

PROFEDEFINANZAS®

@PROFEDEFINANZAS en redes sociales

INFORME DE INVESTIGACIÓN

Sobreendeudamiento de los hogares: ¿un problema psicológico o de alfabetización financiera?

Una revisión sistemática de la literatura siguiendo lineamientos PRISMA

Víctor Silva Norambuena

Académico, Facultad de Administración y Economía, Universidad de Santiago de Chile (USACH)

CEO en www.gerentedefinanzas.com

Santiago de Chile

Julio de 2026

Resumen

El sobreendeudamiento de los hogares constituye un problema creciente tanto en economías desarrolladas como en desarrollo, tradicionalmente abordado desde una perspectiva de "déficit informacional": se asume que las personas se endeudan en exceso porque desconocen conceptos financieros básicos como el interés compuesto, la diversificación del riesgo o el costo real del crédito. Sin embargo, un cuerpo creciente de investigación en economía conductual y psicología financiera sugiere que ciertos rasgos y procesos psicológicos —autocontrol, impulsividad, descuento temporal, locus de control y regulación emocional del gasto— predicen el sobreendeudamiento de manera más robusta y consistente que la alfabetización financiera declarativa. Este artículo presenta una revisión sistemática, siguiendo los lineamientos PRISMA (adaptados al alcance de este trabajo), de la evidencia empírica que compara ambos tipos de predictores. Se identificaron y sintetizaron nueve estudios empíricos —incluidos dos metaanálisis— publicados entre 1995 y 2025, obtenidos mediante búsquedas en Scopus, Web of Science, ScienceDirect, SSRN, PubMed/PMC y Google Scholar. Los resultados muestran que, si bien la alfabetización financiera se asocia de forma modesta al comportamiento de endeudamiento, su efecto se atenúa sustancialmente al controlar por variables psicológicas, y que las intervenciones puramente educativas explican una fracción mínima de la varianza conductual observada. En contraste, la impulsividad, el bajo autocontrol y el afrontamiento emocional del gasto muestran asociaciones más fuertes y consistentes con el sobreendeudamiento. Se concluye que el conocimiento financiero es una condición necesaria pero no suficiente, y que las políticas públicas y las intervenciones clínicas deberían complementar la educación financiera tradicional con estrategias conductuales —nudges, cambios de default, regulación del crédito de alto costo y apoyo psicológico— dirigidas a los mecanismos psicológicos subyacentes al sobreendeudamiento.

Palabras clave: sobreendeudamiento, alfabetización financiera, autocontrol, impulsividad, economía conductual, descuento temporal, revisión sistemática.

Abstract

Household over-indebtedness is commonly framed as an informational deficit problem, on the assumption that people over-borrow because they lack basic

financial knowledge. However, growing evidence from behavioral economics and financial psychology suggests that psychological traits and processes—self-control, impulsivity, temporal discounting, locus of control, and emotion-driven spending—predict over-indebtedness more robustly than declarative financial literacy. This article presents a PRISMA-guided systematic review, adapted to the scope of this work, comparing both types of predictors. Nine empirical studies, including two meta-analyses, published between 1995 and 2025 were identified through searches of Scopus, Web of Science, ScienceDirect, SSRN, PubMed/PMC, and Google Scholar. Results show that financial literacy's association with debt behavior weakens substantially once psychological variables are statistically controlled, and that purely educational interventions explain a minimal share of behavioral variance. Impulsivity, low self-control, and emotion-focused coping through spending show stronger, more consistent associations with over-indebtedness. Financial knowledge appears to be a necessary but insufficient condition; public policy and clinical interventions should combine traditional financial education with behavioral strategies targeting the underlying psychological mechanisms of over-indebtedness.

Keywords: over-indebtedness, financial literacy, self-control, impulsivity, behavioral economics, temporal discounting, systematic review.

1. Introducción

El endeudamiento excesivo de los hogares —definido en la literatura como la incapacidad sostenida de cumplir con las obligaciones financieras sin sacrificar un nivel de vida mínimamente adecuado— se ha consolidado como uno de los problemas socioeconómicos más persistentes de las últimas tres décadas. La expansión del crédito de consumo, la proliferación de tarjetas de crédito, préstamos rápidos y esquemas de "compre ahora, pague después", junto con la creciente complejidad de los productos financieros, han hecho que un número significativo de hogares transite hacia situaciones de sobreendeudamiento, con consecuencias documentadas sobre el bienestar material, la salud mental y la estabilidad de las relaciones familiares.

Frente a este fenómeno, coexisten dos grandes paradigmas explicativos. El primero, dominante en el diseño de políticas públicas y en buena parte de la industria

financiera, atribuye el sobreendeudamiento a un déficit de conocimiento: las personas contraen deudas insostenibles porque no comprenden cómo funciona el interés compuesto, no saben comparar el costo real de distintas alternativas de crédito, o carecen de herramientas para elaborar un presupuesto. Bajo este paradigma, la solución lógica es la educación financiera: cursos, talleres, cartillas informativas y programas escolares orientados a mejorar la alfabetización financiera de la población. El segundo paradigma, proveniente de la economía conductual y la psicología financiera, sostiene que las decisiones de endeudamiento no dependen principalmente de cuánto sabe una persona, sino de cómo procesa la información, cómo pondera el presente frente al futuro, y cuánta capacidad de autorregulación tiene frente a impulsos de consumo. Desde esta perspectiva, personas con altos niveles de conocimiento financiero pueden igualmente sobreendeudarse si presentan baja capacidad de autocontrol, alta impulsividad o patrones de consumo asociados a la regulación de estados emocionales negativos.

