

UNIVERSIDAD PONTIFICIA COMILLAS



**EDUCACIÓN FINANCIERA Y
PLANIFICACIÓN ECONÓMICA EN
FAMILIAS DE PERSONAS CON
DISCAPACIDAD INTELECTUAL: ANÁLISIS
DE NECESIDADES Y RETOS**

TRABAJO DE FIN DE GRADO

**Autor:
Pablo Loureiro Orejas**

**Director:
Javier Márquez Vigil**

MADRID | Junio 2026

RESUMEN

Este trabajo analiza las dificultades financieras y las necesidades de educación financiera de las familias de personas con discapacidad intelectual en España, un ámbito escasamente estudiado desde una perspectiva empírica y contextualizada. La investigación parte de la constatación de que estas familias asumen una carga económica significativa —derivada de mayores gastos en cuidados, terapias y apoyos especializados, y de la reducción de la capacidad laboral de los cuidadores— al tiempo que presentan niveles insuficientes de formación y planificación financiera.

El estudio adopta un diseño empírico y exploratorio basado en la realización de una encuesta a 71 familias vinculadas al programa universitario de inclusión DEMOS de la Universidad Pontificia Comillas de Madrid. El cuestionario, estructurado en seis bloques temáticos, recoge información sobre el impacto económico de la discapacidad, la preparación financiera percibida, la planificación del futuro y las necesidades de apoyo. Los datos se analizan mediante estadística descriptiva y análisis bivalente.

Los resultados confirman las cuatro hipótesis planteadas. El 69,1% de las familias percibe la discapacidad intelectual como una carga económica alta o muy alta, con gastos concentrados en educación especializada y terapias, y una afectación laboral significativa en el 50,7% de los hogares. Más del 84% de los encuestados nunca ha recibido formación financiera específica, y casi dos tercios no se considera suficientemente preparado para tomar decisiones económicas relacionadas con la discapacidad. La preocupación por el futuro es casi universal (88,7%), pero solo el 28,2% dispone de un plan económico concreto. El 85,5% demanda más información o formación financiera, orientada principalmente a la gestión de ayudas públicas y a la planificación patrimonial.

El estudio contribuye a la literatura al situar a la familia —y no solo a la persona con discapacidad— como unidad de análisis económico y decisor financiero, aportando evidencia empírica en el contexto español. Los resultados apuntan a la necesidad de desarrollar programas de educación financiera adaptados, servicios de asesoramiento especializado y una mayor difusión de los instrumentos de planificación disponibles para estas familias.

Palabras clave: discapacidad intelectual, educación financiera, planificación económica, inclusión financiera, familias cuidadoras

ABSTRACT

This study examines the financial difficulties and financial education needs of families of individuals with intellectual disabilities in Spain, a topic that remains largely underexplored from an empirical and contextualised perspective. The research is grounded in the observation that these families bear a significant economic burden—stemming from higher expenditures on care, therapies and specialised support, as well as reduced labour market participation among caregivers—while simultaneously facing insufficient levels of financial literacy and long-term planning.

The study adopts an empirical and exploratory design based on a survey administered to 71 families affiliated with the DEMOS university inclusion programme at Universidad Pontificia Comillas in Madrid. The questionnaire, structured in six thematic blocks, gathers information on the economic impact of disability, perceived financial preparedness, future planning and support needs. Data were analysed using descriptive statistics and bivariate analysis.

The findings confirm all four research hypotheses. A total of 69.1% of families perceive intellectual disability as a high or very high economic burden, with expenditure concentrated in specialised education and therapies, and significant employment disruption affecting 50.7% of households. Over 84% of respondents have never received specific financial training, and nearly two-thirds do not consider themselves sufficiently prepared to make financial decisions related to disability. Concern about the future is near-universal (88.7%), yet only 28.2% have a concrete financial plan in place. A total of 85.5% of respondents express a demand for more financial information or training, focused primarily on navigating public benefits and estate planning.

This study contributes to the existing literature by positioning the family—rather than the person with disability alone—as the unit of economic analysis and financial decision-making, providing contextualised empirical evidence for the Spanish setting. The results highlight the need for adapted financial education programmes, specialised advisory services, and broader dissemination of the financial planning instruments available to these families.

Keywords: intellectual disability, financial education, economic planning, financial inclusion, caregiving families

ÍNDICE GENERAL

UNIVERSIDAD PONTIFICIA COMILLAS.....	1
I. Introducción	5
II. Marco teórico	7
2.1 Discapacidad intelectual y vulnerabilidad económica	7
2.2 Capacidad financiera y educación financiera	9
2.3 Inclusión financiera	10
2.4 Impacto económico de la discapacidad en las familias	11
2.5 Análisis de la literatura y vacío de la investigación.	11
2.6 Hipótesis de investigación	13
III. Metodología	14
3.1 Diseño de la investigación	14
3.2 Población y muestra	15
3.3 Instrumento de recogida de datos: cuestionario	16
3.4 Medición de variables	16
3.5 Modelo de análisis de los datos.....	17
IV. Análisis y discusión de Resultados	17
4.1 Características de la muestra	17
4.2 Impacto económico de la discapacidad intelectual (H1)	18
4.3 Educación y preparación financiera de las familias (H2)	19
4.4 Planificación financiera futura y preocupación por el futuro (H3)	20
4.5 Necesidades de apoyo y recursos (H4)	21
V. Conclusiones	22
5.1 Síntesis de los resultados y contraste de hipótesis	22
5.2 Implicaciones prácticas y propuestas de mejora	23
5.3 Limitaciones del estudio	24
5.4 Líneas futuras de investigación	24
VI. Bibliografía	25
Anexo I. Cuestionario completo	29
Bloque 1. Información general	29
Bloque 2. Impacto económico de la discapacidad	30
Bloque 3. Educación y preparación financiera.....	31
Bloque 4. Planificación financiera futura.....	32

Bloque 5. Necesidades de apoyo y recursos	33
ANEXO II. Respuestas a la encuesta	34

I. Introducción

La discapacidad intelectual constituye una condición caracterizada por limitaciones significativas tanto en el funcionamiento intelectual como en la conducta adaptativa, afectando a habilidades conceptuales, sociales y prácticas necesarias para la vida diaria, que se manifiestan antes de los 18 años y condicionan de manera significativa el desarrollo y la autonomía de la persona a lo largo de toda su vida (Blacher, 2005; Puli et al., 2024). En las últimas décadas se han producido avances significativos en el reconocimiento de los derechos de las personas con discapacidad, impulsados por marcos normativos internacionales como la Convención de las Naciones Unidas sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad. Estos avances han contribuido a mejorar el acceso a la educación, al empleo y a los servicios sociales, así como a fomentar modelos de inclusión social.

Sin embargo, a pesar de estos progresos, las personas con discapacidad intelectual continúan enfrentando importantes barreras estructurales. Las tasas de empleo de este colectivo son significativamente más bajas que las de la población general y, cuando acceden al mercado laboral, suelen ocupar puestos con menor remuneración, menor estabilidad y menores perspectivas de carrera (McGarity et al., 2020). Además, la discapacidad suele implicar costes adicionales asociados a cuidados médicos, terapias, transporte especializado o asistencia personal, que suponen una carga económica considerable para los hogares, especialmente cuando los apoyos públicos son insuficientes o no están disponibles (Saunders et al., 2015). En muchos casos, uno de los miembros de la familia reduce su participación en el mercado laboral para asumir responsabilidades de cuidado, lo que afecta aún más a los ingresos del hogar.

En este contexto, las familias se convierten en el principal soporte económico y organizativo para las personas con discapacidad intelectual, asumiendo responsabilidades que en otros contextos corresponderían a los servicios públicos (Kim y Lee, 2024). Los familiares suelen encargarse de administrar ingresos, organizar gastos relacionados con cuidados o tratamientos, y tomar decisiones sobre el futuro económico de la persona con discapacidad. Además, la familia actúa como principal agente de socialización financiera, transmitiendo valores y actitudes financieras que influyen directamente en el comportamiento económico de todos los integrantes del hogar (Kim y Lee, 2024). No

obstante, muchas familias manifiestan dificultades para afrontar estas responsabilidades: la incertidumbre sobre el futuro, la falta de información sobre instrumentos de planificación y la ausencia de asesoramiento especializado son los obstáculos más frecuentemente señalados (Stork-Hested et al., 2025).

La educación financiera se ha consolidado en las últimas décadas como una herramienta clave para mejorar el bienestar económico de las personas y facilitar la toma de decisiones financieras informadas, tanto en el ámbito individual como en el familiar (Sherraden et al., 2015). Sin embargo, las personas con discapacidad y sus familias presentan niveles de educación financiera inferiores a los de la población general, lo que limita su capacidad para gestionar eficazmente sus recursos (McGarity et al., 2020). La inclusión financiera, entendida como el acceso efectivo a productos y servicios financieros adecuados, asequibles y comprensibles, es igualmente esencial para garantizar la participación económica plena de estas personas y sus familias (Alliance for Financial Inclusion, 2023; Puli et al., 2024). Las barreras en este ámbito incluyen factores culturales, educativos y sociales, así como el acceso limitado a servicios financieros adaptados a las necesidades específicas de este colectivo.

A pesar del creciente interés académico por la educación financiera y la inclusión económica de colectivos vulnerables, la investigación centrada específicamente en las familias de personas con discapacidad intelectual como unidad de análisis sigue siendo escasa. La mayoría de los estudios empíricos disponibles se han desarrollado en países anglosajones, lo que hace necesario generar evidencia empírica en el contexto español. En particular, todavía existe una escasez de estudios que analicen de forma directa las experiencias y percepciones de las familias en relación con la educación financiera y la planificación económica, siendo crucial el acompañamiento no solo en la toma de decisiones financieras de las personas con discapacidad, sino también de sus familias, que en muchas ocasiones son quienes asisten o toman estas decisiones.

Partiendo de estas consideraciones, el presente trabajo tiene como objetivo analizar las dificultades financieras y las necesidades de educación financiera que enfrentan las familias de personas con discapacidad intelectual. Para ello, se propone examinar tanto el impacto económico que la discapacidad puede tener en los hogares como el grado de conocimiento financiero de los familiares y su percepción sobre los recursos disponibles para la gestión económica y la planificación del futuro. Con este fin, el estudio incorpora una investigación empírica basada en la realización de encuestas a familiares de estudiantes con discapacidad intelectual vinculados a un programa universitario de inclusión, con el propósito de obtener una visión directa de sus experiencias y preocupaciones, contribuyendo así a mejorar la comprensión de sus necesidades financieras y de las posibles áreas de intervención.

