

Play
your
cards
right

La Dimensión Financiera de la recuperación de la adicción al Juego: Conceptos, Instrumentos y Práctica

Un enfoque interdisciplinario de la metodología de intervención en el juego

2025



**Funded by
the European Union**

Autores de esta publicación

Silvia Mişu – Trabajadora Social Principal, Psicóloga, Asesora Financiera (coach), Formadora, Asociación Education for Real Life

Corneliu Ionescu – Asesor Financiero (coach), Economista, Asociación Education for Real Life

Traian Moldoveanu – Asesor Financiero (coach), Economista, Asociación Education for Real Life

Reconocimientos

Extendemos nuestro sincero agradecimiento a todos los participantes que tomaron parte en las formaciones locales **Play Your Cards Right (PYCR)** en cada país socios. Nos gustaría expresar un agradecimiento especial a aquellos profesionales que fueron más allá de la simple participación:

- Pilotando las herramientas en casos reales
- Proporcionando comentarios estructurados y sugerencias de mejora
- Compartiendo reflexiones de casos e ideas prácticas
- Apoyando el aprendizaje entre pares dentro de los grupos de formación

Su dedicación ha mejorado directamente la claridad, aplicabilidad y eficacia de este manual.

Agradecimientos especiales por su contribución a

Ana Rita Martins Camará Formadora / Trabajadora juvenil

Tânia Cristina Marquez Santos Psicóloga

Isabel María Serna Barquero Economista

Elena Escalante Durán Psicóloga

Andreja Grgas Enfermera psiquiátrica

Tanja Fajt Enfermera psiquiátrica

Oana Crăciun –Coach Transformacional

Reconocimiento a la Asociación PYCR

El desarrollo de este manual ha sido posible gracias a la colaboración de los socios del consorcio PYCR, cuya experiencia interdisciplinaria en intervención sobre el juego, coaching financiero, trabajo juvenil y facilitación comunitaria ha dado forma a este enfoque integrado.

Apoyo financiero

El proyecto Play Your Cards Right (PYCR) ha sido cofinanciado por el Programa Erasmus+ de la Unión Europea.

El apoyo de ANPCDEF y del Programa Erasmus+ ha permitido el desarrollo, testeo y difusión de esta metodología en múltiples contextos europeos.

Contenidos

Marco Metodológico y Objetivos de la Formación	5
El papel del coaching financiero en el trastorno del juego	6
Comprendiendo las mecánicas del juego para Profesionales y Coach Financieros	7
Qué es el coaching financiero?.....	9
El Papel del Coach Financiero.....	11
Integrando las Competencias del Coaching Financiero en la Práctica Profesional.....	12
Financial Snapshot – “Where the Money Is”	15
Financial and behavior patterns in gambling addiction	17
Instantánea Financiera	21
Instrumentos Utilizados en el Coaching Financiero	23
Comprensión Específica del Juego	31
Tipos de Jugadores e Intervenciones de Coaching Financiero Adaptado	32
Gestión del Dinero para Jugadores: Conseguir el Mayor Control Financiero	34
Proceso de Coaching Financiero GROW	38
Instantánea Financiera — Qué recopilar.....	41
Evaluación del Impacto del Juego	42
Patrones de Comportamiento a Observar	42
Preguntas Claves para el Profesional	42
Seis Dominios de Opciones para el Coach Financiero	43
Preguntas claves para el Profesional.....	43
Herramientas para Esta Fase.....	43
Planificación de Obstáculos.....	45
Números que Funcionan para el Profesional	47
Los Seis Conceptos de un Vistazo	48
Resumen para Profesionales	55
Evaluación y Herramientas Prácticas.....	56
Matriz de Priorización de Objetivos	57
Tarjeta de Anclaje Motivacional.....	58
Plantilla de Establecimiento de Objetivos de Sesión.....	59
Formulario de Fotografía/ Instantánea Financiera	60
Calculadora de Impacto del Juego.....	62
Mapa General de Deudas	64
Mapa de Impacto del Juego	66
Localizador de Etapa de Salud Financiera	67

Planificador de Límites Financieros.....	69
Escalera de Prioridad de Gastos.....	70
Selectorde Estrategia de Deuda.....	71
Plan de Acción + Estructura de Responsabilidad.....	74
Planificador de Pago de Deudas + Panel de Progreso.....	75
Cuadrícula de Anticipación de Obstáculos.....	76
Kit de Auto-Restricción.....	77
Plantilla de Registro de Sesiones.....	79
Identificación de un Sistema de Apoyo.....	82
¿Cómo me Siento con respecto a mi Dinero?.....	83
Gestión del Dinero — Pasos Importantes.....	85
Qué puedo hacer en lugar de Jugar.....	87
Bibliografía.....	88
Presentación del Proyecto – <i>Play Your Cards Right</i>	90

Marco Metodológico y Objetivos de la Formación

Este capítulo presenta el marco metodológico desarrollado por **Education for Real Life Association**, en colaboración con el consorcio del proyecto, como parte de un modelo de intervención estructurado que aborda la adicción al juego y sus consecuencias sociales, psicológicas y financieras y se trabajadores sociales, psicólogos, enfermeros y psiquiatras. El objetivo es capacitar a estos profesionales para apoyar de manera eficaz a las personas, especialmente a aquellas que enfrentan problemas de adicción al juego, en el desarrollo de una estabilidad financiera y la adopción de comportamientos financieros más saludables.

1. Comprender los principios fundamentales del coaching financiero y su papel en la resolución de desafíos financieros como la deuda, el gasto impulsivo y la adicción al juego
2. Reconocer el impacto del estrés financiero y de los comportamientos de juego en la salud mental, las relaciones y el bienestar en general.
3. Identificar herramientas y estrategias como la elaboración de presupuestos, la gestión de deudas y las técnicas de restricción financiera, que puedan ayudar a los clientes a recuperar el control de sus finanzas.
4. Comprender el papel de los programas de autoexclusión y de las herramientas de bloqueo del juego en línea en el apoyo a clientes con adicción al juego.
5. Aprender cómo los comportamientos financieros están influenciados por factores psicológicos, tales como los desencadenantes emocionales, la impulsividad y la adicción.

Competencias Desarrolladas durante este Capítulo:

6. **Competencias en Coaching Financiero:**
 - a. Apoyar a los clientes/ usuarios a establecer objetivos financieros realistas y a crear planes de acción para alcanzarlos.
7. **Educación Financiera:**
 - a. Enseñar a los clientes conocimientos y habilidades prácticas tales como la elaboración de presupuestos, seguimiento de gastos y priorización de deudas.
 - b. Ayudar a los clientes a comprender las consecuencias a largo plazo del juego sobre la estabilidad financiera.
 - c. Ayudar a los clientes a utilizar herramientas financieras, tales como Sistemas de ingreso directo, planes de inversión o límites de gasto.
8. **Resolución de Problemas y Toma de Decisiones:**
 - a. Colaborar con los clientes para desarrollar planes financieros personalizados que se alineen con sus valores y objetivos de vida.
 - b. Facilitar la capacidad de los clientes para realizar decisiones informadas sobre la gestión de su dinero y evitar comportamientos financieros de alto riesgo, proporcionando conocimientos, herramientas y oportunidades de crecimiento y autodescubrimiento.
 - c. Implementar estrategias para limitar el acceso al dinero, reduciendo el riesgo de juego impulsivo o gasto excesivo.

Exención Responsabilidad

Esta guía metodológica:

- Está destinada a la formación de profesionales en los ámbitos socio-sanitario, psicológico, educativo, y comunitario.
- No sustituye la evaluación psiquiátrica ni el tratamiento especializado de adicciones cuando esté clínicamente indicado.
- Debe aplicarse dentro de la competencia profesional y los límites éticos del profesional.
- Puede requerir la derivación a especialistas en salud mental, psiquiatría o finanzas en casos complejos o graves.

Esta guía proporciona herramientas estructuradas de apoyo, pero no sustituye el diagnóstico clínico integral ni la planificación individualizada del tratamiento.



El papel del coaching financiero en el trastorno del juego

Comprender los Mecanismos del Juego para Profesionales y Coaches Financieros

Al trabajar con clientes que luchan contra la adicción al juego, es fundamental comprender los mecanismos que hacen que el juego sea tanto atractivo como perjudicial desde el punto de vista financiero. El juego funciona de dos maneras fundamentales:

1. Sistema de Refuerzo Variable

El juego se basa en un sistema de "refuerzo variable", en el que las ganancias ocurren de forma aleatoria o por azar, sin un patrón predecible. Esta aleatoriedad genera emoción y la ilusión de control. Muchos jugadores creen que sus acciones influyen en el resultado del juego, pero en realidad, las ganancias están completamente fuera de su control. Este sistema refuerza las conductas de juego, ya que los jugadores continúan apostando con la anticipación de la próxima "ganancia", por improbable que sea.

2. La "Ventaja de la Casa"

Todas las formas de juego organizado están diseñadas para otorgar al operador una ventaja financiera, conocida como la "**ventaja de la casa**". Por ejemplo, en sistemas como las Terminales de Lotería de Video, la casa puede devolver el 92% del dinero apostado, lo que significa que retiene el 8% de cada euro apostado.

Sin embargo, esto no significa que un jugador tenga un 92% de probabilidad de ganar. De hecho, volver a apostar repetidamente suele aumentar las pérdidas. Los jugadores frecuentes pueden perder hasta el 25% de su dinero debido a los efectos acumulativos de volver a apostar sus "ganancias".

Incluso con un retorno del 92%, un jugador básicamente intercambia 100 € por 92 €, y si este ciclo continúa, el jugador eventualmente se queda sin dinero. Con más jugadores contribuyendo al fondo común, el monto total devuelto puede ser del 98%. Aunque algunos jugadores pueden recuperar más de su inversión inicial, la mayoría perderá todo.

Tipos de Juegos de Azar

También puede ser útil diferenciar entre:

Juegos donde el jugador compite contra la casa

Ejemplos:

- Máquinas tragamonedas
- Ruleta
- Loterías

En estos juegos, la ventaja de la casa garantiza una ganancia sistemática para el operador, independientemente de los resultados individuales.

Juegos donde los jugadores compiten entre sí

Ejemplos:

- Póker
- Apuestas deportivas

En estos casos, la casa suele obtener beneficios mediante comisiones o tarifas, mientras que los resultados dependen más de la habilidad, las estrategias y la toma de decisiones de los jugadores. Sin embargo, incluso en estos casos, el interés financiero del operador sigue siendo central.

Cómo Este Conocimiento Ayuda a los Clientes

Comprender estas dinámicas del juego puede ayudar a los clientes a tomar decisiones más informadas sobre su comportamiento:

- **Ganar es aleatorio:** La naturaleza impredecible del juego significa que no existe estrategia o habilidad que garantice ganar o recuperar el dinero perdido.
- **Las pérdidas son inevitables:** La ventaja de la casa garantiza que, con el tiempo, el juego resultará en pérdidas financieras. Este conocimiento puede servir como motivación para reducir o dejar de jugar.

Establecer Límites Financieros y Emocionales

Al ayudar a los clientes a gestionar o superar los comportamientos de juego, es esencial enfatizar la importancia de establecer tanto límites financieros como emocionales.

Límites Financieros

Animar a los clientes a definir una cantidad específica de dinero que puedan permitirse gastar en el juego dentro de su presupuesto general. Esta cantidad debería excluir los fondos necesarios para gastos esenciales como el alquiler, las facturas y el ahorro.

1. Límites Emocionales

También es fundamental ayudar a los clientes a comprender que el juego es un juego de azar. Ganar o perder no define quiénes son ni refleja sus habilidades, experiencias previas o suerte. Al comprender esto, pueden

<p>separar su autoestima de los altibajos de los resultados del juego y establecer límites para evitar la "persecución de pérdidas".</p> <p>Los límites emocionales implican decidir con antelación cuánto tiempo y energía emocional están dispuestos a invertir en el juego sin dejarse consumir por el deseo de recuperar el dinero perdido.</p> <p>Comunicar las realidades del refuerzo variable y la ventaja de la casa puede ayudar a los clientes a reconocer que el juego está diseñado para funcionar en su contra desde el punto de vista financiero. Al integrar esta comprensión en las sesiones de coaching, los profesionales pueden empoderar a los clientes para tomar decisiones informadas, establecer límites realistas y trabajar hacia la recuperación financiera y emocional.</p>	
<h2>¿Qué es el Coaching Financiero?</h2> <p>El coaching es un proceso de apoyo centrado en el cliente que ayuda a las personas a movilizar sus propios recursos para pasar de la dificultad a la acción y al cambio. La relación es voluntaria y se basa en una asociación entre el coach y el coachee. El cliente presenta una preocupación, un objetivo o una insatisfacción, y el coach facilita la toma de conciencia, la responsabilidad y la acción. El coach:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crea un espacio seguro y libre de juicios • Se sitúa al mismo nivel que el cliente • Fomenta la exploración de ideas y soluciones • Apoya el descubrimiento de límites y fortalezas • Sigue la agenda del cliente • Mantiene el enfoque en soluciones presentes y futuras <p>Coaching Financiero</p> <p>El coaching financiero va más allá de los números. Conecta el dinero con el contexto de vida: valores, objetivos, relaciones, salud, identidad y hábitos diarios. En el trabajo relacionado con la adicción al juego, las finanzas están profundamente vinculadas con las emociones, la vergüenza, la impulsividad y los patrones de estilo de vida.</p> <p>El coaching financiero en el contexto de la adicción al juego se centra en dotar a los clientes de los conocimientos, habilidades, actitudes y estrategias necesarias para recuperar el control de sus finanzas y alinear los comportamientos financieros con objetivos de vida más amplios. Al abordar los desafíos específicos que plantea la adicción al juego, el coaching financiero enfatiza la educación, el establecimiento de objetivos, la planificación estructurada y la prevención de riesgos.</p>	<p><i>El coaching financiero transforma el dinero de un desencadenante de daño en un marco para reconstruir el control, la responsabilidad y la estabilidad.</i></p>

El Coaching Financiero Integra:

Elaboración de presupuestos y seguimiento de gastos, Gestión de deudas, Herramientas de restricción financiera, Estructuras de rendición de cuentas y Conciencia sobre finanzas conductuales.

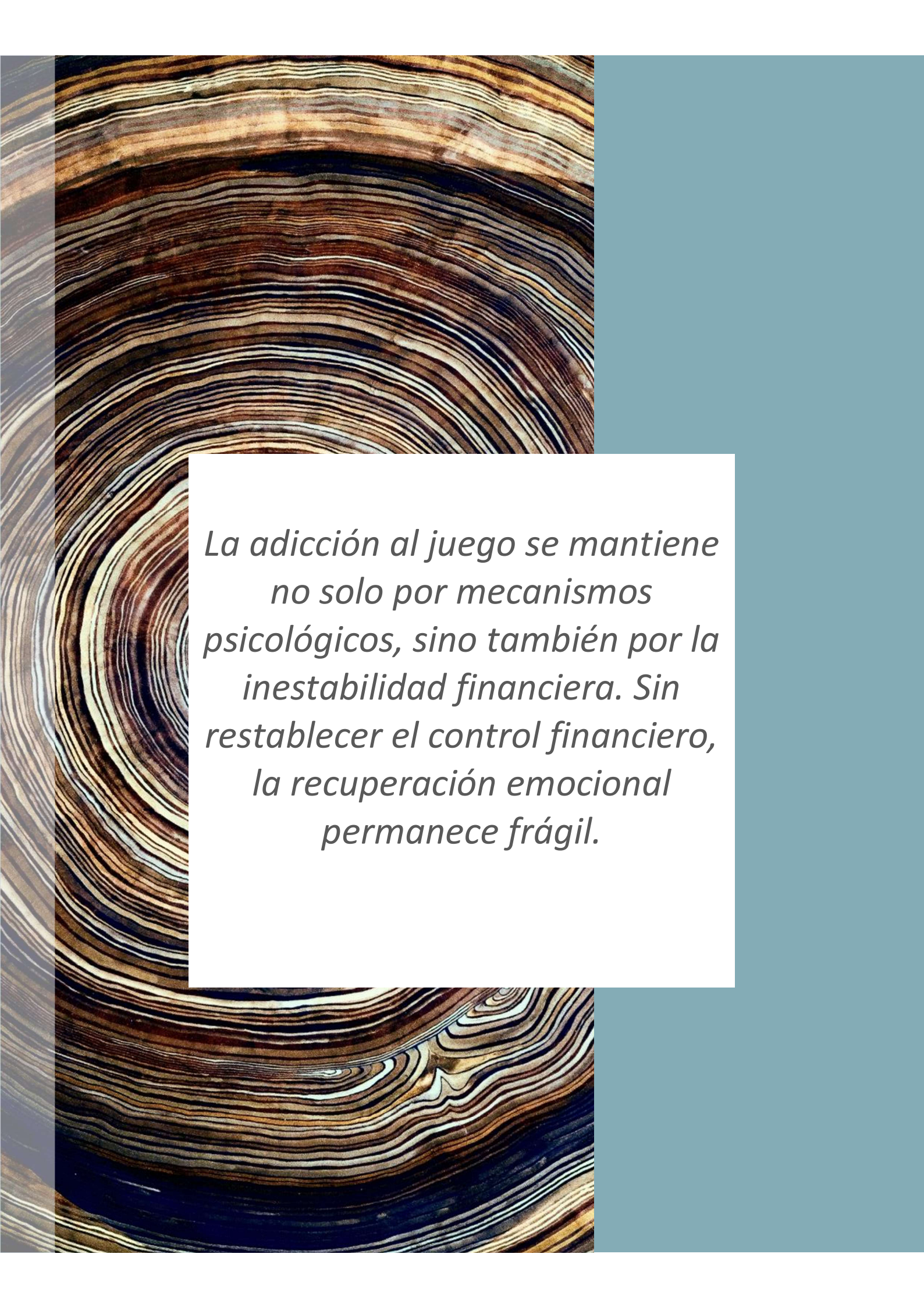
La prevención y el tratamiento de la adicción al juego requieren un enfoque multidisciplinar que aborde aspectos emocionales, sociales, médicos y financieros. La integración del coaching financiero fortalece la recuperación al apoyar el cambio de comportamiento y restaurar el control financiero, un factor clave para la estabilidad a largo plazo. Incorporar el coaching financiero en la práctica psicológica, social y sanitaria permite abordar los factores financieros que impulsan las recaídas, apoyar la recuperación emocional y ayudar a los clientes a reconstruir la estabilidad y el control sobre sus vidas. El coaching financiero introduce estructura, visibilidad y responsabilidad, reduciendo el caos que alimenta el comportamiento de juego.

