

## Deudas y crédito

# ¿Bola de nieve o avalancha? Elija el plan para sus deudas que mejor le acomode

¿Victorias rápidas o pagar lo menos posible en intereses? Cómo se comparan dos métodos populares para pagar deudas, y cómo elegir el que de verdad va a seguir.

8 min de lectura • Actualizada en octubre de 2026 • Revisada contra sus fuentes

**En resumen**

- ✓ Los dos métodos pagan todos los mínimos y luego apuntan todo el dinero extra a una sola deuda a la vez. La única diferencia es cuál deuda va primero.
- ✓ La avalancha (la tasa más alta primero) es la que menos cuesta en intereses. La bola de nieve (el saldo más chico primero) le da una victoria más pronto.
- ✓ Las cuentas de tarjeta con cobro de interés promediaron una tasa del 22.32% en 2025, así que cada dólar extra cuenta. Elija el método que va a seguir, y empiece.

De una organización sin fines de lucro. Quien le asesora tiene un deber fiduciario: debe poner los intereses de usted primero. Su información no se vende.

**¿Prefiere hablarlo con alguien?**

Un asesor financiero voluntario puede ayudarle con su situación, uno a uno, en español y sin costo.



Apunte la cámara de su teléfono al código, o visite:

**advisersgiveback.org/  
comienzo-esp**

**1****Los mismos pasos, en distinto orden**

La bola de nieve y la avalancha son dos maneras populares de pagar más de una deuda. Tienen más en común de lo que parece. Las dos siguen los mismos cuatro pasos:<sup>1</sup>

**1 Haga la lista de sus deudas.**

Anote el saldo, la tasa de interés y el pago mínimo de cada una.

**2 Pague todos los mínimos.**

A tiempo, cada mes, en cada deuda.

3

### Apunte lo extra a un solo objetivo.

Cada dólar que sobre después de los mínimos va a una sola deuda.

4

### Pase el pago completo a la siguiente.

Cuando la deuda que eligió quede pagada, sume todo su pago a la siguiente.

La única diferencia es cuál deuda ataca primero. La bola de nieve va por el saldo más chico. La avalancha va por la tasa más alta, la tasa de interés anual (APR) que aparece en su estado de cuenta. Si todavía no ha hecho su lista, nuestra guía sobre [tres planes para pagar deudas](#) le explica cómo hacerla paso a paso.

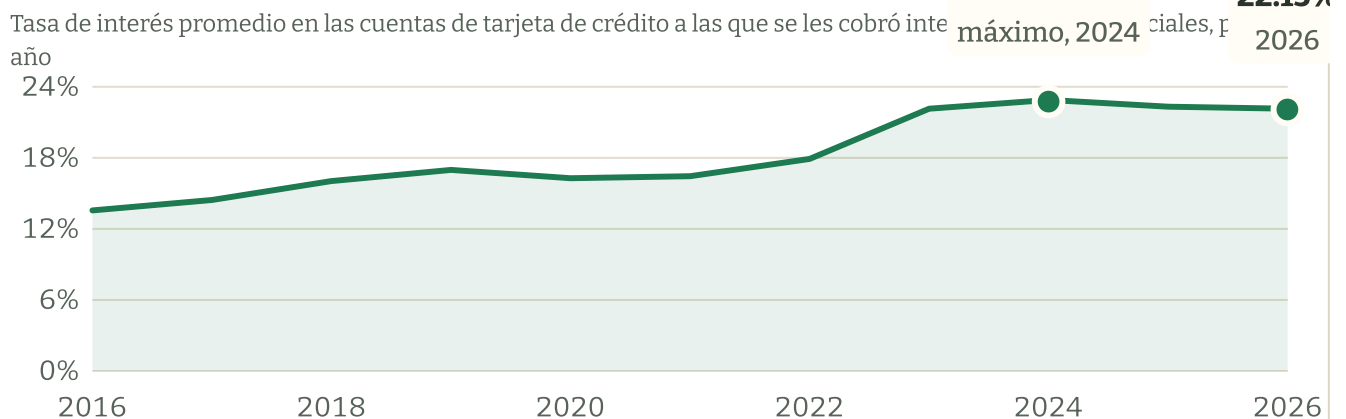
En línea: [advisersgiveback.org/gso/es/#guide-three-debt-payoff-plans](https://advisersgiveback.org/gso/es/#guide-three-debt-payoff-plans)

## 2

## Por qué importa la tasa de interés

El interés de las tarjetas de crédito es caro, y cada vez lo es más. La Reserva Federal lleva el registro de la tasa promedio en las cuentas de tarjeta de crédito a las que se les cobra interés. En 2016 era del 13.56%. <sup>2</sup> En 2025 fue del 22.32%. <sup>3</sup>

### Las tasas de las tarjetas de crédito se dispararon de cerca del 16% a más del 22% en dos años



Promedios anuales. El dato de 2026 es el del segundo trimestre. Los de 2016 a 2020 vienen de la publicación G.19 de la Reserva Federal del 7 de mayo de 2021.