Los resultados de este estudio revelan que la discapacidad intelectual conlleva una carga económica percibida como alta o muy alta por el 69,1% de las familias encuestadas, asociada a gastos elevados en educación, terapias y apoyos especializados, y agravada por la reducción de la capacidad laboral de los cuidadores. Paralelamente, más del 84% de los familiares no ha recibido nunca formación financiera específica, y casi el 89% declara altos niveles de preocupación por el bienestar económico futuro de su familiar con discapacidad, con una brecha notable entre dicha preocupación y la existencia de un plan financiero concreto.

Este trabajo contribuye a la literatura existente desde una perspectiva hasta ahora poco explorada: la de las familias de personas con discapacidad intelectual como unidad económica con necesidades de planificación y formación financiera propias. A diferencia de estudios previos centrados en las habilidades financieras individuales o en intervenciones dirigidas a las propias personas con discapacidad, este análisis pone el foco en el núcleo familiar como agente de decisión económica, aportando evidencia empírica contextualizada en el entorno español y en el marco de un programa universitario de inclusión.

II. Marco teórico

2.1 Discapacidad intelectual y vulnerabilidad económica

La discapacidad intelectual se caracteriza por limitaciones significativas tanto en el funcionamiento intelectual como en las habilidades adaptativas que permiten a una persona desenvolverse en su vida diaria. Estas habilidades incluyen capacidades conceptuales, sociales y prácticas que son necesarias para la autonomía personal y la participación en la sociedad. En la actualidad, el enfoque predominante en el estudio de la discapacidad se basa en modelos sociales que consideran que las limitaciones no derivan únicamente de las características individuales de la persona, sino también de las barreras estructurales que existen en el entorno social, económico e institucional. (Blacher, 2005).

Diversos estudios han puesto de manifiesto que las personas con discapacidad, y en particular aquellas con discapacidad intelectual, se encuentran en una posición de mayor vulnerabilidad económica en comparación con la población general. Esta vulnerabilidad se manifiesta principalmente en tres dimensiones: menores tasas de empleo, menores ingresos y mayor exposición a situaciones de pobreza (Saunders et al., 2015; Katumba et al., 2023). Las dificultades de acceso al mercado laboral constituyen uno de los factores más relevantes en este sentido. A pesar de los avances legislativos orientados a promover la inclusión laboral, las tasas de participación en el mercado de trabajo continúan siendo

significativamente inferiores entre las personas con discapacidad intelectual (McGarity et al., 2020; Saunders et al., 2015).

Figura 1. Impacto económico de la discapacidad intelectual en las familias españolas

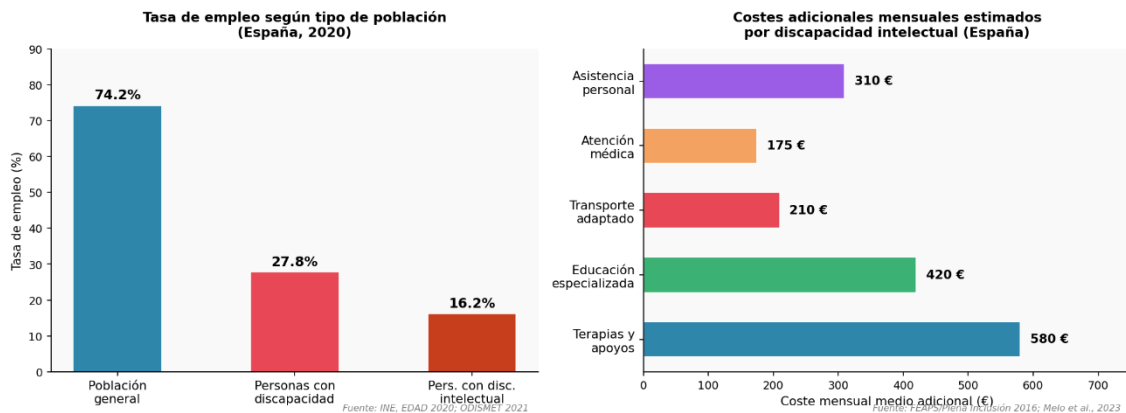


Figura 1. Impacto económico de la discapacidad intelectual en las familias españolas. Fuente: elaboración propia a partir de INE/EDAD 2020, ODISMET 2021 y Plena Inclusión 2016.

Como se observa en la Figura 1, la discapacidad intelectual genera un impacto económico doble y acumulativo en los hogares. El panel izquierdo evidencia la brecha de empleo: mientras que la tasa de ocupación de la población general española alcanza el 74,2%, la de las personas con discapacidad se sitúa en el 27,8% y la de aquellas con discapacidad intelectual desciende hasta el 16,2%, lo que implica una pérdida de ingresos estructural en el núcleo familiar. El panel derecho refleja los costes adicionales mensuales más frecuentes: las terapias y apoyos especializados (580 €/mes de media), la educación especializada (420 €/mes) y la asistencia personal (310 €/mes) representan las partidas más elevadas. La combinación de menor capacidad de generación de ingresos y mayores gastos ordinarios explica la percepción de carga económica significativa que aparece de forma consistente en la literatura y que los datos de este estudio confirman.

Además de las dificultades de acceso al empleo, la discapacidad intelectual suele implicar la necesidad de apoyos continuos que pueden generar costes económicos adicionales para las familias. Estos gastos pueden estar relacionados con tratamientos médicos, terapias especializadas, asistencia personal, educación adaptada o transporte específico. En muchos casos, estos costes no están completamente cubiertos por los sistemas públicos de protección social, lo que obliga a las familias a asumir una parte significativa del esfuerzo económico. (Katumba et al., 2023).

Por otra parte, la presencia de una persona con discapacidad en el hogar puede afectar también a la capacidad de generación de ingresos de los miembros de la familia. En determinadas situaciones, uno de los progenitores reduce su jornada laboral o la abandona temporal o definitivamente para asumir responsabilidades de cuidado, lo que puede

provocar una disminución de los ingresos familiares y aumentar la presión económica sobre el hogar. (Saunders et al., 2015; Parish et al., 2013).

En conjunto, estos factores contribuyen a situar a muchas familias de personas con discapacidad en una posición de mayor vulnerabilidad financiera, lo que hace especialmente relevante analizar los mecanismos que pueden favorecer su estabilidad económica y mejorar su bienestar financiero.

2.2 Capacidad financiera y educación financiera

En las últimas décadas, el concepto de capacidad financiera ha adquirido una creciente relevancia en el ámbito de la investigación económica y social. Este concepto hace referencia al conjunto de conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos que permiten a las personas gestionar sus recursos económicos de manera eficaz y tomar decisiones financieras informadas.

La capacidad financiera no se limita únicamente al conocimiento teórico de conceptos financieros, sino que también incluye la capacidad de aplicar dichos conocimientos en situaciones reales, como la elaboración de presupuestos, la planificación del ahorro, la gestión de deudas o la evaluación de diferentes productos financieros. Desde esta perspectiva, la educación financiera se considera un elemento fundamental para desarrollar estas capacidades y promover un mayor bienestar económico. (McGarity et al., 2020).

Sin embargo, diversos estudios han evidenciado que los niveles de educación financiera en la población general suelen ser relativamente bajos, especialmente en colectivos que se encuentran en situaciones de vulnerabilidad social o económica. En el caso de las personas con discapacidad, esta situación puede verse agravada por la falta de programas formativos adaptados a sus necesidades específicas. (Mittapalli et al., 2009; Thohari y Rizky, 2021).

La educación financiera dirigida a personas con discapacidad intelectual presenta desafíos particulares. Por un lado, es necesario adaptar los contenidos y metodologías de enseñanza para facilitar la comprensión de conceptos financieros básicos. Por otro lado, es importante que la formación financiera tenga un carácter práctico y esté orientada a situaciones cotidianas, de manera que los participantes puedan aplicar lo aprendido en su vida diaria.

En este contexto, algunos estudios han destacado la importancia de diseñar programas de educación financiera inclusivos que tengan en cuenta las capacidades y necesidades específicas de las personas con discapacidad. Estos programas pueden contribuir no solo

a que las personas con discapacidad integren habilidades matemáticas básicas, comprensión del sistema financiero o capacidades de planificación, adaptados al nivel funcional de cada persona, sino también a aumentar su autonomía y su participación en la vida económica. (Melo et al., 2023; Zamorano Manterola, 2024).

2.3 Inclusión financiera

El concepto de inclusión financiera se refiere al acceso efectivo a productos y servicios financieros que sean adecuados, asequibles y accesibles para todos los individuos. Estos servicios incluyen, entre otros, cuentas bancarias, sistemas de pago, créditos, seguros y productos de ahorro, con independencia de su condición o situación personal (Alliance for Financial Inclusion, 2023).

La inclusión financiera es considerada un elemento clave para el desarrollo económico y social, ya que permite a las personas gestionar sus recursos de forma más segura, planificar su futuro y hacer frente a posibles imprevistos financieros. Sin embargo, diversos estudios han demostrado que ciertos colectivos, entre ellos las personas con discapacidad, pueden enfrentar barreras adicionales para acceder al sistema financiero. (Puli et al., 2024).

Estas barreras pueden adoptar diversas formas. En algunos casos, se trata de barreras físicas o tecnológicas relacionadas con la accesibilidad de las instalaciones o de los servicios digitales. En otros casos, las dificultades están relacionadas con la complejidad de los productos financieros o con la falta de información comprensible sobre las condiciones de dichos productos. (Puli et al., 2024; Alliance for Financial Inclusion, 2023).

Asimismo, la falta de asesoramiento financiero adaptado puede limitar la capacidad de las personas con discapacidad y de sus familias para tomar decisiones financieras adecuadas. La ausencia de información clara sobre instrumentos de planificación patrimonial, seguros o mecanismos de ahorro puede generar incertidumbre y dificultar la planificación económica a largo plazo. (Thohari y Rizky, 2021).

Por este motivo, diferentes organismos internacionales han subrayado la importancia de promover políticas de inclusión financiera que tengan en cuenta las necesidades específicas de las personas con discapacidad y que contribuyan a reducir las desigualdades en el acceso a los servicios financieros, reconociendo su situación de desventaja estructural (Alliance for Financial Inclusion, 2023).

2.4 Impacto económico de la discapacidad en las familias

Las familias desempeñan un papel fundamental en el apoyo a las personas con discapacidad intelectual. En la mayoría de los casos, son los familiares quienes asumen la responsabilidad principal en la gestión de los recursos económicos, la organización de los cuidados y la planificación del futuro financiero de la persona con discapacidad. (Blacher, 2005).

