



Universidad Internacional de La Rioja
Facultad de Ciencias de la Salud

Grado en Psicología

La Correlación entre la Alfabetización Financiera y el Bienestar

Trabajo fin de estudio presentado por:	Emilio Navarro García
Modalidad:	Ensayo teórico
Director/a:	Alejandro Sanfeliciano Calvo
Fecha:	15/07/2026

Resumen

El presente ensayo teórico tiene como objetivo analizar la correlación entre la alfabetización financiera y el bienestar, evaluando cómo factores económicos, socioculturales y psicológicos influyen en esta relación. En cuanto al método utilizado, el trabajo consiste en una revisión teórica de la literatura actual para obtener información relevante y así determinar si la correlación descrita es cierta. Los resultados sugieren que la alfabetización financiera correlaciona positiva y consistentemente con el bienestar. Sin embargo, inferimos que la obtención de conocimientos puramente técnicos puede ser insuficiente si no está acompañada por intervenciones como la terapia financiera y la deconstrucción de creencias desadaptativas sobre el dinero y las finanzas (guiones monetarios), y de una perspectiva crítica hacia las barreras estructurales y culturales. A raíz de estos descubrimientos, proponemos una intervención en tres niveles: educativo, clínico y sociocomunitario.

Palabras clave: Alfabetización financiera, bienestar subjetivo, terapia financiera, guiones monetarios.

Abstract

The present theoretical essay aims to analyze the correlation between financial literacy and well-being, evaluating how economic, sociocultural, and psychological factors influence this relationship. Regarding the methodology, the work consists of a theoretical review of current literature to obtain relevant information and determine whether the described correlation holds true. The results suggest that financial literacy correlates positively and consistently with well-being. However, it is inferred that acquiring purely technical knowledge may be insufficient if it is not accompanied by interventions such as financial therapy, the deconstruction of maladaptive beliefs regarding money and finance (money scripts), and a critical perspective toward structural and cultural barriers. Based on these findings, we propose a three-level intervention: educational, clinical, and socio-community.

Keywords: Financial literacy, subjective well-being, financial therapy, money scripts.

Índice de contenidos

1. Introducción	6
1.1 Justificación	7
1.2 Objetivos	8
2. Desarrollo	9
2.1. Conceptos de alfabetización financiera y bienestar subjetivo	9
2.1.1 La alfabetización financiera como inversión personal	9
2.1.2 Aproximaciones teóricas al Bienestar: perspectivas Hedónica y Eudaimónica	13
2.1.3 El bienestar financiero	18
2.2. Modelización Causal: de la Correlación a la Inferencia Direccional	20
2.3. La Matriz Cultural: Individualismo y Colectivismo	22
2.4. La Ideología Meritocrática y la Epidemiología de la Desigualdad	24
2.5. Economía Conductual y Sesgos Cognitivos	27
2.6. La terapia financiera	31
2.6.1 Los guiones monetarios.	32
2.6.2 Modelos clínicos de intervención.	36
3. Concreción práctica	42
3.1 Orientación práctica para el sistema educativo	42
3.2 Intervención clínica	44
3.3 Orientación sociocomunitaria	46
4. Conclusiones	47
4.1 Limitaciones	51
4.2 Prospectiva	52
Referencias bibliográficas	54

Índice de tablas

Tabla 1. Brechas Demográficas en la Comprensión de Conceptos Financieros Básicos (Respuestas correctas a las "Tres Grandes").....	10
Tabla 2. Modelos teóricos sobre la relación entre dinero y felicidad.....	16
Tabla 3. Constructos psicológicos y financieros según paradigma cultural.....	24
Tabla 4. Sesgos cognitivos y su impacto multidimensional en el bienestar.....	29

1. INTRODUCCIÓN

Desde las últimas décadas, los retos económicos a los que se enfrenta la población general han aumentado considerablemente. Una de las principales preocupaciones a día de hoy en España es la dificultad de acceso al mercado de la vivienda, especialmente para los jóvenes, donde la emancipación juvenil cae a mínimos históricos, siendo solo el 15,2% capaz de vivir fuera del hogar familiar durante el segundo semestre del año 2024 (Consejo de la Juventud de España [CJE], 2025). Esto, sumado a otros factores macroeconómicos, hace que la sociedad trate de entender mejor la economía para hacer frente a la actual situación de precariedad que sufre la población. Este esfuerzo, además, parte de una base de fragilidad: datos actuales corroboran que a nivel español, solo un 19% de la población adulta responde correctamente a preguntas básicas sobre la inflación, interés compuesto y diversificación del riesgo (Banco de España, 2023).

En este contexto, las evidencias muestran un escenario complejo. Según Gaudio (2025), las encuestas muestran un crecimiento en la participación en el mercado bursátil de las familias estadounidenses desde el año 1989, pasando de aproximadamente una participación del 30% a superar y mantenerse por encima del 50%. Sin embargo, el aumento de la participación no se ha correlacionado directamente con el porcentaje de riqueza que estas familias acumulan. Sorprendentemente, observamos que las familias de media han visto en declive el porcentaje de riqueza que poseen desde el año 2004 (Gaudio, 2025). Es decir, el peso real que tiene el ciudadano medio en el mercado se ha visto reducido desde ese año, hechos que concuerdan con lo señalado por Chancel et al. (2021), que afirman que el 10% superior de la población acumula el 76% de la riqueza.

Frente a esta desigualdad y a la aparición de productos de inversión y crédito cada vez más complejos, la población general se ha visto obligada a tomar decisiones financieras de mayor complejidad, haciendo, según Lusardi y Mitchell (2023), que la alfabetización financiera haya dejado de ser una competencia exclusiva de los expertos para convertirse en una herramienta clave para la supervivencia de la población que aspira a tener una base económica más estable.

Por ende, investigadores de diferentes campos de la economía, la sociología y la psicología tratan de encontrar soluciones para disminuir la vulnerabilidad financiera y mejorar el bienestar de las personas. Esto ha llevado también a la comunidad científica a analizar si la economía familiar y los conocimientos de finanzas se correlacionan o no con el bienestar de la gente. En la actualidad sabemos que la relación entre el dinero y la felicidad no siempre es una ecuación lineal, sino un fenómeno complejo en el que también intervienen numerosos factores (Diener y Biswas-Diener, 2002; Killingsworth et al., 2023). Comprender esta dinámica resulta fundamental para poder mejorar de forma efectiva la vida de las personas.

1.1 JUSTIFICACIÓN

Este trabajo surge de la observación de los cambios macroeconómicos y sociales que han ocurrido durante la última década, con respecto a la inversión y a la percepción del dinero y sus procesos en los hogares (Gomes et al., 2021). Esto nos lleva a preguntarnos si existe realmente una correlación directa entre el entorno macroeconómico y el bienestar de las personas que habitan en él. Teniendo en cuenta que el entorno macroeconómico está fuera de control para el individuo, en realidad la pregunta se podría traducir en si existe una correlación directa entre los conocimientos financieros, los cuales son controlables por el individuo, y el bienestar subjetivo de cada uno.

La importancia de abordar estas cuestiones radica en que el bienestar no depende únicamente del aumento de los ingresos. La evidencia científica sugiere que la relación entre el nivel salarial y el bienestar de las personas es compleja y no siempre lineal. La acumulación material por sí sola no asegura la felicidad de los individuos (Diener y Biswas-Diener, 2002; Easterlin, 1974). Sin embargo, la incertidumbre económica constante sí actúa como un factor negativo que afecta a la salud mental y a la capacidad de decisión de las personas y, por tanto, podría mermar el bienestar subjetivo y psicológico de los individuos (Mani et al., 2013; Ridley et al., 2020). Ergo, si la alfabetización financiera desempeña un papel clave en la reducción de esta vulnerabilidad, la enseñanza de conceptos económicos básicos podría generar cambios apreciables en la vida de los ciudadanos.

Por tanto, sabiendo que la inestabilidad económica es uno de los mayores retos actualmente, la importancia del presente trabajo radica en conocer mecanismos que puedan proteger el bienestar subjetivo de las personas mediante el uso de la enseñanza.

A su vez, lo que esta revisión teórica trata de aportar es explorar si esta correlación depende no solo de factores macroeconómicos sino también de factores socioculturales y sistémicos. De esta manera, pretendemos justificar con investigación previa si la influencia de la meritocracia, la desigualdad y las barreras estructurales actúan en la correlación directa entre la alfabetización financiera y el bienestar de las personas.

En definitiva, esta revisión teórica se justifica por la ambición de entender las relaciones entre la economía, la sociología y la psicología. El objetivo es comprender los mecanismos que pueden proteger el bienestar de las personas, defendiendo que el conocimiento financiero debe ser una herramienta de empoderamiento que considere siempre el contexto social y las dificultades reales del sistema económico actual.

1.2 OBJETIVOS

El presente trabajo tiene como objetivo, mediante una revisión teórica, analizar si existe una correlación entre la alfabetización financiera y el bienestar subjetivo. Además de ello, pretendemos determinar si esta correlación se ve afectada por factores externos como la cultura o factores económicos y sistémicos.

Más específicamente, los principales objetivos son los siguientes:

- *Objetivo 1:* sintetizar los marcos teóricos fundamentales de la alfabetización financiera y el bienestar subjetivo, definiendo sus dimensiones y componentes.
- *Objetivo 2:* examinar el impacto del contexto macroeconómico y sociocultural (como por ejemplo la desigualdad estructural y la ideología meritocrática) en los retornos psicológicos derivados del aumento de la alfabetización financiera.
- *Objetivo 3:* explorar los mecanismos cognitivo-conductuales subyacentes en la relación de los individuos con el dinero y las finanzas, evaluando el papel de la terapia financiera como herramienta de intervención.

- *Objetivo 4:* proponer directrices prácticas, tanto a nivel terapéutico como a nivel social y educativo para mejorar el bienestar de la sociedad.

Para dar respuesta a los objetivos previamente planteados, la obtención de la literatura científica la realizamos haciendo uso de las bases de datos académicas de reconocido prestigio como Google Scholar y Web of Science. La búsqueda la estructuramos combinando palabras clave en español e inglés, haciendo uso de operadores booleanos (AND, OR). Los descriptores utilizados principalmente fueron: “Financial literacy”, “Subjective well-being”, “well-being”, “Psychological well-being”, “financial therapy”, “money scripts” y sus respectivas traducciones al castellano.

2. DESARROLLO

Para dar respuesta a los objetivos previamente planteados, el desarrollo del presente trabajo se organiza en tres movimientos. Primeramente (apartados 2.1 y 2.2) abordaremos el objetivo 1 y la pregunta central del trabajo, delimitando los constructos fundamentales y examinando la evidencia que los vincula. Seguidamente (apartados 2.3 y 2.4) trataremos de dar respuesta al objetivo 2 poniendo el foco hacia el contexto cultural y estructural que modula la relación entre alfabetización y bienestar. Para finalizar (apartados 2.5 y 2.6) regresamos la mirada al individuo y tratamos de cumplir con el objetivo 3, intentando entender no cuánto sabe el individuo sino cómo decide él mismo, estudiando también así la terapia financiera. Al objetivo 4 le daremos respuesta en el apartado de concreción práctica.

2.1. CONCEPTOS DE ALFABETIZACIÓN FINANCIERA Y BIENESTAR SUBJETIVO

2.1.1 La alfabetización financiera como inversión personal

La alfabetización financiera se define como el conjunto de habilidades y conocimientos que permiten a una persona entender cómo funciona la economía y tomar buenas decisiones con su dinero (Lusardi y Mitchell, 2014). Es una herramienta básica para desenvolverse en la vida. Para medir este conocimiento de forma práctica, los investigadores proponen utilizar las llamadas "Tres Grandes" (Big Three), tres conceptos fundamentales que todo ciudadano debería dominar:

- *El funcionamiento del interés compuesto.*
- *Cómo la inflación reduce el valor del dinero con el tiempo.*
- *La importancia de diversificar el riesgo al invertir.*

Los estudios a nivel mundial, que abarcan más de 140 países, demuestran que la falta de educación financiera es un problema generalizado, incluso en las economías más avanzadas (Klapper et al., 2015). En Estados Unidos pocas personas comprenden estos tres conceptos a la vez. El mayor desconocimiento se da especialmente en el tercer punto, la diversificación del riesgo, lo que refleja una gran inseguridad a la hora de gestionar su dinero.

Además, esta falta de conocimientos no afecta a todos por igual, sino que afecta especialmente a ciertos grupos de la población (Lusardi y Mitchell, 2014; Lusardi y Mitchell, 2023), aumentando la desigualdad. En la siguiente tabla se resumen estas brechas:

Tabla 1

Brechas Demográficas en la Comprensión de Conceptos Financieros Básicos (Respuestas correctas a las "Tres Grandes")

Categoría Sociodemográfica	Porcentaje de Acierto	Observaciones Críticas de la Literatura	Referencias
Género	Hombres: 48% / Mujeres: 29%	La brecha se atribuye en parte a una menor autoconfianza femenina frente a los instrumentos de medición.	Lusardi y Mitchell, 2023
Educación	Nivel Universitario: 65% / Sin estudios secundarios: 18%	La educación general es insuficiente; se requiere formación financiera explícita.	Lusardi y Mitchell, 2023
Raza / Etnia (EE. UU.)	Caucásicos: 50% / Afroamericanos: 26% / Hispanos: 22%	Esta diferencia de conocimientos explica gran parte de la desigualdad económica a	Lusardi y Mitchell, 2023

largo plazo entre diferentes grupos étnicos.			
Edad	Curva en forma de U invertida (Máximo acierto entre los 50 y 59 años)	Los jóvenes asumen deudas sin tener suficientes conocimientos, mientras que en edades avanzadas se produce un declive cognitivo.	Lusardi y Mitchell, 2014

Fuente: Elaboración propia a partir de la revisión de Lusardi y Mitchell (2014 y 2023)

En España, la Encuesta de Competencias Financieras (ECF) elaborada por el Banco de España y la Comisión Nacional del Mercado de Valores (Banco de España y CNMV, 2018) corrobora esta tendencia vista en la tabla anterior. A pesar de los esfuerzos institucionales, la competencia financiera de la población adulta sigue mostrando lagunas considerables, un 65% de la población adulta responde correctamente a la pregunta sobre la inflación, un 52% a la de diversificación y solo un 41% a la del interés compuesto; sin embargo, solo un 19% de la población responde a las tres preguntas correctamente (Banco de España, 2023). Siendo las generaciones más jóvenes y la población mayor las que exhiben mayores riesgos de exclusión financiera (Banco de España, 2023). Con respecto a la Tabla 1, se mantienen en la población española brechas en el conocimiento, como la de género. En este aspecto, el organismo vincula esta brecha a una menor confianza en sus conocimientos (Banco de España, 2023). Tanto a nivel español como internacional, si se quita la opción “no sabe”, la brecha de conocimientos en mujeres y hombres se reduce de forma apreciable, lo que sugiere que una parte sustancial de la brecha responde a la confianza y no solo al conocimiento técnico (Bucher-Koenen et al., 2025). En cualquier caso, no entender conceptos como la inflación o el interés compuesto impide crear un colchón de ahorros (Lusardi y Tufano, 2015), lo que empuja a las personas hacia el sobreendeudamiento, especialmente en épocas de crisis.