Fuente: Federal Reserve Board, Consumer Credit - G.19, August 2026 (October 7, 2026)

El promedio de 2024, 22.89%, fue el más alto de cualquier año desde que empiezan los datos de la Reserva Federal, en 1994. <sup>4</sup> Al 22.32%, cada \$1,000 que debe le cuesta cerca de \$18.60 al mes en intereses. En un año, son unos \$223. Por eso cada dólar extra que pague ayuda, elija el método que elija.

### 3

## Los dos métodos frente a frente

### Bola de nieve: el saldo más chico primero

- **Cómo funciona.** Ponga todo su dinero extra en su saldo más chico. Cuando lo termine de pagar, sume ese pago al siguiente más chico.
- **Lo bueno.** Los avances se ven rápido, sobre todo si tiene varias deudas chicas.
- **La desventaja.** Si sus deudas más grandes tienen tasas más altas, lo más probable es que pague más intereses en total.

### Avalancha: la tasa más alta primero

- **Cómo funciona.** Ponga todo su dinero extra en la deuda con la tasa más alta. Cuando la termine de pagar, sume ese pago a la siguiente tasa más alta.
- **Lo bueno.** Su deuda más cara se va primero, así que paga menos intereses en total.
- **La desventaja.** Si esa deuda es grande, puede tardar un buen rato en terminar de pagar la primera.

Son las mismas ventajas y desventajas que describe la Oficina para la Protección Financiera del Consumidor (CFPB) en su plan de acción para las deudas.<sup>1</sup> En resumen: la avalancha ahorra intereses, y la bola de nieve le da una victoria más pronto.

### 4

## Póngalos a competir con sus propios números

¿Qué tan grande es la diferencia? Depende de sus deudas. Aquí va un ejemplo con números inventados. Digamos que debe:

- \$700 en una tarjeta de tienda al 20%, con un pago mínimo de \$30
- \$2,500 en una tarjeta de crédito al 27%, con un pago mínimo de \$75
- \$5,000 en otra tarjeta al 22%, con un pago mínimo de \$150

Los mínimos suman \$255. Usted puede pagar \$500 al mes en total, así que \$245 al mes son extra. El ejemplo supone que sus tasas y sus mínimos no cambian, que no hace cargos nuevos y que el interés se suma cada mes a una doceava parte de la tasa anual.

- **Bola de nieve.** La tarjeta de tienda queda pagada en el mes 3. Termina sin deudas en el mes 20, después de pagar cerca de \$1,737 en intereses.
- **Avalancha.** La tarjeta al 27% queda pagada en el mes 9. Termina sin deudas en el mes 20, después de pagar cerca de \$1,693 en intereses.

Aquí la avalancha ahorra unos \$44, y la bola de nieve le da la primera victoria seis meses antes. La diferencia crece cuando su saldo más grande también tiene su tasa más alta. Cambie las tasas de las dos tarjetas, de modo que la de \$5,000 quede al 27%. Ahora la avalancha ahorra unos \$182, pero no termina de pagar su primera deuda hasta el mes 16.

Pero la diferencia más grande no está en el método. Está en el dinero extra. Pagar solo los \$255 de los mínimos, aun pasando cada pago a la siguiente deuda conforme se van liquidando, tomaría 52 meses y costaría cerca de \$4,889 en intereses.

Pruébelo con sus propias deudas. La herramienta de abajo empieza con un ejemplo y luego pone a competir los dos métodos, mes por mes, con los números que usted escriba.