La tensión entre ambos paradigmas no es meramente académica: tiene implicancias directas sobre en qué se invierten los recursos públicos y privados destinados a prevenir el sobreendeudamiento. Si el problema es fundamentalmente informacional, la inversión en educación financiera debería reducir sustancialmente las tasas de sobreendeudamiento. Si, en cambio, el problema es predominantemente psicológico y conductual, ese tipo de inversión tendrá un efecto limitado, y sería más eficiente destinar recursos a intervenciones que actúen sobre los mecanismos de autocontrol, el diseño de "arquitecturas de elección" (defaults, recordatorios, restricciones de acceso al crédito rápido) y el apoyo psicológico para quienes utilizan el consumo como mecanismo de afrontamiento emocional.

El objetivo de este artículo es examinar sistemáticamente la evidencia empírica disponible para responder a la siguiente pregunta de investigación: ¿el sobreendeudamiento de los hogares está más fuertemente asociado a factores psicológicos que a la alfabetización financiera declarativa? Para ello, se realizó una revisión de la literatura siguiendo los lineamientos PRISMA (Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses), adaptados al alcance y los recursos disponibles para este trabajo, tal como se detalla en la sección de método.

El artículo se organiza de la siguiente manera. La sección 2 presenta el marco teórico, contrastando el paradigma de la alfabetización financiera con el giro conductual en el estudio de las decisiones financieras. La sección 3 describe la metodología empleada para la búsqueda, selección y síntesis de la literatura. La sección 4 presenta los resultados, incluyendo una tabla de síntesis de los estudios incluidos. La sección 5 discute las implicancias teóricas y prácticas de los hallazgos, incluyendo consideraciones para el contexto latinoamericano. Finalmente, las secciones 6 y 7 abordan las limitaciones del estudio y las conclusiones.

2. Marco teórico

2.1 El paradigma de la alfabetización financiera

La alfabetización financiera se define habitualmente como la capacidad de procesar información económica y tomar decisiones informadas sobre planificación financiera, acumulación de riqueza, deuda y pensiones (Lusardi & Mitchell, 2014). Su medición se ha estandarizado en buena parte de la literatura internacional mediante preguntas que evalúan la comprensión de tres conceptos básicos: interés compuesto, inflación y diversificación del riesgo. Este enfoque asume, implícita o explícitamente, un modelo de agente racional: si una persona cuenta con la información y las herramientas adecuadas, tomará decisiones financieras óptimas o, al menos, evitará errores costosos como el sobreendeudamiento.

Bajo esta lógica, gobiernos, bancos centrales, organismos internacionales e instituciones financieras han invertido considerables recursos en programas de educación financiera, incorporándolos en mallas curriculares escolares, programas de bienestar laboral y campañas de comunicación pública. La expectativa subyacente es que una población mejor informada tomará decisiones de endeudamiento más prudentes y reducirá su exposición a productos de crédito inadecuados o excesivamente costosos.

2.2 El giro conductual en el estudio de las decisiones financieras

La economía conductual ha cuestionado sistemáticamente el supuesto de racionalidad plena que subyace al paradigma de la alfabetización financiera. El trabajo pionero de Kahneman y Tversky (1979) sobre la teoría de las perspectivas ("prospect theory") demostró que las personas no evalúan las opciones económicas

de manera estrictamente racional, sino que exhiben aversión a la pérdida, dependencia del punto de referencia y distorsiones sistemáticas en la percepción de probabilidades. Estas desviaciones ocurren independientemente del nivel de conocimiento técnico del individuo: son características estructurales de cómo el cerebro humano procesa la incertidumbre y el riesgo.

De particular relevancia para el estudio del endeudamiento es el concepto de descuento temporal hiperbólico, desarrollado por Laibson (1997). Este modelo muestra que las personas tienden a sobrevalorar sistemáticamente las recompensas inmediatas en relación con los costos futuros, incluso cuando comprenden perfectamente, a nivel declarativo, las consecuencias de largo plazo de sus decisiones. Este mecanismo explica por qué instrumentos de crédito que ofrecen gratificación inmediata —una compra, unas vacaciones, un bien de consumo— resultan atractivos incluso para personas que, si se les pregunta, pueden calcular correctamente el costo total del crédito y reconocer que no les conviene. El problema no es la falta de cálculo, sino la falta de peso motivacional que ese cálculo tiene frente al impulso presente.

Otro aporte relevante es el modelo de "fuerza" del autocontrol propuesto por Baumeister, Vohs y Tice (2007), según el cual la capacidad de autorregulación funciona como un recurso limitado que se agota con el uso, de manera análoga a un músculo fatigado. Bajo estrés, carga cognitiva o fatiga emocional, la capacidad de resistir impulsos de consumo disminuye, con independencia del conocimiento financiero disponible. Este marco ayuda a explicar por qué el sobreendeudamiento tiende a intensificarse en períodos de estrés vital (pérdida de empleo, problemas de salud, crisis familiares), momentos en los cuales los recursos de autorregulación están particularmente disminuidos.

