflación. Por país, estas cifras fueron muy parecidas. Entre los usuarios conductores con educación terciaria, la proporción también es mayor (63%).

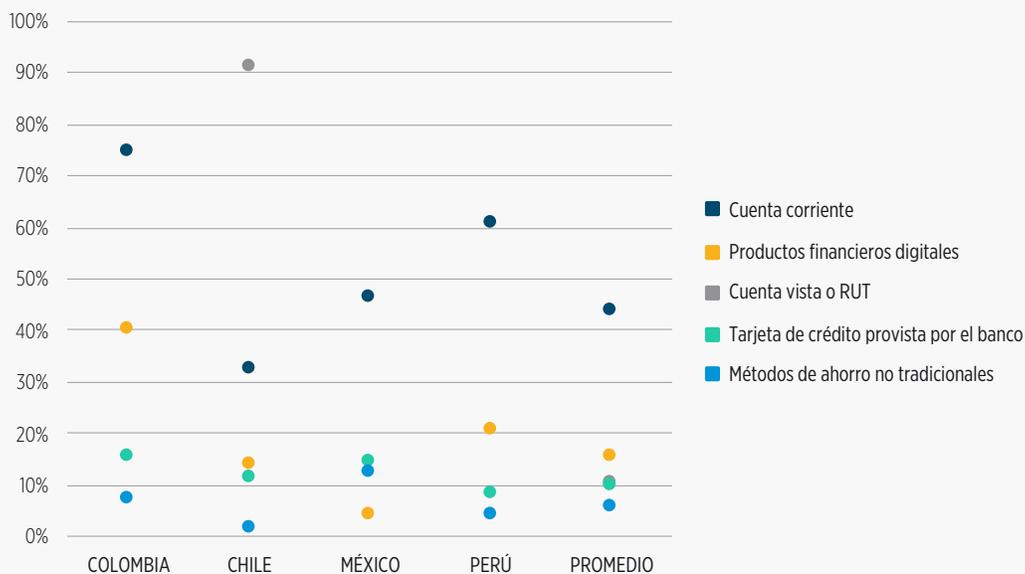


Salud financiera: ¿ahorran los usuarios conductores?

Contar con educación financiera básica no se traduce en planeación financiera. A pesar de que la mayoría de los usuarios conductores entienden conceptos básicos como inflación y tasa de interés compuesto, pocos han tomado medidas concretas para asegurar su futuro financiero. No generan suficientes ahorros para afrontar una crisis a largo plazo.

La mayoría de los usuarios conductores tienen acceso a instrumentos de ahorro tradicionales. Los usuarios conductores cuentan con distintos instrumentos financieros, con diferencias por país. Mientras que, en Chile, la opción más popular es Cuenta vista o RUT (91%), en los otros países, la mayoría usa cuenta corriente (75% en Colombia, 46% en México y 61% en Perú).