El coaching no consiste en imponer soluciones. Se trata de crear un espacio que empodere a las personas para aclarar sus objetivos y asumir la responsabilidad del cambio.

El coaching financiero transforma el dinero de un desencadenante de daño en un marco para reconstruir el control, la

	<i>responsabilidad y la estabilidad.</i>
--	--





*La adicción al juego se mantiene
no solo por mecanismos
psicológicos, sino también por la
inestabilidad financiera. Sin
restablecer el control financiero,
la recuperación emocional
permanece frágil.*

El papel de un asesor financiero

Aspecto	Coach Financiero	Trabajador Social	Educador	Consejero Psicológico
Propósito y Objetivos	Se centra en mejorar la educación financiera y la gestión del dinero, ayudando a los clientes a alcanzar objetivos financieros, gestionar presupuestos, ahorrar y elaborar un plan de vida para el futuro.	Aborda desafíos sociales y emocionales, proporciona apoyo durante crisis, conecta a los clientes con servicios sociales y garantiza el bienestar.	Proporciona conocimientos estructurados y desarrollo de competencias en educación financiera u otros ámbitos. El rol del educador está más alineado con la prevención y la sensibilización que con el tratamiento directo, que es el enfoque del coaching financiero en este contexto.	Apoya a los clientes con problemas de salud mental, dificultades emocionales y relaciones interpersonales.
Métodos de Trabajo	Utiliza técnicas de coaching para establecer objetivos, crear planes de acción y desarrollar habilidades de gestión del dinero mediante sesiones centradas en el cliente.	Realiza evaluaciones sociales, identifica necesidades y desarrolla planes de intervención para abordar desafíos sociales y carencias de recursos.	Utiliza métodos de enseñanza estructurados, materiales y actividades grupales para la transmisión de conocimientos. A menudo sigue un programa educativo previamente planificado que puede no adaptarse a necesidades individuales.	Emplea métodos terapéuticos como la terapia cognitivo-conductual, el psicoanálisis u otros enfoques psicológicos para apoyar el bienestar emocional y psicológico.
Enfoque Principal	Aspectos financieros personales como elaboración de presupuestos, ahorro, gestión de deudas y desarrollo de responsabilidad en la gestión del dinero, vinculados a los planes de vida personales.	Apoyo social y garantía de acceso a recursos que abordan el bienestar integral, especialmente durante desafíos importantes de la vida.	Transferencia de conocimientos y desarrollo de competencias en ámbitos específicos, sin personalización individual.	Salud mental y bienestar emocional, abordando ansiedad, depresión o problemas de relación.
Interacción con los Clientes	Orientado a la acción y al futuro, empoderando a los clientes para tomar el control de sus decisiones financieras.	A menudo centrado en guiar a los clientes durante crisis actuales o desafíos sociales a largo plazo.	Limitado a la enseñanza y a la interacción grupal; sin seguimiento personalizado o continuo.	Explora problemas pasados y presentes para proporcionar apoyo emocional y facilitar la recuperación.
Ámbito de Trabajo	Limitado a la mejora financiera y a los objetivos personales relacionados.	Amplio, abarcando dimensiones sociales, financieras, legales y emocionales del bienestar del cliente.	Transferencia de conocimientos específicos sin aplicación individualizada.	Centrado en dinámicas emocionales, psicológicas e interpersonales, a menudo mediante intervenciones terapéuticas.
Orientación a Resultados	Logros financieros medibles, como reducción de deudas, mejora del ahorro y aumento de la educación financiera.	Mejora del acceso a recursos esenciales, estabilización en situaciones de crisis y mejora general de la calidad de vida.	Éxito educativo y adquisición de habilidades en el área específica.	Mejora de la salud mental, resiliencia emocional y relaciones interpersonales.
Duración de la Intervención	A medio plazo, en función de los objetivos financieros y el progreso del cliente.	De corto a largo plazo, dependiendo de la complejidad y naturaleza de las necesidades sociales y emocionales del cliente.	A corto plazo, vinculada a la duración de cursos o módulos educativos.	De medio a largo plazo, dependiendo de las necesidades de salud mental del cliente y los objetivos terapéuticos.

Integración de Competencias de Coaching Financiero en la Práctica Profesional

La prevención y el tratamiento de la adicción al juego requieren un enfoque integral que aborde los aspectos emocionales, sociales y médicos. Al integrar el coaching financiero en el trabajo de profesionales de ámbitos como la educación, el trabajo social, la psicología, la atención sanitaria y la psiquiatría, se puede crear una estrategia más holística. Este enfoque no solo aborda los comportamientos relacionados con el juego, sino que también proporciona apoyo esencial en la

gestión de los recursos financieros, que a menudo se convierten en una parte significativa del problema.

Coaching Financiero para Trabajadores Sociales

Los trabajadores sociales suelen ser la primera línea de apoyo cuando surgen problemas relacionados con el juego. Al desarrollar habilidades de coaching financiero, pueden ofrecer una asistencia más completa. Esto puede incluir ayudar a los clientes a crear planes personalizados de pago para gestionar sus deudas, diseñar presupuestos adaptados para establecer límites financieros saludables y educarlos sobre estrategias a largo plazo para evitar futuras dificultades económicas. Al abordar el estrés financiero que acompaña a la adicción al juego, los trabajadores sociales pueden ayudar a los clientes a recuperar el control de sus vidas y reducir el impacto negativo del juego en su bienestar general.

Coaching financiero para psicólogos y psiquiatras

Los psicólogos y psiquiatras desempeñan un papel fundamental en el tratamiento de los aspectos emocionales y psicológicos de la adicción al juego. Incorporar el coaching financiero en su trabajo les permite añadir un elemento práctico y orientado a la acción dentro del proceso terapéutico.

Al establecer objetivos financieros realistas, pueden ayudar a los pacientes a desarrollar hábitos financieros más saludables. Además, al educarlos en la gestión del dinero, pueden reducir los comportamientos impulsivos que suelen estar asociados con el juego. Este enfoque integral contribuye a mejorar tanto la salud mental como la estabilidad financiera, favoreciendo una recuperación equilibrada.

Coaching Financiero para Asistentes Sanitarios

Los asistentes sanitarios, que a menudo son el primer punto de contacto en entornos de salud mental, pueden desempeñar un papel clave en el apoyo a personas con adicción al juego. Las competencias en coaching financiero les ayudan a gestionar el estrés asociado a la adicción, especialmente la presión financiera.

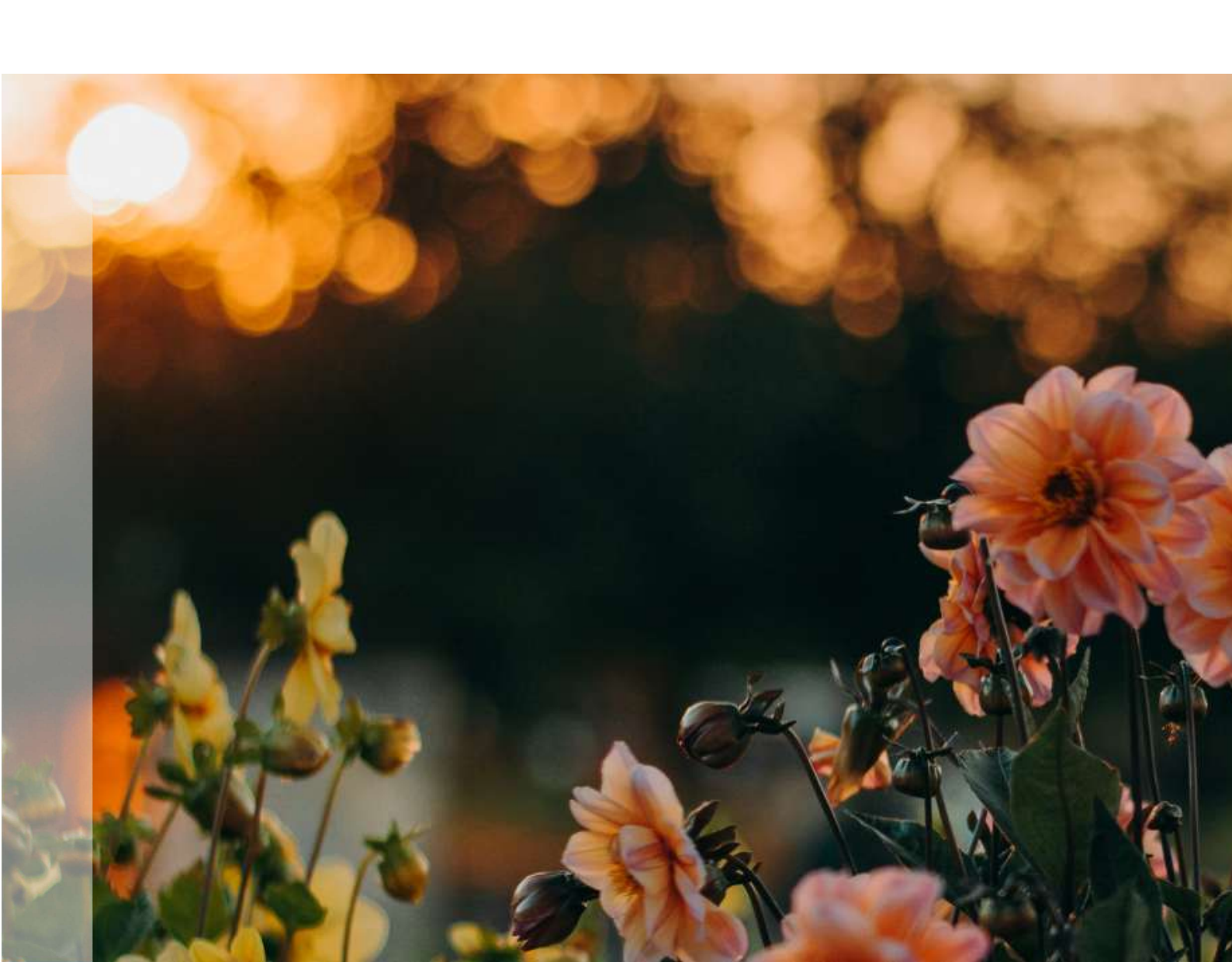
Al educar a los pacientes sobre cómo gestionar los costes del tratamiento y ofrecer estrategias para una mejor planificación financiera, los asistentes sanitarios pueden aliviar la carga económica. Esto permite que los pacientes se centren más en su recuperación, contribuyendo a una mejora general de su salud.

Coaching Financiero para Psicoterapeutas

Los psicoterapeutas que trabajan directamente con clientes con adicción al juego también pueden beneficiarse de integrar el coaching financiero en su práctica. Al ayudar a los clientes a establecer objetivos financieros, los psicoterapeutas fomentan un sentido de responsabilidad y estabilidad.

Fomentar hábitos financieros saludables, como la elaboración de presupuestos y el ahorro, ayuda a los clientes a construir una base financiera más sólida, clave para la recuperación a largo plazo. Este enfoque no solo reduce el riesgo de recaída, sino que también ayuda a los clientes a desarrollar una relación más saludable con el dinero.

	<p>Integración del Coaching Financiero en la Práctica Profesional</p> <p>Incorporar el coaching financiero en el trabajo de profesionales del ámbito social, psicológico, psiquiátrico y sanitario crea un enfoque multifacético para abordar la adicción al juego. Esta integración aborda las dimensiones mentales, emocionales y financieras de la recuperación, ofreciendo a los clientes herramientas prácticas para gestionar deudas, ahorrar y planificar su futuro financiero.</p> <p>Al fomentar comportamientos financieros responsables, los profesionales pueden ayudar a los clientes a evitar recaídas y crear una base estable para una recuperación duradera. Esta estrategia integral garantiza que las personas reciban el apoyo necesario para reconstruir sus vidas, tanto emocional como financieramente.</p>
--	---



Panorama Financiero – ¿Dónde está el dinero?

¿Cómo es una Vida Financiera Saludable?

Tener una vida financieramente saludable implica atravesar el siguiente proceso:

1. Tener ingresos.
2. Poder cubrir todos los gastos de vida.
3. Disponer de una cantidad de dinero para cubrir gastos imprevistos (fondo de emergencia).
4. Contar con ahorros suficientes para cubrir varios meses de gastos (para protegerse ante la pérdida del empleo; debería cubrir el tiempo necesario para conseguir un trabajo con ingresos similares).
5. Tener las deudas pagadas o bajo control.
6. Disponer de activos o recursos por los que otras personas estén dispuestas a pagar o alquilar y que puedan generar ingresos suficientes para cubrir los gastos (inversiones).

Vivir una vida financieramente saludable consiste en tomar decisiones inteligentes con el dinero: ganar lo suficiente para cubrir las necesidades, ahorrar para imprevistos y planificar el futuro. Sin embargo, cuando el juego entra en escena, puede influir en la manera en que las personas gestionan sus finanzas, apoyando o poniendo en riesgo ese equilibrio.

Diferentes tipos de jugadores se acercan al juego con motivaciones distintas, y estos comportamientos moldean sus hábitos financieros. Para algunos, es simplemente entretenimiento; para otros, es una actividad social, una fuente de emoción o incluso una forma de escapar de los desafíos de la vida. Comprender estas diferencias permite ofrecer asesoramiento adaptado y evitar que el juego afecte negativamente la salud financiera.

Ya sea que una persona juegue por diversión, conexión social o incluso como fuente de ingresos, puede construir una base financiera sólida alineando sus decisiones con una gestión inteligente del dinero. Al reconocer estos perfiles de jugadores, podemos ayudarles a mantener el juego bajo control mientras avanzan hacia una vida financieramente saludable.

En la práctica, cada persona se encuentra en un momento diferente de su vida y de este proceso, y como resultado, lo que representa una mejora para una persona puede ser diferente para otra.

Cómo el Juego Interfiere en la Salud Financiera

La Mayoría de los clientes saben que algo está mal. Pocos pueden describir cómo es realmente una vida financiera saludable. El presupuesto por sí solo no es suficiente. Es necesario comprender el panorama completo.

Cuando el juego entra en la vida financiera de una persona, puede alterar cualquiera de estas etapas:

- El flujo de ingresos se vuelve inestable
- Se agotan los ahorros de emergencia
- La deuda se acumula más rápido de lo que puede pagarse
- Se posponen los planes a largo plazo
- La relación emocional con el dinero se distorsiona: se pasa de la planificación a la persecución de pérdidas, y de la estructura a la urgencia

Para algunas personas, el juego comienza como entretenimiento. Para otras, se convierte en un ritual social, una fuente de emoción, un mecanismo para afrontar el dolor emocional o incluso un intento de generar ingresos. Cada motivación influye de manera distinta en el comportamiento financiero.

