

El dinero y el ánimo

¿Qué guion sigue con el dinero? Descubra las creencias detrás de sus decisiones

Las creencias sobre el dinero que aprendió mientras crecía todavía pueden guiar sus decisiones. Así puede descubrir una y volver a escribirla.



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

En resumen

- ✓ Los guiones sobre el dinero, una idea de Brad y Ted Klontz, son creencias que solemos aprender de niños y que pueden guiar, sin que lo notemos, lo que hacemos de adultos.
- ✓ Un estudio de 2011 halló cuatro patrones con el dinero: rechazo, culto, estatus y precaución. Uno más grande, de 2025, no los confirmó. Úselos como pistas, no etiquetas.
- ✓ Un guion se puede reescribir: dese cuenta de él, pregúntese de dónde viene y cámbielo por una creencia que le ayude a actuar.

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

La música de fondo de su vida con el dinero

Todos traemos creencias sobre el dinero. Algunas nos ayudan. Otras nos frenan. Se notan en cómo ahorramos, en cómo gastamos y en si revisamos la app del banco o le sacamos la vuelta. Piense en ellas como la música de fondo de su vida con el dinero,

aunque usted nunca haya escogido las canciones.

Brad Klontz y Ted Klontz llaman a estas creencias guiones sobre el dinero (money scripts). Según su propuesta, estos guiones por lo general empiezan en la infancia y muchas veces pasan de padres a hijos. Suelen funcionar sin que nos demos cuenta, y mueven mucho de lo que hacemos con el dinero.¹ Es una idea útil, y todavía se está poniendo a prueba.

La buena noticia es que, si puede ver una creencia, puede empezar a cambiarla. Esta guía le ayudará a descubrir una de las suyas.

2

De dónde vienen las creencias sobre el dinero

Casi todos aprendimos sobre el dinero mucho antes de tener dinero propio. La Oficina para la Protección Financiera del Consumidor (CFPB) describe cómo pasa esto a medida que los niños crecen:³

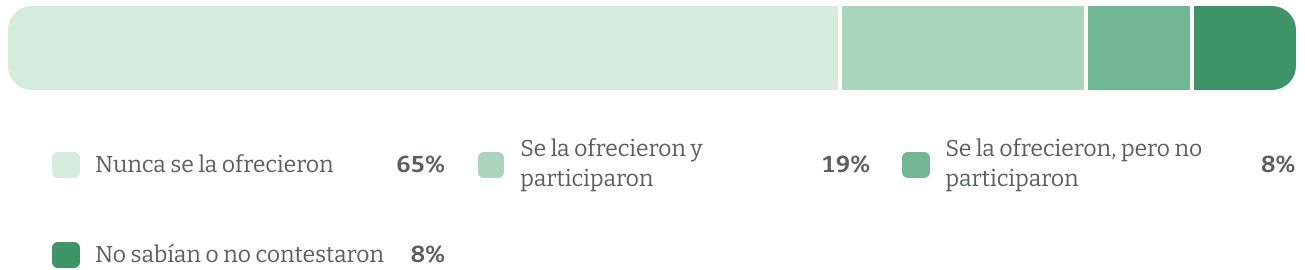
- **De 3 a 5 años.** Empiezan a formarse los primeros valores y las primeras normas sobre el dinero. También las habilidades para planear y para controlarse, que más adelante ayudan a tener buenos hábitos con el dinero.
- **De 6 a 12 años.** Los hábitos y las normas sobre el dinero toman forma, sobre todo al observar a los padres y a las personas que los cuidan, y al convivir con ellos.
- **De 13 a 21 años.** Pesan más los conocimientos sobre el dinero y la habilidad para tomar decisiones, porque los jóvenes empiezan a ganar dinero, a hacer compras y a abrir cuentas.

La influencia de los padres puede ser fuerte. Se hizo una encuesta a 2,098 estudiantes de primer año de universidad. Lo que aprendieron de sus padres estaba mucho más ligado a sus actitudes y hábitos con el dinero que dos cosas juntas: su experiencia de trabajo y la educación financiera que recibieron en la preparatoria.⁴

Y a la mayoría de los adultos nunca les ofrecieron una clase sobre dinero en la escuela ni en el trabajo. En 2024, el 65% dijo que ninguna escuela, universidad o lugar de trabajo del que había sido parte le había ofrecido educación financiera.⁵

A la mayoría de los adultos nunca les ofrecieron una clase sobre dinero en la escuela ni en el trabajo

Adultos a los que se les preguntó si alguna escuela, universidad o lugar de trabajo les había ofrecido educación financiera, 2024



Fuente: FINRA Investor Education Foundation, Financial Capability in the United States: Results from the FINRA Foundation's National Financial Capability Study (6th Edition) (July 2025)

Así que casi todos aprendimos sobre el dinero como los niños aprenden casi todo: mirando. Quizá en su casa las cuentas causaban tensión. Quizá ahorrar se celebraba. Quizá nadie hablaba de dinero. Esas primeras lecciones se pueden convertir después en hábitos automáticos.