2.3 Constructos psicológicos específicos asociados al endeudamiento

A partir de estos marcos generales, la literatura ha identificado un conjunto de constructos psicológicos específicos que se asocian de manera consistente al comportamiento de endeudamiento problemático. El primero es la impulsividad, entendida como la tendencia a actuar sin deliberación suficiente ante estímulos de recompensa inmediata; se distingue de la impulsividad como rasgo estable de

personalidad y de los episodios de "impulsividad de estado", asociados a fatiga o activación emocional. El segundo es el locus de control, concepto desarrollado originalmente por Rotter (1966), que distingue entre personas con locus de control interno (que atribuyen los resultados de su vida financiera a sus propias decisiones y acciones) y personas con locus de control externo (que atribuyen esos resultados a factores fuera de su control, como la suerte, el sistema económico o terceros). El locus de control interno se ha asociado consistentemente a un manejo financiero más prudente y a menores niveles de endeudamiento.

Un tercer constructo relevante es la compra compulsiva o "trastorno de compra compulsiva", descrito clínicamente desde los trabajos seminales de McElroy, Keck, Pope, Smith y Strakowski (1994), quienes documentaron un patrón de compra excesiva, motivada por el alivio de estados emocionales negativos, con pérdida de control sobre el comportamiento y consecuencias financieras significativas. Este marco clínico ha sido posteriormente vinculado con procesos de afrontamiento emocional: investigación reciente ha mostrado que el malestar psicológico se traduce en compra compulsiva particularmente cuando la persona utiliza estrategias de afrontamiento centradas en la emoción —buscar alivio inmediato del malestar— en lugar de estrategias centradas en el problema (Kovács et al., 2022). Finalmente, la literatura también apunta a la comparación social y el materialismo como factores que amplifican la presión hacia el consumo y la normalización social de la deuda, especialmente en entornos digitales donde la exposición a los patrones de consumo de terceros es constante.

En conjunto, este marco teórico plantea una hipótesis clara y contrastable: si el sobreendeudamiento fuera principalmente un problema de conocimiento, cabría esperar que la alfabetización financiera predijera fuertemente el comportamiento de endeudamiento, y que las intervenciones educativas redujeran de manera sustancial y sostenida las tasas de sobreendeudamiento. Si, en cambio, el sobreendeudamiento es principalmente un problema psicológico, cabría esperar que variables como el autocontrol, la impulsividad, el locus de control y el afrontamiento emocional predijeran el comportamiento de endeudamiento con mayor fuerza que el conocimiento financiero declarativo, y que las intervenciones puramente educativas mostraran efectos débiles o poco duraderos sobre la conducta real. La siguiente

sección describe la metodología empleada para poner a prueba estas expectativas contra la evidencia empírica disponible.

3. Método

3.1 Diseño y enfoque

Este trabajo adopta el formato de revisión sistemática, siguiendo los lineamientos PRISMA (Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses), en su versión adaptada al alcance de este proyecto. Es importante señalar, con honestidad metodológica, que esta revisión no constituye un proceso PRISMA completo en el sentido estricto —que típicamente implica el cribado de miles de registros a través de múltiples bases de datos con doble revisión independiente por pares evaluadores— sino una revisión sistemática focalizada, que aplica los principios centrales de PRISMA (pregunta estructurada, estrategia de búsqueda explícita, criterios de inclusión/exclusión declarados, extracción sistemática de datos y síntesis transparente) a un corpus acotado pero representativo de la literatura de mayor impacto y citación en el campo. Esta limitación se retoma explícitamente en la sección 6.

3.2 Pregunta de investigación (formato PICO)

La pregunta de investigación se estructuró siguiendo el formato PICO, habitual en revisiones sistemáticas: Población: adultos consumidores de crédito y hogares endeudados. Exposición/Comparación: nivel de alfabetización financiera versus rasgos y procesos psicológicos (autocontrol, impulsividad, locus de control, afrontamiento emocional, descuento temporal). Resultado (Outcome): sobreendeudamiento o comportamiento de deuda problemática, operacionalizado como impago, uso de crédito de alto costo, percepción subjetiva de carga de deuda excesiva, o clasificación clínica de compra compulsiva.

3.3 Estrategia de búsqueda

Se realizaron búsquedas en las siguientes bases y motores académicos: Scopus, Web of Science, ScienceDirect, SSRN (Social Science Research Network), PubMed/PMC, RePEc/EconPapers y Google Scholar. Se emplearon combinaciones booleanas de los siguientes términos, en inglés y español: "over-indebtedness" OR "sobreendeudamiento"; AND "financial literacy" OR "alfabetización financiera";

AND "self-control" OR "autocontrol"; AND "impulsivity" OR "impulsividad"; AND "locus of control"; AND "compulsive buying" OR "compra compulsiva"; AND "temporal discounting" OR "descuento temporal"; AND "behavioral economics debt"; AND "nudge" AND "debt" OR "loan delinquency". La búsqueda no impuso un límite inferior estricto de fecha, dado que se buscó incluir el estudio seminal de Lea, Webley y Walker (1995), y se extendió hasta julio de 2026.

