

El dinero y el ánimo

¿Evita ver sus cuentas? Cómo volver a mirar, poco a poco

Dejar los pendientes del dinero para después es humano, no una debilidad. Aquí le contamos por qué pasa y cómo retomar el control con pasos pequeños y sin presión.



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

En resumen

- ✓ En 2024, el 63% de los adultos dijo que pensar en sus finanzas le puede dar ansiedad. Entre los adultos de 18 a 34 años, fue el 75%.
- ✓ Voltar para otro lado alivia por un momento, pero los recibos y los recargos siguen llegando mientras usted no los ve.
- ✓ Empiece con poco: una cuenta, un recibo, unos minutos. Póngale día y hora, y trátese con cariño cuando se le pase.

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

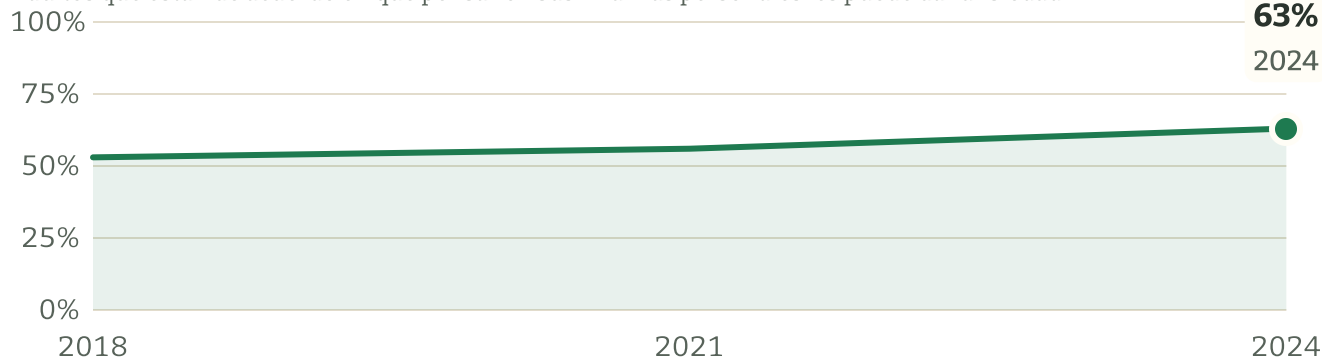
1**Le pasa a muchísima gente**

¿Alguna vez ha dejado para después abrir un recibo? ¿O se ha saltado revisar su saldo después de un fin de semana de gastos? No es la única persona a la que le pasa, y no significa que no sepa manejar su dinero. Significa que es humano.

La preocupación por el dinero es común, y ha crecido. En 2024, el 63% de los adultos estuvo de acuerdo en que pensar en sus finanzas personales le puede dar ansiedad. En 2018, el primer año en que se hizo la pregunta, fue el 53%. ¹

Más adultos dicen que el dinero les da ansiedad

Adultos que están de acuerdo en que pensar en sus finanzas personales les puede dar ansiedad



«De acuerdo» significa un 5, 6 o 7 en una escala de 7 puntos. La pregunta se hizo por primera vez en 2018, y el estudio se repite cada tres años.

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)

Los adultos más jóvenes lo sienten más. Tres de cada cuatro adultos de 18 a 34 años dijeron que el dinero les puede dar ansiedad. Lo mismo dijo el 70% de las personas con hijos que dependen de ellas.¹

Los adultos más jóvenes lo sienten más

Adultos que están de acuerdo en que pensar en sus finanzas les puede dar ansiedad, por edad, 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 si el dinero le inquieta, está en muy buena compañía. Esa sensación es una respuesta normal a una presión real. No es un defecto de su carácter.

2

Por qué volteamos para otro lado

Cuando algo nos puede hacer sentir estrés, culpa o vergüenza, no mirarlo nos ahorra ese sentimiento. Por un momento, funciona. Voltear para otro lado puede verse así:

- Dejar que se amontonen los sobres sin abrir.
- No entrar a su cuenta del banco después de una semana de muchos gastos.
- Dejar que las llamadas de quien le prestó dinero se vayan al buzón de voz.
- Dejar la declaración de impuestos para el último día posible.

Los investigadores han visto este patrón en datos financieros reales. Un estudio de personas que usaban un servicio para manejar su dinero en Islandia analizó con qué frecuencia entraban a revisar sus cuentas. La gente entraba más después de que llegaba el cheque de pago y cuando tenía más dinero disponible. Miraba menos cuando tenía más deudas. Y miraba más cuando un saldo en números rojos volvía a estar en positivo.²

Los autores lo llaman el «efecto avestruz»: el miedo a ver el saldo de nuestras cuentas. Concluyeron que está más extendido de lo que antes se creía.² En otras palabras, solemos mirar cuando las noticias son buenas y voltear para otro lado cuando no lo son.

El problema es que los recibos siguen llegando mientras no miramos. Un recargo por pago atrasado, un sobregiro o un saldo que va creciendo pueden convertir un problema pequeño en uno más grande. Entonces la siguiente mirada cuesta todavía más, y el ciclo sigue.

3

Empiece por algo más chico de lo que piensa

El camino de regreso no es un fin de semana entero para arreglarlo todo. Es un solo pendiente pequeño, fácil de terminar. Cada pequeño logro hace que el siguiente se sienta más al alcance.

1**Escriba lo que está evitando.**

Que sea concreto: «Abrir el recibo de la luz» o «Ver el saldo de mi tarjeta de crédito». Ponerle nombre lo hace más pequeño, y le da algo que tachar.