GRÁFICO 5 • USO DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS

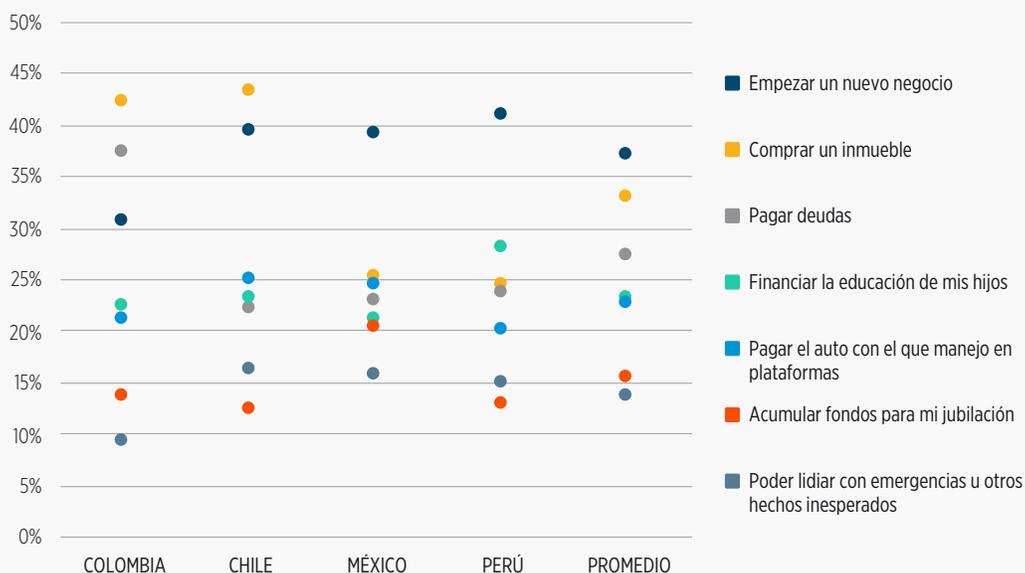


Nota: Este gráfico muestra los cinco instrumentos financieros más comunes entre los usuarios conductores. La opción de cuenta vista o RUT solamente se identificó en Chile.

Los conductores reportan ahorrar una buena parte de sus ingresos mensuales. En promedio, los usuarios conductores reportan ahorrar 19% de sus ingresos, una proporción que se alinea con la regla general de finanzas personales que sugiere a los individuos ahorrar el 20% de sus ingresos mensuales ([Warren & Tyagi, 2005](#)). Esta cifra varía por país, con Perú siendo el porcentaje más alto (25%) y Colombia el más bajo (16%).



GRÁFICO 6 • MOTIVOS PARA AHORRAR

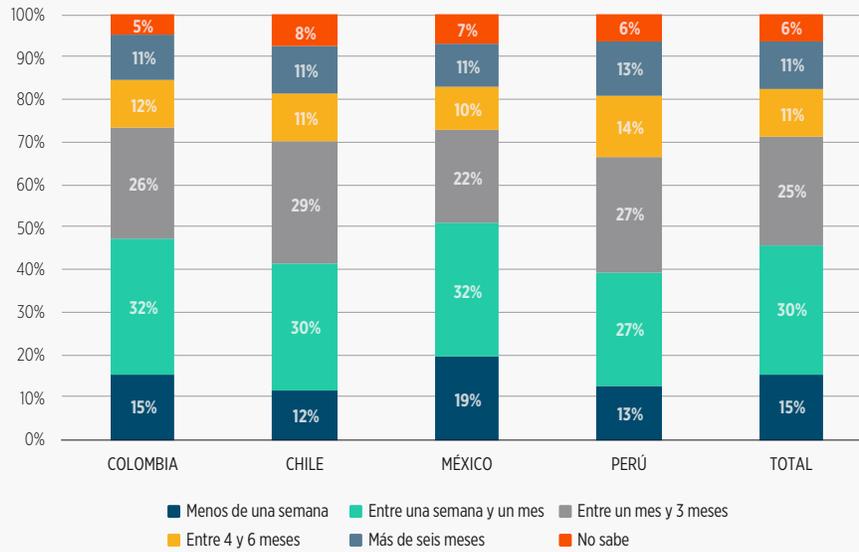


Pocos socios ahorran para emergencias o para su jubilación. En general, la razón principal para la que ahorran es empezar un nuevo negocio (37%). En Colombia y Chile, 42% y 43% respectivamente, respondió que para comprar un inmueble. Solamente 16% ahorra para acumular fondos para su jubilación, y solo 14% indica que es para poder lidiar con emergencias u otros hechos inesperados

La mayoría de los usuarios conductores tienen altos niveles de vulnerabilidad financiera. Se preguntó a los usuarios conductores si pierde sus ingresos y tiene que sobrevivir solo con sus ahorros o cosas que pueda vender. ¿Cuánto tiempo podría cubrir todas sus necesidades básicas, como alimentos, vivienda y transporte? La mayoría indicó que sobreviviría entre una semana y un mes (30%) o entre un mes y 3 meses (25%).



GRÁFICO 7 • SI PERDIERA SUS INGRESOS, ¿CUÁNTO TIEMPO PODRÍA VIVIR CON SUS AHORROS?





La seguridad social en una era digital: ¿cómo ajustamos el modelo tradicional?

La generación de ingresos a través de aplicaciones de movilidad rompe con el esquema tradicional de seguridad social. Como lo describe Santiago Levy, los sistemas de seguridad social implementados en la región se basaron en los de otros países con pocas similitudes, por lo que existe un problema estructural en su financiamiento y organización ([Levy, 2018](#)). Este esquema tradicional vincula la seguridad social con la situación laboral, tomando como supuesto que las personas tienen un solo empleador con una relación laboral tradicional. Sin embargo, las aplicaciones de movilidad rompen con este esquema.