3.4 Criterios de inclusión y exclusión

Se incluyeron estudios que cumplieran los siguientes criterios: (a) estudios empíricos —encuestas transversales, estudios de mediación, experimentos de campo o metaanálisis— que midieran al menos una variable psicológica y una variable de alfabetización o conocimiento financiero en relación con el endeudamiento; (b) publicados en revistas revisadas por pares o como working papers de organismos académicos reconocidos (por ejemplo, NBER); (c) disponibles en texto completo o con resúmenes suficientemente detallados para la extracción de datos. Se excluyeron: estudios puramente teóricos sin componente empírico; estudios centrados exclusivamente en decisiones de ahorro o inversión sin componente de endeudamiento; estudios con muestras clínicas no comparativas; y contenido de divulgación no académico (blogs, notas de prensa).

3.5 Proceso de selección

La búsqueda inicial produjo un conjunto amplio de referencias potencialmente relevantes. Tras un cribado por título y resumen, y la eliminación de duplicados y de estudios que no cumplieran los criterios de elegibilidad, se procedió a la lectura de texto completo de los estudios preseleccionados para confirmar su pertinencia. El corpus final quedó compuesto por nueve estudios empíricos (siete estudios primarios y dos metaanálisis) y seis referencias teóricas fundacionales, totalizando quince fuentes académicas que constituyen la base de esta revisión. Dado el carácter focalizado de esta búsqueda —no exhaustivo a nivel de todos los registros indexados en cada base de datos consultada—, se priorizó la profundidad interpretativa por sobre la cobertura exhaustiva, lo cual se declara explícitamente como una limitación metodológica.

3.6 Extracción y síntesis de datos

Para cada estudio incluido se extrajeron las siguientes variables: autor(es) y año de publicación, país y características de la muestra, diseño metodológico, variables medidas, hallazgo principal y, cuando estuvo disponible, el tamaño de efecto reportado. Dada la heterogeneidad de las medidas empleadas en los distintos estudios —diferentes escalas de impulsividad, distintas operacionalizaciones de sobreendeudamiento y distintos contextos nacionales—, se optó por una síntesis narrativa de tipo temático en lugar de intentar un metaanálisis cuantitativo propio, apoyándose en los metaanálisis ya publicados (Fernandes, Lynch & Netemeyer, 2014; Frigerio, Ottaviani & Vandone, 2020) para las estimaciones de tamaño de efecto agregado disponibles en la literatura.

4. Resultados

4.1 Descripción general del corpus

El corpus final de estudios empíricos incluidos en esta revisión abarca investigaciones realizadas en Reino Unido, Estados Unidos, Italia, Portugal y Hungría, además de un metaanálisis con estudios de múltiples países, publicados entre 1995 y 2025. La Tabla 1 presenta una síntesis de los nueve estudios empíricos incluidos en esta revisión (siete estudios primarios y dos metaanálisis), indicando el diseño, las variables medidas y el hallazgo principal de cada uno.

Autor(es) / Año	País / Muestra	Diseño	Variables medidas	Hallazgo principal
Lea, Webley & Walker (1995)	Reino Unido, consumidores	Encuesta / entrevista	Actitudes hacia el dinero, socialización económica, uso de crédito	No hubo asociación directa deuda-actitudes, pero variables disposicionales (orientación temporal) predijeron tolerancia a la deuda.
Gathergood (2012)	Reino Unido, ~7.125 adultos	Encuesta transversal	Autocontrol, alfabetización financiera, sobreendeudamiento	Ambos predictores se asocian al sobreendeudamiento; bajo autocontrol predice mayor uso de crédito rápido y de alto costo.
Lusardi & Tufano (2015)	EE.UU., muestra nacional	Encuesta (TNS Global)	Alfabetización sobre deuda (“debt literacy”), experiencias financieras	Solo ~33% comprende el interés compuesto; baja literacy se asocia a más comisiones y percepción de deuda excesiva.
Fernandes, Lynch & Netemeyer (2014)	Multinacional	Metaanálisis (168 estudios / 201 muestras)	Alfabetización / educación financiera vs. conducta financiera	Las intervenciones educativas explican solo 0,1% de la varianza conductual; el efecto se diluye al controlar rasgos psicológicos.

Autor(es) / Año	País / Muestra	Diseño	Variables medidas	Hallazgo principal
Ottaviani & Vandone (2018)	Italia	Encuesta, análisis de mediación	Alfabetización financiera, impulsividad, carga de deuda	La impulsividad media completamente el efecto de la alfabetización financiera sobre la deuda.
Frigerio, Ottaviani & Vandone (2020)	Multinacional	Metaanálisis (17 estudios)	Impulsividad, sobreendeudamiento	Asociación significativa (Hedges' $g = 0,40$); más fuerte para sobreendeudamiento que para deuda general.
de Almeida et al. (2021)	Portugal	Estudio comparativo transversal	Actitudes hacia el dinero, locus de control, control financiero	Consumidores no sobreendeudados muestran actitudes más positivas hacia el dinero y mayor monitoreo de saldo.
Kovács et al. (2022)	Hungría	Encuesta online (pandemia COVID-19)	Malestar psicológico, afrontamiento emocional, compra compulsiva	El afrontamiento centrado en la emoción medió la relación entre malestar psicológico y compra compulsiva.
Kuan et al. (2025)	EE.UU., 13 millones de prestatarios	Experimento de campo aleatorizado	Nudges conductuales (encuadre, recordatorios), morosidad de préstamos	Correos con diseño conductual redujeron la morosidad sin requerir aumento previo de alfabetización financiera.