2**Escoja el más fácil.**

Muchas veces es entrar a la cuenta que más usa. No tiene que enfrentarlo todo de una vez.

3

Ponga un temporizador de cinco minutos.

Haga solo ese pendiente. Cuando se acabe el tiempo, tiene permiso de parar. Puede que descubra que le dan ganas de hacer un poco más.

4

Cuéntelo como un logro.

Mirar es el primer paso, y muchas veces es el más difícil. Reconozca que lo hizo.



Pruébelo esta semana

Escriba ese pendiente de dinero que ha estado dejando para después. Luego escoja un día y una hora para hacer solo el primer paso, como entrar a la cuenta o abrir el sobre. Anótelo en su calendario, como cualquier otro plan.

4

Póngale hora y lugar

Las buenas intenciones se cumplen más fácil cuando decide por adelantado cuándo y dónde va a actuar. Los investigadores le llaman a esto una intención de implementación. Es simplemente un plan de «si esto, entonces aquello»: «Si es domingo después del desayuno, entonces reviso mis cuentas».

Una revisión de 2024 de 642 pruebas encontró que los planes de «si esto, entonces aquello» sí ayudan a la gente a cumplir lo que se propone. El efecto fue pequeño pero confiable, y fue mayor cuando el plan de verdad tenía la forma de «si esto, entonces aquello», cuando a la gente le importaba mucho la meta y cuando repasaba el plan.³ El plan decide una parte por usted con anticipación, así que actuar le cuesta menos esfuerzo en el momento.³

El día de pago es un momento natural para echar un vistazo rápido, porque de todos modos es cuando mucha gente revisa.² Amarre su revisión a algo que ya hace, como el primer café después del día de pago.

Que sea breve y constante. Una mirada rápida cada semana cuesta menos que una gran revisión cada varios meses. Nuestra guía sobre [por qué el progreso empieza por poner atención \(en inglés\)](#) tiene más ideas.

En línea (en inglés): advisersgiveback.org/resources/progress-starts-with-paying-attention/



Si la primera mirada trae malas noticias

Puede que encuentre un recargo por pago atrasado, un pago que se le pasó o un saldo más grande de lo que esperaba. Eso es información, no un veredicto. Escriba lo que encontró y escoja un solo paso a seguir, como

llamar a la compañía o hacer un pago. Luego déjelo ahí por ese día. Si se trata de deudas, nuestra guía sobre [tres planes para pagar deudas](#) le puede ayudar a elegir por dónde empezar.

En línea: advisersgiveback.org/gso/es/#guide-three-debt-payoff-plans

5

Trátese con cariño: funciona mejor

Es difícil mirar algo que le da vergüenza. Por eso, hablarse con una voz más suave puede hacer que mirar su dinero cueste menos.

Tratarse con cariño no es lo mismo que perdonárselo todo. En uno de cuatro experimentos, a las personas que acababan de salir mal en un examen se les animó a tratarse con cariño por eso. Después dedicaron más tiempo a estudiar para el siguiente examen difícil que las personas de los grupos de comparación.⁴ Los investigadores concluyeron que ver el fracaso con aceptación puede hacer que la gente se motive más a mejorar.⁴

Así que cuando se descubra evitando un pendiente de dinero, pruebe decirse algo amable: «Esto es difícil, y mucha gente se siente así. Puedo dar un paso pequeño». Su mente está tratando de cuidar de usted. Puede darle las gracias, y luego dar el paso de todos modos. Cada pequeña decisión que toma le da más confianza.

Voltear para otro lado es común, y no significa que esté fallando. Significa que es humano, y que hoy puede volver a empezar.

6

No tiene que hacerlo a solas

Algunos pendientes de dinero son más fáciles en compañía. Alguien de confianza puede sentarse con usted mientras abre los sobres. Un asesor voluntario le puede ayudar a ver el panorama completo y a decidir qué hacer primero, sin juzgar.

Si la preocupación por el dinero le está afectando el sueño, el ánimo o la salud, lea nuestra guía sobre [el dinero y el estado de ánimo](#). Explica cómo se relacionan el estrés por el dinero y la salud mental, y cuándo buscar más apoyo.

En línea: advisersgiveback.org/gso/es/#guide-money-and-mood

El progreso no viene de hacerlo todo perfecto. Viene de empezar, con calma, y de retomarlo. Hasta un solo paso pequeño es un paso adelante.

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



Fuentes

1. 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 4. finrafoundation.org/sites/finrafoundation/files/2025-07/NFCS-Report-Sixth-Edition-July-2025.pdf
2. National Bureau of Economic Research, The Ostrich in Us: Selective Attention to Financial Accounts, Income, Spending, and Liquidity, October 2017, revised January 2023. Documento de trabajo 23945, de Arna Olafsson y Michaela Pagel. Datos de usuarios de un servicio para manejar el dinero en Islandia (página 2). nber.org/papers/w23945
3. European Review of Social Psychology, The when and how of planning: Meta-analysis of the scope and components of implementation intentions in 642 tests, Online March 2024; volume 36, 2025. Paschal Sheeran, Olivia Listrom y Peter M. Gollwitzer; número 1, páginas 162 a 194. Efecto promedio en las 642 pruebas: $d = .36$, pequeño según los criterios convencionales (página 170). Texto completo gratis: <https://kops.uni-konstanz.de/handle/123456789/69905>. doi.org/10.1080/10463283.2024.2334563
4. Personality and Social Psychology Bulletin, Self-compassion increases self-improvement motivation, September 2012. J. G. Breines y S. Chen, cuatro experimentos. doi.org/10.1177/0146167212445599

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 en 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.