Según el marco teórico definido por Lusardi et al. (2017), en la economía moderna, la educación financiera ya no se ve como un extra, sino como "capital humano". Esto significa que dedicar tiempo y esfuerzo a aprender sobre finanzas es una inversión rentable para el

propio individuo. De hecho, las estimaciones derivadas de su modelo teórico sugieren que entre el 30% y el 40% de la desigualdad de riqueza en el momento de la jubilación podría atribuirse a diferencias en el conocimiento financiero (Lusardi et al., 2017). Afortunadamente, los estudios demuestran que enseñar finanzas en escuelas y empresas tiene un impacto positivo en los conocimientos económicos de las personas (Kaiser et al., 2022), primer eslabón de la cadena que, como hemos argumentado previamente, conecta con el bienestar subjetivo.

En China, un estudio de una muestra representativa de más de diez mil personas analizó si, aun siendo los ingresos un buen predictor de la felicidad, la alfabetización financiera constituye un predictor más sólido de esta. Los resultados de la investigación revelaron que la educación financiera predice mejor la felicidad que el salario de los individuos (Xiao y Xin, 2022). A mayor abundamiento, los autores concluyen que la alfabetización financiera debería abordarse de forma integral en el sistema educativo para mejorar la felicidad de la población general. Cabe destacar que es un estudio realizado en población china, por lo que debemos tratar estos datos con cautela.

Cabe destacar en adición a lo ya mencionado, la psicología de la escasez, que sostiene el consumo de la capacidad mental de las personas que pasan por preocupaciones financieras, deteriorando temporalmente la inteligencia fluida y el control cognitivo (Mani et al., 2013). Dicho fenómeno fue estudiado combinando estudios de laboratorio donde se induce estrés monetario y así evaluar la caída de rendimiento cognitivo inmediato. Además, se hicieron investigaciones de campo cuasiexperimentales que medían las diferencias de diferentes variables y sus cambios durante ciclos naturales de pobreza y abundancia (Mani et al., 2013).

Finalmente, tener estos conocimientos es a día de hoy especialmente importante debido al auge de los servicios financieros digitales (como apps de bancos, pagos online o fondos de inversión entre otros). Entender cómo funcionan estas herramientas fomenta la independencia económica. Esto es vital para grupos históricamente más vulnerables, ya que les permite gestionar su dinero sin depender de terceros, facilitando el ahorro y contribuyendo a una mayor igualdad y crecimiento económico (Showkat et al., 2024).

2.1.2 Aproximaciones teóricas al Bienestar: perspectivas Hedónica y Eudaimónica

El estudio de la felicidad humana ha pasado de ser más un debate filosófico a convertirse en un área de estudio científico (Diener, 1984). El bienestar subjetivo es, básicamente, la valoración que hace cada persona sobre lo mucho o poco que le gusta su vida (la visión hedónica). Esta valoración se divide en dos partes fundamentales:

- *La dimensión cognitiva*: lo que el individuo piensa sobre su vida (la satisfacción general). Sin embargo, no consiste en una simple opinión, sino un juicio reflexivo sobre la situación actual y su comparación con las expectativas vitales del individuo, a menor discrepancia, mayor satisfacción vital reportada (Pavot y Diener, 2009).
- *La dimensión afectiva*: lo que sentimos en el día a día ante los eventos cotidianos (experimentar emociones positivas como la alegría, y evitar las negativas como la tristeza o la ansiedad).

Sin embargo, diversos autores han defendido que no basta solo con evitar los sentimientos negativos para alcanzar la felicidad, ni siquiera es suficiente con estar satisfecho con la vida en general, sino que es de vital importancia para el ser humano tener un propósito, crecimiento y metas a largo plazo, dando lugar a lo que conocemos como la perspectiva eudaimónica (Tiberius y Hall, 2010). Para medir esta vertiente más profunda del bienestar vital, han surgido diferentes visiones:

- *El modelo de Ryff* (Ryff y Keyes, 1995): propone seis dimensiones clave para el bienestar psicológico:
 - a. *Autoaceptación (Self-Acceptance)*: implica poseer una actitud positiva hacia uno mismo, reconociendo y aceptando las diferentes facetas de uno mismo, incluyendo las buenas y las malas, sintiéndose uno en paz respecto a estas mismas (Ryff, 1989).
 - b. *Relaciones positivas con los demás*: implica mantener vínculos afectivos cálidos, cercanos, de confianza y satisfactorios con los demás (Díaz et al., 2006; Ryff, 1989).

- c. *Independencia (Autonomy)*: entendida como el sentimiento de que tenemos autodeterminación y poder de decisión propio (Díaz et al., 2006; Ryff, 1989).
 - d. *Dominio del entorno (Environmental Mastery)*: entendido como la capacidad de manejar efectivamente nuestra propia vida y los recursos que tenemos a nuestra disposición (Díaz et al., 2006; Ryff, 1989).
 - e. *Propósito de vida (Purpose in Life)*: que implica la creencia de que nuestra vida tiene un significado y un propósito (Díaz et al., 2006; Ryff, 1989).
 - f. *Crecimiento personal (Personal Growth)*: mantener un crecimiento personal continuo, generando así la sensación de que la vida de uno avanza hacia un propósito concreto (Díaz et al., 2006; Ryff, 1989).
- *El modelo PERMA* (Seligman, 2011): desarrollado por Martin Seligman, considerado el padre de la Psicología Positiva contemporánea, el modelo integra tanto la perspectiva hedónica como la eudaimónica. Seligman sostiene que la psicología debe tener como objetivo no solo el bienestar sino el florecimiento humano (flourishing), el cual se construye mediante cinco pilares fundamentales:
 - a. *Emociones positivas (Positive Emotions)*: hace referencia a experimentar alegría, gratitud, esperanza hacia el futuro (Seligman, 2011).
 - b. *Compromiso (Engagement)*: hace referencia a la capacidad de involucrarse en las actividades que se realizan profundamente. Habla de un estado de “flujo” (flow) donde se pierde la noción del tiempo (Seligman, 2011).
 - c. *Relaciones positivas (Relationships)*: mantener vínculos sanos y sentirse apoyado, amado y valorado por los demás (Seligman, 2011).
 - d. *Significado (Meaning)*: la pertenencia y servicio a un propósito más grande que uno mismo (Seligman, 2011).
 - e. *Logro (Accomplishment)*: la necesidad del ser humano de alcanzar metas, tener éxito y la motivación que estos mismos aportan (Seligman, 2011).

Comprender estas dimensiones del bienestar resulta esencial al analizar la alfabetización financiera, la economía y su relación con el bienestar de las personas. La adecuada gestión de las finanzas personales y los conocimientos sobre ellas no son un fin en sí mismos, sino que son herramientas que actúan como facilitadores para los pilares psicológicos previamente explicados. Por un lado, una economía personal estable y saneada disminuye el estrés (Netemeyer et al., 2018; Sweet et al., 2013), protegiendo así las emociones positivas y previniendo conflictos que pueden deteriorar relaciones (Papp et al., 2009). Por otro lado, una economía familiar sana proporciona a los individuos la capacidad de dominar el entorno (Ryff, 1989) y la libertad material necesaria para que los individuos puedan enfocarse en los logros vitales que les aportan un significado verdadero (Seligman, 2011).

Asimismo, al estudiar a fondo la relación entre los ingresos y el bienestar, los investigadores han encontrado resultados interesantes (Diener y Biswas-Diener, 2002). Por un lado, a nivel mundial, los países más ricos tienen ciudadanos más felices, ya que ofrecen mejores infraestructuras y seguridad (Diener et al., 2013; Stevenson y Wolfers, 2008). Sin embargo, cuando miramos dentro de un mismo país, la relación cambia: ganar más dinero no siempre significa ser automáticamente más feliz, así por ejemplo, en Estados Unidos, los beneficios que se obtienen por aumento de salario se estancaron a partir de los 75.000 dólares anuales (Kahneman y Deaton, 2010).

A pesar de la popularidad de este límite económico previamente explicado, el paradigma ha sido refutado y matizado. En 2021, mediante un estudio observacional cuya muestra fue de 33.391 adultos trabajadores se observó que el bienestar continuaba aumentando de forma lineal respecto al logaritmo de los ingresos más allá de la cifra de los 75.000 dólares (Killingsworth, 2021). Posteriormente, para resolver dicha discrepancia, los autores de ambas teorías se unieron para llevar a cabo una colaboración. En dicho estudio concluyeron que, en efecto, el bienestar sigue creciendo con los ingresos sin un límite superior evidente, no obstante descubrieron que el 20% más infeliz de la muestra, sí que encontraba una meseta del bienestar en torno a los 100.000 dólares de salario anual, umbral a partir del cual el dinero adicional ya no mejora su bienestar (Killingsworth et al., 2023).

Para explicar por qué ocurre esto, los expertos utilizan tres enfoques principales:

Tabla 2

Modelos teóricos sobre la relación entre dinero y felicidad

Modelo Teórico	Idea Principal	¿Cómo lo explica la psicología?	Referencias
Teoría de las Necesidades Básicas	El dinero mejora el bienestar a toda la población principalmente cuando sirve para cubrir necesidades universales (comida, techo, seguridad).	El efecto positivo del dinero es especialmente intenso en personas con pocos recursos: salir de la pobreza alivia el dolor y la inseguridad crónica (Diener y Biswas-Diener, 2002). La evidencia reciente matiza esta teoría: el bienestar sigue aumentando con los ingresos incluso una vez cubiertas las necesidades básicas, y la meseta solo aparece en el 20% más infeliz de la población (Killingsworth et al., 2023).	Diener y Biswas-Diener, 2002; Killingsworth et al., 2023
Modelo de Expectativas (Adaptación)	La felicidad depende de la diferencia entre lo que tenemos y lo que deseamos tener.	Explica por qué, aunque ganemos más, no somos más felices (Paradoja de Easterlin). Al aumentar los ingresos, nuestros deseos materiales también crecen, neutralizando la alegría inicial de la nueva riqueza.	Easterlin (1974, 2017), Michalos (1985)
Enfoque Cultural	El bienestar se basa en cumplir con las expectativas y roles que marca nuestra sociedad.	Se valora el prestigio social. Por ejemplo, estar desempleado hunde la satisfacción vital de una persona, incluso si recibe ayudas económicas, debido a la presión y al sentimiento de no ser "productivo".	Diener y Suh (2000)

Fuente: Elaboración propia a partir de Killingsworth et al. (2023), Easterlin (1974, 2017), Michalos (1985) y Diener y Suh (2000).

Estos tres modelos teóricos, analizados a través del filtro de la alfabetización financiera, nos explican la importancia de la misma como mecanismo protector. En primer lugar, la evidencia sobre ingresos y bienestar indica que, para la mayoría de la población, la mejora económica incrementa el bienestar: primero al cubrir las necesidades básicas y, después, de forma sostenida incluso más allá de ese punto (Diener et al., 2013; Killingsworth et al., 2023). Aunque estos estudios miden ingresos y no conocimientos financieros, cabe inferir que la educación financiera contribuye a esa mejora de ingresos económicos, permite a los individuos optimizar recursos, evitar trampas del sobreendeudamiento y reducir el estrés psicológico (Lusardi y Tufano, 2015).

En segundo lugar, Easterlin considera que el principal motivo por el que su paradoja existe es debido a la inflación del estilo de vida, cuanto más ganamos, más gastamos y mayores son las aspiraciones que queremos para nuestro nivel de vida y nuestros estándares (Easterlin, 1974). Poseer habilidades de gestión y entendimiento de las finanzas gracias a la alfabetización puede prevenir esa inflación del estilo de vida, impidiendo así que los deseos materiales aumenten al mismo ritmo que los ingresos (Chancellor y Lyubomirsky, 2011).

Finalmente, desde el Enfoque Cultural (Diener y Suh, 2000), la alfabetización financiera, combinada con la terapia, fomenta el pensamiento crítico para identificar y resistir la presión social, desvinculando la autoestima del consumo ostentoso y mitigando la ansiedad de estatus (Kasser, 2002).

A simple vista, cabe destacar que los tres modelos teóricos previamente expuestos podrían parecer contradictorios. Primeramente la perspectiva de las necesidades básicas sugiere que el dinero mejora objetivamente el bienestar (Diener y Biswas-Diener, 2002; Killingsworth et al., 2023), el modelo de las expectativas argumenta que aun existiendo mejora, nos acostumbramos rápidamente a la nueva riqueza y el efecto se diluye (Easterlin, 1974, 2017; Michalos, 1985). Por último, el enfoque cultural dicta que la satisfacción viene de la comparación con nuestro entorno y los estándares de la cultura en la que vivimos (Diener y Suh, 2000). Sin embargo, consideramos que a pesar de parecer contradictorias, estas teorías no serían mutuamente excluyentes sino complementarias. La relación humana con el dinero es compleja y cada teoría explica una dimensión diferente que debemos tener en cuenta.

La aparente contradicción se resuelve cuando comprendemos que el dinero y los ingresos ofrecen el potencial objetivo para el bienestar, pero la mente humana y la presión del entorno tienden a sabotearlo. Es precisamente en la intersección entre las tres fuerzas mencionadas donde la alfabetización financiera y la terapia muestran su valor. Como señalan Dunn et al. “si el dinero no te hace feliz, probablemente no lo estás gastando bien” (Dunn et al., 2011). El dinero nos da herramientas para mejorar nuestro bienestar, reducir el estrés y disfrutar, sin embargo, los individuos pueden llegar a tomar decisiones desadaptativas con su capital. Para que el capital y la estabilidad económica tengan beneficios, las necesidades básicas deben ser cubiertas pero también, haciendo referencia a las teorías previamente explicadas, debemos tratar la relación desadaptativa que los individuos puedan tener con el dinero, gastando innecesariamente para alcanzar una validación externa impuesta por la cultura materialista (Diener y Suh, 2000) o entrando en la “cinta de correr hedónica” (hedonic treadmill) explicada por el modelo de adaptación, donde nunca es suficiente y los humanos nos acostumbramos a las mejoras experimentadas en nuestras condiciones de vida, pasando de ser visto como una mejora al nivel básico o estándar que tenemos (Diener et al., 2006).

Como conclusión, comprender cómo se entrelazan la economía y el bienestar de las personas exige volver a nuestro punto de partida. Si analizamos desde el enfoque eudaimónico, la estabilidad financiera no es un fin en sí misma, es el puente hacia la independencia y la paz mental que menciona Ryff (1989). Una vez que aprendemos a gestionar nuestras finanzas y nuestros recursos, podemos ver una disminución en la presión y el agobio financiero, además de parar de consumir por mera inercia. Despejadas esas cargas, ganamos terreno mental libre. Y es justo en ese escenario donde resulta posible construir relaciones auténticas, comprometerse profundamente con nuestras metas y alcanzar el mencionado florecimiento humano (human flourishing) mencionado por Seligman (Seligman, 2011).

2.1.3 El bienestar financiero

El bienestar financiero (financial well-being) puede ser el eslabón intermedio entre los dos extremos definidos previamente, la alfabetización financiera y el bienestar subjetivo y

psicológico. Este término se define como el estado en el cual un individuo puede afrontar sus obligaciones económicas presentes, no tiene miedo al futuro económico y puede permitirse tomar decisiones para disfrutar la vida con sus finanzas (Consumer Financial Protection Bureau [CFPB], 2015). Además, este concepto se apoya en cuatro elementos: *tener el día a día bajo control, poder absorber un imprevisto económico, avanzar hacia las propias metas y disponer de libertad para disfrutar*.

Curiosamente, estos elementos podemos ver que resuenan con pilares previamente vistos en las dos tradiciones del bienestar analizadas. La libertad para disfrutar resuena con la vertiente hedónica, mientras que otros elementos como el control diario y el alcance de metas pueden parecerse a pilares eudaimónicos como el dominio (Ryff, 1989) o el logro (Seligman, 2011). Asimismo cabe mencionar que estos elementos son una percepción de la persona ya que dos personas con el mismo salario pueden tener gastos o tolerancia al riesgo completamente distintos (Brüggen et al., 2017), lo cual ya mencionamos en el modelo de expectativas (Michalos, 1985).