El auge de las aplicaciones de movilidad nos obliga a repensar cómo adaptar los esquemas de seguridad social a las necesidades de los usuarios conductores. Con modalidades de trabajo flexibles, surge la pregunta de cómo asegurar que los trabajadores gocen de protecciones básicas, sin eliminar la flexibilidad que valoran en las aplicaciones de movilidad.

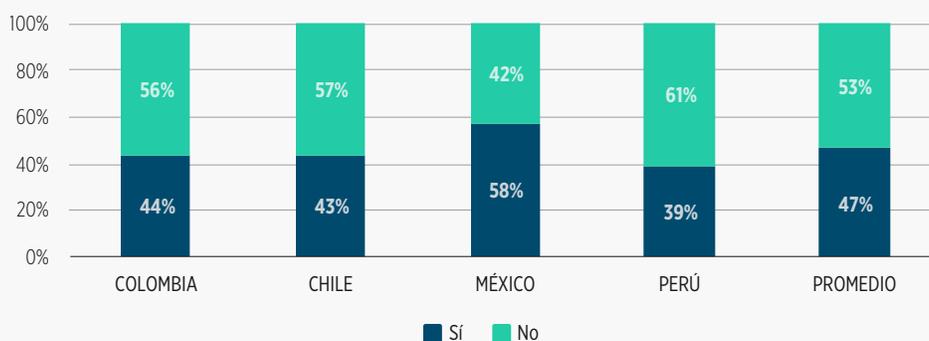
Seguridad social: ¿están protegidos los usuarios conductores?

Además de no ahorrar para emergencias, los conductores cuentan con baja cobertura de seguridad social. En promedio, los conductores no se enfocan en ahorros para asegurar su futuro, dejando a muchos desprotegidos para afrontar su vejez o emergencias de salud.

La mayoría de los usuarios conductores (47%) no han tomado medidas para financiar su vejez. En México esta cifra es la más alta (58%) y en Perú la más baja (39%).



GRÁFICO 8 • ¿HA TOMADO ALGUNA MEDIDA PARA FINANCIAR LA VEJEZ?

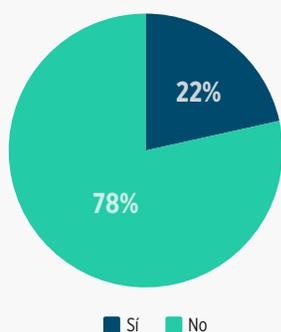


Los usuarios conductores no contribuyen regularmente a sus cuentas de pensiones, a pesar de que tienen cuentas de pensiones activas. La mayoría de usuarios conductores (68%) sí tienen una cuenta de pensiones activa. La tasa más alta es en Chile (90%), seguido por México (78%).

GRÁFICO 9 • ¿TIENE CUENTA DE PENSIONES?



GRÁFICO 10 • PORCENTAJE QUE CONTRIBUYÓ A CUENTA DE PENSIONES EN EL ÚLTIMO MES



Tener una cuenta de pensiones no es suficiente, ya que pocos contribuyen. De esos usuarios conductores que sí tienen cuenta de pensiones, el 78% no ha contribuido a su cuenta de pensiones en el último mes.



La cobertura de seguro de salud de los usuarios conductores varía por país. La afiliación al sistema de salud es más baja que la afiliación a una cuenta de pensiones. De todos los usuarios conductores, casi la mitad (47%) están afiliados a un sistema de salud. Sin embargo, esta cifra varía mucho por país: en México una minoría cuenta con seguro de salud (23%), mientras que en Colombia la mayoría lo tiene (75%).

GRÁFICO 11 • ¿ESTÁ AFILIADO A UN SEGURO DE SALUD?



Existe una demanda por servicios que aseguren a los usuarios conductores de emergencias. A pesar de baja cobertura de seguridad social y bajos niveles de ahorro para emergencias o pensiones, el 57% de los usuarios conductores estaría interesado en ahorrar automáticamente parte de sus ingresos generados a través de Beat. Aunque el país con más personas dispuestas a ahorrar a través de Beat es México (62%), en todos los países más de la mitad de los usuarios conductores están interesados.