La literatura existente ha señalado que las familias de personas con discapacidad pueden experimentar un impacto económico significativo a lo largo del tiempo. Este impacto puede manifestarse tanto en forma de mayores gastos como en forma de menores ingresos. En algunos casos, los costes asociados a la discapacidad pueden prolongarse durante décadas, lo que exige una planificación financiera a largo plazo. (Saunders et al., 2015; Katumba et al., 2023).

Además del impacto económico directo, las familias pueden experimentar también un elevado nivel de preocupación respecto al futuro de la persona con discapacidad, especialmente en relación con la continuidad del cuidado cuando los padres o tutores ya no puedan hacerse cargo. La planificación patrimonial, la organización de apoyos futuros o la gestión de recursos económicos destinados al cuidado de la persona con discapacidad son cuestiones que generan inquietud en muchas familias (Banda et al., 2022).

En este sentido, la educación financiera puede desempeñar un papel importante para ayudar a las familias a comprender mejor las opciones disponibles y a tomar decisiones informadas sobre la gestión de sus recursos y, así, reducir la incertidumbre económica a largo plazo (Kim y Lee, 2024; Stork-Hested et al., 2025).

2.5 Análisis de la literatura y vacío de la investigación.

La literatura revisada pone de manifiesto un interés creciente por la relación entre discapacidad, inclusión financiera y bienestar económico. Diversos trabajos han analizado las dificultades de acceso al sistema financiero de las personas con discapacidad, las barreras estructurales que experimentan en el uso de productos y servicios financieros y la necesidad de desarrollar programas específicos de educación financiera adaptados a sus necesidades. En esta línea, estudios recientes subrayan que la exclusión financiera de las personas con discapacidad constituye no solo una cuestión económica, sino también un problema de equidad y participación social. Se identifican barreras persistentes en actitudes, entorno físico, tecnología, servicios y políticas, y propone recomendaciones globales para mejorar la inclusión financiera de las personas con discapacidad y bienestar económico, aunque la investigación empírica centrada en

las familias como unidad de análisis sigue siendo escasa (Puli et al., 2024; Melo et al., 2023).

En un plano más institucional, el informe de la Alliance for Financial Inclusion insiste en que la inclusión financiera de las personas con discapacidad requiere actuaciones específicas en acceso, uso y calidad de los servicios financieros, así como recogida de datos desagregados y tecnologías adaptativas de las personas con discapacidad. (Alliance for Financial Inclusion, 2023).

Al mismo tiempo, una parte importante de la literatura se ha centrado en estudiar la educación financiera de las propias personas con discapacidad intelectual o del desarrollo. En este ámbito, se ha señalado que, aunque existe una bibliografía amplia, siguen siendo escasos los programas integrales, sistemáticos y basados en evidencia que desarrollen competencias financieras de forma amplia y no solo habilidades aisladas. La scoping review de Melo, Silveira-Maia y Ribeiro concluye precisamente que los programas completos de educación financiera para personas con discapacidad son todavía muy limitados, que se concentran sobre todo en dinero y transacciones, y que sería necesario reforzar dimensiones como la autodeterminación y la toma de decisiones personas con discapacidad intelectual o del desarrollo. (Mittapalli et al., 2009; Melo et al., 2023).

En una línea similar, Kang, Kastberg y Mason advierten que la educación financiera para personas con discapacidad intelectual y del desarrollo requiere integrar conocimientos matemáticos, comprensión contextual y habilidades prácticas de vida, evitando enfoques excesivamente fragmentados, cruzando fronteras disciplinares entre educación especial y educación matemática (Kang et al., 2025).

Por otro lado, varios estudios han documentado con claridad el peso económico que recae sobre las familias. El coste anual de cuidar a un niño con discapacidad del desarrollo puede equivaler a más del doble que el de un niño sin discapacidad, incluyendo gastos directos, pérdida de ingresos y uso intensivo de servicios de salud y apoyo (Katumba et al., 2023).

Entre las familias con hijos con autismo y discapacidad intelectual, más de la mitad de los cuidadores reporta dificultades financieras significativas, y una proporción similar ha tenido que abandonar el empleo o reducir su jornada laboral para atender a la persona con discapacidad (Saunders et al., 2015).

También se observa una situación especialmente delicada en determinados perfiles familiares. Las madres solteras con hijos con discapacidades del desarrollo presentan menores ingresos, menores tasas de empleo y menor acceso a redes de apoyo que las familias biparentales en situaciones similares (Parish et al., 2013).

Varios trabajos subrayan la relevancia del contexto familiar en la construcción del bienestar financiero. Tanto el conocimiento financiero como la socialización financiera dentro del hogar son predictores positivos del bienestar económico de las personas con discapacidad, lo que refuerza la importancia de intervenir a nivel familiar (Kim y Lee, 2024).

Esta idea es especialmente importante para el presente Trabajo de Fin de Grado, porque desplaza el foco desde la persona con discapacidad, considerada de forma aislada, hacia la familia como espacio clave de apoyo, aprendizaje, gestión y planificación económica.

A pesar de estas aportaciones, la revisión de la literatura también revela un vacío claro. En primer lugar, gran parte de los estudios se concentra en las personas con discapacidad como usuarias del sistema financiero o como destinatarias de programas de educación financiera, pero no analiza en profundidad a las familias como unidad económica, organizativa y decisora. En segundo lugar, aunque existen trabajos que documentan la carga económica de los cuidados, son menos frecuentes aquellos que examinan de manera específica las carencias de educación financiera, las dificultades de planificación económica a largo plazo y las necesidades de asesoramiento financiero de los familiares. En tercer lugar, muchos estudios se sitúan en contextos anglosajones, africanos o latinoamericanos, mientras que en el contexto español sigue habiendo escasa evidencia empírica directamente construida a partir de la voz de las familias.

Este vacío justifica la relevancia del presente trabajo. El interés del estudio no se limita a confirmar que la discapacidad intelectual puede generar una carga económica para el hogar, algo ya ampliamente sugerido por la literatura, sino que pretende profundizar en cómo viven las familias esa realidad, qué preparación financiera perciben tener, qué preocupaciones manifiestan respecto al futuro y qué apoyos consideran más necesarios. En este sentido, la encuesta a familiares de estudiantes con discapacidad intelectual vinculados a un programa universitario de inclusión permite aproximarse a una realidad concreta desde una perspectiva empírica y aplicada.

2.6 Hipótesis de investigación

A partir del marco teórico y de la revisión de la literatura, se plantean las siguientes hipótesis de investigación:

H1. Las familias de personas con discapacidad intelectual perciben que la discapacidad genera una carga económica significativa en el hogar.

H2. Las familias perciben que su nivel de preparación o educación financiera es insuficiente para afrontar adecuadamente la planificación económica relacionada con la discapacidad intelectual.

H3. Existe una relación positiva entre la carga económica percibida por la familia y su preocupación por el futuro financiero de la persona con discapacidad intelectual.

H4. La mayoría de las familias considera necesario recibir apoyo adicional en materia de educación financiera, asesoramiento económico o planificación financiera a largo plazo.

Estas hipótesis se basan en los resultados de investigaciones previas que han puesto de manifiesto la existencia de mayores costes económicos asociados a la discapacidad, la importancia de la educación financiera para el bienestar económico y la necesidad de desarrollar mecanismos de apoyo que ayuden a las familias a gestionar mejor sus recursos.

III. Metodología

3.1 Diseño de la investigación

El presente estudio adopta un enfoque metodológico de carácter empírico y exploratorio con el objetivo de analizar las dificultades financieras y las necesidades de educación financiera que enfrentan las familias de personas con discapacidad intelectual. La investigación combina la revisión de la literatura académica existente con la recopilación de datos primarios a través de una encuesta dirigida a familiares de personas con discapacidad intelectual.

El uso de encuestas constituye una herramienta ampliamente utilizada en estudios sociales y económicos cuando se pretende recoger información directa sobre percepciones, experiencias y comportamientos de los participantes. En este caso, el cuestionario permite obtener información relevante sobre diferentes dimensiones de la realidad financiera de las familias, como el impacto económico asociado a la discapacidad, el nivel de preparación financiera percibido, la planificación económica futura y las necesidades de apoyo o asesoramiento financiero.

El carácter exploratorio de la investigación se justifica por la relativa escasez de estudios empíricos centrados específicamente en la situación financiera de las familias de personas con discapacidad intelectual, especialmente en el contexto español. Aunque la literatura internacional ha abordado diferentes aspectos relacionados con la discapacidad, la inclusión financiera y la educación financiera, todavía existe un margen significativo

para ampliar el conocimiento empírico sobre cómo experimentan estas cuestiones las familias en su vida cotidiana.

En este sentido, el estudio busca aportar una aproximación empírica a esta problemática a partir de la experiencia directa de las familias, con el objetivo de identificar patrones, preocupaciones comunes y posibles áreas de mejora en materia de educación financiera y planificación económica.

3.2 Población y muestra

La población objeto de estudio está formada por familiares de personas con discapacidad intelectual vinculadas al programa universitario de inclusión denominado DEMOS (Desarrollo, Educación, Motivación, Oportunidades y Superación), que se lleva a cabo en la Universidad Pontificia Comillas de Madrid. DEMOS es un programa pionero en el ámbito universitario español, fundado con el objetivo de proporcionar a jóvenes con discapacidad intelectual una experiencia de formación universitaria en un entorno inclusivo. El programa, que cuenta con una trayectoria de más de una década, ofrece a sus participantes formación en habilidades para la autonomía personal, la vida independiente, la inserción laboral y la participación social, integrándoles en la vida académica y cultural de la universidad junto al resto del alumnado. La participación en DEMOS supone un hito relevante en la trayectoria vital de estas personas y de sus familias, quienes desarrollan expectativas y proyectos de futuro que incluyen, inevitablemente, una dimensión financiera y de planificación económica a largo plazo.

Los participantes en la encuesta son principalmente padres, madres, tutores legales o hermanos de las personas con discapacidad intelectual que participan en dicho programa. Este colectivo resulta particularmente relevante para el estudio, ya que los familiares suelen desempeñar un papel central en la gestión de los recursos económicos del hogar y en la planificación financiera relacionada con el presente y el futuro de la persona con discapacidad.

La muestra se ha obtenido mediante la participación voluntaria de las familias a las que se facilite el cuestionario. El tamaño final de la muestra ha sido de 71 personas, lo cual es un número que no puede ser interpretado como suficiente para sacar conclusiones definitivas, pero sí suficiente para entender mejor la situación de las familias de un grupo social concreto y a nivel local.