Por esta razón, el coaching financiero no puede ser genérico. No solo debemos comprender cuánto juega una persona, sino también por qué juega. Una persona que busca adrenalina necesita una intervención diferente a alguien que juega para escapar del estrés. Un jugador social necesita estructura preventiva, mientras que alguien que persigue pérdidas requiere estabilización urgente.

La salud financiera no es incompatible con la recuperación, pero requiere claridad. Cuando los clientes comprenden cómo el juego afecta a sus ingresos, ahorros, deudas y regulación emocional, pueden comenzar a reconstruir la estructura.

Patrones Financieros y Conductuales en la Adicción al Juego

La adicción al juego puede afectar gravemente la forma en que las personas gestionan su dinero, generando comportamientos destructivos que dañan su estabilidad financiera. Reconocer y abordar estos patrones es esencial para una recuperación efectiva.

Aumento Progresivo del Riesgo Financiero

Muchos jugadores comienzan con apuestas pequeñas, pero con el tiempo asumen riesgos mayores para alcanzar el mismo nivel de emoción. Este comportamiento, conocido como **escalada de apuestas**, suele provocar pérdidas financieras significativas.

Persecución de Pérdidas

Un patrón común es intentar recuperar el dinero perdido mediante más apuestas. Este comportamiento, conocido como **persecución de pérdidas**, generalmente empeora los problemas financieros, llevando a apuestas más frecuentes y de mayor cantidad.

La adicción al juego sigue patrones financieros y conductuales predecibles: escalada de apuestas, persecución de pérdidas, acumulación de deudas y evitación. La identificación temprana y la estabilización financiera junto con la intervención conductual son esenciales para romper este ciclo.

Prácticas Financieras Ocultas o Engañosas

Las personas con adicción al juego suelen ocultar sus actividades financieras, como:

- Abrir cuentas secretas
- Pedir dinero sin informar a familiares
- Mentir sobre transacciones financieras

Esto dificulta la recuperación y aumenta el aislamiento.

Dependencia del Crédito y Préstamos

Muchos jugadores dependen de:

- Tarjetas de crédito
- Préstamos rápidos (payday loans)
- Dinero prestado de familiares y amigos

Esto puede generar deudas relacionadas con el juego, espirales de endeudamiento y abandono de responsabilidades financieras como alquiler o servicios básicos.

Ciclos de Ganancia y Pérdida

Los jugadores suelen experimentar ciclos de ganancias temporales seguidas de pérdidas, creando un patrón de **auge y caída**. Las ganancias generan una falsa sensación de estabilidad, mientras que las pérdidas conducen a conductas más arriesgadas.

Dependencia de Apoyo Financiero Externo

Algunos jugadores dependen de rescates financieros de familiares o amigos. Esto puede dañar relaciones y perpetuar el ciclo de la adicción.

Erosión del Ahorro y los Activos

La adicción prolongada al juego puede provocar:

- Agotamiento del fondo de emergencia
- Venta de bienes personales o familiares
- Dificultad para presupuestar debido a la impulsividad

Evitación y Negligencia Financiera

Muchos jugadores evitan enfrentar sus obligaciones financieras, lo que conduce a:

- Pagos atrasados
- Penalizaciones
- Embargos o pérdida de bienes

Consecuencias Legales y Penales

En casos extremos, la adicción al juego puede llevar a:

- Fraude de préstamos
- Robo
- Problemas legales o incluso prisión

Ilusiones y Creencias Erróneas

Los jugadores pueden creer que podrán devolver préstamos rápidamente gracias a futuras ganancias, lo que alimenta decisiones financieras arriesgadas.

Facilitadores Financieros

Sistemas o personas que facilitan el acceso al dinero, como préstamos rápidos o acreedores permisivos, pueden mantener indirectamente la adicción.

Vida Financiera Doble

En casos más avanzados:

- Se crean cuentas ocultas
- Tarjetas secundarias
- Carteras digitales no declaradas
- Préstamos no informados

Esto genera una **doble vida financiera**, donde una versión se muestra a la familia y otra permanece oculta, aumentando la vergüenza, el aislamiento emocional y la acumulación de deudas.

Incluso cuando los ingresos parecen equilibrados, el sistema financiero sigue siendo vulnerable.

Importancia de Identificar Estos Patrones

Comprender estos patrones financieros y conductuales es esencial para una intervención eficaz. Sin reconocer cómo el juego transforma la gestión del dinero, el coaching financiero se vuelve superficial.

Estas dinámicas explican por qué el asesoramiento tradicional sobre presupuestos no es suficiente. La intervención debe abordar:

- Impulsividad
- Secreto financiero
- Acceso inmediato al dinero
- Creencias distorsionadas sobre el juego

Identificar estas dinámicas de forma temprana permite implementar medidas de protección financiera, reducir la vulnerabilidad y apoyar una recuperación sostenible.

La estabilización financiera no es independiente de la recuperación conductual: es uno de sus pilares fundamentales.

Ingresos, gastos cubiertos, reservas de emergencia, protección ante la pérdida del empleo, deudas saldadas y activos generadores de ingresos: cada etapa se construye sobre la anterior, y el juego puede fracturar cualquiera de ellas.

Lo que hace que este marco sea clínicamente útil no es su complejidad, sino su claridad. Cuando un cliente se sienta frente a usted en una situación de crisis, no está ante un fracaso personal, sino ante alguien cuya secuencia financiera se rompió en un punto específico, por una razón concreta.

Su labor consiste en identificar dónde se produjo la ruptura, comprender por qué ocurrió y ayudar a la persona a reconstruir a partir de ese punto.

La recuperación no consiste en volver a cero. Consiste en restablecer las condiciones bajo las cuales una vida financieramente saludable vuelva a ser posible.

Instantánea Financiera

La **Fotografía Financiera** no es una formalidad administrativa, sino una herramienta clínica. Completarla con un cliente cumple simultáneamente tres funciones:

- Establece una base factual objetiva, sustituyendo la evitación impulsada por la vergüenza por datos concretos.
- Identifica riesgos inmediatos (déficits de efectivo, deudas abusivas, desencadenantes de recaída vinculados al acceso al crédito).
- Fortalece la alianza terapéutica, ya que el profesional se sitúa junto al cliente para afrontar la realidad, en lugar de juzgarla.

La resistencia a este paso es, en sí misma, un indicador diagnóstico. Si un cliente desvía la conversación, minimiza la situación o no puede completar la fotografía financiera, esta respuesta revela el grado de evitación financiera y debe abordarse directamente antes de intentar cualquier plan de recuperación. Un plan construido sobre datos financieros incompletos fracasará. Un plan basado en cifras honestas, aunque incómodas, tiene una base sólida.

Áreas Clave de Información

Recopilamos información en varias áreas principales:

1. Ingresos

- Todas las fuentes (salario, prestaciones, trabajo freelance, bonificaciones, ingresos por alquiler)
- Importe neto recibido
- Frecuencia y estabilidad

→ Forma la base del **Estado de Ingresos** y define la capacidad financiera real.

2. Gastos

- Costes fijos (alquiler, suministros, seguros)
- Costes variables (alimentación, transporte, ocio, juego)
- Costes irregulares (vacaciones, gastos escolares, pagos anuales)

→ Completa el **Estado de Ingresos** y revela superávit o déficit estructural.

3. Flujo de Caja

- Momento de entrada de los ingresos
- Momento de los gastos y fluctuaciones del saldo
- Picos de gasto (especialmente después del día de cobro)

No puedes arrelgar lo que no ves. Empieza por los números.

→ Construye el **Estado de Flujo de Caja** y expone riesgos de liquidez y patrones impulsivos.

4. Deudas

- Total pendiente
- Tipos de interés
- Cuotas mensuales y fechas de vencimiento

→ Aparecen como gastos en el **Estado de Ingresos** y como pasivos en el **Balance**.

5. Líneas de Crédito Activas

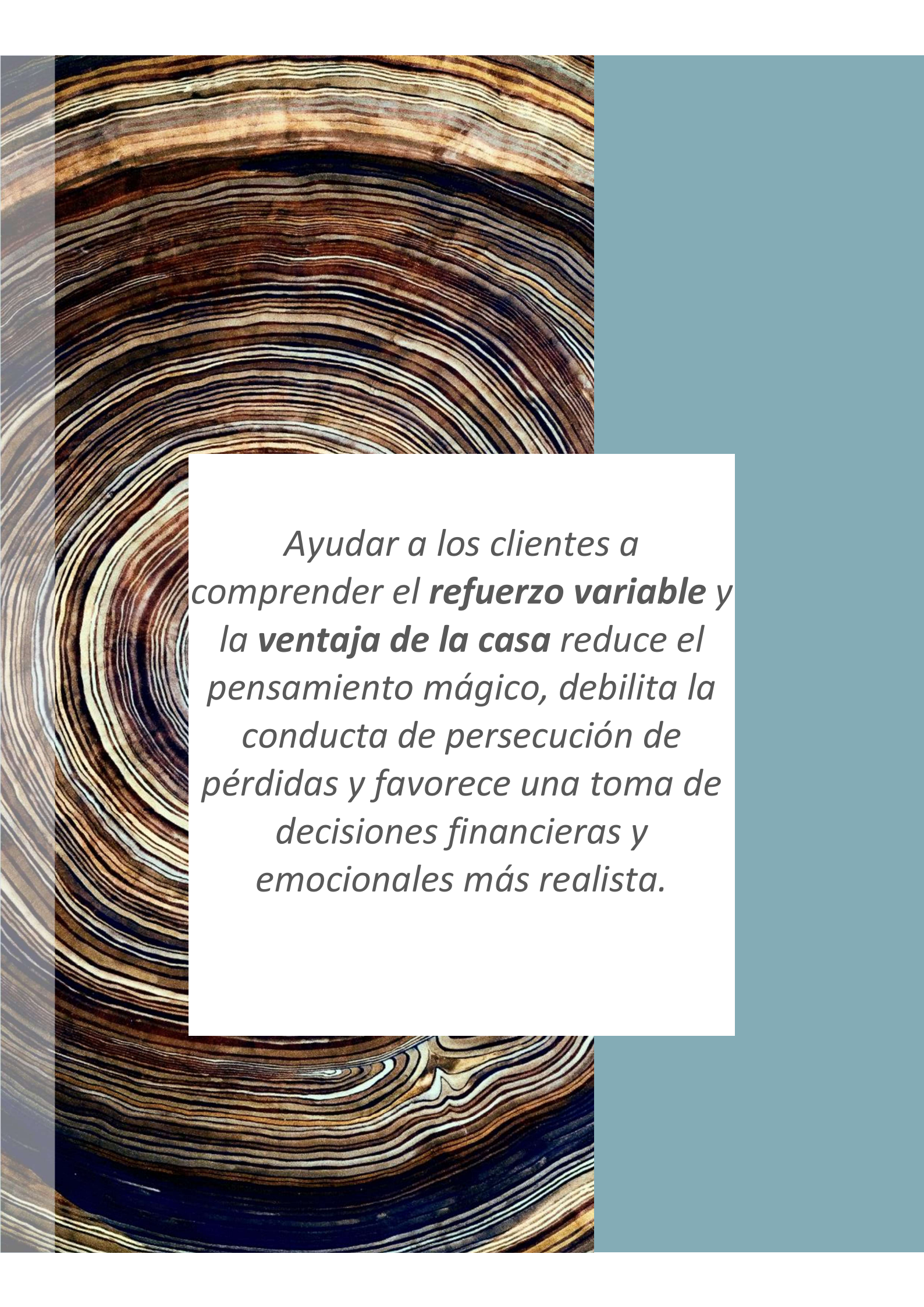
- Límites de crédito y uso actual
- Descubiertos bancarios

→ Indican vulnerabilidad a recaídas y exposición a deuda futura.

6. Préstamos Informales

- Dinero prestado por familiares o amigos
- Obligaciones de pago ocultas

→ Afectan la presión financiera real y el patrimonio neto.



*Ayudar a los clientes a comprender el **refuerzo variable** y la **ventaja de la casa** reduce el pensamiento mágico, debilita la conducta de persecución de pérdidas y favorece una toma de decisiones financieras y emocionales más realista.*

Estado de Flujo de Caja = Liquidez

¿Tengo dinero disponible ahora mismo?

Muestra:

- *Cuándo entra el dinero*
- *Cuándo sale el dinero*
- *Saldo actual*
- *Desajustes temporales*

Revela si la persona puede pagar las facturas en el momento en que vencen.

Instrumentos utilizados en el Coaching Financiero

La vida financiera es un reflejo de la vida real. No existe ni tiene sentido cuando se separa de ella.

Existen **tres estados financieros principales**:

- Estado de Flujo de Caja (Cashflow Statement)
- Estado de Resultados (Income Statement)
- Balance (Balance Sheet)

Antes de continuar, surge una pregunta frecuente:

¿Por qué necesitamos elaborar estados financieros? No soy bueno con las matemáticas. Ya sé que no gano suficiente dinero.

Un estado financiero es la historia de las decisiones que hemos tomado y puede ayudarnos a identificar qué necesitamos cambiar para llegar a donde queremos.

Los estados financieros nos ayudan a:

- Identificar el problema
- Definir cómo será la situación cuando el problema esté resuelto

Estado de Flujo de Caja – Seguimiento de Ingresos y Gastos

El Estado de Flujo de Caja mide las **entradas y salidas de dinero** en el efectivo y las cuentas bancarias. Nos muestra cuándo tenemos:

- Superávit (excedente) → Podemos invertir
- Déficit → Debemos pedir prestado, vender activos o generar más ingresos

El seguimiento del flujo de caja hace visibles las pérdidas por juego y rompe la negación al mostrar exactamente a dónde va el dinero. Restablece el control financiero, protege los gastos esenciales y reduce el riesgo de recaída impulsada por el caos y la impulsividad.

Dos Categorías Principales

Los datos financieros se dividen en:

- **Entradas (Inflows):** Dinero que entra
- **Salidas (Outflows):** Dinero que sale

Estas entradas y salidas son consecuencia de decisiones presentes o pasadas.