Este concepto, el bienestar financiero, tiene dos caras, el presente y el futuro. Primeramente el estrés que genera la gestión del dinero actual y seguidamente la seguridad financiera esperada en el futuro (Netemeyer et al., 2018). Netemeyer et al. (2018) encontraron que el bienestar financiero percibido tiene efectos positivos sobre el bienestar general comparables a los beneficios combinados de la salud física percibida, la satisfacción laboral y la calidad de las relaciones personales. Cabe destacar la palabra “percibido”, entendiendo que lo importante de la situación individual que las personas viven no son los números per se sino cómo se vive la situación, dándole vital importancia a las emociones y la subjetividad.

Este constructo nos permite entender cómo la alfabetización financiera puede actuar. Los conocimientos técnicos producen una cadena de sucesos que pueden mejorar el bienestar. En términos sencillos, los conocimientos técnicos pueden mejorar cómo manejamos las finanzas; las mejores finanzas mejoran nuestro bienestar financiero; el bienestar financiero es un canal clave por el cual mejoramos nuestro bienestar psicológico y subjetivo.

2.2. MODELIZACIÓN CAUSAL: DE LA CORRELACIÓN A LA INFERENCIA DIRECCIONAL

Uno de los principales problemas que podemos encontrar al estudiar cómo la alfabetización financiera afecta al bienestar es qué causa exactamente qué. En caso de observar de una forma sencilla que las personas con mayores conocimientos financieros están realmente más satisfechas con su vida, no podemos asegurar que el conocimiento financiero sea el motivo directo de ello, esto es en estadística lo que llamamos un problema de endogeneidad. Primero podemos tener el problema de no haber medido ciertas variables que podrían explicar este mismo hecho, por ejemplo la inteligencia innata o ciertos rasgos de la personalidad. Seguidamente, también debemos tener en cuenta que el orden de la causalidad puede ser inverso, de este modo, las personas con mayor energía y felicidad pueden tender más a estudiar mejor los conceptos financieros, gente que de base ya podríamos considerar feliz y optimista.

Para afrontar este laberinto estadístico, las investigaciones más recientes han cambiado el rumbo de la investigación, dejando de usar las variables instrumentales tradicionales para empezar a utilizar matemáticas más avanzadas. Asimismo, podemos ver cómo Vo (2025) ha analizado en su estudio una base de datos masiva que comprende información de 138 países empleando el S&P Global FinLit Survey y la Gallup World Poll. El autor aplicó cuatro métodos de identificación causal para analizar si, tomados en conjunto, aportan un respaldo robusto a la hipótesis de que la alfabetización financiera no solo se asocia con el bienestar, sino que contribuye causalmente a él. Primeramente utilizó el método de Lewbel (2012), que aborda el problema de la endogeneidad aprovechando la heterocedasticidad de los propios datos, es decir, el hecho de que la variabilidad de los errores del modelo no es constante entre las observaciones. En lugar de requerir una variable instrumental externa, a menudo difícil de encontrar, esta propiedad estadística permite construir instrumentos a partir de la propia muestra y, de esta forma, aislar el efecto de la alfabetización financiera sobre la satisfacción vital. Seguidamente, aplicó la técnica Oster (2019), que evalúa la resistencia de los resultados frente a variables omitidas, como podrían ser la inteligencia innata o rasgos de la personalidad. En tercer lugar, mediante una prueba llamada ITCV, los resultados demostraron que una proporción verdaderamente elevada de las personas (en concreto, un 87,99% para

la satisfacción actual y un 91,78% para la proyectada a cinco años) encuestadas tendría que ser reemplazada por casos en los que el efecto fuera nulo para que se rompiera la relación causal. Por último, Vo (2025) utilizó la técnica Kinky least squares (KLS) para confirmar el impacto positivo bajo distintos niveles de endogeneidad (Vo, 2025).

Una de las conclusiones más relevantes que podemos destacar de estos modelos causales (Vo, 2025) es cómo afecta el conocimiento económico dependiendo del marco temporal en el que analicemos. Los datos destacan que el saber de finanzas impacta de manera más contundente a las proyecciones de satisfacción vital futura (a cinco años vista) que en la satisfacción actual: un punto adicional en el índice de alfabetización (escala 0-5) se asoció con un aumento de 0,105 puntos en la satisfacción vital de hoy y de 0,154 en la esperada a cinco años, sobre una escala de 0 a 10 (Vo, 2025). De ello podemos entender que el conocimiento de finanzas, al igual que las inversiones, funciona a largo plazo, no es algo inmediato ni tiene un efecto instantáneo en nuestra satisfacción vital actual. Las personas al aprender de finanzas pueden interiorizar una mentalidad a largo plazo que les dé seguridad y la sensación de estabilidad futura.

No obstante, literatura reciente nos advierte que no todas las poblaciones se ven beneficiadas por esta relación causal. La teoría de los Retornos Disminuidos de las Minorías (MDR) advierte de efectos significativamente menores de dicha relación en poblaciones no caucásicas en Estados Unidos (Ford et al., 2025). La población afroamericana, en una muestra de 126.000 adultos, mostró menores aumentos de satisfacción vital al aumentar su estatus socioeconómico, además, una vez encontrándose en un nivel socioeconómico alto, mostró menos satisfacción vital de media. Entre las causas de esta brecha, los autores discuten posibilidades como el racismo estructural, la discriminación en el mercado laboral y los costes añadidos de la movilidad ascendente (Ford et al., 2025). Aunque el estudio mide el estatus socioeconómico y no la alfabetización financiera y su relación con el bienestar, de los resultados podemos inferir que la alfabetización también puede perder sus efectos beneficiosos de no haber un marco social que garantice a los individuos condiciones equitativas. Habiendo analizado esto, nos vemos obligados a examinar detalladamente los

factores culturales, estructurales y contextuales que puedan modular la relación entre la alfabetización financiera y bienestar.

2.3. LA MATRIZ CULTURAL: INDIVIDUALISMO Y COLECTIVISMO

Un debate recurrente en la literatura es si la relación entre alfabetización financiera y bienestar subjetivo opera de forma equivalente en todos los contextos culturales. La principal diferencia que hemos encontrado es que el efecto de la alfabetización financiera afecta de manera más drástica en culturas individualistas frente a las culturas comunitarias (Ahuvia, 2002).

En las sociedades individualistas, predominantemente occidentales, la educación financiera y la alfabetización tienden a ser valoradas como el principal mecanismo de prevención ante posibles crisis (De Beckker et al., 2020). En dicho contexto, las personas son percibidas como las únicas responsables de su situación económica, el fracaso financiero es visto como una deficiencia de la propia persona, afectando de esta manera directamente a la autoestima y el sentimiento de valía propia, deteriorando su bienestar.

Resulta interesante notar que existe un respaldo consolidado en el campo de la economía conductual que demuestra empíricamente que la actuación bajo lógicas financieras comunitarias puede provocar un aumento de la satisfacción vital (Aknin et al., 2013). Cabe mencionar que este efecto del gasto prosocial se ha replicado en muestras de más de un centenar de países de contextos culturales diversos pudiendo entenderlo como un posible universal psicológico (Aknin et al., 2013). Estudios clave evidencian que el “gasto prosocial” -es decir, destinar dinero y recursos hacia los demás- reporta niveles de felicidad más significativos que el gasto individualista que hacen los individuos para ellos mismos (Dunn et al., 2008). Sugiriendo así que ciertas prácticas colectivistas, aun no siendo financieramente sensatas, pueden aumentar el bienestar de los individuos. Sumado a esto, recientes investigaciones en Japón evidencian cómo en culturas profundamente colectivistas el gasto prosocial y las compras experienciales (invertir dinero en vivencias compartidas) elevan el bienestar psicológico de los individuos de forma contundente (Yamaguchi et al., 2016).

Por otro lado, otros estudios muestran que el vínculo entre las dificultades financieras y el malestar psicológico se atenúa en culturas con un enfoque comunitario, en línea con la “hipótesis del cojín” (Warmath et al., 2021). Esta teoría defiende que la correlación negativa entre experimentar riesgo financiero o una mala situación económica y el sufrimiento psicológico se ve notablemente reducida en individuos que residen en culturas colectivistas. En un marco individualista el fracaso personal es visto como algo que afecta a la valía propia, sin embargo, en culturas de comunidad, el valor es percibido en el propio grupo al que perteneces teniendo así un efecto amortiguador.

En España, nos conviene matizar el contexto cultural que nos rodea. A diferencia de Estados Unidos, donde encontramos una cultura marcadamente individualista, la literatura describe la cultura española con un marcado familismo, en el que las familias españolas asumen funciones de protección (Moreno, 2001). Así, podemos inferir que existe cierto efecto amortiguador como el de la “hipótesis del cojín” (Warmath et al., 2021), ahora bien, se trata de un recurso privado y desigualmente distribuido en línea con la transferencia de ventajas familiares ya descrita para el ámbito educativo (Rujas, 2022).

Para ilustrar estas divergencias, la siguiente tabla sintetiza cómo los constructos psicológicos y financieros operan de manera distinta en función del paradigma cultural del individuo.

Tabla 3

Constructos psicológicos y financieros según paradigma cultural

Dimensión	Culturas Individualistas	Culturas Colectivistas	Referencias
Responsabilidad económica	Los individuos toman la responsabilidad como propia e intransferible.	Distribuida o respaldada por la familia y la comunidad.	Ahuvia, 2002; De Beckker et al., 2020

Impacto del fracaso financiero	Deteriora directamente la autoestima y el sentimiento de valía.	Efecto atenuado al percibir el valor en la pertenencia al grupo.	De Beckker et al., 2020; Warmath et al., 2021
Mecanismo de protección	Los individuos tienden a la alfabetización financiera personal y ahorro preventivo.	Redes de apoyo social, redes de contención comunitarias (Hipótesis del cojín).	De Beckker et al., 2020; Warmath et al., 2021
Gasto asociado a la felicidad	Consumo personal, materialismo y alcance de metas individuales.	Gasto prosocial y compras experienciales compartidas.	Dunn et al., 2008; Aknin et al., 2013; Yamaguchi et al., 2016.

Fuente: Elaboración propia a partir de Ahuvia (2002), De Beckker et al. (2020), Dunn et al. (2008), Aknin et al. (2013), Warmath et al. (2021) y Yamaguchi et al. (2016).

Teniendo en cuenta esto, aunque la alfabetización financiera pueda ser un predictor clave del bienestar subjetivo y psicológico, su influencia se ve modulada por las redes de contención comunitarias que ofrece la cultura a la que los individuos pertenecen. No obstante, cabe preguntarse si los valores mencionados en este apartado que las culturas comunitarias aportan (gasto prosocial, comunidad, respaldo, apoyo comunitario, etc.) son valores que puedan ser trasladados a nuestra cultura más individualista. Aun siendo un cambio donde la dificultad radica en un cambio total de los valores que nuestras culturas individualistas tienen, los beneficios que estos valores comunitarios aportan a los individuos que habitan dichas culturas son innegables. Dicho esto, consideramos que el fomento de estos valores aporta unos beneficios extraordinarios.

2.4. LA IDEOLOGÍA MERITOCRÁTICA Y LA EPIDEMIOLOGÍA DE LA DESIGUALDAD

Para poder comprender plenamente las intersecciones entre economía, sociedad y psicología debemos tratar un pilar fundamental de la ideología que sostiene la legitimidad del libre mercado de nuestros días: la creencia de la meritocracia. Concebida en sus orígenes como una idea progresista que rompió con los privilegios de la sangre, la aristocracia y los roles

innatos, la meritocracia prometía que el éxito se basaba en la combinación de talento innato y esfuerzo individual (Sandel, 2020).

Sin embargo, como argumenta el filósofo Michael Sandel (2020) en su obra “La tiranía del mérito: ¿Qué ha sido del bien común?” (en el original, *The Tyranny of Merit*), el concepto de la meritocracia aplicado a sociedades donde existe una desigualdad económica abismal, genera un sufrimiento psicológico profundo en aquellos que no alcanzan el éxito al cual aspiran. Por un lado, las personas exitosas, los triunfadores del sistema, interiorizan que su victoria y su fortuna vienen del esfuerzo que han dedicado a su carrera, y a su talento innato, invisibilizando muchas veces los factores externos como la situación económica de la que parten, el factor de la suerte y las ventajas estructurales invisibles que facilitaron su ascenso.

Por otro lado, de manera más devastadora, la meritocracia impone una cruz demoledora a aquellos que no han triunfado (Sandel, 2020). Mientras que en la Edad Antigua un campesino no se planteaba el porqué de su situación, al comprender que sencillamente nació en esa posición social. En la actualidad, viviendo en una sociedad donde “todo el mundo puede lograrlo”, las personas achacan su fracaso a su propia falta de cualidades innatas, falta de esfuerzo o inferioridad intrínseca, muchas veces no teniendo en cuenta las injusticias inherentes del sistema.

En el ámbito educativo, lejos de ser una estructura niveladora donde todos tienen las mismas oportunidades, el sistema funciona como lo que los sociólogos denominan la “máquina clasificadora”. Los sistemas escolares y universitarios permiten a la élite blanquear privilegios de las familias acomodadas, transfiriendo el capital de estas mismas en credenciales académicas que permiten a los herederos acceder a posiciones más elevadas de la sociedad con una ventaja clara (Rujas, 2022; Iglesias, 2025).

El coste psicológico de la estratificación económica mencionada ha sido profundamente documentado por los profesionales del campo, destacando el trabajo de Wilkinson y Pickett (2009). Estos hacen referencia al término “ansiedad de estatus” (Status anxiety), que afecta a poblaciones donde la brecha económica es elevada, dado que la cognición humana tiende automáticamente a evaluar las jerarquías y a equiparar la riqueza exterior con la valía propia interna.

Otros estudios, como el realizado por S. K. McCoy et al. (2013), encuentran que la creencia en la meritocracia sí aporta un efecto paliativo a corto plazo para las personas de grupos de bajo estatus, ya que la idea de que el sistema recompensa el mérito mitiga la amenaza de la incertidumbre, aferrándose así a la ilusión de control que este mito aporta. Sin embargo, en otros estudios, como el de Eliezer et al. (2011), podemos ver cómo la idea de meritocracia afecta negativamente a aquellos que respaldan dicha creencia. Así, entre las mujeres estudiadas, las que creen fehacientemente en el ideal de la meritocracia, la exposición a discriminación de género se asociaba con un aumento significativo de la presión arterial, no obstante, aquellas que rechazaban la meritocracia no mostraron dicho incremento, dado que poseían un marco explicativo estructural que eximía su valía personal. De esta forma, podemos ver que existe una disonancia en los efectos de la exposición a la meritocracia, a corto plazo puede tener un efecto paliativo, no obstante, a largo plazo el efecto puede provocar una sensación de autoinculpación.

A la luz de estas fricciones generadas por el mito de la meritocracia, cabe preguntarse si los ciudadanos creen en esta ideología o es algo que depende del nivel económico de los individuos. Bartram (2023) realizó un estudio a nivel europeo, obteniendo datos de 17 países diferentes. Tras analizar los resultados determinó que a medida que la desigualdad objetiva aumenta, las personas que viven en esas sociedades rechazan más enérgicamente los principios nucleares de la meritocracia (la idea de que las diferencias salariales abismales están justificadas por el esfuerzo y valor individual). Cabe interpretar que este rechazo, por parte de la población, podría ser un escudo de la autoestima y el bienestar, hipótesis coherente con los hallazgos revisados previamente.