Es importante señalar que el objetivo del estudio no es obtener una muestra estadísticamente representativa de todas las familias de personas con discapacidad intelectual, sino explorar de manera empírica la realidad de un grupo concreto de familias

que comparten características comunes en relación con la discapacidad y el entorno educativo.

3.3 Instrumento de recogida de datos: cuestionario

Para la recopilación de información se ha diseñado un cuestionario estructurado compuesto principalmente por preguntas cerradas, escalas de valoración y preguntas de selección múltiple. El cuestionario se organiza en cinco bloques temáticos: información general, impacto económico de la discapacidad, educación y preparación financiera, planificación financiera futura y necesidades de apoyo. Se incluye además un bloque adicional sobre perfil inversor y capacidad financiera. El cuestionario completo puede consultarse en el Anexo I.

Uno de los criterios principales en el diseño fue garantizar la claridad y comprensibilidad de las preguntas para personas sin formación financiera específica. El cuestionario fue administrado en formato digital, lo que facilitó su distribución y la posterior recopilación y análisis de los datos.

3.4 Medición de variables

Para contrastar las hipótesis planteadas, el cuestionario ha sido diseñado de manera que permita medir diferentes dimensiones relacionadas con la situación financiera de las familias.

La carga económica percibida se ha medido a través de preguntas relacionadas con el impacto económico general de la discapacidad, la existencia de gastos extraordinarios y las posibles consecuencias laborales derivadas del cuidado de la persona con discapacidad.

La preparación financiera percibida se ha evaluado mediante preguntas que exploran el nivel de formación financiera previa, el grado de seguridad en la toma de decisiones económicas y el conocimiento de recursos financieros o ayudas disponibles.

La preocupación por el futuro financiero se ha analizado mediante preguntas relacionadas con el nivel de preocupación de las familias respecto al bienestar económico futuro de la persona con discapacidad y con la existencia o no de planificación financiera.

Por último, la necesidad de apoyo financiero se ha medido partir de preguntas que permiten identificar el interés de las familias en recibir educación financiera, asesoramiento especializado o información sobre recursos disponibles.

3.5 Modelo de análisis de los datos

El análisis de los datos obtenidos a través del cuestionario se ha desarrollado en varias fases. En primer lugar, se ha realizado un análisis descriptivo de la muestra y de las principales variables del estudio. Este análisis ha permitido conocer la distribución de las respuestas de los participantes y ofrecer una visión general de las experiencias financieras de las familias.

Para ello se han utilizado frecuencias, porcentajes y, en el caso de las escalas de valoración, medidas básicas de tendencia central. Este primer nivel de análisis ha permitido identificar aspectos como el grado de impacto económico percibido por las familias, su nivel de preparación financiera o su preocupación por el futuro económico de la persona con discapacidad.

En una segunda fase, se ha llevado a cabo un análisis bivariante destinado a explorar posibles relaciones entre diferentes variables relevantes para las hipótesis planteadas. En particular, se analizará la relación entre la carga económica percibida y el grado de preocupación por el futuro financiero, así como la relación entre la formación financiera previa y la percepción de preparación financiera.

Este tipo de análisis ha permitido identificar patrones de relación entre diferentes dimensiones del estudio y ha contribuido a una mejor comprensión de los factores que influyen en la percepción de las familias respecto a su situación financiera.

Dado el tamaño limitado de la muestra, el análisis ha tenido una orientación principalmente descriptiva e interpretativa, priorizando la identificación de tendencias y patrones sobre la generalización estadística de los resultados.

IV. Análisis y discusión de Resultados

4.1 Características de la muestra

El cuestionario fue cumplimentado por un total de 71 familias vinculadas al programa DEMOS de la Universidad Pontificia Comillas. La mayor parte de los encuestados son madres (64,8%) y padres (32,4%), lo que refleja el papel preponderante de los progenitores en la gestión cotidiana de las personas con discapacidad intelectual. Hermanos y otros tutores representan conjuntamente el 2,8% restante.

En cuanto a la persona con discapacidad, el 54,9% se encuentra en la franja de 18 a 25 años y el 40,8% tiene entre 26 y 35 años, con una presencia marginal de tramos superiores. Esta concentración en la etapa adulta temprana dota al estudio de especial relevancia,

pues se trata del momento en que la planificación del futuro comienza a ser urgente para las familias. Respecto a la situación actual de la persona con discapacidad, el 54,3% estudia, el 27,1% trabaja y un 12,9% no realiza ninguna actividad remunerada ni formativa, lo que ilustra la heterogeneidad de situaciones en cuanto a integración laboral y social.

Por último, en cuanto a la situación económica del hogar, el 45,1% la describe como media y el 39,4% como buena, mientras que solo un 5,6% la califica de difícil. Este perfil económico relativamente estable no impide, como se verá a continuación, la percepción de una elevada carga económica vinculada a la discapacidad intelectual.

4.2 Impacto económico de la discapacidad intelectual (H1)

Los resultados de este bloque ofrecen evidencia clara a favor de la primera hipótesis. Un 69,1% de los encuestados considera que la discapacidad ha tenido un impacto económico alto o muy alto en su familia (25,4% muy alto; 43,7% alto), frente a un escaso 5,6% que lo valora como bajo o inexistente. La afirmación P20a —"mi familia ha tenido que asumir una carga económica importante por la discapacidad intelectual"— registra una media de 3,71 sobre 5, con un 52,8% de respuestas en los valores de acuerdo o total acuerdo (4 y 5).

Estas cifras son coherentes con los hallazgos de la literatura internacional. Saunders et al. (2015) encontraron que más de la mitad de los cuidadores de niños con discapacidad intelectual y autismo reportaban dificultades financieras, y que un porcentaje significativo había tenido que reducir su jornada o abandonar el empleo para atenderlos. En términos de gastos directos, Katumba et al. (2023) estimaron que el coste anual de cuidar a un niño con discapacidad del desarrollo puede equivaler a más del doble del gasto asociado a un niño sin discapacidad. Asimismo, Banda et al. (2022) documentaron en su estudio cualitativo con madres de adultos con discapacidad intelectual y del desarrollo cómo las familias asumían de forma continuada gastos extraordinarios relacionados con la atención, la vivienda adaptada y el cuidado a largo plazo.

Las principales áreas de gasto señaladas por los encuestados son la educación o formación (93,0%), las terapias o apoyos especializados (84,5%) y las actividades de integración social (49,3%), seguidas del apoyo personal o asistencia (31,0%) y la atención médica (23,9%). Esta jerarquía confirma que el gasto asociado a la discapacidad intelectual recae especialmente sobre los servicios educativos y terapéuticos, una dinámica ampliamente documentada en trabajos previos (Smith y Grzywacz, 2014).

El impacto sobre la vida laboral de la familia resulta también significativo: el 50,7% de los encuestados reporta que algún miembro de la familia tuvo que reducir su jornada (29,6%) o abandonar el empleo (21,1%) para atender a la persona con discapacidad. Este

dato apunta a una doble tensión financiera: por un lado, mayores gastos vinculados a la discapacidad; por otro, menores ingresos disponibles. La literatura ha documentado reiteradamente este efecto, subrayando que la necesidad de cuidados no remunerados recae de manera desproporcionada sobre las mujeres (Parish et al., 2013; Smith y Grzywacz, 2014).

En cuanto a la suficiencia de las ayudas públicas, el panorama es revelador: solo el 12,7% considera que las ayudas recibidas son suficientes, mientras que el 40,8% las considera parcialmente suficientes y el 39,4% directamente insuficientes. Un 7,0% adicional declara no recibir ningún tipo de ayuda. Este dato se ve reforzado por la afirmación P20e —"la sociedad y las instituciones ofrecen todavía poco apoyo financiero real a estas familias"—, que presenta la media más elevada de todas las afirmaciones Likert del cuestionario (3,96 sobre 5), con un 66,7% de respuestas de acuerdo o total acuerdo. En conjunto, estos resultados permiten confirmar la hipótesis H1.

4.3 Educación y preparación financiera de las familias (H2)

La segunda hipótesis planteaba que las familias perciben su nivel de preparación financiera como insuficiente para afrontar adecuadamente la planificación económica relacionada con la discapacidad. Los datos respaldan esta hipótesis, aunque con algunos matices.

El dato más llamativo es la escasa formación financiera recibida: el 84,5% de los encuestados afirma no haber recibido nunca ningún tipo de formación o información específica sobre gestión financiera familiar. Este resultado es coherente con las conclusiones de McGarity et al. (2020), quienes evidenciaron que las personas vinculadas a entornos de discapacidad presentan niveles más bajos de capacidad financiera que la media de la población general, explicados en parte por una menor exposición a programas formativos. Asimismo, la revisión de Melo et al. (2023) pone de manifiesto que los programas de educación financiera completos para personas con discapacidad y sus familias son escasos y de limitado alcance en la mayoría de los contextos.

Cuando se pregunta por la preparación percibida para tomar decisiones económicas relacionadas con la discapacidad, el 43,7% se siente "algo preparado", el 19,7% "poco preparado" y el 2,8% "nada preparado", sumando un 66,2% de encuestados que no se considera suficientemente preparado. Solo un 7,0% se declara "muy preparado". El análisis bivalente revela además una diferencia notable: quienes sí recibieron formación financiera previa puntúan su preparación con una media de 3,64 sobre 5, frente a 3,07 entre quienes no la recibieron. Esta diferencia subraya el valor potencial de la educación financiera como herramienta de empoderamiento y apoya la recomendación de Kang,

Kastberg y Mason (2025), quienes insisten en que la educación financiera adaptada puede tener un impacto real en la capacidad de gestión de las familias con personas con discapacidad intelectual.

El conocimiento de los recursos económicos disponibles presenta un panorama similar: el 33,8% declara conocerlos "poco" y el 1,4% "nada", mientras que el 45,1% los conoce "algo" y solo el 19,7% afirma conocerlos "suficientemente". Estos datos reflejan una brecha de información significativa, que se ve corroborada moderadamente por la afirmación P20c —"la información disponible sobre estos temas no es fácil de entender"—, con una media de 3,26 sobre 5 y un 41,7% de acuerdo. La afirmación P20b —"nos faltan conocimientos financieros para planificar mejor el futuro"— presenta una media de 3,17, con un 38,9% de respuestas en los valores de acuerdo.

La demanda de formación adicional es muy elevada: el 85,5% de los encuestados manifiesta que le gustaría recibir más información o formación sobre temas financieros relacionados con la discapacidad. Estos resultados, tomados en conjunto, permiten confirmar la hipótesis H2.