<p>Declaración de ingresos = Sostenibilidad</p> <p>¿Gano lo suficiente para mantener mi estilo de vida?</p> <p>Muestra:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ingresos totales - Gastos totales - Endeudamiento - Superávit o déficit <p>Revela si la persona vive de forma estructuralmente adecuada a sus posibilidades.</p>	<p>La cantidad de dinero disponible en un momento dado se llama saldo.</p> <p>Ejemplo</p> <p>Saldo actual: 10 €</p> <ul style="list-style-type: none"> • Compra de 5 € → Salida 10 € - 5 € = 5 € (nuevo saldo) • Recibo 100 € → Entrada 5 € + 100 € = 105 € (nuevo saldo) <p>Ejemplo de Tabla de Flujo de Caja</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Fecha</th> <th>Descripción</th> <th>Ingresos</th> <th>Gastos</th> <th>Saldo</th> <th>Decisión/Acción</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>01.01.202x</td> <td>Dinero en tu bolsillo al inicio del mes/año</td> <td></td> <td></td> <td>200</td> <td>Esto se llama saldo inicial</td> </tr> <tr> <td>01.01.202x</td> <td>Recibo un regalo de dinero</td> <td>1000</td> <td></td> <td>1200</td> <td>Visité a mis padres y me hicieron un regalo de dinero</td> </tr> <tr> <td>02.01.202x</td> <td>Café en la ciudad</td> <td></td> <td>-25</td> <td>1175</td> <td>Decidí tomar mi café fuera de casa</td> </tr> </tbody> </table> <p>Entradas de Dinero</p> <p>Se producen cuando:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Recibes salario, pensión o prestación • Vendes activos • Recibes ingresos por alquiler o inversiones • Transfieres dinero entre cuentas • Pides dinero prestado • Recuperas dinero prestado <p>Salidas de Dinero</p> <p>Se producen cuando:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pagas gastos cotidianos • Compras activos • Depositamos dinero en cuentas • Prestamos dinero • Pagamos deudas 	Fecha	Descripción	Ingresos	Gastos	Saldo	Decisión/Acción	01.01.202x	Dinero en tu bolsillo al inicio del mes/año			200	Esto se llama saldo inicial	01.01.202x	Recibo un regalo de dinero	1000		1200	Visité a mis padres y me hicieron un regalo de dinero	02.01.202x	Café en la ciudad		-25	1175	Decidí tomar mi café fuera de casa
Fecha	Descripción	Ingresos	Gastos	Saldo	Decisión/Acción																				
01.01.202x	Dinero en tu bolsillo al inicio del mes/año			200	Esto se llama saldo inicial																				
01.01.202x	Recibo un regalo de dinero	1000		1200	Visité a mis padres y me hicieron un regalo de dinero																				
02.01.202x	Café en la ciudad		-25	1175	Decidí tomar mi café fuera de casa																				

<p>El estado de resultados nos indica si el sistema funciona.</p> <p>El estado de flujo de efectivo nos indica si la persona puede subsistir semana a semana.</p> <p>Elaboración de presupuestos = Planificación de gastos e ingresos futuros.</p>	<p>Ejemplo</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Fecha</th> <th>Transacción</th> <th>Categoría</th> <th>Ingresos</th> <th>Gastos</th> <th>Saldo</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2024-12-01</td> <td>Pago de salario</td> <td>Ingresos</td> <td>3000</td> <td>0</td> <td>3000</td> </tr> <tr> <td>2024-12-02</td> <td>Venta de joyas</td> <td>Ingresos</td> <td>500</td> <td>0</td> <td>3500</td> </tr> <tr> <td>2024-12-03</td> <td>Ingreso por alquiler</td> <td>Ingresos</td> <td>1000</td> <td>0</td> <td>4500</td> </tr> <tr> <td>2024-12-04</td> <td>Transferencia a ahorros</td> <td>Activos</td> <td>0</td> <td>1000</td> <td>3500</td> </tr> <tr> <td>2024-12-05</td> <td>Pago de factura de servicios</td> <td>Gastos</td> <td>0</td> <td>200</td> <td>3300</td> </tr> <tr> <td>2024-12-06</td> <td>Compra de acciones</td> <td>Activos</td> <td>0</td> <td>1500</td> <td>1800</td> </tr> <tr> <td>2024-12-07</td> <td>Dinero recibido de deudor</td> <td>Ingresos</td> <td>200</td> <td>0</td> <td>2000</td> </tr> <tr> <td>2024-12-08</td> <td>Pago de préstamo</td> <td>Pasivos</td> <td>0</td> <td>500</td> <td>1500</td> </tr> </tbody> </table> <p>Siguientes pasos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tu efectivo (dinero en bolsillo) y tus cuentas bancarias corrientes 2. Transferir cada transacción a ingresos / gastos / activos / pasivos y observar los otros dos estados financieros <p>Cada transacción que aparece en el flujo de caja, es decir, la lista de dinero que entra y sale de tu bolsillo, se clasificará en cinco categorías:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Transferencias (desde efectivo a la cuenta bancaria y viceversa) • Ingresos (dinero que entra y no tienes que devolver) • Gastos (dinero que sale y no recuperarás) • Activos (compra y venta de bienes) <p>Después de la categorización y, posiblemente, añadir algunos datos adicionales, podremos obtener:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estado de Resultados (Income Statement) • Balance General (Balance Sheet) <p>P Estado de Resultados / Cuenta de Pérdidas y Ganancias</p> <p>El Estado de Resultados (Cuenta de Pérdidas y Ganancias) muestra los ingresos totales y los gastos totales durante un período específico, normalmente mensual. Su propósito es determinar si una persona genera suficiente valor financiero para cubrir los gastos cotidianos y las obligaciones.</p> <p>La fórmula básica es:</p> <p>Ingresos – Gastos = Resultado (Superávit o Déficit)</p> <p>El resultado (ingresos - gastos) muestra si produces suficiente valor para cubrir tus gastos diarios. También permite comparar el valor que produces para otros (cómo te valoran otras personas) con el valor que consideras que mereces (tus decisiones de estilo de vida).</p>	Fecha	Transacción	Categoría	Ingresos	Gastos	Saldo	2024-12-01	Pago de salario	Ingresos	3000	0	3000	2024-12-02	Venta de joyas	Ingresos	500	0	3500	2024-12-03	Ingreso por alquiler	Ingresos	1000	0	4500	2024-12-04	Transferencia a ahorros	Activos	0	1000	3500	2024-12-05	Pago de factura de servicios	Gastos	0	200	3300	2024-12-06	Compra de acciones	Activos	0	1500	1800	2024-12-07	Dinero recibido de deudor	Ingresos	200	0	2000	2024-12-08	Pago de préstamo	Pasivos	0	500	1500
	Fecha	Transacción	Categoría	Ingresos	Gastos	Saldo																																																	
2024-12-01	Pago de salario	Ingresos	3000	0	3000																																																		
2024-12-02	Venta de joyas	Ingresos	500	0	3500																																																		
2024-12-03	Ingreso por alquiler	Ingresos	1000	0	4500																																																		
2024-12-04	Transferencia a ahorros	Activos	0	1000	3500																																																		
2024-12-05	Pago de factura de servicios	Gastos	0	200	3300																																																		
2024-12-06	Compra de acciones	Activos	0	1500	1800																																																		
2024-12-07	Dinero recibido de deudor	Ingresos	200	0	2000																																																		
2024-12-08	Pago de préstamo	Pasivos	0	500	1500																																																		
<p style="text-align: right;">2 1</p>																																																							

<p>Estado de resultados (Pérdidas y ganancias) = Muestra los ingresos y gastos reales de un período anterior.</p> <p>Patrimonio Neto</p> <p>Patrimonio Neto = Activos Totales – Deudas Totales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mayor que 0 → Reservas financieras • Menor que 0 → Dependencia de ingresos futuros <p>El patrimonio neto refleja:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad para pagar deudas • Resiliencia financiera • Preparación para jubilación • Salud financiera general <p>Es el indicador más importante de estabilidad financiera.</p>	<p>Para alguien con dificultades financieras relacionadas con el juego, esta herramienta es particularmente útil para comparar ingresos con gastos, incluidos los pagos de deuda. Esta comparación muestra cómo las deudas relacionadas con el juego afectan la estabilidad financiera.</p> <p>Por ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ingresos mensuales = 2.000 € • Pagos mensuales de deuda (incluyendo deudas relacionadas con el juego) = 500 € • Grado de endeudamiento = 25% (500 € / 2.000 € × 100) <p>El grado de endeudamiento representa el porcentaje de ingresos destinado al pago de deudas. Un porcentaje alto indica una presión financiera significativa y la posible necesidad de revisar los gastos y las estrategias de gestión de deuda.</p> <p>También permite calcular el grado de endeudamiento, es decir, el porcentaje de pagos mensuales de deuda en comparación con los ingresos totales.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Por debajo del 20% → Generalmente manejable • Entre 20–40% → Presión creciente • Por encima del 40% → Alto riesgo financiero <p>Al trabajar con clientes:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Enumerar todas las fuentes de ingresos (salario, ayudas, ingresos irregulares) 2. Enumerar todos los gastos (fijos, variables, pagos de deuda) 3. Calcular el resultado (superávit o déficit) 4. Calcular el grado de endeudamiento 5. Analizar sostenibilidad y siguientes pasos <p>Balance General</p> <p>El Balance General muestra los Activos y Pasivos de una persona. Los activos son lo que la persona posee y los pasivos son lo que la persona debe.</p> <p>Ejemplos de Activos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Efectivo o dinero en cuenta corriente • Dinero en cuenta de ahorro, depósitos bancarios, letras del tesoro o bonos del gobierno • Negocios: no cotizados o cotizados en bolsa (acciones, bonos, opciones) <p>Propiedad intelectual</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bienes inmuebles: viviendas, depósitos, oficinas, terrenos, terrenos agrícolas, estanques, lagos, islas, REITs (Fondos de Inversión Inmobiliaria), bienes inmuebles digitales
--	--

A corto plazo, un presupuesto protege la estabilidad.

A largo plazo, un presupuesto impulsa la recuperación.

- Fondos: fondos de inversión, fondos indexados, ETF (Fondos Cotizados en Bolsa), REITs, fondos de jubilación
- Monedas fiduciarias y digitales
- Arte físico y digital
- Materias primas y metales preciosos

Lo importante en los **activos** es su **liquidez** (qué tan rápido pueden convertirse en dinero) y su **capacidad de mantener valor**.

Ejemplos de Pasivos

- Préstamos: para necesidades personales, hipotecas, préstamos rápidos (usura), préstamos de casas de empeño, préstamos de amigos, facturas vencidas
- Líneas de crédito: descubierto bancario, tarjeta de crédito, tarjeta de compras

Lo importante en los **pasivos** es su **exigibilidad** (cuándo deben pagarse), los **intereses** y los **pagos atrasados** u otros incumplimientos contractuales que pueden llevar a una ejecución o embargo.

Cálculo relevante

Activos Totales – Deudas Totales

Este cálculo muestra si una persona tiene parte de su vida laboral ya asegurada (si el resultado es mayor que 0), o si ha vendido parte de su futura vida laboral para sostener su estilo de vida actual.

Dicho de otra manera, este indicador es tu **patrimonio neto** y muestra tu capacidad para pagar tus deudas. También indica si tienes dinero para sobrevivir si pierdes tu capacidad de trabajar debido a la edad (jubilación), discapacidad o condiciones económicas adversas.

Es el **indicador más importante de salud financiera**.

Ingresos

Representan el dinero ganado a través del trabajo, inversiones u otras actividades que aumentan el patrimonio neto sin crear una obligación de devolución. Ejemplos:

- Salario
- Dividendos
- Alquiler
- Venta de un activo

Dinero Prestado

El dinero prestado debe clasificarse como una **entrada de pasivo** y no como ingreso porque:

1. Aumenta el efectivo temporalmente
2. Crea una deuda que compensa la entrada en términos de patrimonio neto

Presupuestación para Personas con Problemas de Juego

Un presupuesto proporciona una visión estructurada del gasto relacionado con el juego y del flujo de caja general. Para las personas con problemas de juego, el presupuesto no es solo un ejercicio financiero — es una herramienta de estabilización.

Dado que el comportamiento de juego suele interrumpir la consistencia financiera, los flujos de caja reales pueden variar significativamente de un mes a otro. Por ello, los presupuestos deben ser flexibles y revisarse regularmente.

Los presupuestos iniciales pueden incluir solo gastos fijos, pasando por alto los gastos irregulares. Es importante incluir costes irregulares como regalos, vacaciones o actividades escolares para garantizar la precisión. También se recomienda categorizar los ingresos como netos y brutos para evaluar la eficiencia financiera.

Los gastos de alimentación deben reflejar el gasto mensual promedio. Utilice extractos bancarios si están disponibles o haga estimaciones iniciales y ajústelas posteriormente. Las personas que viven solas pueden gastar más en comer fuera debido a actividades sociales.

Si los gastos superan los ingresos, es probable que no existan ahorros, aunque aparezcan en el presupuesto. El déficit suele provenir de préstamos o de la reducción de ahorros.

Los gastos médicos deben incluir seguros y copagos por servicios y medicamentos.

Se debe fomentar la planificación de gastos irregulares distribuyendo los costes anuales a lo largo de los meses. En presupuestos negativos, es importante identificar ingresos no declarados o la dependencia de deudas o reducción de activos.

Ampliando el Horizonte de Planificación

- Horizontes temporales: Planificación en distintos períodos (un día, una semana, dos semanas, un mes, un trimestre, un año). Esto permite planificar

	<p>ingresos y gastos que ocurren con diferentes frecuencias: bonificaciones, seguros del coche, vacaciones, cumpleaños, etc.</p> <ul style="list-style-type: none">● Perspectiva más amplia: Reconocer los cambios que aporta una visión más global, teniendo en cuenta los riesgos de una planificación excesivamente a largo plazo. <p>Siempre ayuda elaborar un presupuesto a más largo plazo. El cliente puede ver cuándo desaparecerá una deuda (cuando se pague), lo que proporciona esperanza, motivación y un período definido de esfuerzo que ayuda a la persona a perseverar.</p> <p>Además, pasar de planificar los gastos diarios a los semanales, luego mensuales y finalmente anuales, aumenta la capacidad de presupuestación y reduce los gastos inesperados. También ayuda a evaluar las consecuencias de nuestras acciones y desarrolla el pensamiento prospectivo.</p>
--	---



Comprensión específica del juego

<p>1. Jugadores Recreativos (Break Players)</p> <p>Apuestan ocasionalmente por diversión, sin impacto negativo significativo. Entienden los límites y pueden detenerse fácilmente.</p> <p>Objetivo principal: Prevención y refuerzo de límites saludables.</p> <p>Enfoque de intervención:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mantener límites claros de tiempo y dinero • Usar herramientas simples de presupuesto para definir gasto en entretenimiento • Mantener el juego equilibrado con otros hobbies y actividades • Proporcionar educación financiera y sobre juego para prevenir la evolución hacia patrones más riesgosos • Fomentar conversaciones abiertas sobre el juego en círculos sociales <p>2. Jugadores de Socialización</p> <p>Apuestan principalmente por interacción social. Juego regular, pero la motivación es la conexión, no el dinero.</p> <p>Objetivo principal: Evitar la normalización y la escalada gradual.</p> <p>Enfoque de intervención:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Establecer límites fijos de gasto por sesión • Fomentar actividades grupales alternativas fuera del juego • Proporcionar educación temprana sobre riesgo de adicción • Promover experiencias sociales diversificadas (deporte, eventos comunitarios) • Realizar revisiones periódicas para monitorear el control <p>3. Jugadores Situacionales</p> <p>Apuestan solo en contextos específicos (vacaciones, celebraciones). Baja frecuencia.</p> <p>Objetivo principal: Mantener el juego ocasional y contenido.</p> <p>Enfoque de intervención:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definir el juego como actividad puntual, no rutinaria • Planificar previamente un presupuesto fijo para cada ocasión • Mantener el juego separado de las finanzas esenciales • Usar herramientas simples de seguimiento de gasto • Reforzar educación financiera básica 	<p>La intervención debe ajustarse a la motivación. Comprender por qué la persona juega es tan importante como comprender cuánto juega.</p> <p>Una intervención mal alineada aumenta la resistencia y reduce los resultados.</p>
---	---

4. Jugadores de Acción

Buscan adrenalina, competencia y sensación de control. Alto riesgo de escalada.

Objetivo principal: Corregir distorsiones cognitivas y regular conductas de riesgo.

Enfoque de intervención:

- Límites predefinidos de ganancias y pérdidas
- Educación sobre ventaja de la casa y realidades estadísticas
- Replantear el juego desde una perspectiva de riesgo empresarial
- Introducir períodos de enfriamiento y pausas estructuradas
- Sugerir actividades alternativas de alta adrenalina

5. Jugadores de Escape

Apuestan para evitar estrés, tristeza, trauma o malestar emocional. Alto riesgo de dependencia.

Objetivo principal: Abordar la regulación emocional y vulnerabilidades subyacentes.

Enfoque de intervención:

- Identificar desencadenantes emocionales
- Desarrollar estrategias alternativas de afrontamiento
- Construir rutinas diarias estructuradas
- Implementar planes de control del daño financiero
- Derivar a apoyo psicológico (enfoque informado en trauma)

6. Jugadores Buscadores de Suerte (Persecución de Pérdidas)

Apuestan para recuperar pérdidas. Conducta cada vez más compulsiva.

Objetivo principal: Romper la ilusión de recuperación y detener el deterioro financiero.

Enfoque de intervención:

- Límites estrictos de apuestas y herramientas de autoexclusión
- Educación sobre la imposibilidad estadística de recuperar pérdidas
- Fortalecer hábitos de presupuesto y ahorro
- Derivar a servicios psicológicos si es necesario
- Introducir metas financieras pequeñas y alcanzables

7. Jugadores Compulsivos

El juego domina la vida. Impacto financiero, social y psicológico severo.

<p>Objetivo principal: Estabilización y derivación.</p> <p>Enfoque de intervención:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Derivación inmediata a tratamiento de adicción • Controles financieros estrictos (cuentas supervisadas, límites) • Involucrar familiares de confianza en la gestión financiera • Plan estructurado de pago de deudas y protección de activos • Reestructuración gradual del estilo de vida <p>8. Jugadores Profesionales</p> <p>Abordan el juego como fuente de ingresos. Conscientes del riesgo, pero vulnerables a la adicción.</p> <p>Objetivo principal: Contención del riesgo y sostenibilidad financiera.</p> <p>Enfoque de intervención:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Registro detallado de ganancias y pérdidas • Planificación de gestión de riesgos • Diversificación de fuentes de ingresos • Planificación financiera a largo plazo • Revisiones periódicas del rendimiento 	
<p>El Control Financiero y la Recuperación. El control financiero no consiste únicamente en equilibrar números. Se trata de, reducir la vulnerabilidad, aumentar la transparencia y restaurar una estructura predecible</p>	
<p>Gestión del dinero para jugadores: Lograr mayor control financiero</p> <p>Obtener mayor control financiero implica analizar los elementos del presupuesto que pueden ajustarse para reducir el estrés entre ingresos y gastos. Redirigir el dinero hacia prioridades puede generar mejoras significativas en la estabilidad financiera.</p>	<p>En la recuperación de la ludopatía, el trabajo financiero debe desarrollarse por fases:</p>

Estabilización financiera (Contención de crisis)

Antes de aumentar ingresos, reducir gastos o reestructurar deudas, puede ser necesaria una estabilización inmediata. Para personas con conducta activa de juego o crisis financiera, el primer objetivo es detener el daño financiero.