4.2 Evidencia sobre la alfabetización financiera como predictor del endeudamiento

La evidencia respecto del rol de la alfabetización financiera en el sobreendeudamiento es mixta y, en conjunto, más débil de lo que el paradigma informacional predeciría. Lusardi y Tufano (2015), utilizando una muestra representativa de adultos estadounidenses, encontraron que solo alrededor de un tercio de la población comprende correctamente el funcionamiento del interés compuesto, y que quienes exhiben menor "debt literacy" tienden a incurrir en mayores comisiones por pagos mínimos, sobregiros y uso de servicios financieros de alto costo, además de reportar con mayor frecuencia que su nivel de deuda es excesivo o que no pueden evaluar adecuadamente su propia situación financiera. Este hallazgo sugiere una asociación real, aunque de carácter correlacional, entre menor conocimiento financiero y peores resultados de deuda.

Sin embargo, el hallazgo más contundente respecto de los límites del paradigma informacional proviene del metaanálisis de Fernandes, Lynch y Netemeyer (2014), que sintetizó 168 estudios y 201 muestras sobre la relación entre alfabetización

financiera, educación financiera y comportamiento financiero. Sus resultados muestran que las intervenciones diseñadas para mejorar la alfabetización financiera explican, en promedio, solo un 0,1% de la varianza en los comportamientos financieros estudiados, con efectos aún más débiles en muestras de bajos ingresos. Además, de manera análoga a lo que ocurre con otras formas de educación, el efecto de las intervenciones de educación financiera se diluye con el tiempo: incluso intervenciones extensas, de varias horas de instrucción, muestran efectos prácticamente nulos sobre el comportamiento veinte meses o más después de la intervención. Un hallazgo particularmente relevante para los propósitos de esta revisión es que los autores encontraron que el efecto parcial de la alfabetización financiera se reduce dramáticamente cuando se controla estadísticamente por rasgos psicológicos que habían sido omitidos en investigaciones previas, lo cual sugiere que gran parte de la asociación observada entre alfabetización financiera y comportamiento financiero podría deberse a que ambas están correlacionadas con un tercer factor de naturaleza psicológica.

4.3 Evidencia sobre factores psicológicos como predictores del endeudamiento

La evidencia a favor de los predictores psicológicos es, en conjunto, más consistente. Gathergood (2012), en un estudio con aproximadamente 7.125 adultos del Reino Unido, encontró que tanto el bajo autocontrol como la baja alfabetización financiera se asocian al sobreendeudamiento, pero identificó un patrón especialmente relevante: las personas con problemas de autocontrol muestran una mayor propensión a utilizar instrumentos de crédito de acceso rápido pero de costo elevado —como préstamos de día de pago ("payday loans") y tarjetas de tiendas—, independientemente de su nivel de conocimiento financiero. Es decir, el autocontrol no solo predice el nivel de endeudamiento, sino el tipo de instrumento de deuda utilizado, un patrón que la alfabetización financiera por sí sola no logra explicar.

El metaanálisis de Frigerio, Ottaviani y Vandone (2020), que sintetizó diecisiete estudios sobre impulsividad y sobreendeudamiento, encontró una asociación positiva y estadísticamente significativa entre ambas variables (Hedges' $g = 0,40$), con un patrón de moderación que mostró una asociación más fuerte entre impulsividad y sobreendeudamiento específicamente, en comparación con medidas de deuda general. Esto sugiere que la impulsividad no solo predice la existencia de deuda, sino

particularmente su carácter problemático o excesivo. En la misma línea, de Almeida, Ferreira, Soro y Silva (2021), en un estudio comparativo realizado en Portugal, encontraron que los consumidores no sobreendeudados exhiben actitudes más positivas hacia el dinero y un monitoreo más frecuente de su saldo bancario que los consumidores sobreendeudados, y que dentro del grupo de sobreendeudados, quienes atribuían su situación a causas internas (más vinculadas al locus de control interno) mostraban actitudes hacia el dinero distintas de quienes la atribuían a causas externas, evidenciando la relevancia de las atribuciones psicológicas más allá del nivel de conocimiento financiero.

Finalmente, el estudio de Kovács, Katzinger, Yi, Demetrovics, Maraz y Kökönyei (2022), realizado en Hungría durante la pandemia de COVID-19, aporta evidencia directa sobre el mecanismo de regulación emocional: los autores encontraron que el afrontamiento centrado en la emoción media significativamente la relación entre el malestar psicológico asociado a la pandemia y la compra compulsiva, mientras que el afrontamiento centrado en el problema no mostró este efecto mediador. Este hallazgo refuerza la interpretación de que, para un subconjunto relevante de la población, el consumo y el endeudamiento asociado no responden a un cálculo financiero racional —informado o no—, sino a una estrategia, disfuncional pero psicológicamente comprensible, de regulación de estados emocionales negativos.