3

Cuatro patrones en un estudio

En un estudio de 2011, Klontz y sus colegas les preguntaron a 422 adultos qué tan de acuerdo estaban con 72 creencias sobre el dinero. Las creencias salieron de más de diez años de trabajo con personas en terapia financiera. Sus respuestas se agruparon en cuatro patrones: ¹

- **Rechazo al dinero.** El dinero es malo, o usted no lo merece. Los ricos parecen codiciosos, y tener más de lo que necesita se siente mal.
- **Culto al dinero.** Tener más dinero resolvería sus problemas y le haría más feliz, pero nunca es suficiente.
- **El dinero como estatus.** Lo que usted vale como persona depende de cuánto tiene, y solo vale la pena comprar lo mejor.
- **Precaución con el dinero.** Ahorrar es lo primero, y el dinero es cosa privada. No se habla de lo que uno tiene o gana.

En ese estudio, las personas que se inclinaban hacia los primeros tres patrones solían tener ingresos más bajos. El culto al dinero también se relacionaba con arrastrar saldos de tarjeta de crédito de un mes a otro. La precaución con el dinero se relacionaba con no tener deudas de tarjeta. ¹

Los investigadores tuvieron cuidado al interpretar esto. No pudieron saber si las creencias llevaron a las personas a su situación económica o si fue al revés. Y las personas del estudio no eran una muestra al azar de los estadounidenses: la mayoría

eran personas blancas, con muchos años de estudio, de mediana edad o mayores, y mujeres.¹

Un estudio posterior plantea más preguntas. En 2025, otros investigadores probaron una versión más corta del mismo cuestionario con 2,686 adultos de Estados Unidos de varios grupos raciales y étnicos. Los cuatro patrones no encajaron bien con sus respuestas, y las preguntas no midieron lo mismo en los distintos grupos raciales y étnicos.⁶ Así que use los cuatro patrones como una manera de empezar a fijarse en sus propias creencias, no como una etiqueta ni como un diagnóstico.

Hasta un guion útil se puede pasar de la raya. Los autores señalan que la precaución puede animar a ahorrar, pero que preocuparse demasiado por el dinero puede impedirle disfrutar la seguridad que el dinero puede dar.¹

4

Las frases que nos repetimos

Muchas veces los guiones suenan a dichos de todos los días. Aquí hay algunos comunes, junto a una nueva versión que le podría servir más:

El guion de siempre

- «Yo no sirvo para el dinero».
- «El dinero es malo».
- «Si no le hago caso, se arregla solo».
- «El próximo mes empiezo a ser responsable».
- «De dinero no se habla».

Una nueva versión

- «Todavía estoy aprendiendo, y esto lo puedo aprender».
- «El dinero es una herramienta. Yo decido para qué sirve».
- «Echar un vistazo ahora me ahorra estrés después».
- «Hoy puedo hacer una cosa pequeña».
- «Hablar de dinero me ayuda a tomar mejores decisiones».

Estas frases suenan conocidas porque mucha gente las carga. Fíjese en que las nuevas versiones no tienen un optimismo exagerado. Son realistas, y cada una apunta hacia una acción.

5

Reescriba un guion

Los investigadores detrás de estos estudios dicen que, cuando uno identifica sus guiones, los puede cuestionar y cambiar, aunque agregan que hace falta más investigación.² No necesita un cuestionario para empezar. Pruebe estos pasos con una creencia:

1

Descúbrala.

Fíjese en una idea sobre el dinero que le venga seguido, sobre todo una que le impida actuar.

2

Dígala en voz alta o escríbala.

Muchas veces los guiones suenan más exagerados fuera de la cabeza. Está bien reírse un poco.

3

Pregúntese de dónde viene.

¿De quién es esa voz? ¿Era cierto para esa persona? ¿Es cierto para usted hoy?