#### **Bola de nieve o avalancha: el mismo ejemplo, mes por mes**

Las mismas tres deudas del ejemplo (tarjeta de tienda: \$700 al 20%, mínimo \$30; tarjeta A: \$2,500 al 27%, mínimo \$75; tarjeta B: \$5,000 al 22%, mínimo \$150) y \$245 extra al mes además de los mínimos, pagadas mes por mes: se suman los intereses, se paga cada mínimo y el resto va a la deuda elegida. Cuando una deuda se liquida, su mínimo pasa a la siguiente.

| Método        | Orden                                     | Tiempo   | Intereses |
|---------------|-------------------------------------------|----------|-----------|
| Bola de nieve | tarjeta de tienda → tarjeta A → tarjeta B | 20 meses | \$1,737   |
| Avalancha     | tarjeta A → tarjeta de tienda → tarjeta B | 20 meses | \$1,693   |

La avalancha ahorra \$44 en intereses en este ejemplo. La bola de nieve liquida su primera deuda antes, y eso es lo que a muchas personas las mantiene en marcha.

**Pruébelo con sus propias deudas.** La herramienta de esta página compara los dos métodos con sus números, en su celular y sin registrarse. Nada de lo que escriba sale de su teléfono.

**Escanee el código para hacer su plan, o visite**  
**[advisersgiveback.org/gso/es](https://advisersgiveback.org/gso/es)**



## 5

### Qué dicen los estudios

Si las cuentas favorecen a la avalancha, ¿por qué alguien elegiría la bola de nieve? Porque pagar deudas toma meses o años, y ayuda sentir que se avanza en el camino.

En un estudio de campo y tres experimentos, los investigadores encontraron que concentrar los pagos en una cuenta a la vez, en lugar de repartirlos, tendía a dejar a la gente más motivada para salir de deudas. También pagaban con más empeño. El efecto fue más marcado cuando los pagos iban a las cuentas más chicas, porque la gente medía su avance según qué parte de un solo saldo había pagado.<sup>5</sup>

Otro estudio siguió a casi 6,000 personas que trataban de salir de sus deudas de tarjeta de crédito a través de un programa de liquidación de deudas. Quienes cerraron más de sus cuentas tenían más probabilidades de liquidar toda su deuda, sin importar el tamaño en dólares de esas cuentas.<sup>6</sup>

Sin un plan, muchas veces la gente no hace ni lo uno ni lo otro. Un estudio con datos de tarjetas de crédito de 1.4 millones de personas en el Reino Unido encontró que quienes tienen más de una tarjeta suelen repartir sus pagos en proporción a sus saldos. No los dirigen a la tarjeta con la tasa más alta, que es lo que bajaría su costo en intereses.<sup>7</sup> Cualquiera de los dos métodos le da a su dinero extra una tarea clara.

## 6

### Cómo elegir, y cómo seguir con el plan

Hágase una sola pregunta: ¿qué necesita más, sentir que avanza o pagar lo menos posible?

- **Elija la bola de nieve** si lo difícil ha sido mantener la motivación, o si tiene unas cuantas deudas chicas que podría liquidar pronto.
- **Elija la avalancha** si los números lo motivan, o si su tasa más alta está en un saldo grande, donde el ahorro se nota.
- **¿No está seguro?** Liquide una deuda chica para una victoria rápida y luego cámbiese a la avalancha.

Elija lo que elija, hágalo automático. Programe el pago extra para el día siguiente a su día de pago. Cuando termine de pagar una deuda, pase ese pago de inmediato a la siguiente de la lista. Revise cómo va cada pocos meses. Si se ha estancado, está bien cambiar de método. Empezar vale más que seguir dándole vueltas.

*El mejor plan para pagar deudas no es el que se ve perfecto en el papel. Es el que usted puede sostener mes tras mes.*



#### Cuidado con las fechas límite de las promociones

Algunas tarjetas y planes de tienda ofrecen cero interés si paga todo dentro de un plazo fijo, por ejemplo 12 meses. Si el saldo no queda pagado para la fecha límite, puede deber todos los intereses desde la fecha de la compra.<sup>8</sup> Anote la fecha límite en su calendario y planea liquidar ese saldo antes, use el método que use.



#### Pruébalo esta semana

Escriba sus deudas en dos órdenes: el saldo más chico primero, y la tasa más alta primero. Si la misma deuda encabeza las dos listas, la decisión es fácil. Si no, elija un método, programe un pago extra automático a su primera deuda y marque una fecha dentro de tres meses para revisar su avance.

¿No sabe cuál le acomoda mejor? Un asesor voluntario, que dona su tiempo, puede revisar sus deudas con usted y ayudarlo a elegir, uno a uno y sin costo.