El análisis bivariante entre la formación financiera recibida (P10) y la percepción de preparación para tomar decisiones económicas (P11) refuerza la importancia de la educación financiera en este colectivo. Entre quienes no han recibido ningún tipo de formación financiera (n=60), el 26,7% se siente poco o nada preparado y únicamente el 30,0% se considera bastante o muy preparado. En cambio, entre quienes sí han recibido formación financiera (n=11), ninguno se declara poco o nada preparado, y el 54,5% se siente bastante o muy preparado. Aunque el tamaño del grupo con formación es reducido y los resultados deben interpretarse con cautela, el patrón apunta en una dirección consistente con la literatura: la exposición a formación financiera se asocia a una mayor percepción de preparación para afrontar las decisiones económicas relacionadas con la discapacidad (McGarity et al., 2020; Mittapalli et al., 2009).

4.4 Planificación financiera futura y preocupación por el futuro (H3)

La tercera hipótesis proponía la existencia de una relación positiva entre la carga económica percibida y la preocupación por el futuro financiero de la persona con discapacidad. Los datos avalan esta hipótesis de manera muy contundente.

La preocupación por el bienestar económico futuro del familiar con discapacidad es muy elevada en la muestra: el 69,0% de los encuestados señala preocuparse "mucho" y el 19,7% "bastante", lo que suma un 88,7% de encuestados con niveles significativos de preocupación. Ningún encuestado declara no preocuparse en absoluto.

El análisis bivariante refuerza la hipótesis H3: el 91,8% de quienes perciben un impacto económico alto o muy alto (n=49) también expresan una preocupación mucho o bastante elevada sobre el futuro financiero, frente al 50,0% entre quienes describen el impacto como bajo o ninguno (n=4). Este patrón es coherente con el planteamiento de Kim y Lee (2024), quienes demostraron que el conocimiento financiero y la socialización financiera dentro del núcleo familiar son predictores del bienestar financiero, y que una mayor incertidumbre económica presente se asocia con mayor angustia ante el futuro.

Aunque la mayoría de las familias (84,5%) ha reflexionado sobre el futuro económico de la persona con discapacidad —56,3% claramente y 28,2% parcialmente—, existe una brecha notable entre la preocupación y la planificación efectiva: solo el 28,2% dispone de un plan o estrategia económica definida, mientras que el 36,6% no tiene ningún plan y el 35,2% está en proceso de elaborarlo. Esta disociación entre el pensamiento y la acción concuerda con los hallazgos de Lee y Burke (2021), quienes observaron que incluso las familias que manifiestan preocupación por el futuro de sus hijos con discapacidad con frecuencia no llegan a formalizar planes de previsión por falta de información o de orientación especializada.

Los aspectos que generan mayor preocupación son la continuidad del cuidado cuando falten los padres o tutores (74,6%), los ingresos suficientes para el futuro (64,8%), el acceso a empleo o actividad ocupacional (60,6%), el acceso a apoyos y cuidados (59,2%) y la gestión del patrimonio (49,3%). Esta jerarquía pone de relieve el peso central del denominado "síndrome del ¿quién cuidará de mi hijo cuando yo no esté?", ampliamente documentado en la literatura (Blacher, 2005; Banda et al., 2022). Por todo lo explicado, estos resultados permiten confirmar la hipótesis H3.

4.5 Necesidades de apoyo y recursos (H4)

La cuarta hipótesis postulaba que la mayoría de las familias considera necesario recibir apoyo adicional en materia de educación financiera, asesoramiento económico o planificación financiera a largo plazo. Los datos la confirman de forma rotunda.

Como ya se mencionó, el 85,5% de los encuestados desearía más información o formación sobre temas financieros vinculados a la discapacidad. Los tipos de apoyo más demandados son la información sobre ayudas públicas (71,4%), el apoyo en planificación patrimonial o herencias (60,0%), el asesoramiento financiero individualizado (44,3%) y la orientación sobre ahorro y previsión futura (40,0%). La educación financiera básica fue señalada solo por el 12,9% de los participantes, lo que sugiere que las familias perciben sus necesidades en un plano más práctico y especializado que en un plano formativo genérico.

Esta orientación hacia la utilidad práctica es coherente con el enfoque propuesto por Stork-Hested, Rodrigo y Ross (2025), quienes observaron que las intervenciones de apoyo financiero a familias de personas con discapacidad resultan más efectivas cuando se centran en necesidades concretas y situacionales —como la gestión de ayudas o la planificación patrimonial— que cuando adoptan un formato genérico y descontextualizado. En la misma línea, Villalobos Callata (2024) subraya que los programas de educación financiera en poblaciones vulnerables deben adaptarse al contexto familiar específico para resultar verdaderamente útiles y generar cambios de comportamiento.

La afirmación P20d —"necesitaríamos apoyo profesional para planificar mejor el futuro económico"— obtiene una media de 3,49 sobre 5, con un 54,2% de respuestas de acuerdo o total acuerdo. Junto con la afirmación P20e (media 3,96; 66,7% de acuerdo), que refleja la percepción de insuficiencia del apoyo institucional, estos datos apuntan a una demanda clara de intervenciones más específicas desde los sistemas de protección social y los servicios de orientación financiera. Analizados de forma global, estos resultados confirman la hipótesis H4.

V. Conclusiones

5.1 Síntesis de los resultados y contraste de hipótesis

El presente trabajo ha tenido como objetivo analizar las dificultades financieras y las necesidades de educación financiera que enfrentan las familias de personas con discapacidad intelectual vinculadas al programa DEMOS de la Universidad Pontificia Comillas. A partir de una encuesta administrada a 71 familias, los resultados permiten extraer conclusiones relevantes en torno a las cuatro hipótesis planteadas.

En relación con la hipótesis H1, los datos confirman que la discapacidad intelectual genera una carga económica percibida como significativa por la gran mayoría de las familias. Casi siete de cada diez encuestados califican el impacto económico como alto o muy alto; las áreas de gasto son amplias y recurrentes; y aproximadamente la mitad de las familias ha visto reducida su capacidad laboral como consecuencia del cuidado. Las ayudas públicas se perciben como claramente insuficientes por más del 80% de los encuestados. Estos resultados son plenamente coherentes con la evidencia acumulada en la literatura sobre la carga económica de la discapacidad (Saunders et al., 2015; Katumba et al., 2023; Banda et al., 2022).

En relación con la hipótesis H2, los datos revelan un déficit notable de educación y preparación financiera: más del 84% de los encuestados no ha recibido nunca formación financiera específica, y casi dos tercios no se considera suficientemente preparado para

tomar decisiones económicas relacionadas con la discapacidad. Quienes sí recibieron formación presentan una percepción de preparación significativamente mayor (media de 3,64 frente a 3,07), lo que refuerza el valor de la educación financiera como herramienta de empoderamiento (McGarity et al., 2020; Kang et al., 2025). Esta situación apunta a un vacío formativo de considerable magnitud que debería ser abordado de manera urgente.

En relación con la hipótesis H3, se confirma la existencia de una relación positiva entre la carga económica percibida y la preocupación por el futuro financiero: casi el 92% de quienes perciben una carga alta también manifiestan una preocupación muy elevada sobre el futuro. La preocupación dominante se articula en torno a la continuidad del cuidado cuando los padres o tutores ya no puedan hacerse cargo, una inquietud documentada ampliamente en la literatura y que constituye uno de los retos emocionales y económicos más persistentes de estas familias (Blacher, 2005; Kim y Lee, 2024). No obstante, esta preocupación no se traduce aún en planificación efectiva para una mayoría: solo el 28,2% dispone de un plan económico definido.

En relación con la hipótesis H4, los datos confirman que las familias demandan masivamente apoyo adicional. Más del 85% desearía recibir más formación o información sobre temas financieros relacionados con la discapacidad, y los recursos más solicitados se orientan hacia necesidades prácticas y específicas: información sobre ayudas públicas, planificación patrimonial y asesoramiento individualizado. La percepción de que las instituciones ofrecen un apoyo insuficiente resulta ser la afirmación más ampliamente compartida de todo el cuestionario (media 3,96; 66,7% de acuerdo), lo que pone de relieve una brecha entre las necesidades de las familias y la respuesta del sistema de bienestar.

5.2 Implicaciones prácticas y propuestas de mejora

Los resultados del estudio apuntan a varias implicaciones prácticas. En primer lugar, existe una necesidad clara de desarrollar programas de educación financiera adaptados a las familias de personas con discapacidad intelectual, que aborden de forma práctica los temas más demandados: gestión de ayudas públicas, planificación patrimonial, instrumentos de ahorro y previsión a largo plazo. Estos programas deben diseñarse de manera que la información sea comprensible y accesible para personas sin formación financiera previa, y deben atender tanto las necesidades presentes como la planificación a largo plazo (Melo et al., 2023; Villalobos Callata, 2024).

En segundo lugar, la brecha entre preocupación y planificación efectiva pone de manifiesto la necesidad de servicios de asesoramiento financiero especializados y accesibles, capaces de acompañar a las familias en la elaboración de planes concretos para el futuro de la persona con discapacidad. La existencia de instrumentos como el patrimonio protegido, los seguros de dependencia o los planes de pensiones adaptados

debería ser más ampliamente difundida y explicada por profesionales formados al efecto (Alliance for Financial Inclusion, 2023; Sherraden et al., 2015).

En tercer lugar, la percepción generalizada de insuficiencia de las ayudas públicas y de escaso apoyo institucional sugiere la necesidad de revisar el sistema de prestaciones existente y de garantizar que la información sobre los recursos disponibles llegue efectivamente a todas las familias. Como señalan Puli et al. (2024), la inclusión financiera de las personas con discapacidad y de sus familias no puede limitarse a la oferta de productos financieros: requiere también intervenciones específicas en acceso, uso y calidad de los servicios, así como la eliminación de las barreras informativas que actualmente impiden a muchas familias beneficiarse de los recursos a los que tienen derecho.

5.3 Limitaciones del estudio

Este estudio presenta varias limitaciones que deben tenerse en cuenta al interpretar sus resultados. En primer lugar, el tamaño muestral de 71 familias, aunque significativo para un estudio de carácter exploratorio, no permite generalizar los resultados a toda la población de familias de personas con discapacidad intelectual en España.

En segundo lugar, la muestra está circunscrita a familias vinculadas al programa DEMOS de una única universidad, lo que puede introducir sesgos de selección: estas familias tienen acceso a un entorno de apoyo académico y pueden presentar características específicas —mayor nivel educativo o mayor compromiso con la planificación del futuro— que no son necesariamente representativas del conjunto más amplio de familias afectadas. En este sentido, los resultados podrían subestimar el nivel de dificultad y desprotección de familias que no tienen acceso a estos recursos de acompañamiento.