4

Reescribala.

Quédese con lo que sirve y cambie lo que no. Que la frase nueva sea algo que pueda poner en práctica.

5

Actúe una vez.

Una acción pequeña, como revisar un saldo o pasar \$10 a sus ahorros, hace que el guion nuevo se sienta real.



Pruébalo esta semana

Termine estas tres frases rápido, sin detenerse a corregir: «El dinero es...», «La gente con dinero es...», «En mi familia nunca...». Vuelva a leer sus respuestas. ¿Hay una creencia que quiera conservar, y una que quiera reescribir?

Darse cuenta de un guion sobre el dinero es el primer paso para cambiarlo.

6

Platíquelo

Muchas veces los guiones sobre el dinero son más fáciles de ver con la ayuda de alguien más. Si comparte el dinero con su pareja o su familia, puede que sus guiones no coincidan. Los investigadores sugieren que descubrir guiones distintos puede ayudar a las parejas a resolver sus conflictos por dinero.¹ Nuestra guía sobre cómo hablar de dinero con la familia que uno escoge tiene ideas para empezar esa conversación.

En línea: advisersgiveback.org/es/guias/hablar-de-dinero-en-familia/

Si compararse con los demás es parte de su guion, nuestra guía sobre la trampa de compararse es una buena lectura para seguir.

En línea: advisersgiveback.org/es/guias/la-trampa-de-compararse/

Un asesor voluntario también puede ayudar. Ver sus números junto a sus creencias puede mostrar dónde un guion viejo está guiando su plan. Y si algún hábito con el dinero llega a sentirse fuera de su control, un terapeuta puede ayudar junto con un asesor.

Preguntas para su asesor

Un asesor voluntario está listo cuando usted lo esté.

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

advisersgiveback.org/comienzo-esp



Fuentes

1. Journal of Financial Therapy, Money Beliefs and Financial Behaviors: Development of the Klontz Money Script Inventory, 2011. Brad Klontz, Sonya L. Britt, Jennifer Mentzer y Ted Klontz; volumen 2, número 1. Encuesta por internet a 422 adultos. doi.org/10.4148/jft.v2i1.451
2. Journal of Financial Planning, How Clients' Money Scripts Predict Their Financial Behaviors, November 2012. Bradley T. Klontz y Sonya L. Britt. financialplanningassociation.org/article/journal/NOV12-how-clients-money-scripts-predict-their-financial-behaviors
3. Consumer Financial Protection Bureau, Building blocks to help youth achieve financial capability: A new model and recommendations, September 2016. Sección 2.3, páginas 12 y 13; sección 2.5.2, página 22. files.consumerfinance.gov/f/documents/092016_cfpb_BuildingBlocksReport_ModelAndRecommendations_web.pdf
4. Journal of Youth and Adolescence, Financial socialization of first-year college students: The roles of parents, work, and education, December 2010. S. Shim, B. L. Barber, N. A. Card, J. J. Xiao y J. Serido. Encuesta a 2,098 estudiantes de primer año de universidad. doi.org/10.1007/s10964-009-9432-x
5. FINRA Investor Education Foundation, Financial Capability in the United States: Results from the FINRA Foundation's National Financial Capability Study (6th Edition), July 2025. Encuesta en línea a 25,539 adultos, de junio a octubre de 2024: página 32. finrafoundation.org/sites/finrafoundation/files/2025-07/NFCS-Report-Sixth-Edition-July-2025.pdf
6. Journal of Family and Economic Issues, Evaluating the Klontz Money Script Inventory-Revised (KMSI-R): Factorial Validity, Internal Consistency, and Measurement Invariance with a Diverse Sample, September 2025 (online). Miranda Reiter, Jesse B. Jurgenson, Megan McCoy, Kimberly Watkins, Kenneth White y Dee Warmath; volumen 47, número 2, páginas 343 a 355 (2026). De acceso abierto. Encuesta de 2022 a 2,686 adultos de Estados Unidos de un panel de investigación, reclutados para incluir a varios grupos raciales y étnicos. doi.org/10.1007/s10834-025-10055-7

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, avísenos en advisersgiveback.org/contact. Lea esta guía en línea, con sus calculadoras, en advisersgiveback.org/es/guias/sus-creencias-sobre-el-dinero/. Advisers Give Back es una organización sin fines de lucro 501(c)(3) (EIN 84-4685390), y su información no se vende.