En esta línea, un estudio reciente analiza el daño atribuido a la desigualdad en 27 países de renta alta, entre 1990 y 2019 (Bartram, 2025). Los hallazgos exponen una heterogeneidad importante, mientras que la mitad inferior de la distribución de ingresos ve una pérdida en su satisfacción vital cuanto mayor sea la desigualdad, los que más ganan encuentran el efecto contrario, aumentando de media su satisfacción vital a medida que la desigualdad crece. Este hallazgo contradice la tesis previamente mencionada de Wilkinson y Pickett (2009), que exponen que la desigualdad perjudica a todos los estratos, sin embargo, refuerza

la hipótesis de la comparación social como mecanismo operante en la mejora del bienestar subjetivo y psicológico.

Analizando la literatura previamente mencionada, cabe destacar la importancia de entender el concepto del “locus de control”, que acompaña a la idea de la meritocracia. El locus de control se refiere a la posibilidad de dominar un suceso o acontecimiento según se localice el control interna o externamente. Si una situación puede ser percibida como controlable desde la conducta de uno mismo, este sería locus interno, sin embargo, si sale fuera de nuestro control, lo denominaremos como locus externo (Oros, 2005). Asimismo, mientras que el locus de control interno, hemos visto puede afectar negativamente en conjunto con el falso ideal de la meritocracia, el locus externo de un individuo frente a repetidos estímulos negativos externos puede provocar lo que Seligman (1975) denominó como indefensión aprendida (*learned helplessness*), donde el individuo internaliza que ninguna acción que pueda realizar pueda alterar su situación. Investigaciones longitudinales más recientes analizan el impacto de la escasez económica a lo largo de la vida de casi 200 individuos, donde se predice que dichas situaciones se correlacionan claramente con el desarrollo de comportamientos clínicos de indefensión aprendida (Evans y Cassells, 2014).

2.5. ECONOMÍA CONDUCTUAL Y SESGOS COGNITIVOS

Una vez examinadas las barreras externas culturales, estructurales e ideológicas que pueden modular los beneficios al bienestar que el conocimiento financiero pueda aportarnos, el análisis regresa al plano interno del individuo: ya no a cuánto sabe, sino a cómo decide. Asumir que la enseñanza técnica es suficiente puede no ser apropiado, ya que implicaría entender al ser humano como una entidad puramente racional que procesa información para maximizar su economía, sin interferencias emocionales, lo que Richard Thaler denomina “Homo Economicus” o “*Econs*”. Bajo esta presunción, explicar a un individuo conceptos como el ahorro, el interés compuesto y la inversión debería modificar automáticamente sus conductas financieras (Thaler, 2000).

No obstante, la evidencia empírica contemporánea ha cuestionado este enfoque. Un exhaustivo trabajo de investigación llevado a cabo sobre 168 estudios concluyó que las intervenciones tradicionales meramente técnicas de enseñanza financiera explican apenas el

0,1% de la varianza en los comportamientos financieros de los individuos a largo plazo (Fernandes et al., 2014). Ahora bien, esta cifra debemos interpretarla con cautela, dado que posteriormente se ha evidenciado que el metaanálisis de Fernandes et al. (2014) incluía numerosos estudios breves, a menudo basados únicamente en proporcionar información puntual, cuyos efectos se desvanecían al poco tiempo. Posteriormente, Kaiser et al. (2022) analizaron 76 experimentos, con más de 160.000 participantes y concluyeron que la educación financiera sí produce efectos positivos y económicamente significativos sobre el conocimiento financiero y, en menor medida, sobre las conductas financieras. Además, encontraron efectos más de tres veces mayores que los de la literatura previa.

Para el presente trabajo resulta interesante reconciliar ambos hallazgos. Primeramente encontramos que el efecto de la alfabetización financiera depende de cómo se enseñe: aumenta con las horas de formación y se debilita cuando solo se da información puntual (Kaiser et al., 2022; Kaiser y Menkhoff, 2017). Segundo, se evidencia que el efecto sobre el conocimiento es mayor que el efecto sobre la conducta (0,15 a 0,20 desviaciones típicas frente a 0,06 a 0,10 desviaciones típicas) (Kaiser y Lusardi, 2024). En otras palabras, encontramos que la alfabetización funciona, pero depende de diversos factores, el simple hecho de entender las bases de las finanzas puede no provocar cambios conductuales reales, habiendo una distancia, una brecha, entre lo que las personas saben que deben hacer y lo que finalmente hacen. Dicha brecha no se debe tanto a un vacío de conocimiento técnico como a sesgos cognitivos y cargas emocionales que seguidamente veremos (Fernandes et al., 2014). Es por ello que, a pesar de que la alfabetización financiera sea valiosa, necesita un abordaje complementario entre lo psicológico y lo técnico.

Esta brecha entre intención y comportamiento encuentra explicación en la Economía Conductual. Dicha disciplina defiende que los humanos (*Homo Sapiens*) toman decisiones bajo una racionalidad limitada y en muchos casos a través de atajos mentales que en el complejo entorno financiero moderno, conducen a decisiones irracionales y desadaptativas (Barberis y Thaler, 2003).

Para poder entender el motivo por el cual el puro conocimiento técnico fracasa y no aporta una mejora real, es preciso analizar cinco sesgos cognitivos fundamentales.

Tabla 4

Sesgos cognitivos y su impacto multidimensional en el bienestar

Sesgo Cognitivo	Definición Teórica y Económica	Impacto en el Comportamiento	Referencias
Aversión a la pérdida	Las pérdidas producen un impacto psicológico mayor que las ganancias de la misma cantidad, existiendo una asimetría (Kahneman y Tversky, 1979).	Provoca un miedo irracional al riesgo. Los individuos pueden entender el riesgo a la pérdida de forma que dejan de invertir por miedo, ignorando las posibles ganancias.	Kahneman y Tversky, (1979)
Sesgo de presente	Preferencia a la recompensa inmediata, ignorando los beneficios de decisiones a largo plazo. (O'Donoghue y Rabin, 1999).	Dificultades para la toma de decisiones a largo plazo, sobreendeudamiento en el presente, baja capacidad de ahorro, evitación de la inversión.	O'Donoghue y Rabin, (1999)
Contabilidad mental	Tendencia a categorizar el dinero en "cuentas" subjetivas no fungibles, violando la equivalencia matemática (Thaler, 1999).	Fomenta la coexistencia irracional de ahorros sin rentabilidad junto con deudas de alto interés, derivando en ineficiencia económica.	Thaler, R. H. (1999)
Sesgo del <i>statu quo</i>	Preferencia irracional por la inercia frente al cambio, eludiendo la toma de decisiones por	Mantener deudas tóxicas o cuentas abusivas debido al esfuerzo cognitivo que ello	Samuelson y Zeckhauser (1988)

Sesgo Cognitivo	Definición Teórica y Económica	Impacto en el Comportamiento	Referencias
	fatiga cognitiva (Samuelson y Zeckhauser, 1988).	implica, generando una “parálisis financiera”.	
Exceso de confianza	Tendencia a sobreestimar los conocimientos propios y la ilusión de control sobre eventos económicos impredecibles (Barber y Odean, 2001).	Toma de decisiones negligente, carente de base técnica ni emocional a la hora de invertir. Posible deterioro del patrimonio por falta de manejo del riesgo.	Barber y Odean, (2001)

Fuente: Elaboración propia a partir de Kahneman y Tversky (1979), O'Donoghue y Rabin (1999), Thaler (1999), Samuelson y Zeckhauser (1988) y Barber y Odean (2001)

Estos sesgos evidencian la diferencia entre el *Homo Sapiens* y el *Homo Economicus*, haciendo evidente cómo el conocimiento financiero puede no provocar un cambio real en los actos de las personas. Como defiende la teoría de los procesos duales (Kahneman, 2011), existe una diferencia entre lo que sabemos que debemos hacer racionalmente y lo que acabamos haciendo, lo cual es explicado por Kahneman mediante una analogía donde cada ser humano funciona gracias al uso de dos sistemas diferentes de procesamiento:

- *El primer sistema:* el rápido, el piloto automático, el cual no requiere prácticamente esfuerzo mental.
- *El segundo sistema:* el cerebro lento y racional que utilizará la lógica, el cálculo y la teoría económica.

Así, acorde a lo previamente mencionado, el primer sistema, en situaciones donde haya estrés económico, puede tomar control de la persona y “apagar” el segundo sistema, lo cual explicaría resultados como los de Mani et al. (2013) previamente mencionados con su teoría

de la escasez. Es precisamente este primer sistema el que puede bloquear parte de los posibles beneficios de la adquisición de alfabetización financiera y contribuye a explicar por qué, incluso en las intervenciones educativas eficaces, el efecto sobre el conocimiento aproximadamente duplica al efecto sobre la conducta: 0,15 a 0,20 desviaciones típicas frente a 0,06 a 0,10 desviaciones típicas (Kaiser y Lusardi, 2024). Entre lo que se sabe y lo que se hace media el procesamiento automático de este primer sistema.

En respuesta a este problema encontramos que la propia economía conductual propone pequeños cambios que Thaler y Sunstein (2009) denominan “nudges” o “empujones”. Así, el ejemplo más conocido es el programa “Save More Tomorrow” (Thaler y Benartzi, 2004) en el cual los trabajadores se comprometían a destinar una parte de sus futuras subidas de sueldo al ahorro. De esta forma, el sesgo del presente queda bajo control al requerir un esfuerzo activo para salir del programa. Los resultados fueron que el 80% de los participantes seguían dentro del programa tras cuatro subidas de sueldo consecutivas, ascendiendo su tasa de ahorro del 3,5% al 13,6% de media en 40 meses (Thaler y Benartzi, 2004). Sin embargo, encontramos una limitación en los nudges dado que cambian el contexto de la decisión, pero no trabajan las creencias ni las emociones del dinero que esos individuos tenían, quedando esa dimensión intacta.

No obstante, también son estos sesgos los que nos hacen preguntarnos por el siguiente paso en la mejora del bienestar de los individuos gracias a la alfabetización financiera. Si queremos abarcar al ser humano como un ser con un sistema dual compuesto por el sistema rápido y lento, debemos también prestar atención al funcionamiento del primer sistema, el sistema automático. Para lograr un cambio profundo y mejorar el bienestar de las personas se evidencia la necesidad de la intervención directa sobre las emociones y la importancia de un cambio cognitivo-conductual (Klontz y Britt, 2012; Lawson et al., 2014). Es esta evidencia la que justifica ir más allá de los números y la pura teoría técnica hacia un enfoque clínico.

2.6. LA TERAPIA FINANCIERA

Si la explicación de por qué el conocimiento técnico no basta para cambiar la conducta son los sesgos cognitivos y las cargas emocionales previamente mencionados, entonces cabe

pensar que la respuesta es una intervención que actúe precisamente sobre esas mismas dimensiones. La terapia financiera nació para suplir las necesidades que las personas puedan tener debido a los puntos anteriormente mencionados, asimismo, en una cultura donde las personas sienten un profundo dolor y un estrés psicológico (Ridley et al., 2020) debido a su situación económica, la terapia financiera trata de dar solución a estas carencias.

Desde su institucionalización a través de la Financial Therapy Association (FTA) en 2008, la disciplina se define como la investigación y estudio de los aspectos cognitivos, emocionales, conductuales, relacionales y económicos que promueven la salud financiera y psicológica de las personas (Grable et al., 2010). A lo largo de la década de los 2010 y hasta la actualidad, la terapia financiera ha experimentado una expansión y un desarrollo exponencial (Klontz et al., 2015), generando arquitecturas teóricas que consideramos interesantes para el presente trabajo.

2.6.1 Los guiones monetarios.

Los guiones monetarios (Money Scripts) constituyen una de las principales arquitecturas teóricas de la terapia financiera. El concepto fue introducido en la literatura por Brad Klontz y Ted Klontz en colaboración con investigadores de la Universidad Estatal de Kansas. Los guiones monetarios hacen referencia a las creencias y actitudes que las personas pueden tener sobre el dinero, las cuales suelen ser inconscientes y transgeneracionales (Klontz y Klontz, 2009). Estos además dictan las respuestas automáticas que una persona pueda tener en las cuestiones relativas al dinero, ya sean las decisiones de gasto, ahorro, inversión o manejo del riesgo. Además, son forjados principalmente en el desarrollo infantil a través del aprendizaje observacional, teniendo los familiares directos un peso importante en la adquisición de estas percepciones en una temprana edad.

Para entender el mecanismo subyacente a la fijación de las creencias, resulta imperativo mencionar los “financial flashpoints” (Klontz y Klontz, 2009). Estos son definidos como eventos vitales que los individuos viven con respecto al dinero cuya intensidad puede resultar estresante o incluso traumática. Ejemplos posibles de estos eventos serían desde situaciones como discusiones por el dinero por parte de los progenitores en el entorno

familiar hasta eventos extremos como un desahucio o circunstancias de escasez extrema (Klontz et al., 2026).

La principal dificultad radica en que, a pesar de que los guiones monetarios de un individuo podrían ser adaptativos en el entorno donde fueron forjados y obtenidos, estos continúan operando en el propio individuo en la edad adulta, pudiendo manifestarse como comportamientos financieros desadaptativos e incluso patológicos.

Para analizar estos guiones monetarios, Brad Klontz y Ted Klontz crearon el Klontz Money Script Inventory (KMSI) (Klontz et al., 2011), un instrumento psicométrico cuyo uso permite analizar las creencias relacionadas con el dinero. Aunque primeramente se analizó que existían 72 diferentes creencias con el dinero, estadísticamente se logró aislar cuatro escalas o categorías principales de guiones monetarios. La evitación del dinero, la adoración del dinero, el estatus del dinero y la vigilancia del dinero. Atendiendo al objetivo del presente trabajo, cabe destacar cómo los guiones monetarios pueden afectar a los pilares del bienestar subjetivo y psicológico previamente descritos en este ensayo:

- *La evitación del dinero* (money avoidance) se basa en la creencia subyacente de que el dinero, o el capital, es inherentemente malo, fuente de problemas, corrupción y codicia. El individuo muestra un autosabotaje sistemático y una evasión activa del manejo financiero, siendo así improbable la buena gestión y salud económica. Las personas con este perfil tienden a no revisar sus estados de cuenta, a no elaborar presupuesto y a no valorar su propio trabajo, además tendiendo a regalar su dinero de forma impulsiva. Demográficamente este guion monetario se asocia con una población joven, soltera y con unos niveles educativos, patrimoniales y de ingresos por debajo de la media (Klontz et al., 2011). Este guion podemos inferir que, al provocar que las personas renuncien voluntariamente a gestionar sus recursos y sus finanzas, anule el dominio del entorno (Ryff, 1989) y sabotee el pilar del logro (Accomplishment) del modelo PERMA (Seligman, 2011).
- Por otro lado, *la adoración del dinero* (money worship), en contraparte al guion previamente explicado, se fundamenta en la convicción absoluta de que “a más dinero, mejor”, constituyendo para los individuos el dinero una fuente definitiva de felicidad, plenitud y estabilidad. Conductualmente, los individuos con este guion

muestran una búsqueda insaciable de acumulación de capital y de riquezas materiales, existiendo así una tendencia a la sobrecarga laboral, en detrimento en muchas ocasiones de las relaciones interpersonales. Por otro lado, también aparecen comportamientos como las compras impulsivas, el frecuente uso de la deuda y una baja aversión al riesgo. Curiosamente, demográficamente podemos ver que la población comparte muchas características con el guion monetario previamente mencionado, el de evitación al dinero, siendo una población joven, con un nivel salarial y educativo bajo y, de forma característica, con tendencia a arrastrar deuda de tarjeta de crédito de un mes a otro (Klontz et al., 2011). En contraposición al guion monetario anterior, dichos individuos si toman el control de sus finanzas y trabajan para alcanzar sus logros, sin embargo, la adicción al trabajo puede provocar un descuido de las relaciones interpersonales de las personas, afectando a pilares fundamentales para el bienestar subjetivo y psicológico (Ryff, 1989; Seligman, 2011). Asimismo, los individuos pueden fácilmente verse atrapados en la "cinta de correr hedónica" (Diener et al., 2006), al nunca ser suficiente riqueza la que encuentran.