4.4 Estudios de comparación directa y análisis de mediación

Los estudios metodológicamente más informativos para esta revisión son aquellos que incluyen simultáneamente variables de alfabetización financiera y variables psicológicas en un mismo modelo estadístico, permitiendo comparar su fuerza predictiva relativa. El estudio de Ottaviani y Vandone (2018), realizado en Italia, es particularmente esclarecedor: mediante un análisis de mediación, los autores encontraron que la impulsividad media completamente el efecto de la alfabetización financiera sobre la carga de deuda. En términos prácticos, esto significa que el efecto protector de un mayor conocimiento financiero sobre el endeudamiento no opera de manera directa, sino a través de su relación con la impulsividad: las personas con mayor alfabetización financiera tienden a ser, en promedio, menos impulsivas, y es esa menor impulsividad —no el conocimiento en sí— la que explica su menor propensión al sobreendeudamiento. Este es, posiblemente, el hallazgo más directo de la literatura revisada a favor de la hipótesis de que el sobreendeudamiento es, en su

núcleo causal, un fenómeno psicológico, y que la alfabetización financiera, cuando predice el comportamiento de deuda, lo hace en buena medida por su asociación con rasgos psicológicos subyacentes.

4.5 Evidencia sobre la efectividad de las intervenciones

Un último bloque de evidencia relevante proviene de estudios que evalúan directamente la efectividad de distintos tipos de intervención. Como se mencionó, Fernandes, Lynch y Netemeyer (2014) documentaron que las intervenciones educativas tienen efectos mínimos y de corta duración sobre el comportamiento financiero real. En contraste, el estudio de campo de Kuan, Blagg, Castleman, Darolia, Matsudaira, Milkman y Turner (2025), realizado con más de trece millones de prestatarios de créditos estudiantiles en Estados Unidos, mostró que intervenciones conductuales de bajo costo —correos electrónicos rediseñados con principios de economía conductual, como el encuadre de los ahorros potenciales en términos porcentuales en lugar de montos absolutos, y la recomendación de un número limitado de pasos de acción concretos— redujeron significativamente la morosidad de los préstamos a escala masiva, sin requerir ningún aumento previo en el nivel de alfabetización financiera de los destinatarios. Este contraste —entre la escasa efectividad de las intervenciones puramente educativas y la efectividad demostrada de intervenciones conductuales de bajo costo que no dependen de aumentar el conocimiento— constituye, en conjunto con los hallazgos de mediación de Ottaviani y Vandone (2018), la evidencia más persuasiva a favor de abordar el sobreendeudamiento desde una perspectiva predominantemente psicológica y conductual.

5. Discusión

5.1 Síntesis integradora de los hallazgos

La evidencia revisada en este trabajo converge hacia una conclusión relativamente consistente: si bien la alfabetización financiera muestra una asociación real, aunque modesta, con el comportamiento de endeudamiento, los factores psicológicos —particularmente la impulsividad, el bajo autocontrol, el locus de control externo y el afrontamiento emocional del malestar mediante el consumo— exhiben asociaciones más fuertes, más consistentes a través de contextos nacionales, y con mayor plausibilidad causal, tal como sugiere el hallazgo de mediación completa

reportado por Ottaviani y Vandone (2018). A esto se suma la evidencia, quizás más contundente desde un punto de vista práctico, de que las intervenciones diseñadas específicamente para aumentar el conocimiento financiero tienen efectos conductuales mínimos y poco duraderos (Fernandes et al., 2014), mientras que intervenciones conductuales que no requieren aumentar el conocimiento —nudges, nuevos defaults, rediseño de comunicaciones— muestran efectos significativos incluso a gran escala (Kuan et al., 2025).

5.2 Mecanismos psicológicos explicativos

¿Por qué lo psicológico pesa más que lo informacional? La literatura revisada sugiere al menos tres mecanismos complementarios. En primer lugar, el descuento temporal hiperbólico (Laibson, 1997) implica que el conocimiento sobre las consecuencias futuras de una decisión de endeudamiento compite, en el momento de la decisión, con una fuerte preferencia por la gratificación inmediata; saber que una decisión es costosa a largo plazo no garantiza que ese conocimiento tenga peso motivacional suficiente en el momento de la compra. En segundo lugar, el modelo de "fuerza" del autocontrol (Baumeister et al., 2007) sugiere que la capacidad de aplicar el conocimiento financiero disponible depende de recursos de autorregulación que fluctúan según el nivel de estrés, fatiga o carga cognitiva del momento, por lo que una misma persona puede tomar decisiones financieramente prudentes en momentos de baja carga y decisiones impulsivas en momentos de alta carga, sin que su nivel de conocimiento haya cambiado. En tercer lugar, para un subconjunto de la población, el consumo y el endeudamiento asociado cumplen una función de regulación emocional (Kovács et al., 2022; McElroy et al., 1994): en estos casos, la decisión de gastar no busca maximizar utilidad económica de manera racional, informada o no, sino aliviar un estado emocional aversivo, lo que la vuelve relativamente inmune a intervenciones puramente informativas.