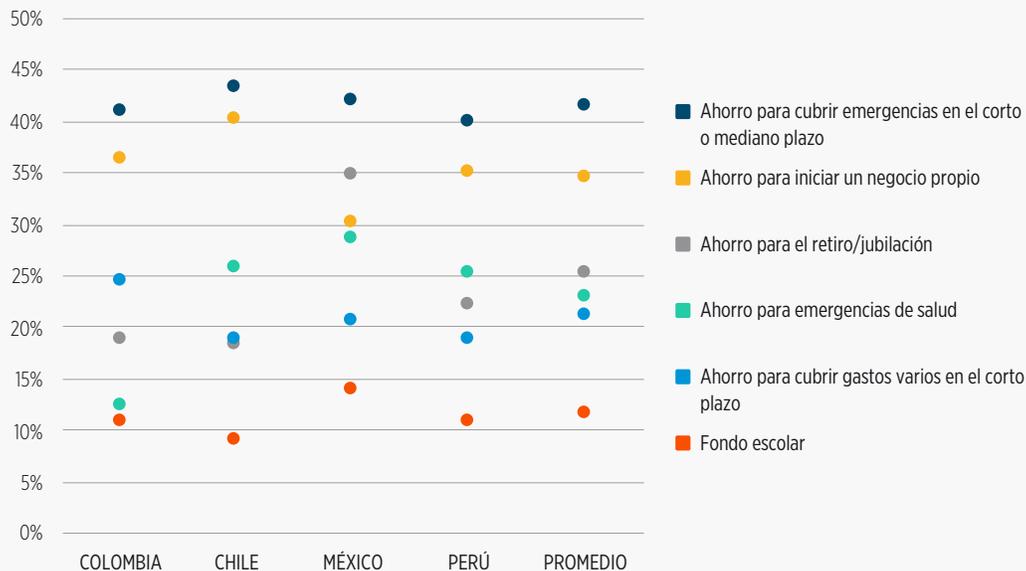
GRÁFICO 12 • ¿AHORRARÍA AUTOMÁTICAMENTE EN UN ESQUEMA FACILITADO POR BEAT?



La mayoría de los usuarios conductores ahorrarían para cubrir emergencias. Al preguntarles la razón principal por la que ahorrarían, la mayoría indicó que para cubrir emergencias en el corto o mediano plazo (42%) seguido por ahorro para iniciar un negocio propio (35%) y ahorro para retiro o jubilación (25%). Esto contrasta con su comportamiento actual, ya que la mayoría ahorra para empezar un nuevo negocio o para pagar un inmueble (gráfico 6).



GRÁFICO 13 • ¿A QUÉ DESTINARÍA SU AHORRO FACILITADO POR BEAT?



Las ciencias conductuales destacan algunas de las barreras al ahorro previsional. El Laboratorio de Ahorro para el Retiro del BID ha realizado varios experimentos en Chile, Colombia, México y Perú que destacan las barreras al ahorro previsional. Este proyecto distingue tres tipos de impedimentos: las barreras de demanda, las barreras de oferta y los factores de entorno (Azuara et al., 2021). Las barreras de demanda al ahorro previsional voluntario hacen referencia a factores a nivel individual que inhiben el ahorro para el retiro. Entre estas barreras incluimos la capacidad de ahorrar, por ingresos insuficientes o irregulares, factores conductuales como los sesgos en el comportamiento, o baja educación financiera que lleva al desconocimiento de cómo ahorrar o por qué es importante.

Las barreras de oferta al ahorro previsional voluntario son aquellas que limitan el desarrollo de productos de ahorro que se adapten a las necesidades de las poblaciones vulnerables. Por ejemplo, en muchos países de la región no existen productos que se adecuen a las necesidades de trabajadores de la economía *gig*, como en el caso de usuarios conductores de Beat. Esto los deja desconectados de los sistemas de seguridad social, incluyendo el de pensiones.

Finalmente, entre los factores del entorno que dificultan el ahorro previsional voluntario de las personas, se destacan las regulaciones y deficiencias en el diseño de los sistemas. En algunos casos, los diseños desincentivan las contribuciones voluntarias a los sistemas. Por ejemplo, en Chile y en Perú, la cotización mínima posible de los sistemas de pensiones equivale al 10% del salario mínimo. Sin embargo, establecer una cotización mínima y restricciones de liquidez, excluye a trabajadores independientes y de bajos ingresos, pues inhibe que puedan ahorrar montos menores acordes con sus posibilidades.