- *El estatus del dinero* (money status) genera en los individuos que lo presentan una certeza de que su valía humana, su autoestima y la identidad personal correlacionan directamente con el patrimonio neto, el éxito visible y las posesiones materiales. En cuanto a las conductas que estos individuos presentan, encontramos principalmente un gasto ostentoso destinado a señalar estatus, es decir, ropa, coches, lujo, entre otros. Además de ello, se encuentra una mentalidad por la cual los individuos están en constante comparación con otras personas del entorno, sobre todo socioeconómicamente. Debido a esto, existe una fuerte predisposición a realizar gastos por encima de sus posibilidades para poder mantener la fachada de éxito social y económico. Demográficamente, este guion se presenta con mayor incidencia en personas jóvenes, solteras, con niveles educativos y de ingresos bajos. Sumado a esto, suelen ser individuos criados en hogares de estatus socioeconómico bajo, lo que los propios autores defienden puede crear un impulso mayor por ascender de estrato, tomando decisiones de riesgo (Klontz et al., 2011). Podemos encontrar que estos individuos también pueden, como con el guion monetario anterior, entrar en un

ciclo sin fin de acumulación material, provocando similares efectos en el individuo. Sin embargo, cabe destacar cómo los individuos con este guion monetario pueden ver mayor afectación al pilar de autoaceptación (Ryff, 1989), ya que el individuo condiciona su identidad a la validación externa y al estatus.

- Por último, *la vigilancia del dinero* (money vigilance) genera en las personas la percepción de que el capital es algo que requiere precaución extrema, protección y discreción. Esta actitud genera una alta aversión al gasto, a la inversión y al riesgo, creando una necesidad de ahorro imperante en los individuos y generando así una pérdida de oportunidad. Además, encontramos que los individuos con este guion monetario pueden presentar una ansiedad paralizante que les impide gastar y disfrutar de su propio dinero por un miedo irracional a la ruina económica, independientemente del patrimonio real del sujeto. Demográficamente, este guion no mostró diferencias por edad, género, educación ni patrimonio, pero sí se asoció con menores ingresos y, de forma distintiva, con no arrastrar deuda de tarjeta de crédito de un mes a otro; de hecho, la deuda revolviente solo se relacionó significativamente con dos guiones: la adoración, en sentido positivo, y la vigilancia, en sentido protector (Klontz et al., 2011). A nivel psicológico, esta aversión al gasto consideramos que puede ser contraria a pilares básicos del bienestar psicológico y subjetivo como las emociones positivas o el crecimiento personal, ya que las personas evitan el gasto en experiencias o mejoras vitales que pueden ser beneficiosas para ellos, incluso evitando así posibles momentos enriquecedores como pueda ser viajar (Ryff, 1989; Seligman, 2011).

Los money scripts pueden ser utilizados para entender las bases cognitivas de los pacientes y, de esta forma, educar a los propios individuos del efecto que estos guiones monetarios tienen en su comportamiento y sus posibles mejoras conductuales respecto a sus finanzas (Klontz y Britt, 2012). Además, según Lawson et al. (2014) la evaluación clínica de los guiones monetarios no se limita a cuestionarios estandarizados, sino que hace uso de la integración de técnicas cualitativas y proyectivas. Entre las herramientas más utilizadas y exploradas encontramos el autorregistro, las pruebas de completamiento de frases introducidas por Klontz et al. (2008) y la asociación libre de palabras que están relacionadas con conceptos

financieros y económicos. Sumando a esto, la escala de ansiedad por el Estatus (Status Anxiety Scale) es otra herramienta cuya importancia no podemos ignorar. Esta medida evalúa la tendencia de un individuo a la preocupación por su posición socioeconómica. Para el contexto cultural en el que este trabajo es desarrollado, el uso de la versión adaptada de la escala de ansiedad por estatus en España es más acorde (Melita et al., 2020).

2.6.2 Modelos clínicos de intervención.

Una vez completada la evaluación del paciente, habiendo identificado sus guiones monetarios, se hace una exploración exhaustiva de sus puntos críticos financieros para posteriormente avanzar hacia la intervención estructurada. Para lograr un cambio conductual y una mejora en el bienestar, desde la terapia financiera se aplican modelos fundamentados empíricamente (Klontz et al., 2015).

La Terapia Financiera Cognitivo-Conductual (TFCC) representa una adaptación clínica directa de los postulados clásicos de la terapia Cognitivo-Conductual (TCC), traducida para modificar y reconducir la relación psicológica que tiene el individuo con las finanzas (Nabeshima y Klontz, 2014). Según esto, los comportamientos económicos disfuncionales son el resultado de distorsiones cognitivas sistémicas y de creencias subyacentes irracionales que el individuo ha internalizado como verdades absolutas inamovibles. Por ende, cuando aplicamos en terapia el modelo TFCC, el objetivo principal es analizar, identificar y desafiar metodológicamente estas cogniciones desadaptativas.

Dentro de la TFCC, se han adaptado técnicas como el autorregistro de pensamientos automáticos para poder aplicarlas en la terapia financiera. Así por ejemplo a esta técnica se le denomina registro de guion monetario (Klontz et al., 2008; Klontz et al., 2011), donde los individuos examinan, analizan y registran sus pensamientos automáticos que tengan que ver con el dinero y las finanzas. Primeramente, se le pide al individuo que registre los pensamientos que está teniendo en una experiencia específica relativa al ámbito monetario, una vez registrada se debe reconducir ese pensamiento desadaptativo hacia un razonamiento más adaptativo.

Sin embargo, como hemos argumentado en secciones previas del presente trabajo, abordar problemas financieros exclusivamente desde las creencias internas y desde el locus interno

(Oros, 2005) puede resultar insuficiente y descontextualizado si se ignoran los factores externos como las presiones socioculturales y estructurales. Por ello, McCoy propone un abordaje integrador al problema mediante el uso de la terapia narrativa financiera (Narrative Financial Therapy) (M. A. McCoy et al., 2013). Dicho abordaje propone la aplicación de tres pilares fundamentales: la terapia cognitivo conductual, la terapia narrativa y los 6 pasos estandarizados de la planificación financiera (CFP Board, 2013).

Primeramente para entender profundamente la integración de las terapias como la narrativa y la cognitivo-conductual, cabe explicar la terapia narrativa. La base de la vertiente narrativa nace de la premisa de que “la persona no es el problema, el problema es el problema” (White y Epston, 1990). Una técnica fundamental en esta terapia es la “externalización”, en ella, el profesional utiliza el lenguaje para separar la identidad de la persona de sus hábitos financieros o su situación financiera, de esta forma, reducimos la autoinculpación y devolvemos la agencia personal a la persona (M. A. McCoy et al., 2013). A nivel psicológico, como ya hemos estudiado previamente, puede resultar beneficioso para la persona el separar problemas que pueden ser externos de la propia valía, permitiendo al individuo tener un locus de control más adaptativo (Oros, 2005). El ejemplo que el autor McCoy nos ofrece puede arrojar luz para entender mejor la terapia narrativa. Así, cuando un cliente viene a consulta afirmando que está deprimido, dicha narrativa no permite descripciones alternativas, lo cual se denomina una descripción superficial. Sin embargo, el terapeuta debe profundizar en la descripción de la persona, pudiendo ser esta “un buen padre, con un buen trabajo, y un círculo social que le ama, que está pasando por una temporada en la que lucha contra la depresión”, a lo cual se denomina una descripción densa (M. A. McCoy et al., 2013).

Seguidamente, habiendo entendido las aplicaciones clínicas, M. A. McCoy et al. (2013) proponen el uso de los 6 pasos de la planificación financiera junto con la integración clínica de la terapia cognitivo conductual y la narrativa. Dicho enfoque propone ser “manualizado” donde no solo puede ser aplicado por profesionales de la psicología sino por profesionales de otros ámbitos, como por ejemplo un asesor financiero. Los 6 pasos de la planificación financiera serían:

- *Establecer y definir la relación cliente-planificador:* el primer paso consiste en establecer los límites de la terapia, crear una alianza terapéutica con el cliente y

adoptar una postura “no patologizante” con el mismo, creando así un espacio seguro donde no se asumen los comportamientos de las personas como anormales.

- *Recolectar información y discutir objetivos:* además de la recopilación de datos financieros y bancarios mediante tareas conductuales (homework), se introduce por parte del profesional el análisis y discusión de los guiones monetarios (Money Scripts) del cliente. Se hará uso de preguntas de deconstrucción para cuestionar los discursos dominantes que el cliente ha interiorizado sobre sus finanzas y sus hábitos económicos. Es aquí donde la técnica de externalización es utilizada para ayudar a los clientes a empezar a trabajar dichos problemas o pensamientos desadaptativos (M. A. McCoy et al., 2013). Una vez la externalización se da, los objetivos pueden definirse más fácilmente con ayuda del profesional (M. A. McCoy et al., 2013).
- *Analizar la información y desarrollar un plan:* este paso consiste en realizar un análisis de la situación financiera del sujeto para diseñar un plan de acción. Cabe destacar la importancia del terapeuta o profesional de operar dentro de su ámbito de competencia. Además, McCoy et al. nos destacan la importancia de las “banderas rojas” (Red flags) que hacen referencia a situaciones financieras que requieren de cuidado inmediato por parte de un especialista, como por ejemplo encontrar que el cliente no ha realizado su declaración de la renta correctamente. Asimismo, se aplican técnicas narrativas en esta fase como la identificación de “eventos brillantes” (Sparkling events), momentos donde el cliente actuó correctamente con respecto a sus problemas, estos serán utilizados para reescribir la forma de ver los problemas persistentes, empoderando y animando al cliente a ver que puede enfrentarse a ellos (M. A. McCoy et al., 2013).
- *Presentar el plan financiero:* ya habiendo analizado los “eventos brillantes”, el profesional debe construir junto con el cliente un plan de acción que incluye metas, presupuestos y técnicas a seguir, anclando en los eventos brillantes identificados. De esta forma, la persona podrá entender el plan desde una posición de empoderamiento (M. A. McCoy et al., 2013).
- *Implementar el plan financiero:* este paso es crucial dado que el profesional debe asegurarse de que el cliente entiende el plan de acción y cómo alcanzar los objetivos

y su ejecución (M. A. McCoy et al., 2013). Es aquí donde el modelo se apoya explícitamente en la terapia cognitivo-conductual mediante el uso de técnicas como el seguimiento o el uso de autorregistros de pensamiento automático. Además, el profesional, haciendo uso de la perspectiva de la terapia narrativa, debe señalar cómo los posibles fallos o recaídas son simples momentos en los que el “problema” externo ha ganado momentáneamente, pero que el cliente tiene el poder y los recursos para ganar al “problema” (M. A. McCoy et al., 2013).

- *Monitorizar el plan financiero:* como último paso, destaca la importancia de comprobar por parte del profesional la efectividad del plan, sabiendo si el cliente está aplicando como se planteó en un primer momento o si hace falta alguna modificación. Además, se animará al cliente a compartir su nueva narrativa con su entorno cercano (White y Epston, 1990). Sumado a esto, una vez comienza a haber cambios, el cliente puede comenzar a identificar una visión de futuro diferente a la previa, lo cual puede ser potenciador para el cambio y debe ser analizado y destacado por el profesional, dicha técnica se llama “amplificación de la narrativa preferida” (M. A. McCoy et al., 2013).

La fuerza de la terapia narrativa financiera (M. A. McCoy et al., 2013), radica en la capacidad para integrar dentro de un mismo marco manualizado la dimensión técnica de las finanzas y la dimensión psicológica de la relación que los individuos puedan tener con las finanzas. En contraposición a intervenciones puramente informativas cuya efectividad ha sido probada escasa de no ser acompañadas de formación sostenida (Fernandes et al., 2014; Kaiser et al., 2022), este modelo trata ambas dimensiones de forma que modela el conocimiento técnico a la vez que interviene sobre las narrativas dominantes que pueden modular los comportamientos financieros de las personas. Cabe destacar la técnica de la externalización dado que permite a las personas restituir su agencia sobre la propia situación financiera (White y Epston, 1990) y generar un locus de control más adaptativo (Oros, 2005) debido a cómo separa la identidad individual de la conducta financiera. De esta misma forma, podemos ver cómo esta separación también puede generar una oposición directa al ideal de la meritocracia (Sandel, 2020), ya que permite diferenciar entre lo que compete al locus interno y lo que pueda depender de barreras estructurales ajenas a nuestro control.

Psicológicamente en términos de bienestar podemos inferir que esta terapia incide sobre diferentes pilares como la autoaceptación, la autonomía y el dominio del entorno (Ryff, 1989). A su vez, el florecimiento descrito por Seligman (2011), sostenido por el propósito propio y el logro puede verse favorecido por este enfoque.

Además de la terapia previamente mencionada, la madurez de la terapia financiera ha hecho que los expertos integren otros modelos clínicos para la mejora del bienestar de las personas y su relación con las finanzas y la economía (Klontz et al., 2015). Los tres modelos que se exponen a continuación han sido seleccionados por contar con un mayor respaldo empírico o por abordar dimensiones no cubiertas en los modelos previamente explicados:

- *Terapia Financiera Experiencial (TFE)*: en contraposición a la importancia fundamentalmente cognitiva que la TFCC tiene, la terapia financiera experiencial basa su teoría en la carga emocional que muchas conductas tienen cuando tomamos decisiones financieras (Klontz y Klontz, 2009). Por ello, este modelo prioriza la intervención hacia los ya descritos financial flashpoints, eventos de fuerte impacto emocional, incluso traumático que consolidan en las personas los guiones monetarios. Su principal enfoque terapéutico es el trabajo de las emociones asociadas a estos eventos mediante técnicas de corte experiencial como la evocación guiada de recuerdos. La relevancia principal de este enfoque radica en la evidencia empírica de que los participantes de un programa intensivo de formato grupal lograban una reducción significativa de las conductas monetarias desadaptativas (Klontz et al., 2008). Al resolver conflictos emocionales subyacentes con respecto al dinero, podemos inferir que, desde la perspectiva del bienestar, este modelo puede incidir directamente sobre la autoaceptación (Ryff, 1989) y sobre la experiencia de emociones positivas en el ámbito de las finanzas (Seligman, 2011).
- *Terapia financiera centrada en soluciones (TFCS)*: esta terapia tiene su base en la terapia breve centrada en soluciones (De Shazer, 1985), cuyo enfoque pasa de ser el origen del problema a tener el foco en la búsqueda activa de soluciones y la identificación de fortalezas del paciente. A diferencia de la TFCC y la terapia Narrativa, este modelo adopta una perspectiva orientada al futuro. Una de sus técnicas más importantes es la “pregunta milagro”, que invita al paciente a imaginar un escenario

en el que no tiene dificultades financieras. La importancia de este enfoque se vio reflejada en los hallazgos empíricos de un estudio llevado a cabo por Archuleta et al. (2015) donde, a pesar de subrayar que una muestra de mayor tamaño sería adecuada, encontraron una viabilidad favorable como intervención breve. Podemos también inferir que este enfoque potencia el dominio del entorno y la autoaceptación de Ryff (1989) al priorizar las competencias de las personas.