5.3 El conocimiento financiero como condición necesaria pero no suficiente

Es importante evitar una interpretación extrema de estos hallazgos. La evidencia no sugiere que la alfabetización financiera sea irrelevante, sino que constituye una condición necesaria pero no suficiente. Un nivel mínimo de comprensión financiera —entender qué es una tasa de interés, cómo se acumula una deuda impaga, qué diferencia hay entre distintos instrumentos de crédito— sigue siendo un

prerrequisito básico para poder tomar decisiones financieras informadas. Sin embargo, la evidencia revisada muestra consistentemente que, una vez alcanzado ese umbral mínimo, las diferencias adicionales de conocimiento explican una fracción muy pequeña de la varianza en el comportamiento real de endeudamiento, mientras que las diferencias en autocontrol, impulsividad y estrategias de afrontamiento emocional explican una fracción considerablemente mayor. En términos metafóricos, el conocimiento financiero establece el "piso" de las decisiones posibles, pero son los factores psicológicos los que determinan si ese piso efectivamente se utiliza.

5.4 Implicancias para las políticas públicas y el diseño de intervenciones

Estos hallazgos tienen implicancias directas para el diseño de políticas de prevención del sobreendeudamiento. En primer lugar, sugieren que los recursos destinados exclusivamente a programas de educación financiera tradicional —cursos, cartillas, charlas informativas— deberían complementarse, y en muchos casos ser subordinados en prioridad, a intervenciones de diseño conductual: cambios de default en productos de ahorro y crédito, eliminación de anclas problemáticas como el "pago mínimo" en tarjetas de crédito, recordatorios automatizados, y comunicaciones diseñadas siguiendo principios de economía conductual, tal como demuestra el estudio de Kuan et al. (2025) a escala de millones de personas. En segundo lugar, la evidencia sobre el rol de la regulación emocional y la compra compulsiva sugiere que las políticas de prevención del sobreendeudamiento deberían articularse con el sistema de salud mental, incorporando cribado y derivación a apoyo psicológico o terapia breve para personas cuyo patrón de endeudamiento está asociado a mecanismos de afrontamiento emocional disfuncional, en lugar de asumir que un curso de finanzas personales resolverá el problema. En tercer lugar, la regulación del crédito de alto costo y rápido acceso —préstamos de día de pago, líneas de crédito asociadas a tiendas— cobra especial relevancia a la luz del hallazgo de Gathergood (2012) de que estos instrumentos son utilizados desproporcionadamente por personas con baja capacidad de autocontrol, independientemente de su nivel de conocimiento financiero; esto sugiere que restringir la oferta o el acceso a este tipo de instrumentos podría ser más efectivo que intentar cambiar el comportamiento de los consumidores mediante educación.

5.5 Consideraciones para el contexto latinoamericano

Es importante señalar que la gran mayoría de los estudios incluidos en esta revisión provienen de contextos anglosajones y europeos (Reino Unido, Estados Unidos, Italia, Portugal, Hungría), con escasa representación directa de investigación empírica comparable proveniente de América Latina que mida simultáneamente variables psicológicas y de alfabetización financiera en relación con el endeudamiento. Esto constituye una brecha relevante, considerando la rápida expansión del crédito de consumo, el retail financiero y los instrumentos de crédito digital en la región durante la última década, así como las particularidades socioeconómicas y culturales que podrían modular la relación entre psicología, conocimiento financiero y endeudamiento —por ejemplo, mayores niveles de informalidad laboral, menor acceso a productos financieros regulados, y patrones culturales específicos de uso del crédito familiar e informal. Si bien no es razonable asumir que los mecanismos psicológicos identificados en la literatura internacional (impulsividad, autocontrol, afrontamiento emocional) operen de manera radicalmente distinta en la región, la magnitud relativa de su efecto frente a la alfabetización financiera, así como la efectividad de intervenciones conductuales específicas, requieren investigación empírica local antes de extrapolar directamente las conclusiones de esta revisión al diseño de políticas públicas en países latinoamericanos.

6. Limitaciones

Esta revisión presenta varias limitaciones que deben considerarse al interpretar sus conclusiones. En primer lugar, y como se señaló en la sección de método, no se trata de una revisión sistemática exhaustiva en el sentido estricto de PRISMA, con cribado de todos los registros indexados en múltiples bases de datos y doble revisión independiente por pares evaluadores; se trata de una revisión sistemática focalizada, que prioriza la profundidad sobre la cobertura exhaustiva, y que por tanto puede haber omitido estudios relevantes, particularmente aquellos publicados en revistas de menor visibilidad o en idiomas distintos del inglés y el español.

En segundo lugar, la heterogeneidad de las medidas empleadas en los distintos estudios —diferentes escalas de impulsividad, distintas operacionalizaciones de sobreendeudamiento (impago, percepción subjetiva, uso de instrumentos de alto

costo)— limita la posibilidad de realizar comparaciones cuantitativas directas entre estudios, y obligó a optar por una síntesis narrativa en lugar de un metaanálisis cuantitativo original. En tercer lugar, la mayoría de los estudios primarios incluidos son de diseño transversal y correlacional, lo que limita las inferencias causales; si bien el estudio de mediación de Ottaviani y Vandone (2018) y el experimento de campo de Kuan et al. (2025) ofrecen evidencia con mayor plausibilidad causal, la mayor parte del corpus no permite descartar de manera concluyente explicaciones alternativas, como la posibilidad de que el propio sobreendeudamiento genere, a través del estrés financiero, mayores niveles de impulsividad o peor regulación emocional (causalidad inversa).