### Preguntas para su asesor

---

---

## Un asesor voluntario está listo cuando usted lo esté.

Un asesor voluntario puede revisar sus números con usted y ayudarlo a decidir qué hacer primero.

**[advisersgiveback.org/comienzo-esp](https://advisersgiveback.org/comienzo-esp)**



### Fuentes

1. Consumer Financial Protection Bureau, Your Money, Your Goals: Debt getting in your way? Get a handle on it., Accessed October 2026. El folleto no trae fecha; su archivo PDF se creó en abril de 2020. La herramienta «Debt action plan» (plan de acción para las deudas): las opciones «Start off small» (empezar por lo chico) y «Highest interest rate» (la tasa de interés más alta). [files.consumerfinance.gov/f/documents/cfpb\\_your-money-your-goals\\_debt\\_booklet\\_cobrand.pdf](https://files.consumerfinance.gov/f/documents/cfpb_your-money-your-goals_debt_booklet_cobrand.pdf)
2. Federal Reserve Board, Consumer Credit - G.19, March 2021, May 7, 2021. Tabla «Terms of Credit» (condiciones del crédito), planes de tarjeta de crédito, cuentas a las que se les cobró interés: cifras anuales de 2016 a 2020. [federalreserve.gov/releases/g19/20210507/default.htm](https://federalreserve.gov/releases/g19/20210507/default.htm)
3. Federal Reserve Board, Consumer Credit - G.19, August 2026, October 7, 2026. Tabla «Terms of Credit» (condiciones del crédito), planes de tarjeta de crédito, cuentas a las que se les cobró interés: cifras anuales de 2021 a 2025 y el segundo trimestre de 2026. [federalreserve.gov/releases/g19/20261007/default.htm](https://federalreserve.gov/releases/g19/20261007/default.htm)
4. Federal Reserve Board, Consumer Credit - G.19: Terms of Credit at Commercial Banks and Finance Companies (historical data), Accessed September 2026. Tasas trimestrales de las cuentas de tarjeta de crédito a las que se les cobró interés, desde el cuarto trimestre de 1994. [federalreserve.gov/releases/g19/HIST/cc\\_hist\\_tc\\_levels.html](https://federalreserve.gov/releases/g19/HIST/cc_hist_tc_levels.html)
5. Journal of Consumer Research, Repayment Concentration and Consumer Motivation to Get Out of Debt (Keri L. Kettle, Remi Trudel, Simon J. Blanchard and Gerald Häubl), October 2016. Vol. 43, núm. 3, páginas 460 a 477. [doi.org/10.1093/jcr/ucw037](https://doi.org/10.1093/jcr/ucw037)
6. Journal of Marketing Research, Can Small Victories Help Win the War? Evidence from Consumer Debt Management (David Gal and Blakeley B. McShane), August 2012. Vol. 49, páginas 487 a 501. Datos de 5,943 personas atendidas por una empresa de liquidación de deudas. [journals.sagepub.com/doi/abs/10.1509/jmr.11.0272](https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1509/jmr.11.0272)
7. American Economic Review, How Do Individuals Repay Their Debt? The Balance-Matching Heuristic (John Gathergood, Neale Mahoney, Neil Stewart and Jörg Weber), March 2019. Vol. 109, núm. 3, páginas 844 a 875. Datos vinculados de las tarjetas de crédito de 1.4 millones de personas en el Reino Unido. [aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.20180288](https://aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.20180288)
8. Consumer Financial Protection Bureau, I got a credit card promising no interest for a purchase if I pay in full within 12 months. How does this work?, Last reviewed January 22, 2024. [consumerfinance.gov/ask-cfpb/i-got-a-credit-card-promising-no-interest-for-a-purchase-if-i-pay-in-full-within-12-months-how-does-this-work-en-40/](https://consumerfinance.gov/ask-cfpb/i-got-a-credit-card-promising-no-interest-for-a-purchase-if-i-pay-in-full-within-12-months-how-does-this-work-en-40/)

Actualizada en octubre de 2026. Esta guía es información general, no un consejo para su situación. Revisamos cada cifra contra su fuente; si algo cambió, avisenos en [advisersgiveback.org/contact](https://advisersgiveback.org/contact). Lea esta guía en línea en [advisersgiveback.org/gso/es](https://advisersgiveback.org/gso/es). Advisers Give Back es una organización sin fines de lucro 501(c)(3) (EIN 84-4685390), y su información no se vende.