- *Terapia Financiera Sistémica y Relacional (TFSR)*: con raíces teóricas en la teoría de los sistemas familiares (Bowen, 1978), según la cual las emociones y conductas son hereditarias a lo largo de las generaciones y el tiempo, lo que correlaciona con la naturaleza de los guiones monetarios ya descritos (Klontz y Klontz, 2009). Esta terapia tiene como base que la relación de cada persona se inscribe en sistemas relacionales, principalmente familia y pareja. Curiosamente, aunque el dinero no es el tema de discusión más frecuente entre las parejas, los conflictos monetarios resultan más problemáticos, recurrentes y difíciles de resolver que los relativos a otros temas (Papp et al., 2009), lo cual refuerza esta teoría. Además, cabe destacar una herramienta característica de este abordaje teórico, el genograma financiero. Esta herramienta es una representación gráfica que nos permite rastrear en nuestra línea genealógica las creencias y relaciones con el dinero de nuestros antepasados de forma que podemos analizar el origen relacional de nuestra relación con las finanzas y nuestros guiones monetarios (Lurtz, 2019). Psicológicamente encontramos que esta terapia sistémica tiene un efecto directo en un pilar común tanto al modelo de Ryff (1989) como al modelo PERMA (Seligman, 2011), el pilar de las relaciones positivas, ya que interviene sobre las dinámicas económicas compartidas entre las personas y su entorno inmediato.

Como conclusión, la terapia financiera ha evolucionado desde su institucionalización de forma que se ha desarrollado un conjunto de modelos clínicos complementarios, no excluyentes, dado que cada uno interviene sobre una dimensión distinta que afecta la intrincada relación entre el ser humano y las finanzas (Klontz et al., 2015). Lejos de competir entre sí, los enfoques previamente descritos abordan desde la cognición y pensamientos automáticos, hasta la herencia que las dinámicas familiares y de pareja puedan tener en

nuestra relación con las finanzas. Esto constituye un conjunto de herramientas que el profesional puede utilizar dependiendo de las necesidades de cada caso.

El denominador común de dichas terapias y modelos radica en que atienden precisamente la brecha que la alfabetización financiera por sí sola no logra cerrar: la diferencia entre lo que las personas saben que deben hacer y lo que acaban haciendo (Fernandes et al., 2014). La diferencia entre los dos sistemas que Kahneman (2011) nos menciona, el sistema rápido y el lento. Con todo esto, cabe destacar que se trata de una disciplina joven cuya base, aun sólida, exige una mayor escala, rigor, y base empírica (Klontz et al., 2008; Archuleta et al., 2015).

3. CONCRECIÓN PRÁCTICA

El complejo marco teórico expuesto en este ensayo requiere una propuesta práctica al sufrimiento psicológico que la población puede padecer debido a lo relacionado con las finanzas y las emociones que le acompañan. Para comprender la intervención necesaria que esta problemática requiere, primero debemos deconstruir la noción de que los problemas financieros se pueden resolver simplemente con conocimientos técnicos de cómo funciona la economía. A pesar de que existe evidencia de que la alfabetización financiera predice la felicidad incluso mejor que los ingresos (Xiao y Xin, 2022), su efecto puede verse reforzado de ser acompañado con un cambio en la relación psicológica que los individuos tienen con el dinero (Klontz et al., 2008). Por ello, a continuación proponemos directrices concretas de intervención para el sistema educativo y para los expertos de la psicología.

3.1 ORIENTACIÓN PRÁCTICA PARA EL SISTEMA EDUCATIVO

Tanto a nivel nacional como a nivel internacional los diferentes países intentan impulsar la alfabetización financiera de su población debido a los numerosos beneficios que esta aporta. España específicamente no parte de cero en esto: desde 2008 el Banco de España y la CNMV han impulsado el “Plan de Educación Financiera”. Además, en 2022 a este se sumó el Ministerio de Asuntos Económicos para promoverlo. Este programa escolar ya ha alcanzado una cantidad considerable de alumnos de Secundaria, Bachillerato y Formación Profesional (CNMV y Banco de España, 2022). Ahora bien, el plan de educación financiera centra sus

esfuerzos en la adquisición por parte de los jóvenes de conocimientos técnicos, sin incorporar de manera sistemática el trabajo de las creencias y las emociones relacionadas con las finanzas, las cuales hemos argumentado como importantes y complementarias. Es precisamente esa dimensión psicológica la que la presente propuesta pretende añadir al marco existente. Además, la necesidad es creciente: estudios recientes del Banco de España evidencian que el acceso de los menores a los productos financieros ocurre cada vez a edades más tempranas, haciendo esto imperativo diseñar un plan educativo psico-financiero que comience cuanto antes, por ello, Alcalde y Stupariu (2025) proponen un currículo que se adapta a las diferentes etapas del desarrollo de los jóvenes.

A edades tempranas, la formación debería centrarse en funciones ejecutivas básicas como la paciencia, el autocontrol y la contención de impulsos frente a decisiones de consumo. Para ello, Alcalde y Stupariu (2025) señalan que las herramientas que debemos usar serán la gamificación y la simulación de escenarios de la vida real. A medida que el alumnado crece y se desarrolla, se debe hacer una introducción a los tres principios básicos de la alfabetización financiera según Lusardi y Mitchell (2014) que fueron mencionados previamente. Dichos conceptos requieren conocimientos de lógica matemática relativamente sencillos que un alumno de la secundaria podría ir integrando en sus recursos cognitivos.

Tomando como base la teoría del aprendizaje social de Bandura (1977), podemos inferir que los niños aprenden el comportamiento financiero por observación de sus padres y otras personas cercanas, esto, como ya hemos visto, es uno de los principales mecanismos por los que los jóvenes obtienen posibles guiones monetarios desadaptativos que pueden afectar su relación con el dinero y las finanzas. De esta forma, consideramos beneficioso que los alumnos, tomando como referencias las cuatro categorías de guiones monetarios desarrolladas por Klontz et al. (2011), puedan reflexionar qué guion monetario (Estatus, Evitación, Adoración o Vigilancia) pueda estar afectándoles de manera poco adaptativa, de haberlo. Cabe recalcar que no se está proponiendo la aplicación del KMSI como instrumento diagnóstico, dado que este solo ha sido desarrollado y validado para una población adulta (Klontz et al., 2011), por lo que su presencia en el aula sólo debe entenderse como un marco teórico y no como herramienta diagnóstica. De esta manera, no solo se lograría impulsar la alfabetización financiera de las juventudes, sino que sería posible desarrollar desde la

educación una relación psicológica positiva y adaptativa con las finanzas y el dinero, ergo provocando una mejora en las nuevas generaciones para con su bienestar subjetivo y psicológico.

Asimismo, como ya mencionamos previamente, la educación, aún debiendo actuar como un agente nivelador, dista mucho de este ideal (Rujas, 2022; Iglesias, 2025), las familias con mayores recursos envían a sus hijos a colegios donde la alfabetización financiera puede ser mayor, además los recursos y contactos que estos colegios y universidades aportan son otro agente de la desigualdad, no obstante, la instauración de un sistema educativo con valores que defiendan la alfabetización implica definitivamente un rumbo hacia una educación universal como agente nivelador.

3.2 INTERVENCIÓN CLÍNICA

De manera complementaria a la labor preventiva del sistema educativo, la intervención clínica forma parte de nuestra propuesta práctica para mejorar la alfabetización financiera y la relación psicológica que tienen las personas con las finanzas de aquellos adultos que ya han interiorizado creencias desadaptativas o que carecen de los conceptos básicos para entender la economía. Dado que la precariedad económica, y la ansiedad que ello provoca (Ridley et al., 2020; Sweet et al., 2013), se ha generalizado en nuestra sociedad, resulta imperativo la integración de la dimensión financiera en la práctica rutinaria de los profesionales de la salud.

En primer lugar, dada su gran importancia en la terapia financiera, proponemos el uso del KMSI (Klontz et al., 2011) para identificar los guiones monetarios en nuestros pacientes adultos. Esto permite al cliente y terapeuta conocer las creencias desadaptativas que el paciente tiene sobre el dinero y las finanzas. De manera complementaria, el uso de la versión adaptada de la Escala de Ansiedad por el Estatus (Melita et al., 2020) aporta información fundamental para establecer si el paciente sufre por comparación social debido al estatus.

Una vez establecido el análisis del caso, lo fundamental de la intervención será la aplicación de un modelo de Terapia Financiera Cognitivo Conductual (TFCC). Gracias a la información obtenida previamente y al guion monetario, el psicólogo puede guiar al paciente en la identificación de pensamientos automáticos desadaptativos (Nabeshima y Klontz, 2014). Así

por ejemplo, un individuo con un guion monetario de Estatus podrá tener pensamientos como “Si no tengo un Mercedes, mi familia y entorno pensará que soy un fracasado”, pensamiento desadaptativo que proviene de la relación que el individuo tiene entre su propia valía y las posesiones materiales que tiene.

Sin embargo, como hemos visto en el apartado 2.6, existen más modelos clínicos de terapia financiera además de la TFCC, los cuales son complementarios y no excluyentes (Klontz et al., 2015). Así, el terapeuta puede tener herramientas que se adapten al caso según las necesidades. Cuando la evaluación revele creencias del paciente con anclajes claros en “financial flashpoints” (Klontz y Klontz, 2009), la Terapia Financiera Experiencial permite trabajar dichas emociones gracias a técnicas como la evocación guiada de recuerdos, habiendo demostrado en formato grupal reducciones significativas de las conductas monetarias desadaptativas (Klontz et al., 2008). Si por ejemplo, el conflicto financiero tiene sus raíces en dinámicas familiares o de pareja, las cuales resultan más recurrentes y difíciles de resolver dentro de la pareja (Papp et al., 2009), la terapia Financiera Sistémica y Relacional puede aportar herramientas clave para solucionar el conflicto (Bowen, 1978; Lurtz, 2019). Además, la Terapia Financiera Centrada en Soluciones, que tiene su base en la terapia breve centrada en soluciones (De Shazer, 1985), puede resultar útil para pacientes que requieren intervenciones breves. La técnica de la “pregunta milagro” ha demostrado una viabilidad como formato dentro de este tipo de terapia (Archuleta et al., 2015).

Además, como hemos analizado, para que la terapia pueda ser efectiva, el terapeuta debe realizar un abordaje crítico sobre el mito de la meritocracia. La intervención debe centrarse en reconducir los pensamientos destructivos que el ideal de la meritocracia provoca en los individuos (Oros, 2005). Para ello resulta especialmente indicada la técnica de externalización propia de la terapia narrativa financiera (M. A. McCoy et al., 2013; White y Epston, 1990), ya que separa la identidad de la persona de su situación financiera y facilita distinguir lo que depende de la propia conducta de lo que responde a barreras estructurales. Esto implicaría empoderar al individuo para que asuma el control (locus interno) sobre variables dentro de su control (hábitos de consumo, presupuestos, inversiones planificadas) mientras que se rompen las barreras de la meritocracia que hacen que la gente, a pesar de

no poder controlar diferentes variables que escapan a su control (locus externo), piense que están dentro de su control y que “todo es posible con esfuerzo y trabajo”.

Por último cabe destacar un aspecto crucial de la intervención clínica. Antes de aplicar las técnicas de reestructuración cognitiva resulta imperativo establecer un límite ético fundamental en la consulta y que todo terapeuta debe tener claro: la terapia no puede en ningún momento incurrir en la patologización de la pobreza estructural. Es decir, el profesional debe ser capaz de discernir críticamente entre un paciente que tiene sesgos desadaptativos sobre la economía, por ejemplo, el sobreendeudamiento motivado por la búsqueda de estatus social, y un paciente con ansiedad debida a la imposibilidad de acceder al mercado de la vivienda, situación estructural que hemos mencionado al principio de este trabajo (CJE, 2025). Esta última situación no podemos considerarla una respuesta irracional derivada del pensamiento rápido y desadaptativo del sistema 1 previamente mencionado (Kahneman, 2011) ni un guion monetario del individuo (Klontz y Britt, 2012), sino una respuesta normal ante un entorno económicamente precario, amenazante, asfixiante y posiblemente injusto. Por ende, lo que queremos decir aquí es que la terapia no debe utilizarse en este caso para invisibilizar un dolor y una ansiedad que se deben a las situaciones macroeconómicas donde muchas veces se tiende a responsabilizar a la víctima de carencias puramente sistémicas (Sandel, 2020).

3.3 ORIENTACIÓN SOCIOCOMUNITARIA

Por último, podemos ver cómo una parte del malestar tiene origen estructural y cultural (Sandel, 2020; Wilkinson y Pickett, 2009), por ende, el abordaje no puede ser exclusivamente individual. La evidencia que Warmath et al. (2021) nos transfieren a través de la “hipótesis del cojín” muestra que las redes que la comunidad aporta amortiguan el impacto psicológico de los problemas financieros. Dichas lógicas se asocian a culturas colectivistas pero podemos entender que el mecanismo subyacente no es exclusivo. Así por ejemplo encontramos que el gasto prosocial aporta una gran cantidad de beneficios en sociedades diversas (Aknin et al., 2013). Asimismo, como señalamos al analizar la matriz cultural, en el contexto español este cojín ya existe pero es fundamentalmente familiar: un amortiguador privado y desigualmente distribuido (CJE, 2025; Rujas, 2022). Por ello, la presente propuesta trata de

democratizar este “cojín” haciéndolo disponible para toda la población, con independencia de los recursos familiares de los que cada persona parta.

En primer lugar, proponemos la promoción por parte de las instituciones públicas de grupos de apoyo mutuo para ayudar a personas con estrés financiero. Dichos grupos deben estar cofacilitados por un profesional de la psicología y un educador financiero, integrando así conocimientos técnicos y psicológicos. En ellos, encontramos un mecanismo que puede ser beneficioso para las personas: la externalización del problema a escala grupal (M. A. McCoy et al., 2013; White y Epston, 1990) separando así la identidad de la persona de su situación financiera al entender que no se trata de algo interno sino de un problema estructural al ver que posiblemente los mismos problemas que uno tiene se repiten en el resto. Disponer de este marco puede proteger la autoestima e incluso atenuar la respuesta fisiológica del estrés (Eliezer et al., 2011). Ahora bien, la indefensión aprendida (Seligman, 1975) puede ser provocada en situaciones donde el problema se deriva a un locus de control puramente externo, por ende, el grupo debe tener como foco el lograr un locus de control más adaptativo (Oros, 2005) donde los individuos entiendan el contexto estructural, desmitifiquen el ideal de meritocracia (Sandel, 2020) pero que recuperen la agencia sobre aquello que sí controlan.

En segundo lugar, proponemos el fomento de modelos de economía colaborativa y social apoyándonos en infraestructuras ya existentes en España, como las entidades amparadas por la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social. Esto ofrece una posibilidad de institucionalizar cambios para el bien de las personas, pudiendo fomentar por ejemplo conductas prosociales cuya asociación con el bienestar está empíricamente demostrada (Dunn et al., 2008; Yamaguchi et al., 2016).