En cuarto lugar, como se discutió en la sección 5.5, existe una limitada representación de estudios provenientes de América Latina y, en general, de países de ingresos medios y bajos, lo que restringe la generalización de los hallazgos a estos contextos. Finalmente, la mayoría de los estudios revisados se basan en medidas de autorreporte tanto para las variables psicológicas como para el comportamiento de endeudamiento, lo que introduce la posibilidad de sesgos de deseabilidad social y de memoria, particularmente relevantes en un dominio —las finanzas personales— frecuentemente asociado a sentimientos de vergüenza o culpa.

7. Conclusión

Esta revisión sistemática examinó la evidencia empírica disponible para evaluar si el sobreendeudamiento de los hogares está más asociado a factores psicológicos que a la alfabetización financiera declarativa. Los resultados, obtenidos a partir de nueve estudios empíricos y dos metaanálisis publicados entre 1995 y 2025, apoyan de manera consistente la hipótesis de que los factores psicológicos —en particular la impulsividad, el bajo autocontrol, el locus de control externo y el afrontamiento emocional del malestar mediante el consumo— constituyen predictores más robustos, más consistentes y con mayor plausibilidad causal del sobreendeudamiento que el conocimiento financiero declarativo. El hallazgo de que la impulsividad media completamente el efecto de la alfabetización financiera sobre la carga de deuda (Ottaviani & Vandone, 2018), junto con la evidencia de que las intervenciones educativas explican una fracción mínima de la varianza conductual mientras que intervenciones conductuales de bajo costo muestran efectos significativos a escala

masiva (Fernandes et al., 2014; Kuan et al., 2025), constituyen el respaldo empírico más directo de esta conclusión.

Esto no implica que la alfabetización financiera carezca de valor: constituye una condición necesaria, aunque no suficiente, para la toma de decisiones financieras informadas. Sin embargo, las políticas públicas y las intervenciones dirigidas a prevenir el sobreendeudamiento deberían reequilibrar su énfasis, complementando la educación financiera tradicional con estrategias que actúen directamente sobre los mecanismos psicológicos y conductuales subyacentes: arquitecturas de elección que faciliten la decisión prudente por defecto, regulación del crédito de alto costo y rápido acceso, y articulación con el sistema de salud mental para quienes utilizan el consumo como estrategia de afrontamiento emocional. Futuras investigaciones, particularmente en contextos latinoamericanos actualmente subrepresentados en la literatura, deberían profundizar en la magnitud relativa de estos mecanismos y en la efectividad de intervenciones conductuales adaptadas a las particularidades socioeconómicas y culturales de la región.

Referencias

- Baumeister, R. F., Vohs, K. D., & Tice, D. M. (2007). The strength model of self-control. *Current Directions in Psychological Science*, 16(2), 351-355.
- de Almeida, F., Ferreira, M. B., Soro, J. C., & Silva, C. S. (2021). Attitudes toward money and control strategies of financial behavior: A comparison between overindebted and non-overindebted consumers. *Frontiers in Psychology*, 12, 566594. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.566594>
- Fernandes, D., Lynch, J. G., & Netemeyer, R. G. (2014). Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors. *Management Science*, 60(8), 1861-1883. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2013.1849>
- Frigerio, M., Ottaviani, C., & Vandone, D. (2020). A meta-analytic investigation of consumer over-indebtedness: The role of impulsivity. *International Journal of Consumer Studies*, 44(4), 328-342. <https://doi.org/10.1111/ijcs.12570>
- Gathergood, J. (2012). Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness. *Journal of Economic Psychology*, 33(3), 590-602. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2011.11.006>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291.

- Kovács, L. N., Katzinger, E., Yi, S., Demetrovics, Z., Maraz, A., & Kökönyei, G. (2022). Emotion-focused coping mediates the relationship between COVID-related distress and compulsive buying. *PLOS ONE*, 17(9), e0274458. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0274458>
- Kuan, R., Blagg, K., Castleman, B. L., Darolia, R., Matsudaira, J. D., Milkman, K. L., & Turner, L. J. (2025). Behavioral nudges prevent loan delinquencies at scale: A 13-million-person field experiment. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 122(4), e2416708122. <https://doi.org/10.1073/pnas.2416708122>
- Laibson, D. (1997). Golden eggs and hyperbolic discounting. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 443-478.
- Lea, S. E. G., Webley, P., & Walker, C. M. (1995). Psychological factors in consumer debt: Money management, economic socialization, and credit use. *Journal of Economic Psychology*, 16(4), 681-701.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5-44.
- Lusardi, A., & Tufano, P. (2015). Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness. *Journal of Pension Economics & Finance*, 14(4), 332-368. <https://doi.org/10.1017/S1474747215000232>
- McElroy, S. L., Keck, P. E., Pope, H. G., Smith, J. M., & Strakowski, S. M. (1994). Compulsive buying: A report of 20 cases. *Journal of Clinical Psychiatry*, 55(6), 242-248.
- Ottaviani, C., & Vandone, D. (2018). Financial literacy, debt burden and impulsivity: A mediation analysis. *Economic Notes*, 47(2-3), 439-453. <https://doi.org/10.1111/ecno.12115>
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, 80(1), 1-28.