Detener la Hemorragia Financiera

La contención de crisis incluye:

- Bloquear acceso a plataformas de juego (autoexclusión, bloqueadores online)
- Limitar acceso al dinero reduciendo límites de retirada en cajeros
- Cerrar tarjetas de crédito no utilizadas
- Cancelar tarjetas bancarias secundarias
- Bloquear transacciones relacionadas con juego desde el banco

Reducir la liquidez disminuye el comportamiento impulsivo. Cuanto mayor sea el tiempo entre el impulso y el acceso al dinero, menor será el riesgo de recaída.

Involucrar a una Persona de Apoyo

En situaciones de alto riesgo:

- Compartir supervisión financiera con persona de confianza
- Requerir doble autorización para grandes transacciones
- Realizar revisiones financieras regulares conjuntas

Esto no elimina la autonomía, sino que aumenta la responsabilidad durante fases vulnerables.

Reducir Gastos

Durante la estabilización, el gasto debe reorganizarse. Primero deben protegerse las necesidades esenciales:

- Vivienda
- Servicios básicos
- Alimentación
- Gastos relacionados con hijos
- Atención sanitaria

Solo después se asignan fondos a otras categorías.

Esto reduce la escalada de crisis.

- Estabilizar
- Proteger lo esencial
- Restringir el acceso
- Estructurar la deuda
- Reconstruir

<p>Aumentar Ingresos</p> <p>Aumentar ingresos puede incluir:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Horas extra • Segundo empleo (solución temporal) • Desarrollo profesional • Actividades paralelas (side hustle) • Monetizar hobbies • Diversificar fuentes de ingreso <p>Tipos de ingresos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Salarios • Beneficios sociales • Dividendos • Rentas • Ganancias de capital <p>Diversificar ingresos aumenta estabilidad financiera.</p> <p>Construcción del Ahorro</p> <p>El fondo de emergencia es prioridad absoluta.</p> <p>Después:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reponer reservas • Mantener colchón financiero • Evitar usar ahorros salvo emergencia real <p>Venta de Activos</p> <p>Vender activos infrautilizados puede proporcionar liquidez inmediata:</p> <p>Ejemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Electrónica sin uso • Joyas • Vehículos • Equipamiento deportivo • Muebles <p>Gestión de Deuda</p> <p>La deuda en el trastorno de juego rara vez es solo financiera. También implica:</p>	<p>Intervención estructural.</p> <p>Incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Planes claros de pago • Métodos de priorización • Negociación con acreedores • Cronogramas realistas <p>La recuperación financiera no es inmediata, pero con estructura se vuelve posible.</p>
---	--

- Vergüenza
- Evitación
- Negación
- Secreto

Patrones emocionales comunes:

Vergüenza

- Aislamiento
- Ocultar problemas
- Evitar pedir ayuda

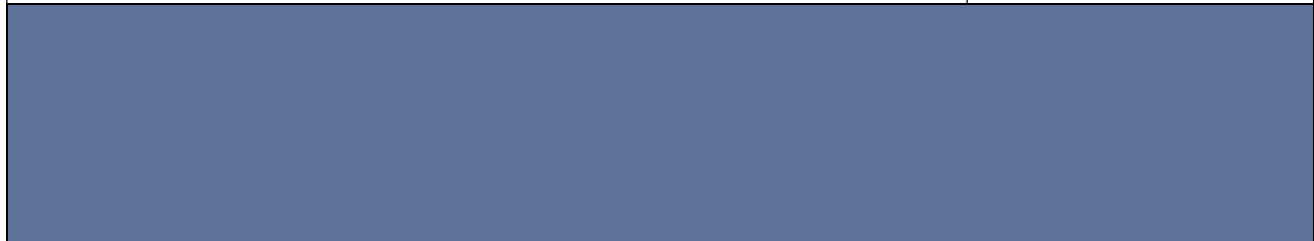
Evitación

- Ignorar facturas
- No revisar cuentas
- Posponer decisiones

Negación

- Minimizar problema
- Creer en recuperación futura con una ganancia

Estas reacciones aumentan el riesgo y refuerzan el ciclo del juego.





Proceso de Coaching Financiero GROW

Existen diversos marcos de trabajo en coaching. Guiar al cliente/coachee a través de un marco significa “Confiar en el proceso”. El modelo **GROW** es una herramienta de coaching muy utilizada para ayudar a las personas a clarificar sus objetivos e identificar los pasos necesarios para alcanzarlos. **GROW** es un acrónimo que representa cuatro etapas esenciales del proceso de coaching:

Goal Objetivo	¿Cuáles son tus objetivos? ¿Cuál es tu objetivo para esta sesión? ¿Qué quieres lograr al final de esta sesión? ¿Qué quieres obtener de este proceso?
Reality Realidad	¿Cómo es tu realidad actual? ¿Qué está funcionando o ha funcionado? ¿Qué obstáculos estás encontrando?
Options Opciones	¿Qué opciones tienes? ¿Qué puedes hacer? ¿Qué podrías hacer de forma diferente? ¿Qué alternativas existen?
Will Voluntad/ Plan de acción	¿Qué vas a hacer? ¿Qué puedes aprender? ¿Qué harás de forma diferente? ¿Cuál es tu próximo paso concreto?

GOAL — Definición de Objetivos

Ayudar al cliente a nombrar lo que quiere y por qué es lo suficientemente importante como para actuar

La fase de **Objetivo** no consiste en que el profesional identifique qué debe arreglar el cliente. Se trata de ayudar al cliente a expresar lo que realmente quiere — con sus propias palabras y conectado con sus valores.

Un objetivo claro y significativo activa la motivación.

Un objetivo impuesto genera, como mucho, cumplimiento; y, en el peor de los casos, resistencia.

Reconocer las señales — Puntos de Entrada para Definir Objetivos

Los clientes rara vez llegan diciendo: “Quiero reducir mi deuda en €X”.

Más frecuentemente llegan con un **síntoma**. El papel del profesional es ayudar a transformar ese síntoma en una dirección.

Si el cliente no puede identificar un objetivo, no lo fuerce. Pasar a la fase **Reality** suele hacer que el objetivo emerja naturalmente

Si el cliente no puede identificar un objetivo, no lo presione. Pase a la fase de **Realidad** — una imagen clara

Lo que presenta el cliente	En qué puede convertirse como objetivo	de la situación actual suele hacer que el objetivo surja de forma natural. Imponer un objetivo que el cliente no siente como propio terminará con la relación de coaching antes de que realmente comience.
Mi deuda está fuera de control y no sé qué hacer	Reducir la deuda total a €X antes de [fecha] mediante un plan estructurado	
No tengo ahorros. Vivo al día	Crear un fondo de emergencia de €500 en 3 meses	
No puedo pagar mis facturas a tiempo	Pagar todas las facturas atrasadas antes de [fecha] y automatizar pagos	
He tenido que vender cosas para seguir jugando	Detener la venta de activos y estabilizar el flujo de caja mensual	
Sigo pidiendo dinero a familiares y amigos	Terminar con préstamos informales antes de [fecha]	
No sé dónde va mi dinero	Registrar todos los gastos durante 30 días	
Utilicé dinero del presupuesto familiar	Reponer €X al presupuesto familiar antes de [fecha]	
Estoy constantemente ansioso por el dinero	Crear un plan mensual escrito	
Preguntas clave del profesional		
1	¿Que te trae hoy aquí? — ¿Qué te gustaría cambiar?	
2	Si las cosas mejoraran en seis meses, ¿qué sería diferente?	
3	¿Qué es lo que, si se resolviera, tendría mayor impacto ahora?	
4	¿Por qué este objetivo es importante para ti?	
5	En una escala del 1 al 10, ¿qué tan importante es este cambio?	
6	¿Cuál sería un primer paso realista en las próximas dos semanas?	
Ejemplo		
Señal:		
"Veo que mis deudas aumentan y no sé qué hacer."		
Después del coaching:		
"Reduciré mis deudas a €X antes del 1 de marzo de 2025 realizando estas acciones: generar ingresos adicionales con este trabajo y destinar esa cantidad a estas deudas específicas, mientras continúo pagando las cuotas normales de las demás. No contraeré nuevas deudas durante este período. Esto reducirá mi estrés y dará estabilidad a mi familia."		

Rol del Coach Financiero

El coach ayuda al cliente a:

- Clarificar objetivos (SMART)
- Identificar motivaciones
- Establecer métricas de éxito
- Crear un plan personalizado

Resultado de la Fase Goal

La fase de objetivos proporciona:

- Dirección
- Motivación
- Propósito
- Estructura mental para la toma de decisiones

También entrena al cliente a pensar con el mismo patrón:

Objetivo → Realidad → Opciones → Acción

REALITY — Evaluación de la situación actual

Construir una imagen honesta y estructurada de la situación del cliente

La fase de **Realidad** se centra en comprender:

- Situación financiera actual
- Comportamiento de juego
- Impacto emocional
- Impacto relacional

Radiografía financiera — Qué Recoger

Area	Qué explorar	Por qué importa
Ingresos	Fuentes, estabilidad	Capacidad financiera real
Gastos	Fijos, variables, irregulares	Superávit o déficit
Flujo de caja	Sincronización ingresos o gastos	Riesgo de recaída
Deudas	Total, intereses	Prioridad de pago
Crédito activo	Tarjetas, sobregiros	Vulnerabilidad
Préstamos informales	Familia, amigos	Presión financiera real

Evaluación de impacto del Juego

1	¿Con qué frecuencia juegas?
2	¿Cómo te sientes cuando juegas?
3	¿Qué ocurre después de jugar?
4	¿Cómo ha afectado a tus relaciones?
5	¿Qué has intentado antes?
6	¿Quién conoce tu situación?

Patrones conductuales a detectar

- Escalada de apuestas
- Persecución de pérdidas
- Finanzas ocultas
- Espiral de deuda
- Ciclos de ganancias y pérdidas
- Dependencia de rescates familiares
- Venta de activos
- Evitación financiera

Resultado de la Fase Reality

El cliente obtiene claridad sobre:

- Ingresos
- Gastos
- Deudas
- Impacto del juego
- Recursos disponibles

OPTIONS — Explorar soluciones

Expandir lo posible sin imponer lo correcto

Preguntas clave

1	¿Qué soluciones ves?
2	¿Cómo funcionó antes?
3	¿Qué podrías hacer diferente?
4	¿Quién puede ayudarte?

La resistencia a esta fase es clínicamente significativa. Si el cliente evita, minimiza o no puede completar la radiografía financiera, esa respuesta revela la profundidad de la evitación financiera — y debe abordarse directamente. Un plan de recuperación basado en datos incompletos está destinado a fallar.

Seis Dominios de Opciones

- 1 Límites financieros
- 2 Gestión emocional
- 3 Reestructuración de gastos
- 4 Actividades alternativas
- 5 Red de apoyo
- 6 Gestión de deuda

WILL — Compromiso y Planificación

Convertir la reflexión en acción concreta

Preguntas clave

- 1 ¿Qué harás y cuando?
- 2 ¿Cuál es el primer paso?
- 3 ¿Qué obstáculos anticipas?
- 4 ¿Quién te apoya?

Herramientas



Plan de acción

- Objetivos
- Pasos
- Primer paso
- Responsabilidad
- Obstáculos
- Métricas
- Fecha de revisión



Planificador de deuda

- Lista de deudas
- Método snowball o avalanche
- Fecha objetivo
- Sin nueva deuda



Herramientas de autocontrol

- Cuentas separadas
- Bloqueadores de juego
- Límites de tiempo
- Autoexclusión

No evalúe las opciones a medida que surgen. Permita que el cliente genere libremente — incluso opciones que parezcan poco realistas. El juicio cierra el pensamiento . La curiosidad lo abre.

Una vez exista una lista completa, podrá refinarse la viabilidad.

 Estructura de responsabilidad

- Personas de apoyo
- Revisiones
- Coordinación profesional
- Próxima sesión programada

Antes de cerrar la sesión, pida al cliente que evalúe su nivel de compromiso en una escala del 1 al 10. Si la puntuación es inferior a 7, explore qué está interfiriendo.

Un plan con un compromiso de 5/10 no sobrevivirá a una semana difícil.

El marco **GROW**, aplicado al coaching financiero en la recuperación del juego, no es un guion rígido — es una conversación estructurada que respeta tanto la realidad financiera como a la persona que tienes delante. Cada fase se construye sobre la anterior: un objetivo significativo da dirección a la evaluación de la realidad; una evaluación honesta de la realidad genera opciones auténticas; y opciones genuinas hacen posible el compromiso. Lo que hace que este proceso sea clínicamente eficaz — más allá de las herramientas — es la calidad de la relación en la que se desarrolla. Las personas afectadas por el juego suelen cargar con una gran

vergüenza en torno al dinero. A menudo han ocultado, minimizado y evitado su situación durante mucho tiempo. El profesional que crea un espacio que sea honesto sin ser punitivo, estructurado sin ser rígido y orientado a objetivos sin ser impaciente, logrará cambios más sostenibles que cualquier plantilla por sí sola.

Planificación de obstáculos

Los obstáculos no son señales de fracaso — son eventos previsibles que un buen plan anticipa. Trabaje estos puntos con cada cliente antes de cerrar la fase **Will**.

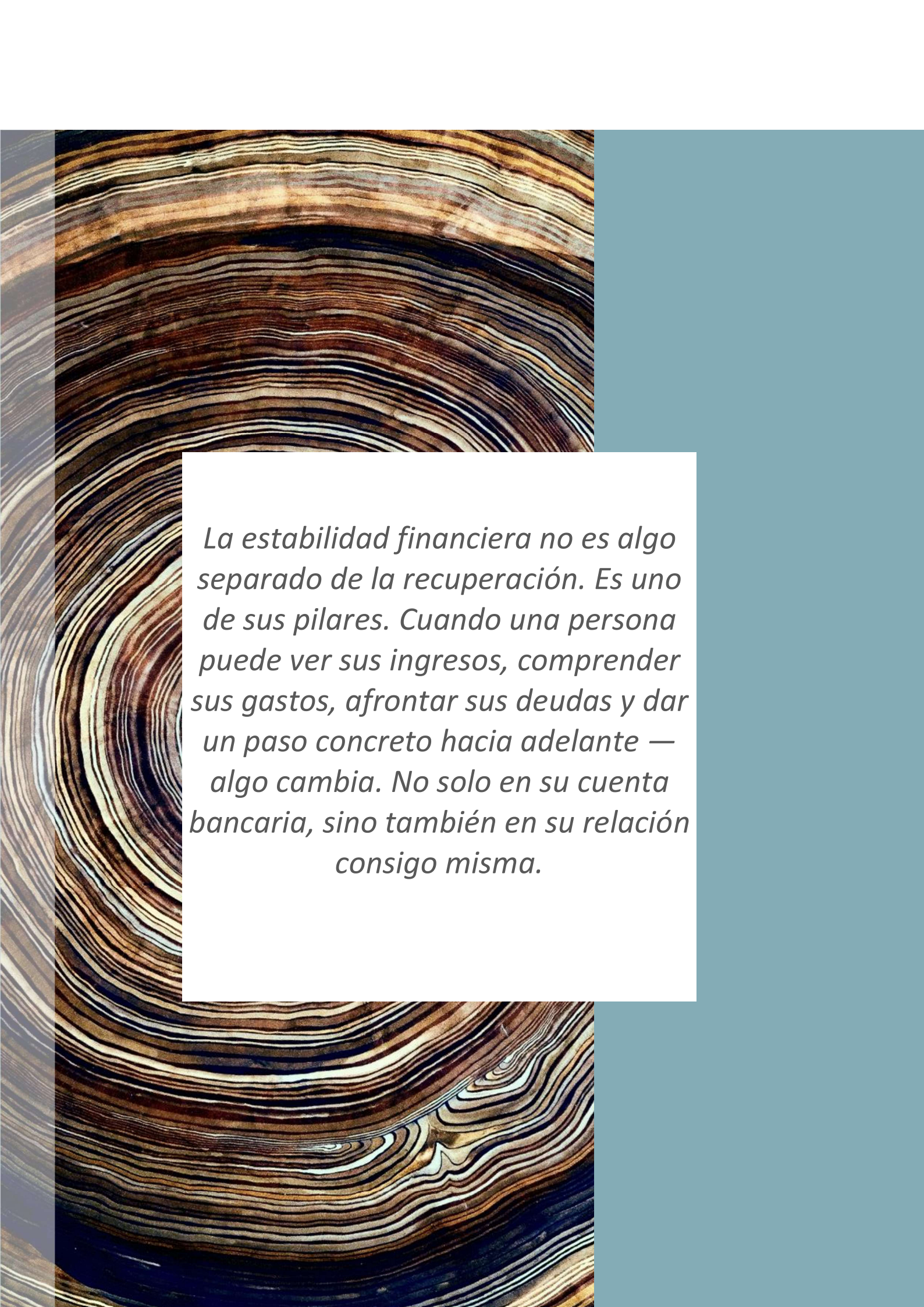
Obstáculo común	Por qué ocurre	Respuesta acordada
Gasto impulsivo el día de cobro	La llegada de ingresos activa el impulso de jugar en clientes con patrón de "día de pago"	Automatizar pagos de deuda y transferencias a ahorro el mismo día que llega el ingreso
Una pérdida significativa	Se intensifica la persecución de pérdidas — "Necesito recuperarlo"	Acuerdo previo: llamar a la persona de apoyo antes de cualquier decisión financiera
Una ganancia significativa	Falsa sensación de seguridad — "Ahora puedo permitirme jugar más"	Acuerdo previo: las ganancias se transfieren directamente a ahorro o pago de deuda
Evento vital estresante	Tentación de usar el juego como solución rápida	Activar plan de afrontamiento: actividad específica y persona de contacto
Emergencia financiera	El juego reaparece como regulación emocional	Fondo de emergencia predefinido o respuesta acordada (contactar al coach, no jugar)

El resultado es claro: el cliente decide pasos específicos y se compromete a ejecutarlos.