4. Conclusiones

Las principales conclusiones de la presente revisión teórica, en correspondencia con los cuatro objetivos planteados, son las siguientes:

En primer lugar, existe una relación positiva y consistente entre la alfabetización financiera y el bienestar subjetivo y psicológico. La evidencia reciente, basada en modelización causal

(Vo, 2025), nos lo afirma. El conocimiento de los "tres grandes": la inflación, el interés compuesto y la diversificación (Lusardi y Mitchell, 2014) permite a los individuos mejorar su toma de decisiones financieras, haciendo que estas sean más adaptativas. Ese conocimiento técnico encontramos que es mejor predictor de la felicidad que el propio nivel de ingresos (Xiao y Xin, 2022) y lo más importante no es cuánto dinero se tenga sino el saber cómo gestionarlo y en qué se emplea (Dunn et al., 2011). Cabe destacar, además, la importancia del bienestar financiero percibido (CFPB, 2015) como canal entre la alfabetización financiera y el bienestar; este tiene un efecto comparable al combinado de la salud física percibida, la satisfacción laboral y la calidad de las relaciones personales (Netemeyer et al., 2018). El efecto de la alfabetización financiera es mayor sobre la satisfacción vital proyectada a futuro que sobre la actual (Vo, 2025): como las propias finanzas e inversiones, es una inversión a largo plazo. En términos psicológicos, encontramos que la alfabetización financiera, al reducir el estrés financiero y la carga cognitiva de la escasez (Mani et al., 2013; Netemeyer et al., 2018), puede considerarse un facilitador de los pilares hedónicos y eudaimónicos del bienestar (Ryff, 1989; Seligman, 2011).

En segundo lugar, encontramos que los retornos psicológicos que esta relación aporta están condicionados por tres moduladores contextuales. La discriminación estructural puede reducir, o incluso anular, los beneficios derivados de esta relación, como indica la teoría de retornos disminuidos o la brecha de género en alfabetización (Banco de España, 2023; Bucher-Koenen et al., 2025; Ford et al., 2025). La matriz cultural la encontramos también importante como modulador de esta relación: en culturas individualistas el fracaso financiero genera un deterioro directo de la autoestima, al ser percibido como una deficiencia personal (Ahuvia, 2002; De Beckker et al., 2020); por otro lado, en culturas colectivistas existe un efecto amortiguador que reduce el impacto de estos sucesos, como explica la "hipótesis del cojín" (Warmath et al., 2021), y prácticas como el gasto prosocial o las compras experienciales compartidas elevan el bienestar pese a ser subóptimas desde la lógica individualista (Aknin et al., 2013; Dunn et al., 2008; Yamaguchi et al., 2016). Para finalizar, el mito de la meritocracia, vemos cómo presenta efectos que difieren según cómo se analice: a corto plazo es un agente aliviador mediante la ilusión de control (S. K. McCoy et al., 2013), pero a posteriori, a largo plazo, puede generar ansiedad de estatus, autoinculpación e incluso

malestar fisiológico (Eliezer et al., 2011; Wilkinson y Pickett, 2009). Asimismo, la evidencia en países de renta alta muestra que el aumento de la desigualdad erosiona la satisfacción vital de los estratos inferiores mientras beneficia a los superiores (Bartram, 2025). Concluyendo lo analizado, podemos entender que la alfabetización financiera no debe promocionarse como una coartada para individualizar problemas cuyo origen puede ser estructural y cultural.

En tercer lugar, concluimos que la principal barrera para que la alfabetización financiera se traduzca en un mayor bienestar no reside en el conocimiento técnico de finanzas, sino en cómo se aplica y decide sobre ello. La educación financiera funciona, pero depende de la dosis y el formato (Kaiser et al., 2022; Kaiser y Menkhoff, 2017), y su impacto sobre el conocimiento aproximadamente duplica al observado sobre la conducta (0,15 a 0,20 desviaciones típicas frente a 0,06 a 0,10 desviaciones típicas; Kaiser y Lusardi, 2024), lo que explica los efectos casi nulos de las intervenciones puramente informativas (Fernandes et al., 2014). La brecha entre conocimiento y conducta es comprensible al no ser el ser humano un *Homo economicus* plenamente racional (Thaler, 2000), sino un ser que toma decisiones limitado por sistemas de pensamiento como el automático, que toma el control cuando la escasez económica compromete los recursos cognitivos (Kahneman, 2011; Mani et al., 2013); además de esto, hemos analizado diferentes sesgos, como la aversión a la pérdida (Kahneman y Tversky, 1979), el sesgo del presente (O'Donoghue y Rabin, 1999), la contabilidad mental (Thaler, 1999), el sesgo del statu quo (Samuelson y Zeckhauser, 1988) o el exceso de confianza (Barber y Odean, 2001) que limitan la capacidad de tomar decisiones basadas completamente en los conocimientos técnicos que tengamos e interfieren en las posibles decisiones financieras. Existen los denominados "nudges" (Thaler y Sunstein, 2009), como el programa Save More Tomorrow (Thaler y Benartzi, 2004), que producen cambios conductuales notables, pero no trabajan las creencias ni las emociones subyacentes. Por ello, la terapia financiera trabaja estas reacciones desadaptativas que las personas tienen con las finanzas y la economía mediante herramientas como los guiones monetarios, creencias desadaptativas, inconscientes y transgeneracionales sobre el dinero (Klontz y Britt, 2012; Klontz et al., 2011; Klontz y Klontz, 2009), y los modelos clínicos mencionados como el cognitivo-conductual (Nabeshima y Klontz, 2014), el narrativo (M. A. McCoy et al., 2013; White y Epston, 1990), el experiencial (Klontz et al., 2008), el centrado en soluciones

(Archuleta et al., 2015) y el sistémico (Klontz et al., 2015), que intervienen de forma complementaria y no excluyente sobre la relación de las personas con el dinero.

En cuarto lugar, tras haber realizado el análisis de los objetivos previamente expuestos, los hallazgos se han traducido en una propuesta de intervención compuesta de tres niveles: educativo, clínico y sociocomunitario. Primero, en el nivel educativo, proponemos enriquecer el Plan de Educación Financiera existente (CNMV y Banco de España, 2022) para así poder potenciar la dimensión psicológica del plan: trabajar emociones, creencias y guiones monetarios siguiendo una secuenciación adaptada a las etapas del desarrollo (Alcalde y Stupariu, 2025). Los guiones monetarios sólo se plantean desde un marco reflexivo y no diagnóstico, al estar validados solo para población adulta (Klontz et al., 2011). A nivel clínico planteamos integrar la evaluación de los guiones monetarios (Klontz et al., 2011), la ansiedad por el estatus (Melita et al., 2020) y aplicar técnicas de reestructuración cognitivo-conductual de los pensamientos automáticos asociados al dinero (Nabeshima y Klontz, 2014). No obstante, establecemos un límite ético al que no podemos renunciar: no patologizar la pobreza estructural, dado que la ansiedad por el ambiente objetivamente precario puede no ser un guion monetario desadaptativo, sino una respuesta comprensible a condiciones sistémicas injustas (Sandel, 2020), por ello, el profesional debe analizar con criterio la diferencia entre pensamientos desadaptativos y respuestas naturales a situaciones fuera del control del individuo. Por último, a nivel sociocomunitario, proponemos promover grupos de apoyo mutuo y fomentar los modelos de economía colaborativa para imitar el "efecto cojín" que otras culturas tienen al afrontar las situaciones precarias con un sostén colectivo (Dunn et al., 2008; Warmath et al., 2021).

A modo de síntesis final, podemos responder afirmativamente a la pregunta principal que sostiene el presente trabajo; sin embargo, cabe matizar: la alfabetización financiera se correlaciona positivamente con el bienestar (Vo, 2025), pero es modulada por diferentes factores que no debemos ignorar. Debemos entender la alfabetización financiera no como un fin, sino como una herramienta que alcanza su mayor potencial cuando se acompaña de un trabajo sobre las creencias y las emociones que ejercen cambio entre lo que las personas saben que deben hacer y lo que finalmente hacen: no se trata de convertir al *Homo sapiens*

en un imposible *Homo economicus*, sino de lograr que pueda decidir sobre su dinero con la libertad y la serenidad que su bienestar merece.

4.1 LIMITACIONES

Para la correcta interpretación de las conclusiones presentadas, debemos tener en cuenta las diferentes limitaciones que hemos encontrado a lo largo de este análisis.

Primeramente, podemos inferir que hay un posible sesgo geográfico y cultural en la literatura científica que hemos analizado. Una mayoría de esta proviene de culturas angloparlantes y especialmente de Estados Unidos (Kahneman y Deaton, 2010; Killingsworth et al., 2023). A pesar de ser culturas relativamente similares, los rasgos más familistas y comunitarios de las sociedades del sur de Europa (Moreno, 2001), el sistema sanitario público y el Estado de Bienestar europeo nos hacen pensar que una extrapolación directa de estos estudios puede requerir una buena adaptación transcultural. Esta cautela es coherente con el propio marco del ensayo dado que si la matriz cultural modula la relación entre alfabetización financiera y bienestar, esa premisa nos obliga a relativizar la generalización de hallazgos que no provienen de nuestro contexto cultural específicamente.

En segundo lugar, la literatura reciente (Vo, 2025) aplica modelizaciones causales avanzadas (Lewbel, 2012; Oster, 2019) para aislar el efecto de una variable. Pero cabe destacar que aunque estas técnicas puedan reforzar la inferencia causal, sigue habiendo riesgo de no descartar por completo la influencia de variables no observadas y la posibilidad de una causalidad inversa según la cual quienes más bienestar tienen, más podrían tender a adquirir conocimientos financieros. Habiendo expuesto el conjunto de variables que hay con respecto a bienestar y alfabetización financiera (como el contexto socioeconómico, aspectos de la personalidad, herencia, etc.), el presente trabajo evidencia un posible efecto causal, pero no de una causalidad absoluta y definitivamente demostrada.

Por último, debemos destacar que la terapia financiera, cuya importancia es notoria en el presente ensayo, es una disciplina joven que se institucionalizó en 2008 (Grable et al., 2010). Esto implica que es una terapia cuya evidencia clínica, aun existente, puede ser escasa, sobre todo si comparamos con otros campos de la psicología. Las herramientas como el KMSI carecen de adaptación y validación a la población española, al igual que la población no

adulta. En consecuencia, las recomendaciones previamente formuladas debemos considerarlas como provisionales, siendo un mayor respaldo empírico esperado.

Cabe destacar que el reconocimiento de estas limitaciones no invalida las conclusiones alcanzadas, sin embargo, sí podemos considerar que delimitan su alcance y nos sirven para proponer líneas de investigación y mejoras que expondremos en el siguiente apartado.

4.2 PROSPECTIVA

Tras los hallazgos encontrados, podemos abrir diversas líneas de posibles investigaciones futuras y aplicaciones prácticas:

Primeramente, resulta prioritario contrastar las conclusiones obtenidas en la población española mediante un estudio empírico. Dado que el presente trabajo carece de diseño empírico, un diseño longitudinal que permita abordar la relación entre alfabetización financiera, bienestar subjetivo y psicológico y el bienestar financiero percibido, resultaría de utilidad para la aplicación de las propuestas redactadas en este ensayo.

En segundo lugar, resulta necesario llevar a cabo estudios empíricos orientados a traducir, adaptar y validar los instrumentos clave que se utilizan en terapia financiera, como el KMSI (Klontz et al., 2011), en la población española, tanto adulta como adolescente. De esta forma, los terapeutas contarán con instrumentos clínicos con baremos específicos y, además, la validación de dichas herramientas para poblaciones menores de edad dotaría de rigor psicométrico a la propuesta educativa formulada previamente.

Seguidamente, al haber mencionado la importancia de la educación para la implementación de estas mejoras en el bienestar de los ciudadanos, el presente trabajo propone una línea de investigación longitudinal en el ámbito educativo. Sugerimos evaluar el impacto de incorporar las sugerencias previamente formuladas al Plan de Educación Financiera existente (CNMV y Banco de España, 2022). Ello permitiría analizar si los conocimientos económicos junto con la formación para el manejo emocional de las finanzas ayudan en la mejora del bienestar de los estudiantes a largo plazo, incluyendo en la adultez.

Por otro lado, cabe destacar la posibilidad de desarrollar una línea de investigación que explore la alfabetización financiera y los retornos disminuidos en las minorías sociales. Como

hemos visto, los retornos que la alfabetización financiera otorga se ven restringidos en minorías sociales, esto debería ser atendido y se deben buscar posibles soluciones para que los cambios aquí propuestos puedan ser aplicados a la población, independientemente de formar parte de una minoría o no.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ahuvia, A. C. (2002). Individualism/collectivism and cultures of happiness: A theoretical conjecture on the relationship between consumption, culture and subjective well-being at the national level. *Journal of happiness studies*, 3(1), 23-36.
- Aknin, L. B., Barrington-Leigh, C. P., Dunn, E. W., Helliwell, J. F., Burns, J., Biswas-Diener, R., ... & Norton, M. I. (2013). Prosocial spending and well-being: cross-cultural evidence for a psychological universal. *Journal of personality and social psychology*, 104(4), 635.
- Alcalde, I., & Stupariu, P. (2025). La educación financiera en edades tempranas (No. 2510). Banco de España. <https://doi.org/10.53479/39945>
- Archuleta, K. L., Burr, E. A., Bell Carlson, M., Ingram, J., Irwin Kruger, L., Grable, J., & Ford, M. (2015). Solution focused financial therapy: A brief report of a pilot study. *Journal of financial Therapy*, 6(1), 2.
- Banco de España y Comisión Nacional del Mercado de Valores. (2018). Encuesta de Competencias Financieras (ECF) 2016. Madrid: Banco de España.
- Banco de España. (2023). Encuesta de Competencias Financieras 2021. <https://www.bde.es/wbe/es/publicaciones/analisis-economico-investigacion/encuesta-de-competencias-financieras/encuesta-de-competencias-financieras-2021.html>
- Bandura, A. (1977). *Social learning theory*. Prentice Hall.
- Barber, B. M., & Odean, T. (2001). Boys will be boys: Gender, overconfidence, and common stock investment. *The quarterly journal of economics*, 116(1), 261-292.

- Barberis, N., & Thaler, R. (2003). A survey of behavioral finance. *Handbook of the Economics of Finance*, 1, 1053-1128.
- Bartram, D. (2023). Does belief in meritocracy increase with inequality? A reconsideration for European countries. *The British Journal of Sociology*, 74(5), 763-780.
- Bartram, D. (2025). Does inequality undermine life satisfaction? Effective identification of country-level controls for a longitudinal investigation. *European Sociological Review*, 41(6), 831-845. <https://doi.org/10.1093/esr/jcaf014>
- Bowen, M. (1978). *Family therapy in clinical practice*. Jason Aronson.
- Brüggen, E. C., Hogreve, J., Holmlund, M., Kabadayi, S., & Löfgren, M. (2017). Financial well-being: A conceptualization and research agenda. *Journal of business research*, 79, 228-237.
- Bucher-Koenen, T., Alessie, R., Lusardi, A., & Van Rooij, M. (2025). Fearless woman: Financial literacy, confidence, and stock market participation. *Management Science*, 71(9), 7414-7430.
- CFP Board. (2013). *The Financial Planning Competency Handbook*. John Wiley & Sons.
- Chancel, L., Piketty, T., Saez, E., & Zucman, G. (2021). *World Inequality Report 2022*. World Inequality Lab. <https://doi.org/10.4159/9780674276598>
- Chancellor, J., & Lyubomirsky, S. (2011). Happiness and thrift: When (spending) less is (hedonically) more. *Journal of Consumer Psychology*, 21(2), 131-138.