En tercer lugar, el cuestionario, al basarse en la percepción subjetiva de los encuestados, puede presentar sesgos de deseabilidad social o de memoria, especialmente en preguntas relativas a gastos o a decisiones financieras pasadas. Por último, al tratarse de un diseño transversal, no es posible establecer relaciones causales entre las variables analizadas, lo que limita el alcance interpretativo de los datos.

5.4 Líneas futuras de investigación

A partir de las conclusiones de este trabajo, se pueden identificar varias líneas de investigación que merecerían ser abordadas en el futuro. En primer lugar, sería conveniente ampliar la muestra a familias de personas con discapacidad intelectual de distintas comunidades autónomas y de distintos contextos socioeconómicos, con el objetivo de obtener una imagen más representativa y de analizar posibles diferencias regionales o socioeconómicas.

En segundo lugar, convendría explorar con mayor profundidad la relación entre las características específicas de la discapacidad —grado, diagnóstico, nivel de necesidades de apoyo— y el impacto económico y la preparación financiera percibida, para identificar qué perfiles familiares presentan mayor vulnerabilidad financiera y requieren un apoyo más intensivo.

En tercer lugar, sería de gran interés evaluar el impacto de programas de educación financiera específicamente diseñados para familias de personas con discapacidad intelectual, mediante estudios longitudinales o cuasi-experimentales que permitan medir los efectos de la formación sobre la toma de decisiones financieras y el bienestar económico percibido (Stork-Hested et al., 2025; Zamorano Manterola, 2024).

Por último, una línea prometedora sería el análisis de las estrategias de planificación patrimonial y transmisión intergeneracional del patrimonio en estas familias, abordando tanto los instrumentos jurídicos disponibles —como el patrimonio protegido— como las decisiones financieras de largo plazo que actualmente no están siendo adoptadas por una mayoría de las familias encuestadas, y que podrían marcar una diferencia significativa en la calidad de vida futura de las personas con discapacidad intelectual.

Más allá de los datos y las cifras, este estudio refleja la realidad cotidiana de cientos de familias que, silenciosamente, organizan su vida en torno al cuidado y al futuro de un ser querido con discapacidad intelectual. Son familias que trabajan menos para cuidar más, que gastan donde no estaba previsto, que se preocupan por un mañana que no pueden controlar del todo. La inquietud por lo que ocurrirá cuando los padres no estén no es solo una pregunta financiera: es una pregunta profundamente humana. Lo que este trabajo ha querido mostrar es que esa preocupación merece respuestas concretas: más formación, más acompañamiento, más herramientas. Porque planificar el futuro de una persona con discapacidad intelectual es algo que atañe a toda la sociedad y que no debería hacerse en soledad.

VI. Bibliografía

Alliance for Financial Inclusion. (2023). Financial inclusion for persons with disabilities: Insights from AFI members' strategies and policies (Special Report). AFI. <https://www.afi-global.org/publication/financial-inclusion-for-persons-with-disabilities/>

Banda, D. R., Carter, S. L., & Nguyen, T. (2022). A qualitative study of financial concerns of mothers of adults with intellectual and developmental disabilities. *International Journal of Developmental Disabilities*, 70(5), 932–941. <https://doi.org/10.1080/20473869.2022.2152967>

Blacher, Jan & Neece, Cameron & Paczkowski, Emilie. (2005). Families and intellectual disability. *Current opinion in psychiatry*, 18, 507-13. Doi: 10.1097/01.yco.0000179488.92885.e8.

Fundación ONCE & FSC Inserta. (2021). *Informe ODISMET: Observatorio sobre Discapacidad y Mercado de Trabajo en España. Informe 9*. Fundación ONCE. <https://www.odismet.es>

Instituto Nacional de Estadística. (2022). *Encuesta de Discapacidad, Autonomía personal y Situaciones de Dependencia (EDAD) 2020*. INE. https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736176782&menu=resultados&idp=1254735573175

Kang, S., Kastberg, S., & Mason, B. (2025). Financial literacy for individuals with intellectual and developmental disabilities: Border crossing required. *School Science and Mathematics*, 125(1), 1–15. <https://doi.org/10.1111/ssm.18326>

Katumba, K. R., Tann, C. J., Webb, E. L., Tenywa, P., Nampijja, M., Seeley, J., & Greco, G. (2023). The economic burden incurred by families caring for a young child with developmental disability in Uganda. *PLOS Global Public Health*, 3(4), e0000953. <https://doi.org/10.1371/journal.pgph.0000953>

Kim, K. T., & Lee, J. (2024). Unlocking financial well-being for people with disabilities: The importance of financial knowledge and socialization within the family context. *SAGE Open*, 14(2), 1–13. <https://doi.org/10.1177/21582440241253564>

Lee, C., & Burke, M. M. (2021). A pilot study of a future planning program for siblings of individuals with intellectual and developmental disabilities. *Intellectual and Developmental Disabilities*, 59(1), 70–83. <https://doi.org/10.1352/1934-9556-59.1.70>

McGarity, S. V., Okech, D. O., Risler, E., & Clees, T. J. (2020). Assessing financial capability among people with disabilities. *Journal of Social Work*, 20(5), 657–672. <https://doi.org/10.1177/1468017319860308>

Melo, B. B. V., Silveira-Maia, M., & Ribeiro, S. B. (2023). Full financial education programmes for people with disabilities: A scoping review. *Revista Brasileira de Educação Especial*, 29, e0222, 277–296. <https://doi.org/10.1590/1980-54702023v29e0222>

Mittapalli, K., Belson, S. I., & Ahmadi, H. (2009). Financial literacy for youth with disabilities: Literature review (Government Contract No. DOLU089428189FL). Social Dynamics, LLC / U.S. Department of Labor, Office of Disability Employment Policy. <https://www.maineparentcoalition.org/uploads/2/6/1/1/26115022/financialeducationyouthdisabilitiesliteraturereview.pdf>

Parish, S. L., Rose, R. A., Swaine, J. G., Dababnah, S., & Mayra, E. T. (2013). Financial well-being of single, working-age mothers of children with developmental disabilities. *American journal on intellectual and developmental disabilities*, 117(5), 400–412. <https://doi.org/10.1352/1944-7558-117.5.400>

Plena Inclusión España. (2016). *El coste de apoyar a las personas con discapacidad intelectual o del desarrollo: Datos sobre el gasto de las familias*. Plena Inclusión (anteriormente FEAPS). <https://www.plenainclusion.org>

Puli, L., Layton, N., Bell, D., & Shahriar, A. Z. (2024). Financial inclusion for people with disability: A scoping review. *Global Health Action*, 17(1), 2342634. <https://doi.org/10.1080/16549716.2024.2342634>

Saunders, B. S., Tilford, J. M., Fussell, J. J., Schulz, E. G., Casey, P. H., & Kuo, D. Z. (2015). The financial and employment impact of intellectual disability on families of children with autism. *Families, Systems, & Health*, 33(1), 36–45. <https://doi.org/10.1037/fsh0000102>

Sherraden, M. S., Huang, J., Frey, J. J., Birkenmaier, J., Callahan, C., Clancy, M. M., & Sherraden, M. (2015). Financial capability and asset building for all (Grand Challenges for Social Work Initiative, Working Paper No. 13). American Academy of Social Work and Social Welfare. https://openscholarship.wustl.edu/csd_research/776/

Smith, A. M., & Grzywacz, J. G. (2014). Health and well-being in midlife parents of children with special health needs. *Families, Systems, & Health*, 32(3), 303–312. <https://doi.org/10.1037/fsh0000049>

Stork-Hested, N., Rodrigo, T., & Ross, B. (2025). Financially focused sessions for support interventions for parents of children with disabilities. *Journal of Financial Therapy*, 16(2), 109–134. <https://doi.org/10.4148/1944-9771.1466>

Thohari, S., & Rizky, U. F. (2021). Persons with disabilities' financial literacy and access to financial services. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 24(1), 47–64. <https://doi.org/10.24914/jeb.v24i1.3675>

Villalobos Callata, M. C., & Jiménez Villalobos, G. S. (2024). Programas de educación financiera en poblaciones vulnerables: beneficios y oportunidades: Financial Education Programs in Vulnerable Populations: Benefits and Opportunities. *ERDAD CTIVA*, 4(1), 57–78. Recuperado a partir de https://revista.usalesiana.edu.bo/verdad_activa/article/view/116

Zamorano Manterola, M. (2024). Programa de intervención en gestión del dinero en adultos-jóvenes en situación de discapacidad intelectual [Trabajo de Fin de Máster, Máster Universitario en Educación Especial, Universidad Europea]. Repositorio Titula.

https://titula.universidadeuropea.com/bitstream/handle/20.500.12880/10322/223A7183_%20TFM_MontserratZamoranoManterola.pdf

Declaración de Uso de Herramientas de Inteligencia Artificial Generativa en Trabajos Fin de Grado

Por la presente, yo, Pablo Loureiro Orejas, estudiante de E-3 de la Universidad Pontificia Comillas al presentar mi Trabajo Fin de Grado titulado "educación financiera y planificación económica en familias de personas con discapacidad intelectual: análisis de necesidades y retos", declaro que he utilizado la herramienta de Inteligencia Artificial Generativa ChatGPT u otras similares de IAG de código sólo en el contexto de las actividades descritas a continuación:

1. **Crítico:** Para encontrar contra-argumentos a una tesis específica que pretendo defender.
2. **Referencias:** Usado conjuntamente con otras herramientas, como Science, para identificar referencias preliminares que luego he contrastado y validado.
3. **Interpretador de código:** Para realizar análisis de datos preliminares.
4. **Corrector de estilo literario y de lenguaje:** Para mejorar la calidad lingüística y estilística del texto.
5. **Sintetizador y divulgador de libros complicados:** Para resumir y comprender literatura compleja.
6. **Revisor:** Para recibir sugerencias sobre cómo mejorar y perfeccionar el trabajo con diferentes niveles de exigencia.
7. **Generador de encuestas:** Para diseñar cuestionarios preliminares.

Afirmo que toda la información y contenido presentados en este trabajo son producto de mi investigación y esfuerzo individual, excepto donde se ha indicado lo contrario y se han dado los créditos correspondientes (he incluido las referencias adecuadas en el TFG y he explicitado para qué se ha usado ChatGPT u otras herramientas similares). Soy consciente de las implicaciones académicas y éticas de presentar un trabajo no original y acepto las consecuencias de cualquier violación a esta declaración.

Fecha: 3 junio de 2026

Firma:



Anexo I. Cuestionario completo

A continuación se reproduce el cuestionario utilizado para la recogida de datos. Fue administrado en formato digital a través de Google Forms y distribuido a las familias del programa DEMOS de la Universidad Pontificia Comillas durante el curso 2025-2026.