El cliente:

- Aumenta su responsabilidad personal
- Comprende que el éxito depende de sus acciones
- Gana motivación para seguir el plan
- Identifica pasos prácticos hacia sus objetivos
- Se prepara para gestionar los obstáculos futuros

La planificación de obstáculos transforma la intención en resiliencia y aumenta significativamente la probabilidad de éxito en la recuperación financiera.



La estabilidad financiera no es algo separado de la recuperación. Es uno de sus pilares. Cuando una persona puede ver sus ingresos, comprender sus gastos, afrontar sus deudas y dar un paso concreto hacia adelante — algo cambia. No solo en su cuenta bancaria, sino también en su relación consigo misma.



Números que funcionan para el Profesional

Si tu cliente dice “No soy bueno con las matemáticas” — acepta ese comentario con calidez y continúa. El objetivo nunca es evaluar su capacidad aritmética. El objetivo es mostrarle, con números que pueda comprender, cuánto le está costando realmente el juego.

Muchos profesionales sienten una cierta ansiedad cuando la conversación gira hacia probabilidades, porcentajes o valor esperado. Esa ansiedad es comprensible — pero también es una barrera, porque estos son precisamente los conceptos que los clientes utilizan (de forma consciente o no) para justificar la continuidad del juego.

La buena noticia: no necesitas convertirte en matemático. Las matemáticas relevantes para el juego y el coaching financiero no van más allá de la aritmética básica — suma, resta, multiplicación, división y porcentajes. Lo que necesitas es la capacidad de usar estas herramientas con confianza en la conversación y traducirlas en momentos de claridad honesta para tu cliente.

Este capítulo te ofrece exactamente eso. Para cada concepto encontrarás: qué es, cómo explicarlo de forma sencilla, un ejemplo práctico que puedes usar en sesión y una nota sobre cómo integrarlo en el coaching.

Los seis conceptos de un vistazo

Concepto	Qué te indica	Cuando usarlo en coaching
Multiplicación y división	Cómo pequeñas apuestas se convierten en grandes costes con el tiempo	Fase Reality — hacer visible el total
Porcentajes	Cómo expresar y comparar datos financieros con claridad	Durante todo el proceso — tasas de interés, ahorro, reducción de deuda
Probabilidad	Las probabilidades reales de ganar una apuesta	Cuestionar la ilusión de control y el “casi gano”
Valos Esperado (EV)	Lo que una apuesta vale matemáticamente a largo plazo	Confrontar la creencia de que el juego puede ser rentable
Ventaja de la Casa	La ventaja incorporada que siempre tiene el casino	Explicar por qué ganar de forma constante es estructuralmente imposible
Gestión del Bankroll	Cómo controlar el gasto en juego si el cliente aún no está abstinentemente	Fase Options — reducción de daño y límites financieros



Multiplicación y División

Convertir cantidades “pequeñas” en totales honestos rápidamente

La multiplicación es suma rápida. La división es repartir de forma justa. Ambas son herramientas para hacer visibles cantidades que el juego tiende a mantener invisibles. Un cliente que apuesta 5 € por tirada no siente que está gastando 1.000 € en una noche. La multiplicación hace que esa realidad sea innegable.

La Fórmula

Coste Total	Cantidad por apuesta × Número de apuestas	= Total gastado
Pérdida media	Total perdido ÷ Número de sesiones	= Pérdida por sesión

Ejemplos prácticos

CASE STUDY — María — Roulette

María apuesta 10 € por tirada en la ruleta. Juega 30 tiradas en una noche.

$$10€ \times 30 \text{ tiradas} = 300€$$

▶ **María gastó 300 € en una noche — el equivalente a la compra semanal de alimentos.**

CASO PRÁCTICO — John — Pérdida por hora

John perdió 1.200 € jugando durante una semana a lo largo de 20 horas de juego.

$$1,200€ \div 20 \text{ horas} = 60€ \text{ por hora}$$

▶ **El juego le costó a John 60€ por hora — más de lo que muchas personas ganan.**

CÓMO USAR ESTO EN COACHING

Utiliza la multiplicación en la fase **Reality** para hacer concreta la situación financiera. Pregunta al cliente cuánto suele apostar por sesión y cuántas sesiones realiza al mes. Multiplícalo. Permite que el cliente haga el cálculo por sí mismo — el momento de toma de conciencia tiene más impacto cuando descubre la cifra.

Después, compáralo con una referencia significativa:

- Su alquiler
- Su presupuesto mensual de comida
- Gastos escolares de sus hijos
- Facturas mensuales

MENSAJE CLAVE PARA EL CLIENTE

"Solo eran 10 €" deja de ser cierto cuando lo multiplicas por 200.
El número cambia; la sensación no — y eso es precisamente lo que hace que el juego sea financieramente tan peligroso.



Porcentajes

El lenguaje universal de las decisiones financieras — interés, deuda, ahorro y probabilidades

Un porcentaje es simplemente una forma de expresar "de cada 100".
Cincuenta por ciento significa 50 de cada 100 — la mitad.
Veinte por ciento significa 20 de cada 100 — una quinta parte.

Eso es todo.

Los porcentajes son útiles porque permiten comparar cosas de diferentes tamaños en la misma escala.

Las tres fórmulas que necesitas

¿Qué porcentaje es esto?	$(\text{Parte} \div \text{Total}) \times 100$	= Porcentaje
¿Cuánto es X% de esto?	$(\text{Porcentaje} \div 100) \times \text{Tota}$	= Parte
¿Cuál es el total?	$(\text{Parte} \div \text{Porcentaje}) \times 100$	= Total

Dónde utilizan esto los Profesionales

Situación	El cálculo	Qué revela
Juego como % de ingresos	$\text{Gasto en juego} \div \text{Ingreso neto} \times 100$	Muestra instantáneamente cuánto domina el juego en el presupuesto
Interés de un préstamo	$\text{Préstamo} \times \text{tasa de interés \%} \div 100$	Muestra el coste real de pedir dinero para jugar
Progreso en el pago de deuda	$\text{Cantidad pagada} \div \text{Deuda total} \times 100$	Crea impulso visible y motivación
Objetivo de fondo de emergencia	$\text{Gastos mensuales} \times 3 \text{ (o } 6)$	Hace que el objetivo de ahorro sea concreto y alcanzable
Descuento vs. ahorro real	$\% \text{ descuento} \div 100 \times \text{precio completo}$	Evita gastos irracionales justificados por "estaba en oferta"

CÓMO USAR ESTO EN COACHING

El uso más potente de los porcentajes en coaching es hacer visible el juego como parte de los ingresos. Pregunta:

"De cada 100 € que ingresas, ¿cuánto va al juego?" Cuando el cliente se da cuenta de que el 30%, 40% o 60% de sus ingresos se destina al juego — expresado como una fracción simple de su salario — la conversación cambia. Utiliza la misma herramienta para mostrar progreso: "El mes pasado el juego representaba el 40% de tus ingresos. Este mes es el 22%. Eso es un cambio real."

MENSAJE CLAVE PARA EL CLIENTE

"Solo gasté un poco" se vuelve más difícil de decir cuando el porcentaje está sobre la mesa. Y "He reducido mi deuda un 18%" se siente más real que decir "340 €".



Probabilidad

Las matemáticas reales del azar --lo qué realmente significan las proba

La probabilidad mide qué tan probable es que algo ocurra. Va de 0 (imposible) a 1 (seguro). Normalmente se expresa como fracción, decimal o porcentaje.

La idea clave para los clientes con problemas de juego es esta:

La probabilidad está fijada por la estructura del juego, no por cuánto tiempo has jugado, cuánto has perdido o cuánto "te toca" ganar.

La Fórmula

Probabilidad	Resultados favorables ÷ Resultados posibles totales	= Probabilidad de ganar
---------------------	---	--------------------------------

Probabilidades del juego en lenguaje sencillo

Juego	Probabilidad de ganar	Porcentaje	Qué significa
Ruleta (un número)	1 entre 37	2,7%	97,3% de las veces pierdes
Lanzar una moneda	1 entre 2	50%	La apuesta más justa posible
Lotería (6 de 49)	1 entre 13.983.816	0,000007%	Más probable que te caiga un rayo
Jackpot de tragamonedas	1 entre 10.000+	Menos del 0,01%	Varía mucho — rara vez se publican las probabilidades
Blackjack (estrategia básica)	Aproximadamente 42 de 100	42%	Mejores probabilidades del casino

Dos conceptos críticos para el Cliente

Eventos independientes

La mayoría de resultados del juego son independientes.

La ruleta no recuerda el último número.

La máquina tragamonedas no sabe que llevas tres horas jugando.

Cada tirada es nueva, con las mismas probabilidades.

La creencia de que "ya toca ganar" — llamada **falacia del jugador** — es matemáticamente falsa.

Eventos dependientes

Algunas situaciones sí implican dependencia (por ejemplo, contar cartas en blackjack). Los casinos lo saben y usan múltiples barajas, barajan con frecuencia y monitorizan jugadores para eliminar cualquier ventaja.

COMO USAR ESTO EN COACHING

No presentes tablas de probabilidad como una lección. Haz preguntas:

"¿Cuáles crees que son las probabilidades de acertar ese número en la ruleta?"

La mayoría de clientes sobreestiman mucho sus probabilidades.

Después revelad juntos la cifra real.

La diferencia entre creencia y realidad — no tu explicación — es lo que abre la conversación.

MENSAJE CLAVE PARA EL CLIENTE

"Casi gané" no es un casi acierto — es una pérdida.

Las máquinas están diseñadas para mostrar "casi aciertos" porque parecen progreso.

No lo son.

Las probabilidades de la siguiente tirada son exactamente las mismas.

EV

Valor Esperado

Lo que realmente vale una apuesta a largo plazo

El valor esperado responde a una pregunta:

Si jugaras mil veces, ¿terminarías ganando o perdiendo — y cuánto?

Combina la probabilidad de cada resultado con su impacto financiero para producir un número honesto.

- EV positivo → el jugador gana a largo plazo
- EV negativo → el casino gana a largo plazo

The Formula

Valor esperado

$(P(\text{ganar}) \times \text{Cantidad ganada}) + (P(\text{perder}) \times \text{Cantidad perdida})$

= EV por apuesta

NOTA: Nota: la cantidad perdida siempre se introduce como número negativo.

A Ejemplo Práctico

CASO— Juego simple

Apuestas 1€. 25% de ganar 4 €. 75% de perder 1 €

$$EV = (0,25 \times +4 \text{ €}) + (0,75 \times -1 \text{ €})$$

$$EV = +1,00 \text{ €} - 0,75 \text{ €}$$

$$EV = +0,25 \text{ € por jugada}$$

► Este juego tiene EV positivo --- algo raro en el juego real.

CASO — Ruleta Europea— Apostar al rojo

Apuesta 10 €

18 números rojos de 37

$$EV = (18/37 \times 10 \text{ €}) + (19/37 \times -10 \text{ €})$$

$$EV = 4,86 \text{ €} - 5,14 \text{ €}$$

$$EV = -0,27 \text{ € por apuesta de 10 €}$$

► Por cada 10 €, el jugador pierde 0,27 € en promedio.
100 tiradas → -27 €

MENSAJE CLAVE PARA EL CLIENTE

"Tengo un sistema" no funciona porque el valor esperado es negativo independientemente de la estrategia.

HE

Ventaja de la casa (House Edge)

La ventaja de la casa es el porcentaje que el casino espera quedarse a largo plazo.

2,7% significa:

Por cada 100 € apostados

El casino se queda con 2,70 €

Ventaja de la casa por juego

Juego	Ventaja	Coste por 1.000€
Blackjack (basic strategy)	0.28%	2.80€
Poker Texas Hold'em	2.19%	21.90€

Ruleta Europea	2.70%	27.00€
Slots	2% --15%	20€ --150€
Ruleta Americana	5.26%	52.60 €
Lotería	40% --50%	400€--500 €

MENSAJE CLAVE

El casino no apuesta.
El casino cobra una comisión matemática en cada apuesta.

Gestión del Bankroll

Reducción del daño para clients que aún no han dejado de jugar

La gestión del bankroll consiste en decidir por adelantado:

- Cuánto gastar
- Tamaño de apuestas
- Cuándo terminar

No hace que el juego sea rentable.
Pero limita el daño.

Los cinco componentes

Componente	Qué implica	Cómo usarlo
Presupuesto	Cantidad mensual fija	Calcular juntos
División	Semanal o por sesión	Acordar antes
Tamaño apuesta	1–2% bankroll	Reducir velocidad
Límites	stop-win / stop-loss	Sin excepciones
Registro	Anotar sesiones	Revisar patrones

Ejemplo

CASO — Andrea —

Presupuesto mensual: 400 €
4 sesiones: 100 € cada una
Apuesta: 2 €

Stop win: +50 €
Stop loss: -50 €

Exposición mensual máxima: 200 €

MENSAJE CLAVE

"Solo jugaré hasta recuperar lo perdido"
Es exactamente lo que la gestión del bankroll intenta evitar.