Conclusiones

Las necesidades detrás del uso de Beat varían entre los usuarios conductores. Los usuarios tienen distintas ocupaciones y necesidades, desde independientes hasta empleados de tiempo parcial. También encontramos que la mayoría utiliza otras aplicaciones de movilidad para generar ingresos, mostrando una alta rotación. Por último, casi la mitad indica que su decisión de utilizar Beat fue influenciada por la pandemia. En otras palabras, la mayoría de los usuarios conductores aprovecha la flexibilidad que ofrecen las distintas aplicaciones para generar ingresos, sin importar las razones o necesidades del individuo.

Los usuarios conductores tienen una educación y cultura financieras por encima del promedio de sus países. En general, los conductores entienden conceptos básicos como tasa de interés compuesto e inflación. Sin embargo, este conocimiento no se traduce en acciones concretas para su bienestar financiero.

Los usuarios conductores no toman medidas para asegurar su futuro financiero a corto o largo plazo. Si bien existen indicaciones de que en promedio ahorran, este ahorro está principalmente destinado al inicio de un nuevo negocio. Además, la mayoría no contribuye para su pensión, no ha tomado medidas para financiar su vejez, y no tiene seguro de salud.

Existe una demanda por parte de los usuarios conductores de ahorro para emergencias. Aunque la mayoría de los usuarios conductores no está tomando acciones para asegurar su futuro financiero, tienen interés en servicios a través de la plataforma de Beat que les ayude a ahorrar. Los resultados de la encuesta confirman la importancia de encontrar soluciones —vinculados o no a la seguridad social— que se adapten al estatus flexible de los trabajadores de la economía *gig* para garantizarles mayor protección ante crisis y shocks como hemos visto con la pandemia.

Los usuarios conductores tienen conocimiento, acceso e intención de ahorrar, y, sin embargo, la mayoría reporta baja resiliencia financiera, tanto en el mediano plazo como hacia el retiro. De tal manera, parece ser un nicho fértil para intervenciones conductuales que impulsen el ahorro. Utilizando las preferencias de los usuarios, expresadas, en esta encuesta, se continuará encontrando formas de repensar los esquemas tradicionales de seguridad social y adaptarlos a las nuevas modalidades de trabajo para asegurar que nadie está desprotegido.

En esta línea, el BID y BID Lab continuarán la colaboración con Beat para diseñar y evaluar soluciones de ahorro y seguridad social que se adecue a la realidad de los conductores de Beat. A través de esta colaboración, se buscarán nuevas formas a través de las cuales la tecnología, en particular las aplicaciones de movilidad faciliten el acceso a mecanismos de ahorro para los usuarios conductores. Esto les permitirá tener acceso voluntario a fondos de pensiones o seguridad social, según el mercado.



Citas

Azuara, O.; Rodríguez Tapia, C.; Vivanco, F. (2021) [Laboratorio de Seguridad Social Digital: ¿Cómo puede la tecnología mejorar la protección de los trabajadores?](#) Banco Interamericano de Desarrollo, Washington D.C. ↪

Azuara Herrera, O., Bosch, M., Caballero, G., Cofré, F., González, S., Hand, A., Keller, L., Rodríguez Tapia, C., Silva-Porto, M. T., Vivanco, F. (2021) [Ahorro sin barreras: Lecciones de las intervenciones del Laboratorio de Ahorro para el Retiro.](#) Banco Interamericano de Desarrollo, Washington D.C. ↪

Azuara Herrera, O.; Fazio, M.V.; Hand, A.; Rodríguez Tapia, C.; Silva-Porto, M.T. (2020). El futuro del trabajo en América Latina y el Caribe: [¿Cómo puede la tecnología facilitar la recuperación del empleo tras el COVID-19?](#) Banco Interamericano de Desarrollo, Washington D.C. ↪

Levy, S. (2018). [Esfuerzos mal recompensados: La elusiva búsqueda de la prosperidad en México.](#) Banco Interamericano de Desarrollo, Washington D.C. ↪

Lusardi, Annamaria, and Olivia S. Mitchell. 2014. "The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence." *Journal of Economic Literature*, 52 (1): 5-44. ↪

[Observatorio Laboral COVID-19.](#) Banco Interamericano de Desarrollo. ↪

Warren, E., & Tyagi, A. W. (2005). *All your worth: the ultimate lifetime money plan.* New York, Free Press. ↪