Bloque 1. Información general

Este primer bloque tiene como finalidad obtener información básica sobre el encuestado y su relación con la persona con discapacidad intelectual. Estas preguntas permiten contextualizar las respuestas y comprender mejor el entorno familiar de los participantes.

P1. ¿Cuál es su relación con la persona con discapacidad intelectual?

- Padre
- Madre
- Hermano/a
- Tutor/a legal
- Otro

P2. ¿En qué franja de edad se encuentra la persona con discapacidad intelectual?

- Menos de 18 años
- 18–25 años
- 26–35 años
- 36–45 años
- Más de 45 años

P3. ¿Cuál es la situación actual de la persona con discapacidad intelectual?

- Estudia
- Trabaja
- Estudia y trabaja
- No estudia ni trabaja
- Estudia y ha trabajado en alguna ocasión

P4. ¿Cómo describiría, en general, la situación económica actual de su hogar?

- Muy buena

- Buena
- Media
- Difícil
- Muy difícil

Bloque 2. Impacto económico de la discapacidad

El segundo bloque del cuestionario está orientado a analizar el impacto económico que la discapacidad intelectual puede tener en la economía del hogar. Se pretende conocer tanto la percepción general del impacto económico como los ámbitos en los que se generan mayores gastos.

P5. ¿Considera que tener un familiar con discapacidad intelectual ha tenido un impacto económico en su familia?

- Muy alto
- Alto
- Moderado
- Bajo
- Ninguno

P6. ¿En qué áreas ha supuesto un mayor gasto para su familia? (puede seleccionar varias opciones)

- Atención médica
- Terapias o apoyos especializados
- Educación o formación
- Transporte
- Apoyo personal o asistencia
- Adaptación del hogar
- Actividades de integración social
- Otros

P7. ¿Ha tenido su familia que afrontar gastos importantes e imprevistos relacionados con la discapacidad?

- Frecuentemente

- Algunas veces
- Rara vez
- Nunca

P8. ¿Algún miembro de la familia ha tenido que reducir su jornada laboral o dejar de trabajar para atender a la persona con discapacidad?

- Sí, reducir jornada
- Sí, dejar de trabajar
- No
- Prefiero no responder

P9. ¿Considera que las ayudas o apoyos económicos públicos que recibe su familia son suficientes?

- Sí
- Parcialmente
- No
- No recibe ayudas
- No sabe / no responde

Bloque 3. Educación y preparación financiera

Este bloque tiene como objetivo evaluar el nivel de preparación financiera percibido por los encuestados, así como su experiencia previa con formación financiera o asesoramiento económico.

P10. ¿Ha recibido usted alguna vez formación o información específica sobre gestión financiera familiar?

- Sí
- No

P11. ¿Se siente preparado/a para tomar decisiones económicas relacionadas con el presente y el futuro de su familiar con discapacidad?

- Muy preparado/a
- Bastante preparado/a
- Algo preparado/a
- Poco preparado/a

- Nada preparado/a

P12. ¿Considera que conoce suficientemente los recursos económicos, ayudas o instrumentos de planificación que podrían ser útiles para su familia?

- Sí, suficientemente
- Algo
- Poco
- Nada

P13. ¿Qué nivel de confianza tiene usted en su capacidad para organizar gastos, ahorro y decisiones económicas familiares?

- Muy alto
- Alto
- Medio
- Bajo
- Muy bajo

P14. ¿Le gustaría recibir más información o formación sobre temas financieros relacionados con la discapacidad?

- Sí
- No
- No lo sabe

Bloque 4. Planificación financiera futura

El cuarto bloque se centra en la planificación económica a largo plazo y en la preocupación de las familias respecto al futuro financiero de la persona con discapacidad intelectual.

P15. ¿Ha pensado su familia en la situación económica futura de la persona con discapacidad intelectual cuando ustedes no puedan ocuparse directamente?

- Sí, claramente
- Sí, parcialmente
- Apenas se ha pensado
- No, todavía no

P16. ¿Dispone su familia de algún plan o estrategia económica pensada para el futuro de esa persona?

- Sí
- No
- En proceso
- No sabe / no responde

P17. ¿Hasta qué punto le preocupa el bienestar económico futuro de su familiar con discapacidad?

- Mucho
- Bastante
- Algo
- Poco
- Nada

P18. ¿Qué aspectos le preocupan más de cara al futuro? (puede seleccionar hasta tres opciones)

- Ingresos suficientes
- Vivienda
- Acceso a apoyos y cuidados
- Gestión del patrimonio
- Continuidad del cuidado cuando falten los padres o tutores
- Acceso a empleo o actividad ocupacional
- Otros

Bloque 5. Necesidades de apoyo y recursos

El último bloque del cuestionario busca identificar qué tipo de recursos o apoyos consideran más necesarios las familias para mejorar su situación financiera y su capacidad de planificación.

P19. ¿Qué tipo de apoyo considera que sería más útil para familias como la suya? (puede seleccionar varias opciones)

- Educación financiera básica
- Asesoramiento financiero individualizado
- Información sobre ayudas públicas
- Apoyo en planificación patrimonial o herencias
- Orientación sobre ahorro y previsión futura
- Apoyo psicológico o emocional relacionado con la incertidumbre económica
- Otro

P20. En una escala del 1 al 5, donde **1 significa “totalmente en desacuerdo”** y **5 significa “totalmente de acuerdo”**, indique su grado de acuerdo con las siguientes afirmaciones:

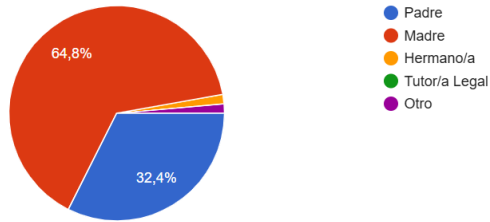
- a) Mi familia ha tenido que asumir una carga económica importante por la discapacidad intelectual.
- b) Nos faltan conocimientos financieros para planificar mejor el futuro.
- c) La información disponible sobre estos temas no es fácil de entender.
- d) Necesitaríamos apoyo profesional para planificar mejor el futuro económico.
- e) La sociedad y las instituciones ofrecen todavía poco apoyo financiero real a estas familias.

ANEXO II. Respuestas a la encuesta

P1: ¿Cuál es su relación con la persona con discapacidad intelectual?

[Copiar gráfico](#)

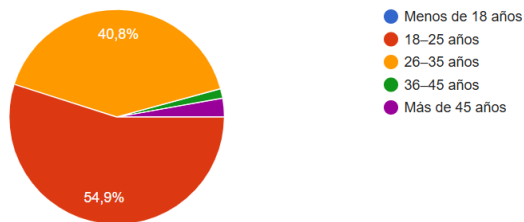
71 respuestas



P2: ¿En qué franja de edad se encuentra la persona con discapacidad intelectual?

[Copiar gráfico](#)

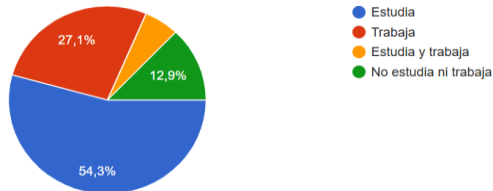
71 respuestas



P3: ¿Cuál es la situación actual de la persona con discapacidad intelectual?

[Copiar gráfico](#)

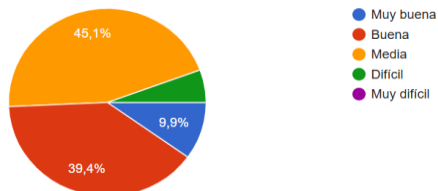
70 respuestas



P4: ¿Cómo describiría, en general, la situación económica actual de su hogar?

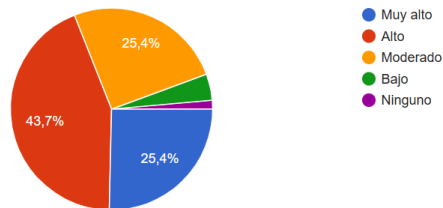
[Copiar gráfico](#)

71 respuestas



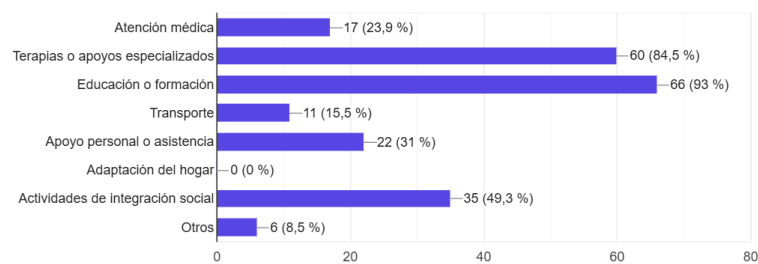
P5. ¿Considera que tener un familiar con discapacidad intelectual ha tenido un impacto económico en su familia? [Copiar gráfico](#)

71 respuestas



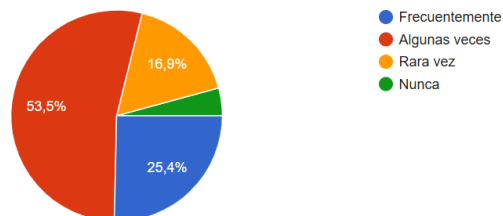
P6. ¿En qué áreas ha supuesto un mayor gasto para su familia? (puede seleccionar varias opciones) [Copiar gráfico](#)

71 respuestas



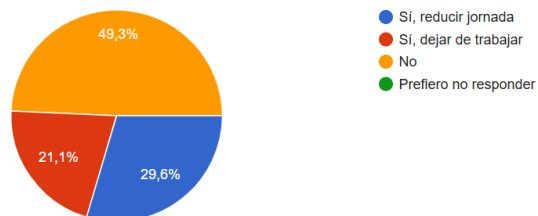
P7. ¿Ha tenido su familia que afrontar gastos importantes e imprevistos relacionados con la discapacidad? [Copiar gráfico](#)

71 respuestas



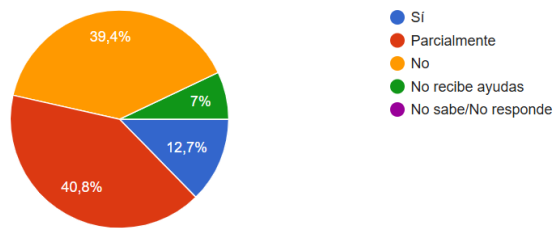
P8. ¿Algún miembro de la familia ha tenido que reducir su jornada laboral o dejar de trabajar para atender a la persona con discapacidad? [Copiar gráfico](#)