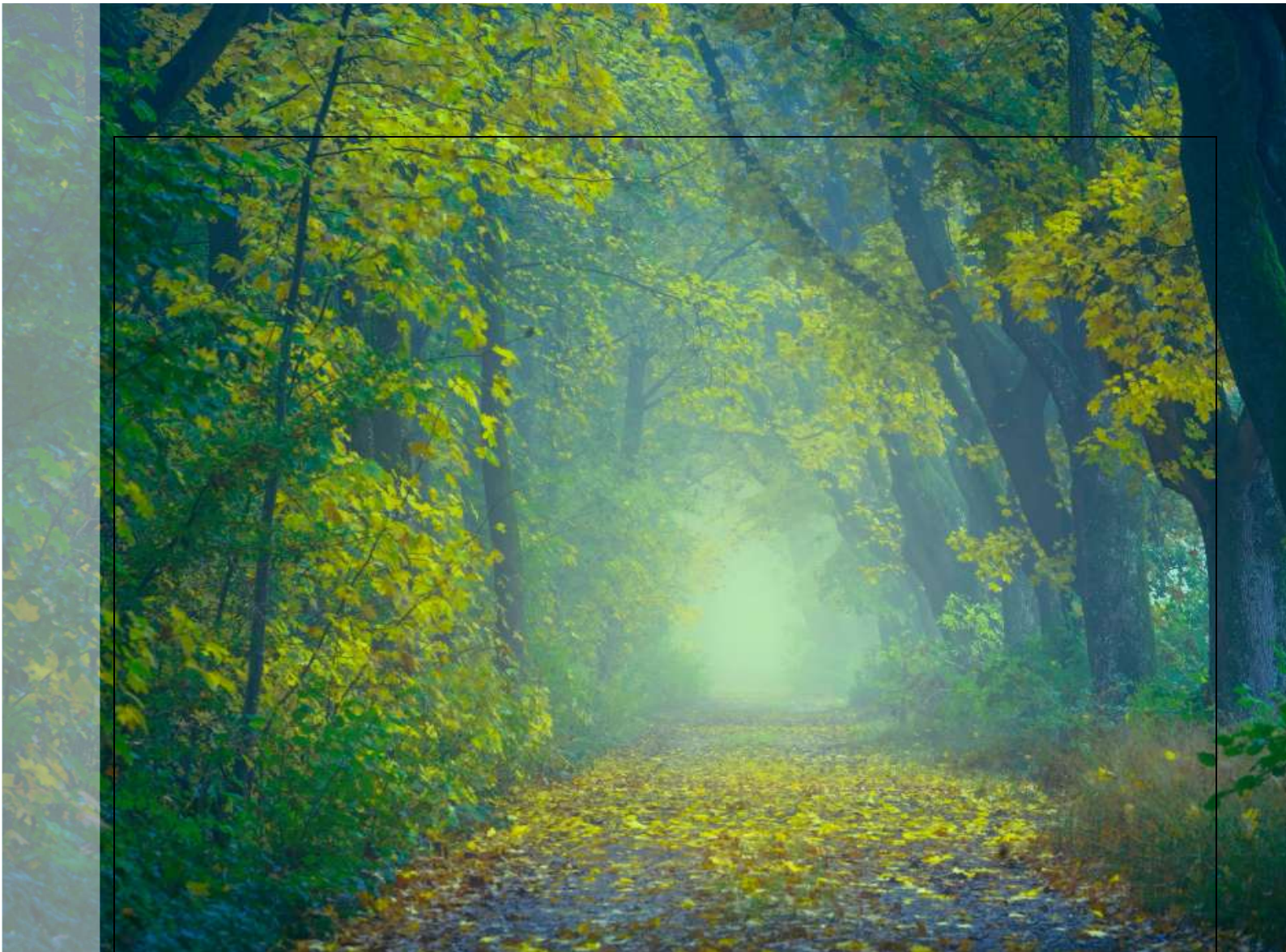
Resumen para profesionales

No necesitas ser matemático.
Necesitas usar números para mostrar realidad.

Usa las matemáticas para:

- Hacer visibles los costes
- Cuestionar ilusiones
- Demostrar EV negativo
- Medir progreso
- Establecer límites

Los números están de tu lado. Y, más importante aún, del lado del cliente — cuando puede verlos.



Evaluación y herramientas prácticas

**G
GOAL**

Matriz de clasificación de goles

Prioriza en qué trabajar primero— urgencia vs. importancia

Cliente:

Fecha:

Sesión #

CÓMO UTILIZARLO

Pide al cliente que escriba hasta seis objetivos financieros que desee abordar. Juntos, valorad cada uno de ellos en función de su urgencia (¿con qué rapidez hay que actuar?) y su importancia (¿en qué medida cambiará esto mi situación?). Los objetivos situados en el cuadrante superior derecho son los prioritarios para este ciclo de coaching.

#	Meta (escribe tus propias palabras)	Urgencia 1–5	Importancia 1–5	Puntuación (U+I)
1		—	—	—
2		—	—	—
3		—	—	—
4		—	—	—
5		—	—	—
6		—	—	—

	BAJA URGENCIA	ALTA URGENCIA
ALTA IMPORTANCIA	Calendario Importante pero no urgente. Planifica el próximo ciclo de coaching.	★ EMPIECE AQUI Alta urgencia + alta importancia. Este es tu objetivo principal.
BAJA IMPORTANCIA	Revisar más tarde Baja urgencia y baja importancia. No le des prioridad ahora.	Delega o simplifica Urgente pero de menor importancia. Resuélvelo rápidamente y luego sigue adelante..

Objetivo principal seleccionado para este ciclo:

**G
GOAL**

Ficha de Motivación

Relaciona el objetivo con lo que más importa— los valores, las personas y tu yo futuro

Cliente:

Fecha:

Sesión #

CÓMO UTILIZARLO

Cuando la motivación decae, el objetivo se vuelve abstracto. Esta tarjeta ayuda a concretar el «por qué». Rellénala junto con el cliente en la fase de Objetivo. Vuelve a consultarla en cada revisión de la fase de Voluntad cuando la puntuación de compromiso sea inferior a 7.

La Meta

El por qué— Con tus propias palabras

¿Por qué es importante para ti personalmente ese objetivo?

Valores que protege este objetivo

Marque todas las opciones que correspondan:

- | | | | |
|---|--|-------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> Seguridad Familiar | <input type="checkbox"/> Libertad Financiera | <input type="checkbox"/> Autoestima | <input type="checkbox"/> Confianza |
| <input type="checkbox"/> Salud | <input type="checkbox"/> Estabilidad | <input type="checkbox"/> Honestidad | <input type="checkbox"/> Planes Futuros |

Otro valor: _____

La gente

¿Quién se beneficiaría más si lo consigo?

¿A quién afecta más si no lo consigo?

La declaración de compromiso

Me estoy esforzando por aclarar este objetivo porque:

Puntuación de compromiso hoy (1–10): _____

**G
GOAL**

Plantilla para establecer objetivos de la sesión

Inicia cada sesión de coaching con claridad e intención

Cliente: _____

Fecha: _____

Sesión #

COMO UTILIZARLO

Haz esto al comienzo de cada sesión— antes de abordar cualquier tema. Tarda entre 3 y 5 minutos y enseña al cliente a pensar siguiendo la estructura GROW ante cualquier reto al que se enfrente en la vida, no solo en el coaching.

1 — ¿Qué quieres conseguir en esta sesión?

Sé concreto. No te limites a 'hablar sobre dinero' — ¿Qué resultado esperas obtener?

2 — ¿En qué punto te encuentras ahora mismo con esto?

Una breve reflexión— ¿Qué ha pasado desde la última sesión?

3 — ¿Qué opciones o ideas se te ocurren?

¿Qué podrías hacer? ¿Qué ha funcionado antes?

4 — ¿Qué vas a hacer antes de la próxima sesión?

Una o dos acciones concretas. Especificadas. Con una fecha.

Acción	A más tardar	Hecho
_____ _____	_____ _____	<input type="checkbox"/>
_____ _____	_____ _____	<input type="checkbox"/>

El objetivo de la sesión está relacionado con el objetivo a largo plazo:

Compromiso acción (1–10):

Formulario de resumen financiero

Un resumen completo de ingresos, gastos, deudas y crédito — el punto de partida de cualquier plan de recuperación

Cliente: _____ Fecha: _____ Sesión # _____

CÓMO UTILIZARLO

Rellenen este formulario juntos durante la sesión— no lo envíen a casa para que lo rellenen solos. Utilicen un lenguaje neutro en todo momento. El objetivo es la transparencia, no el juicio. Este formulario se integra directamente en el estado de flujo de caja, la cuenta de resultados y el balance.

1 — Ingresos

Fuente	Importe Neto	Frecuencia	Estable? Y/N
Salarios / Sueldos	€ _____	_____	__ / __
Prestaciones / ayudas sociales	€ _____	_____	__ / __
Freelance / ingresos complementarios	€ _____	_____	__ / __
Ingresos por alquiler	€ _____	_____	__ / __
Otros	€ _____	_____	__ / __
INGRESOS NETOS TOTALES	€ _____		

2 — Gastos Mensuales

Gasto	Tipo	Importe mensual
Alquiler / hipoteca	Fija	€ _____
Servicios Públicos (electricidad, gas, agua)	Fija	€ _____
Seguros	Fija	€ _____
Alimentación / comestibles	Variable	€ _____
Transporte	Variable	€ _____
Teléfono / internet	Variable	€ _____
Cuidado de los niños / colegio	Variable	€ _____
Asistencia Sanitaria	Variable	€ _____
Juegos de azar	Variable	€ _____
Otros gastos variables	Variable	€ _____
Irregular (anual ÷ 12)	Irregular	€ _____

GASTOS TOTALES € _____

EXCIDENTE / DÉFICIT MENSUAL = Ingresos – Gastos € _____

3 — Deudas (Resumen)			
Acreeador	Importe total adeudado	Cuota Mensual	Interé %
_____	€ _____	€ _____	____%
_____	€ _____	€ _____	____%
_____	€ _____	€ _____	____%

4 — Líneas de Crédito Activas
Tarjeta de crédito / descubierto

Limite: € _____ | Saldo Actual: € _____ |
Disponible: € _____

5 — Préstamos Informales
De la familia o amigos

Importe: € _____ | Acuerdo de devolución: Y / N

Calculadora del Impacto del Juego

Convierte el gasto en juegos de azar en cifras reales — y compararlas con la vida real

Cliente: _____

Fecha: _____

Sesión

CÓMO UTILIZARLO

Pide al cliente que haga una estimación de las cantidades— no es necesario que sean cifras exactas. Deja que el cliente haga los cálculos por sí mismo. El momento de darse cuenta tiene un mayor impacto cuando es él mismo quien llega a la cifra. A continuación, compáralo con los puntos de referencia que se indican a continuación.

Paso 1 — Calcular el gasto en juegos de azar

Periodo	Gasto medio por sesión	Sesiones por periodo	Total
Por semana	€ _____	_____	€ _____
Por mes	€ _____	_____	€ _____
Por año (x12)	€ _____	_____	€ _____
Pasados 3 años (x36)	€ _____	_____	€ _____

Paso 2 — ¿Qué se podría haber pagado con ese dinero?

Introduce el total anual del paso 1, a continuación, calcula a cuántos meses de cada gasto equivale:

Mi gasto total anual en juegos de azar:	€ _____	
Punto de referencia	Mi gasto mensual	Meses cubiertos por el gasto en juegos de azar
Alquiler / Hipoteca	€ _____	_____ meses
Alimentación del hogar	€ _____	_____ meses
Educación de los hijos / actividades	€ _____	_____ meses
Objetivo del fondo de emergencia	€ _____	_____ meses
Pago de deudas	€ _____	_____ meses
Ahorros / inversiones	€ _____	_____ meses

Paso 3 — Ganancias vs. Gastos

Importe total gastado en juegos de azar (mismo periodo que el anterior):
€ _____

Importe total recibido en ganancias:
€ _____

PÉRDIDA NETA = Importe total gastado – Importe total ganado = € _____

Qué significa esta cifra para mi:

Mapa General de la Deuda

Todas las deudas en un solo lugar — importes, tipos, pagos, y prioridad

Cliente: _____

Fecha: _____

Sesión # _____

CÓMO UTILIZARLO

Enumera todas las deudas— formal e informal. Prioriza según el tipo de interés en el método de la avalancha, o según el importe del saldo en el método de la bola de nieve. Utiliza la columna «Prioridad» para decidir qué deudas abordar primero. Pásalas al Planificador de pago de deudas en la fase «Testamento».

Acreeador / Fuente	Tipo	Saldo pendiente	Interés %	Pago Mínimo	Fecha Vencimient	Prioridad
_____	_____	€ _____	____%	€ _____	_____	—
_____	_____	€ _____	____%	€ _____	_____	—
_____	_____	€ _____	____%	€ _____	_____	—
_____	_____	€ _____	____%	€ _____	_____	—
_____	_____	€ _____	____%	€ _____	_____	—
_____	_____	€ _____	____%	€ _____	_____	—
_____	_____	€ _____	____%	€ _____	_____	—
_____	_____	€ _____	____%	€ _____	_____	—
_____	_____	€ _____	____%	€ _____	_____	—
TOTALES		€ _____	—	€ _____	—	—
Tipos de deuda:					Importe total disponible para el pago de la deuda al mes:	

Préstamo bancario | Tarjeta de crédito | Descubierto |
Préstamo rápido | Familia / amigos | Médico | Impuestos |
Otros

€ _____

Notas del asesor sobre el nivel de riesgo de la deuda: _____

Mapa del Impacto del Juego

Comprenda la función emocional del juego y haga un seguimiento de los gastos frente a las ganancias a lo largo del tiempo.

Cliente: _____

Fecha: _____

Sesión # _____

CÓMO UTILIZARLO:

Este gráfico consta de dos partes. La parte A analiza el por qué el cliente juega— qué necesidad satisface. La parte B compara los gastos reales con las ganancias a lo largo del tiempo. Juntas, responden a las preguntas: ¿qué gano con el juego y cuánto me cuesta? De este modo, el juego ya no se considera un mero hábito, sino un patrón financiero y emocional.

Parte A — La función Emocional

Anota los sentimientos o las situaciones que se dan cuando sientes la mayor necesidad de jugar:

<input type="checkbox"/> Aburrimiento / vacío	<input type="checkbox"/> ⚠ Estrés / ansiedad	<input type="checkbox"/> Después de una pelea o conflicto	<input type="checkbox"/> Cuando me siento esperanzado
<input type="checkbox"/> Para escapar de los problemas	<input type="checkbox"/> Cuando estoy solo	<input type="checkbox"/> Después de cobrar el sueldo	<input type="checkbox"/> Después de una pérdida anterior
<input type="checkbox"/> Para establecer vínculos sociales	<input type="checkbox"/> Para sentir emoción	<input type="checkbox"/> Para obtener ingresos	<input type="checkbox"/> Otro:

¿Qué te ofrece el juego que no te ofrezca nada más?

¿Cómo te sientes justo después de una sesión?

Parte B — Seguimiento de gastos vs. Beneficios

Anota la actividad de juego de los últimos 6 meses. Si no dispones de las cifras exactas, haz una estimación.

Mes	Importe gastado	Importe ganado	Saldo Neto (Ingresos – Gastos)	Horas jugadas	Estado emocional después de
_____	€ _____	€ _____	€ _____	_____	_____
_____	€ _____	€ _____	€ _____	_____	_____
_____	€ _____	€ _____	€ _____	_____	_____
_____	€ _____	€ _____	€ _____	_____	_____
_____	€ _____	€ _____	€ _____	_____	_____
_____	€ _____	€ _____	€ _____	_____	_____
6-TOTALES DEL MES	€ _____	€ _____	€ _____	_____	—

Patrón que observo en estas cifras: _____

R
REALITY

Localizador de etapas de salud financiera

Identifica en qué fase del proceso de recuperación se encuentra el cliente — y lo que vendrá después.

Cliente:

Fecha:

Sesión #

CÓMO UTILIZARLO

Recorran juntos cada etapa. El cliente marca su situación actual. La primera etapa que NO se haya completado por completo es en la que hay que centrarse ahora. No se adelanten. Cada etapa debe estar consolidada antes de pasar a la siguiente.

1

INGRESOS

¿Dispone de unos ingresos estables y regulares?

Estado:

Completado Parcialmente
Aún no

- Tengo al menos una fuente de ingresos estable
- Mis ingresos cubren mis gastos básicos
- Recibo mis ingresos a intervalos predecibles

2

GASTOS CUBIERTOS

¿Se pagan puntualmente todos los gastos mensuales básicos?

Estado:

Completado Parcialmente
Aún no

- El alquiler / hipoteca se pagan puntualmente cada mes
- Los gastos de suministros, alimentación y transporte están cubiertos
- No hay facturas esenciales atrasadas ni impagadas

3

FONDO DE EMERGENCIA

¿Dispones de un colchón financiero para gastos imprevistos?

Estado:

Completado Parcialmente Aún no

- Tengo reservados entre €500–€1,000 para emergencias
- Este dinero está separado de los gastos diarios
- No he tenido que recurrir a él en los últimos 3 mes

4

PROTECCIÓN CONTRA LA PÉRDIDA DEL EMPLEO

¿Podrías mantenerte económicamente si perdieras tus ingresos?

Estado:

Completado Parcialmente
Aún no

- Tengo entre 3 y 6 meses de gastos ahorrados en una cuenta separada
- Estoy trabajando activamente para conseguirlo, si aún no lo he logrado
- He considerado fuentes de ingresos alternativas

5

DEUDAS LIQUIDADAS

¿Tienes tus deudas bajo control y se están reduciendo?

Estado:

Completado Parcialmente
Aún no

- Tengo un plan por escrito para saldar todas mis deudas

- Estoy haciendo pagos regulares y no estoy contrayendo nuevas deudas
- Sé cuál es el importe total de mi deuda y la fecha prevista de liquidación

6

INVERSIONES

¿Tienes activos que generan ingresos?