CNMV y Banco de España. (2022). Plan de Educación Financiera 2022-2025.
https://cnmv.es/DocPortal/Publicaciones/PlanEducacion/Planeducacionfinanciera_22_25es.pdf

Consejo de la Juventud de España. (2025, 10 de Agosto). La emancipación juvenil cae a mínimos históricos en un segundo semestre: Solo el 15,2% de la juventud española vive fuera del hogar familiar.
<https://www.cje.org/la-emancipacion-juvenil-cae-a-minimos-historicos-en-un-segundo-semestre-solo-el-152-de-la-juventud-espanola-vive-fuera-del-hogar-familiar/>

Consumer Financial Protection Bureau. (2015). Financial well-being: The goal of financial education.
https://files.consumerfinance.gov/f/201501_cfpb_report_financial-well-being.pdf

De Beckker, K., De Witte, K., & Van Campenhout, G. (2020). The role of national culture in financial literacy: Cross-country evidence. *The Journal of Consumer Affairs*, 54(3), 912-930. <https://doi.org/10.1111/joca.12306>

De Shazer, S. (1985). Keys to solution in brief therapy.

Díaz, D., Rodríguez-Carvajal, R., Blanco, A., Moreno-Jiménez, B., Gallardo, I., Valle, C., & Van Dierendonck, D. (2006). Adaptación española de las escalas de bienestar psicológico de Ryff. *Psicothema*, 18(3), 572-577.

Diener, E. (1984). Subjective well-being. *Psychological bulletin*, 95(3), 542.
<https://doi.org/10.1037/0033-2909.95.3.542>

- Diener, E., & Biswas-Diener, R. (2002). Will money increase subjective well-being?. *Social indicators research*, 57(2), 119-169. <https://doi.org/10.1023/A:1014411319119>
- Diener, E., & Suh, E. M. (2000). Measuring subjective well-being to compare the quality of life of cultures. In E. Diener & E. M. Suh (Eds.), *Culture and subjective well-being* (pp. 3–12). MIT Press. <https://doi.org/10.7551/mitpress/2242.003.0004>
- Diener, E., Lucas, R. E., & Scollon, C. N. (2006). Beyond the hedonic treadmill: revising the adaptation theory of well-being. *American psychologist*, 61(4), 305.
- Diener, E., Tay, L., & Oishi, S. (2013). Rising income and the subjective well-being of nations. *Journal of personality and social psychology*, 104(2), 267.
- Dunn, E. W., Aknin, L. B., & Norton, M. I. (2008). Spending money on others promotes happiness. *Science*, 319(5870), 1687-1688. <https://doi.org/10.1126/science.1150952>
- Dunn, E. W., Gilbert, D. T., & Wilson, T. D. (2011). If money doesn't make you happy, then you probably aren't spending it right. *Journal of consumer psychology*, 21(2), 115-125.
- Easterlin, R. A. (1974). Does economic growth improve the human lot? Some empirical evidence. In *Nations and households in economic growth* (pp. 89-125). Academic press.
- Easterlin, R. A. (2017). Paradox lost?. *Review of Behavioral Economics*, 4(4), 311-339. <https://doi.org/10.1561/105.000000068>
- Eliezer, D., Townsend, S. S., Sawyer, P. J., Major, B., & Mendes, W. B. (2011). System-justifying beliefs moderate the relationship between perceived discrimination and resting

blood pressure. Social Cognition, 29(3), 303-321.

<https://doi.org/10.1521/soco.2011.29.3.303>

Evans, G. W., & Cassells, R. C. (2014). Childhood poverty, cumulative risk exposure, and mental health in emerging adults. *Clinical Psychological Science*, 2(3), 287-296.

<https://doi.org/10.1177/2167702613501496>

Fernandes, D., Lynch Jr, J. G., & Netemeyer, R. G. (2014). Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors. *Management science*, 60(8), 1861-1883.

Ford, T. N., Kubzansky, L. D., Mitchell, U. A., & Graham, C. (2025). Broken ties: Black Americans' diminished return of socioeconomic status on subjective well-being.

Journal of Racial and Ethnic Health Disparities, 1-12.

<https://doi.org/10.1007/s40615-025-02621-4>

Gaudio, F. S. (2025). Stock market participation and macro-financial trends. *Journal of Monetary Economics*, 103846. <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2025.103846>

Gomes, F., Haliassos, M., & Ramadorai, T. (2021). Household finance. *Journal of Economic Literature*, 59(3), 919-1000. <https://doi.org/10.1257/jel.20201461>

Grable, J., McGill, S., & Britt, S. (2010). The Financial Therapy Association: A Brief History. *Journal of Financial Therapy*, 1(1), 1-6. <https://doi.org/10.4148/jft.v1i1.235>

Iglesias, F. J. M. (2025). Educación, meritocracia, desigualdad y movilidad social. *Con-Ciencia Social*, (8), 103-118. <https://doi.org/10.7203/con-cienciasocial.8.30534>

- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291.
- Kahneman, D. (2011). Thinking, fast and slow. Farrar, Straus and Giroux.
- Kahneman, D., & Deaton, A. (2010). High income improves evaluation of life but not emotional well-being. *Proceedings of the national academy of sciences*, 107(38), 16489-16493. <https://doi.org/10.1073/pnas.1011492107>
- Kaiser, T., Lusardi, A., Menkhoff, L., & Urban, C. (2022). Financial education affects financial knowledge and downstream behaviors. *Journal of Financial Economics*, 145(2), 255-272. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2021.09.022>
- Kaiser, T., & Menkhoff, L. (2017). Does financial education impact financial literacy and financial behavior, and if so, when?. *The World Bank Economic Review*, 31(3), 611-630.
- Kaiser, T., & Lusardi, A. (2024). Financial literacy and financial education: An overview.
- Kasser, T. (2002). The high price of materialism. MIT press.
- Killingsworth, M. A. (2021). Experienced well-being rises with income, even above \$75,000 per year. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 118(4), e2016976118.
- Killingsworth, M. A., Kahneman, D., & Mellers, B. (2023). Income and emotional well-being: A conflict resolved. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 120(10), e2208661120.
- Klapper, L., Lusardi, A., & Van Oudheusden, P. (2015). Financial literacy around the world. World Bank. Washington DC: World Bank, 2, 218-237.

- Klontz, B., & Klontz, T. (2009). *Mind over money: Overcoming the money disorders that threaten our financial health*. Crown Currency.
- Klontz, B., Britt, S. L., Mentzer, J., & Klontz, T. (2011). Money beliefs and financial behaviors: Development of the Klontz Money Script Inventory. *Journal of financial therapy*, 2(1), 1. <https://doi.org/10.4148/jft.v2i1.451>
- Klontz, B. T., & Britt, S. L. (2012). How clients' money scripts predict their financial behaviors. *Journal of Financial Planning*, 25(11), 33-43.
- Klontz, B. T., Bivens, A., Klontz, P. T., Wada, J., & Kahler, R. (2008). The treatment of disordered money behaviors: Results of an open clinical trial. *Psychological Services*, 5(3), 295. <https://doi.org/10.1037/1541-1559.5.3.295>
- Klontz, B. T., Britt, S. L., & Archuleta, K. L. (2015). Financial therapy. Theory, research, and practice. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-08269-1>
- Klontz, B., Chaffin, C. R., & Klontz, T. (2026). *Psychology of financial planning*. John Wiley & Sons.
- Lawson, D., Klontz, B. T., & Britt, S. L. (2014). Money scripts. *Financial therapy: Theory, research, and practice*, 23-34. https://doi.org/10.1007/978-3-319-08269-1_3
- Lewbel, A. (2012). Using heteroscedasticity to identify and estimate mismeasured and endogenous regressor models. *Journal of business & economic statistics*, 30(1), 67-80. <https://doi.org/10.1080/07350015.2012.643126>
- Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social. Boletín Oficial del Estado, núm. 76, de 30 de marzo de 2011. <https://www.boe.es/eli/es/l/2011/03/29/5>

Lurtz, M. (2019, 13 de Marzo). How financial therapy can be applied by financial planners.

Kitces.com: Nerd's Eye View.

<https://www.kitces.com/blog/financial-therapy-association-tools-techniques-solution-focused-therapy-sft-financial-genogram/>

Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of economic literature*, 52(1), 5-44.

<https://doi.org/10.1257/jel.52.1.5>

Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2023). The importance of financial literacy: Opening a new field.

Journal of Economic Perspectives, 37(4), 137-154.

<https://doi.org/10.1257/jep.37.4.137>

Lusardi, A., Michaud, P. C., & Mitchell, O. S. (2017). Optimal financial knowledge and wealth inequality. *Journal of political Economy*, 125(2), 431-477.

<https://doi.org/10.1086/690950>

Lusardi, A., & Tufano, P. (2015). Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness.

Journal of pension economics & finance, 14(4), 332-368.

Mani, A., Mullainathan, S., Shafir, E., & Zhao, J. (2013). Poverty impedes cognitive function.

science, 341(6149), 976-980. <https://doi.org/10.1126/science.1238041>

McCoy, M. A., Ross, D. B., & Goetz, J. W. (2013). Narrative financial therapy: Integrating a

financial planning approach with therapeutic theory. *Journal of Financial Therapy*, 4(2), 3. <https://doi.org/10.4148/1944-9771.1052>

McCoy, S. K., Wellman, J. D., Cosley, B., Saslow, L., & Epel, E. (2013). Is the belief in

meritocracy palliative for members of low status groups? Evidence for a benefit for

self-esteem and physical health via perceived control. *European journal of social psychology*, 43(4), 307-318. <https://doi.org/10.1002/ejsp.1959>

Melita, D., Velandia-Morales, A., Iruela-Toros, D., Willis, G. B., & Rodríguez-Bailón, R. (2020). Spanish version of the Status Anxiety Scale (Versión española de la Escala de Ansiedad por el Estatus). *International Journal of Social Psychology*, 35(2), 342-369. <https://doi.org/10.1080/02134748.2020.1721050>

Michalos, A. C. (1985). Multiple discrepancies theory (MDT). *Social indicators research*, 16(4), 347-413. <https://doi.org/10.1007/BF00333288>

Moreno, L. (2001). La «vía media» española del modelo de bienestar mediterráneo. *Papers: Revista de Sociología*, 63/64, 67-82. <https://doi.org/10.5565/rev/papers/v63n0.1207>

Nabeshima, G., & Klontz, B. T. (2014). Cognitive-behavioral financial therapy. In *Financial therapy: Theory, research, and practice* (pp. 143-159). Cham: Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-319-08269-1_9

Netemeyer, R. G., Warmath, D., Fernandes, D., & Lynch Jr, J. G. (2018). How am I doing? Perceived financial well-being, its potential antecedents, and its relation to overall well-being. *Journal of Consumer Research*, 45(1), 68-89.

O'Donoghue, T., & Rabin, M. (1999). Doing it now or later. *American economic review*, 89(1), 103-124.

Oros, L. (2005). Locus de control: Evolución de su concepto y operacionalización. *Revista de psicología*, 14(1). <https://doi.org/10.5354/0719-0581.2005.17338>

- Oster, E. (2019). Unobservable selection and coefficient stability: Theory and evidence. *Journal of Business & Economic Statistics*, 37(2), 187-204.
<https://doi.org/10.1080/07350015.2016.1227711>
- Papp, L. M., Cummings, E. M., & Goeke-Morey, M. C. (2009). For richer, for poorer: Money as a topic of marital conflict in the home. *Family relations*, 58(1), 91-103.
- Pavot, W., & Diener, E. (2009). Review of the satisfaction with life scale. In *Assessing well-being: The collected works of Ed Diener* (pp. 101-117). Dordrecht: Springer Netherlands.
- Ridley, M., Rao, G., Schilbach, F., & Patel, V. (2020). Poverty, depression, and anxiety: Causal evidence and mechanisms. *Science*, 370(6522), eaay0214.
<https://doi.org/10.1126/science.aay0214>
- Rujas Martínez-Novillo, J. (2022). Meritocracia y educación: más allá de la igualdad de oportunidades. <https://doi.org/10.7203/con-cienciasocial.5.24276>
- Ryff, C. D. (1989). Happiness is everything, or is it? Explorations on the meaning of psychological well-being. *Journal of personality and social psychology*, 57(6), 1069.
- Ryff, C. D., & Keyes, C. L. M. (1995). The structure of psychological well-being revisited. *Journal of personality and social psychology*, 69(4), 719.
<https://doi.org/10.1037/0022-3514.69.4.719>
- Samuelson, W., & Zeckhauser, R. (1988). Status quo bias in decision making. *Journal of risk and uncertainty*, 1(1), 7-59.

- Sandel, M. J. (2020). *The tyranny of merit: What's become of the common good?*. Penguin UK.
- Seligman, M. E. P. (1975). *Helplessness: On depression, development, and death*. W. H. Freeman
- Seligman, M. E. (2011). *Flourish: A visionary new understanding of happiness and well-being*. Simon and Schuster.
- Showkat, M., Nagina, R., Nori, U., Baba, M. A., & Shah, M. A. (2024). Empowering women in the digital age: can digital financial services fulfil the promise of financial autonomy and gender equality in the attainment of Sustainable Development Goal 5?. *Cogent Economics & Finance*, 12(1), 2342459. <https://doi.org/10.1080/23322039.2024.2342459>
- Stevenson, B., & Wolfers, J. (2008). *Economic growth and subjective well-being: Reassessing the Easterlin paradox* (No. w14282). National Bureau of Economic Research.
- Sweet, E., Nandi, A., Adam, E. K., & McDade, T. W. (2013). The high price of debt: Household financial debt and its impact on mental and physical health. *Social science & medicine*, 91, 94-100.
- Thaler, R. H. (2000). From homo economicus to homo sapiens. *Journal of economic perspectives*, 14(1), 133-141.
- Thaler, R. H. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral decision making*, 12(3), 183-206.

- Thaler, R. H., & Benartzi, S. (2004). Save More Tomorrow™: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of political Economy*, 112(S1), S164-S187.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2009). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Penguin.
- Tiberius, V., & Hall, A. (2010). Normative theory and psychological research: Hedonism, eudaimonism, and why it matters. *The Journal of Positive Psychology*, 5(3), 212-225.
<https://doi.org/10.1080/17439761003790971>
- Vo, D. H. (2025). Does Financial Literacy Improve Life Satisfaction? Robust Evidence From Several Approaches. *Scottish Journal of Political Economy*, e70037.
<https://doi.org/10.1111/sjpe.70037>
- Warmath, D., Chen, P.-J., Grable, J., & Kwak, E. J. (2021). Soft landings: Extending the cushion hypothesis to financial well-being in collectivistic cultures. *The Journal of Consumer Affairs*, 55(4), 1563-1590. <https://doi.org/10.1111/joca.12408>
- White, M., & Epston, D. (1990). *Narrative means to therapeutic ends*. WW Norton & Company.
- Wilkinson, R. G., & Pickett, K. E. (2009). Income inequality and social dysfunction. *Annual review of sociology*, 35(1), 493-511.
<https://doi.org/10.1146/annurev-soc-070308-115926>
- Xiao, H., & Xin, Z. (2022). Financial literacy is better than income to predict happiness. *Journal of Neuroscience, Psychology, and Economics*, 15(3), 119.
<https://doi.org/10.1037/npe0000161>

Yamaguchi, M., Masuchi, A., Nakanishi, D., Suga, S., Konishi, N., Yu, Y. Y., & Ohtsubo, Y. (2016).

Experiential purchases and prosocial spending promote happiness by enhancing social relationships. *The Journal of Positive Psychology*, 11(5), 480-488.