71 respuestas



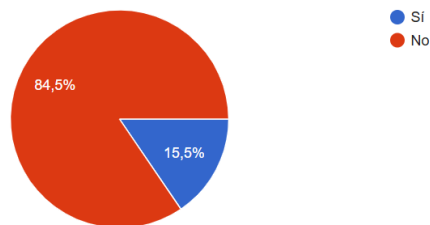
P9. ¿Considera que las ayudas o apoyos económicos públicos que recibe su familia son suficientes? [Copiar gráfico](#)

71 respuestas



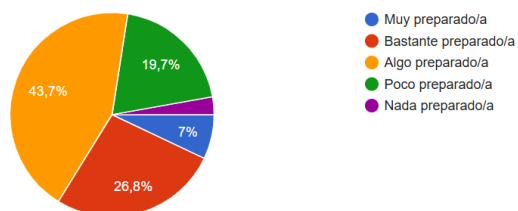
P10. ¿Ha recibido usted alguna vez formación o información específica sobre gestión financiera familiar? [Copiar gráfico](#)

71 respuestas



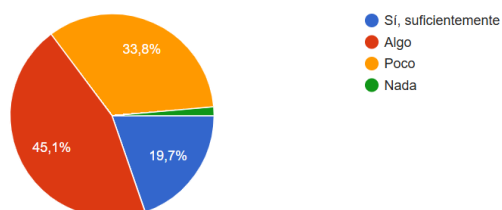
P11. ¿Se siente preparado/a para tomar decisiones económicas relacionadas con el presente y el futuro de su familiar con discapacidad? [Copiar gráfico](#)

71 respuestas



P12. ¿Considera que conoce suficientemente los recursos económicos, ayudas o instrumentos de planificación que podrían ser útiles para su familia? [Copiar gráfico](#)

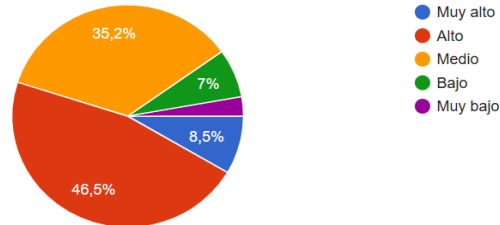
71 respuestas



P13. ¿Qué nivel de confianza tiene usted en su capacidad para organizar gastos, ahorro y decisiones económicas familiares?

[Cop](#)

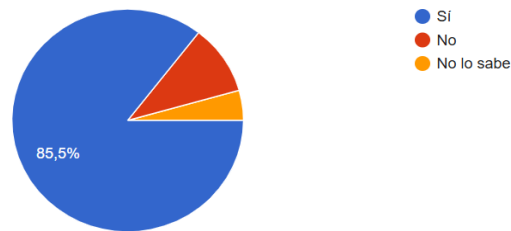
71 respuestas



P14. ¿Le gustaría recibir más información o formación sobre temas financieros relacionados con la discapacidad?

[Cop](#)

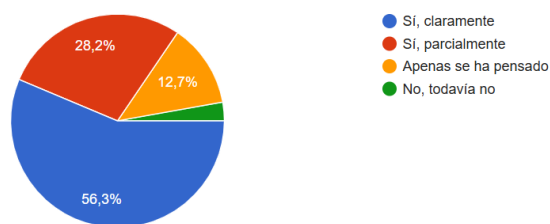
69 respuestas



P15. ¿Ha pensado su familia en la situación económica futura de la persona con discapacidad intelectual cuando ustedes no puedan ocuparse directamente?

[Copiar gráfi](#)

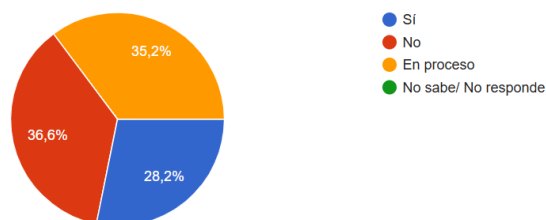
71 respuestas



P16. ¿Dispone su familia de algún plan o estrategia económica pensada para el futuro de esa persona?

[Copiar gráfi](#)

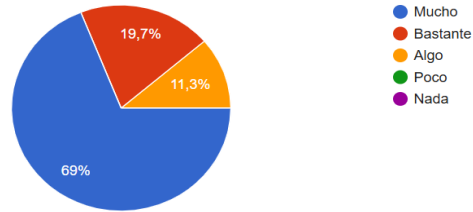
71 respuestas



P17. ¿Hasta qué punto le preocupa el bienestar económico futuro de su familiar con discapacidad?

[Copiar gráfico](#)

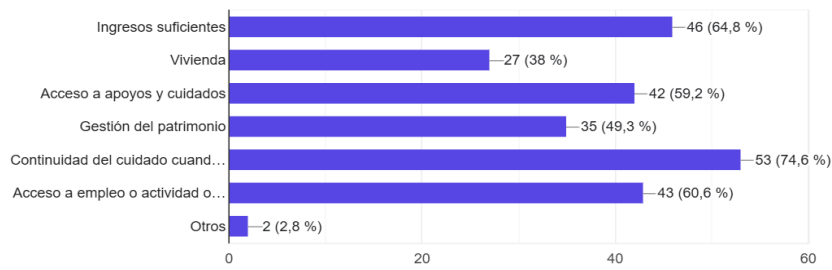
71 respuestas



P18. ¿Qué aspectos le preocupan más de cara al futuro? (puede seleccionar hasta tres opciones)

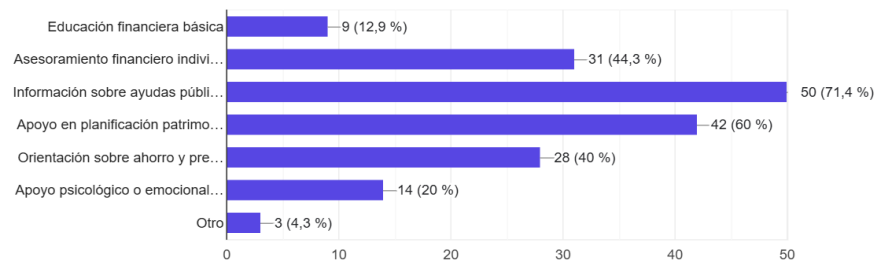
[Copiar gráfico](#)

71 respuestas

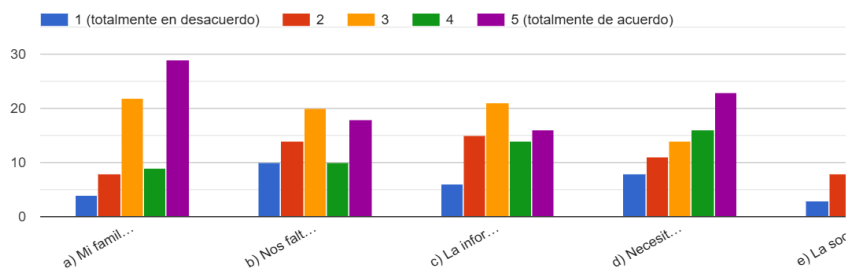


P19. ¿Qué tipo de apoyo considera que sería más útil para familias como la suya? (puede seleccionar varias opciones) [Copiar gráfico](#)

70 respuestas

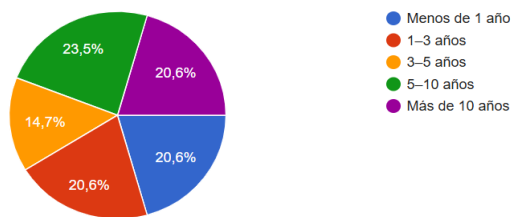


P20. En una escala del 1 al 5, donde 1 significa "totalmente en desacuerdo" y 5 significa "totalmente de acuerdo", indique su grado de acuerdo con las siguientes afirmaciones: [Copiar gráfico](#)



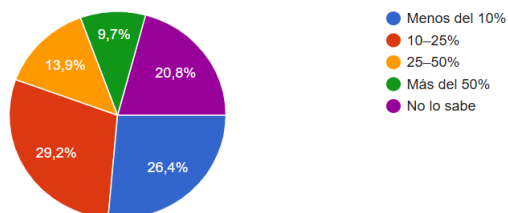
P21. ¿Cuál es el horizonte temporal en el que su familia podría mantener una inversión sin necesidad de disponer de ese dinero? [Copiar gráfico](#)

68 respuestas



P22. ¿Qué porcentaje aproximado de los ahorros familiares estaría dispuesto a invertir (sin contar liquidez para gastos imprevistos)? [Copiar gráfico](#)

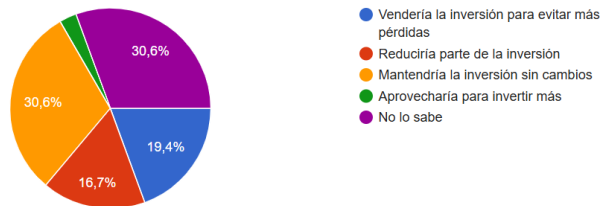
72 respuestas



P23. ¿Cómo reaccionaría su familia si el valor de una inversión disminuyera un 15–20% en el corto plazo?

[Copiar gráfico](#)

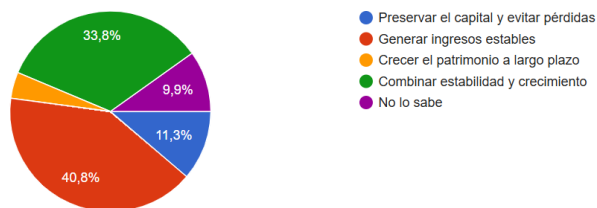
72 respuestas



P24. ¿Cuál es el principal objetivo financiero de su familia respecto a la persona con discapacidad?

[Copiar gráfico](#)

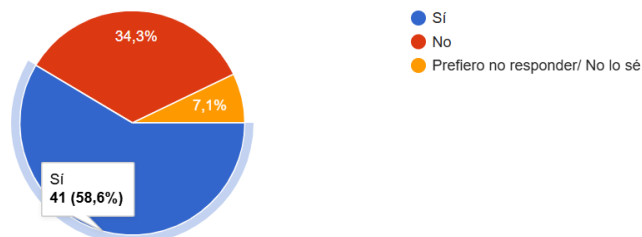
71 respuestas



P25. ¿Dispone su familia actualmente de ahorros o inversiones financieras (más allá de cuentas corrientes)?

[Copiar gráfico](#)

70 respuestas



P26. ¿Qué nivel de familiaridad tiene su familia con productos de inversión (fondos, acciones, bonos)?

[Copiar gráfico](#)

71 respuestas