Estado:

Completado Parcialmente

Aún no

- Estoy ahorrando, contribuyendo a un plan de pensiones o realizando inversiones
- Tengo activos que se revalorizan o generan ingresos
- Mi seguridad financiera ya no depende únicamente de mis ingresos

★ Fase de enfoque actual# _____ — _____

Próximo Hito:

0 OPTIONS

Planificador de límites financieros

Establece un presupuesto para el juego, un protocolo para los días de pago y una estructura de cuenta de protección.

Cliente:

Fecha:

Sesión #

CÓMO UTILIZARLO

Utilizar en la fase de opciones cuando el cliente está reduciendo el consumo, pero aún no ha dejado de consumirlo. Todos los límites son acordados por el cliente— no prescrito por el profesional. El protocolo del día de pago es la parte más importante: los primeros 30 minutos tras recibir el sueldo son el momento de mayor riesgo.

1 — Presupuesto mensual para el juego

Ingresos netos mensuales

€ _____

Gastos básicos totales

€ _____

Renta disponible restante

€ _____

La cantidad máxima que estoy dispuesto a gastar en juegos de azar al mes:

€ _____

Límite por sesión:

€ _____

2 — Protocolo PayDay

Define exactamente qué hacer en el momento en que recibas los ingresos. Las decisiones tomadas con antelación te protegen contra los comportamientos impulsivos durante ese periodo de alto riesgo.

Acción	Cantidad	Hecho <input type="checkbox"/>
Transferencia a la cuenta de alquiler/hipoteca	€ _____	<input type="checkbox"/>
Transferencia a la cuenta de amortización de deudas	€ _____	<input type="checkbox"/>
Transferencia al fondo de emergencia	€ _____	<input type="checkbox"/>
Transferencia a la cuenta de ahorros	€ _____	<input type="checkbox"/>
Importe restante disponible para gastos variables	€ _____	<input type="checkbox"/>

3 — Estructura de la cuenta

Cuenta	Propósito	Aceso con Tarjeta?
Cuenta de gastos básicos		<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
Cuenta para el pago deudas		<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
Cuenta fondo emergencia		<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
Presupuesto para el juego (solo en efectivo)		<input type="checkbox"/> No tarjeta — solo efectivo

Escala de prioridades de gastos

Clasifica todos los gastos según su importancia económica— primero los imprescindibles, y por último los superfluos

Cliente:

Fecha:

Sesión #

CÓMO UTILIZARLO

Revisa los gastos actuales del cliente en el resumen financiero. Clasifica cada uno en el nivel correspondiente. El cliente decide— el profesional no asigna. Los conceptos del Nivel 1 se financian siempre en primer lugar. Todo lo que se encuentre por debajo del Nivel 3 solo se financia si los Niveles 1 - 3 están totalmente cubiertos.

NIVEL 1

No-negociable — primero y siempre, los gastos básicos

Vivienda, alimentación, servicios públicos, transporte al trabajo, atención sanitaria esencial, pagos mínimos de deudas

Mis gastos en este nivel:

Total Mensual:

€ _____

NIVEL 2

Importante —destinar fondos tras el Nivel 1

Pago de la deuda por encima del mínimo, aportaciones al fondo de emergencia, necesidades de los hijos, seguros.

Mis gastos en este nivel:

Total Mensual:

€ _____

NIVEL 3

Útil — fondo tras los Niveles 1-2

Ahorros e inversiones, educación, mantenimiento del hogar, desarrollo personal.

Mis gastos en este nivel:

Total Mensual:

€ _____

NIVEL 4

Gastos discrecionales — solo si queda excedente

Ocio, salir a comer fuera, suscripciones no esenciales, actividades de ocio

Mis gastos en este nivel:

Total Mensual:

€ _____

NIVEL 5

Apuestas — solo con la asignación acordada, una vez cubiertos todos los gastos anteriores:

Máximo: € _____ / mes | Solo en efectivo | Cuenta Separada

Mis gastos en este nivel:

Total Mensual:

€ _____

INGRESOS TOTALES

TOTAL NIVELES 1-3

TOTAL NIVELES 4-5

SALDO

€ _____

€ _____

€ _____

€ _____

Selector de estrategias de deuda

Elige el método de pago adecuado — avalancha o bola de nieve — para este cliente

Cliente:

Fecha:

Sesión #

CÓMO UTILIZARLO

Presenta ambos métodos. Pregunta cuál te parece mas adecuado. La opción matemáticamente óptima es el método de la avalancha. La opción psicológicamente óptima depende del cliente. Un cliente que necesite logros rápidos para mantener la motivación debería utilizar el método de la bola de nieve. Un cliente con deudas a un interés muy alto debería utilizar el método de la avalancha

MÉTODO AVALANCHA

Paga primero la deuda con el interés más alto.

Paga el mínimo en todas las demás. Destina todo el dinero extra a la deuda con el tipo de interés más alto hasta que quede saldada. A continuación, pasa a la siguiente.

✓ Es la opción que más dinero ahorra en general

✓ Reduce el total de intereses pagados

⚠ Puede que las primeras ganancias tarden más en notarse

Ideal para: clientes motivados por el ahorro a largo plazo y que puedan aceptar un avance lento al principio

MÉTODO BOLA DE NIEVE

Paga primero la deuda con el saldo más bajo.

Paga el mínimo en todas las demás. Destina todo el dinero extra a la deuda más pequeña hasta que quede saldada. Después, pasa a la siguiente.

✓ Los primeros logros rápidos te dan impulso

✓ Reduce el número de acreedores más rápidamente

⚠ A la larga, puede salir más caro en intereses

Ideal para: clientes que necesitan un impulso tangible o que se sienten abrumados por el volumen total de sus deudas

Decisión del Cliente

Yo escojo:

Avalancha (por orden de interés creciente) Bola de Nieve (primero los saldos más bajos)

Porque:

Mi Orden de Deudas (Ir a la página de resumen de deudas)

O r d e n	Acreedor	Motivo de esta postura	Fecha Prevista cumplida
1	_____	_____	_____
	_____	_____	_____
	_____	_____	_____
2	_____	_____	_____
	_____	_____	_____
	_____	_____	_____

3

Importe mensual adicional disponible para la amortización anticipada: € _____

O
OPTIONS

Marco de gestión de fondos
Una estructura de reducción de riesgos para clientes que están reduciendo el consumo — pero que aún no han dejado de consumirlo

Cliente:	Fecha:	Sesión #
-----------------	---------------	-----------------

NOTA CLÍNICA
Esta herramienta está destinada a clientes que se encuentran en un proceso activo de reducción de daños— No de abstinencia. Úsela explícitamente como un puente, no como un destino. Deje claro lo siguiente: ‘Esto no es un permiso para jugar. Se trata de una estructura para contener el daño mientras trabajamos para lograr un mayor control’. Procura siempre fomentar la abstinencia o, cuando sea necesario, buscar ayuda profesional.

1 — Acuerdo sobre el presupuesto mensual

Presupuesto mensual total para el juego (acordado): € _____	Número de sesiones previstas: _____ sesiones
Presupuesto por sesión = Total ÷ Sesiones: € _____	Límite del importe de la apuesta por apuesta (max 2%): € _____

2 — Normas de la sesión (acordadas antes de empezar a jugar)

Pararé cuando pierda: € _____ (limite de stop-loss)	Pararé cuando gane: € _____ (limite de ganancia)
Duración máxima de la sesión: _____ horas	Método de pago (solo efectivo / sin tarjetas): <input type="checkbox"/> Solo efectivo <input type="checkbox"/> Tarjeta recargable

3 — Registro de la sesión (completar después de cada sesión)

Fecha	Presupuesto	Gastado	Ganado	¿Se ha respetado la regla del Stop?	Estado Emocional
_____	€ _____	€ _____	€ _____	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	_____ _____
_____	€ _____	€ _____	€ _____	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	_____ _____
_____	€ _____	€ _____	€ _____	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	_____ _____
_____	€ _____	€ _____	€ _____	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	_____ _____

Un patrón que observo:

W
WILL

Plan de acción + Estructura de rendición de cuentas

Cliente:

Fecha:

Sesión #

CÓMO UTILIZARLO

Completa el plan de acción antes de dar por terminada la sesión. La primera acción debe tener un nombre, una fecha y un responsable, que será el cliente, antes de que este se marche. A continuación, establece la estructura de rendición de cuentas. — Un plan que no cuente con un mecanismo de seguimiento tiene una tasa de cumplimiento mucho menor.

Parte A — Plan de acción

Objetivo que respalda este plan:

Fecha prevista:

#	Medida	Plazo	Apoyo necesario	✓
1				<input type="checkbox"/>
2				<input type="checkbox"/>
3				<input type="checkbox"/>
4				<input type="checkbox"/>
5				<input type="checkbox"/>

Compromiso con este plan (1–10): _____

Si es inferior a 7 — ¿Qué te lo impide?

Parte B — Estructura de rendición de cuentas

Compañero de responsabilidad (nombre):

Relación:

Lo que les comunicaré:

Qué deben hacer si no me pongo en contacto con ellos:

Próxima fecha de la sesión de coaching:

Lo que habré hecho para entonces:

W
WILL

Planificador de amortización de deudas + Panel de control de progreso

Un plan concreto para cada acreedor con fechas límite — y un seguimiento mensual de los avances

Cliente: _____

Fecha: _____

Sesión #__

CÓMO UTILIZARLO

Importar el plan de pago de deudas desde el Selector de estrategias de deuda. Calcular las fechas previstas de liquidación en función del excedente mensual disponible. La sección del panel de progreso se completa en cada revisión de la sesión—ver cómo disminuye el saldo genera una motivación genuina.

Parte A — Plan de amortización de la deuda

Superávit mensual disponible para el pago de la deuda: € _____

Prioridad	Acreedor	Saldo	Tasa	Pago Min.	Pago adicional	Total / mensual	Fecha prevista
1	_____	€ ____	____%	€ ____	€ ____	€ ____	_____
2	_____	€ ____	____%	€ ____	€ ____	€ ____	_____
3	_____	€ ____	____%	€ ____	€ ____	€ ____	_____
4	_____	€ ____	____%	€ ____	€ ____	€ ____	_____
5	_____	€ ____	____%	€ ____	€ ____	€ ____	_____

Parte B — Cuadro de mando de progreso mensual

Actualiza la información en cada sesión. Celebra cada reducción— cualquier avance económico, por pequeño que sea, supone un paso hacia la recuperación

Mes	Deuda Total	Pago de este mes	% de Reducción	Saldo de ahorros	Gastos en juego de azar	Notas
_____	€ ____	€ ____	____%	€ ____	€ ____	_____
_____	€ ____	€ ____	____%	€ ____	€ ____	_____
_____	€ ____	€ ____	____%	€ ____	€ ____	_____
_____	€ ____	€ ____	____%	€ ____	€ ____	_____

_____	€ _____	€ _____	_____%	€ _____	€ _____	_____
-------	---------	---------	--------	---------	---------	-------

Cuadro de anticipación de obstáculos

Prevé de antemano los posibles contratiempos — y acordar de antemano cómo responder

Cliente:

Fecha:

Sesión #__

CÓMO UTILIZARLO

Rellénesse antes de dar por concluida cada sesión de la fase Will. El compromiso previo (decidir la respuesta antes de que se produzca el desencadenante) es una de las estrategias con mayor base científica para el cambio de comportamiento. El cliente rellena la columna de la derecha— el profesional formula preguntas, no da respuestas.

Obstáculos predefinidos (revisar y personalizar)

Obstáculo	Por qué sucede	Mi respuesta acordada previamente
Impulso de apostar	La llegada de ingresos desencadena la necesidad de apostar— el momento de mayor riesgo	_____
Tras una pérdida importante	El instinto de recuperar las pérdidas: 'Tengo que recuperar lo perdido	_____
Tras una ganancia importante	Falsa confianza: 'Puedo permitirme apostar más'	_____
Un acontecimiento vital estresante	El juego resurge como mecanismo de regulación emocional	_____
Una emergencia económica	El juego parece una solución rápida	_____
Aburrimiento o soledad	El tiempo libre y el aislamiento social como factores desencadenantes	_____
Discusión con la familia	Los conflictos aumentan la necesidad de evadirse	_____
Acceso a sitios web/locales de juego	Las señales del entorno activan el ciclo del hábito	_____

Obstáculos señalados por los clientes (añade los tuyos propios)

Obstáculos	Mi respuesta acordada previamente

Protocolo de crisis— si estoy a punto de apostar sin seguir mi plan	
Paso 1	PAUSA. No hagas nada durante 30 minutos. Pon ahora un temporizador.
Paso 2	Llama o envía un mensaje a mi compañero de responsabilidad: Nombre: _____ Contacto: _____
Paso 3	Haz esta actividad en su lugar (acordada previamente): _____

**W
WILL** **Kit de herramientas para la autorrestricción**
Establecer barreras prácticas entre el cliente y el juego — consensuadas, no impuestas.

Cliente:	Fecha:	Sesión #
-----------------	---------------	-----------------

CÓMO UTILIZARLAS
Cada restricción reduce las oportunidades de acceso. El cliente marca lo que está dispuesto a poner en práctica y anota la acción concreta y la fecha. Las restricciones funcionan mejor cuando se aplican por niveles— ninguna herramienta es suficiente por sí sola. En cada sesión, hay que revisar qué medidas están activas y cuáles se están eludiendo.

1 — Restricciones financieras

Restricción	¿Estás dispuesto a ponerlo en práctica?	Medida concreta y fecha
Separa los gastos básicos en una cuenta específica	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> Aún no	_____
Quita de la cartera la tarjeta de débito vinculada a la cuenta principal	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> Aún no	_____
Cambia la cuenta de apuestas a una en la que solo se pueda pagar en efectivo o con tarjeta prepago	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> Aún no	_____
Establece un limite de gasto diario / mensual en la aplicación bancaria	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> Aún no	_____
Otorga a una persona de confianza acceso para consultar los extractos bancarios	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> Aún no	_____

2 — Restricciones Digitales

Restricción	¿Estás dispuesto a ponerlo en práctica?	Medida concreta y fecha
Instala Gamban o un bloqueador de juegos de azar equivalente en todos los dispositivos— cómprate un teléfono antiguo sin conexión a Internet	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> Aún no	_____
Elimina todas las aplicaciones de juegos de azar del teléfono y la tableta	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> Aún no	_____

Darte de baja de todos los correos electrónicos y promociones de sitios web de juegos de azar	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> Aún no	_____
Bloquear sitios web de apuestas en el router doméstico / controles parentales	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> Aún no	_____
Eliminar los datos de pago guardados en todos los sitios web de apuestas	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> Aún no	_____

3 — Programas de Autoexclusión

La autoexclusión es una de las herramientas de restricción más eficaces que existen. Ayude al cliente a registrarse antes de que termine la sesión, si está dispuesto a hacerlo.

Esquema	Portadas	Estado	Fecha de registro
Programa nacional de autoexclusión	_____	<input type="checkbox"/> Activo <input type="checkbox"/> Pendiente	_____
Autoexclusión de operadores de juegos de azar en línea	_____	<input type="checkbox"/> Activo <input type="checkbox"/> Pendiente	_____
Autoexclusión de casinos o locales	_____	<input type="checkbox"/> Activo <input type="checkbox"/> Pendiente	_____
Autoexclusión de operadores de apuestas deportivas	_____	<input type="checkbox"/> Activo <input type="checkbox"/> Pendiente	_____
Personalizado (especificar):	_____	<input type="checkbox"/> Activo <input type="checkbox"/> Pendiente	_____

Restricciones vigentes de hoy: _____ de _____	Siguiente restricción que se debe activar (si aún no se han completado todas): _____
---	--

Plantilla para el acta de la reunión

Reflexión semanal— ¿qué ha pasado, ¿que ha cambiado?, que tendencia se está marcando?

Cliente:

Fecha:

Sesión #

CÓMO UTILIZARLO

El cliente lo rellena entre sesiones y lo trae a la siguiente. Revísenlo juntos al principio— sustituye la pregunta '¿qué tal te ha ido la semana?' por datos estructurados y sinceros. Los patrones se hacen visibles en un plazo de tres o cuatro semanas. El registro es un espejo, no un boletín de notas.

Semana 1

Intervalo de fechas:

Valoración general de la semana (1–10):

Sesiones de juego esta semana:

Importe total gastado en juego:
€ _____

Acciones que he completado según mi plan:

Acciones que no he completado:

¿Qué ha desencadenado mis impulsos de jugar esta semana?

¿Qué hice en su lugar (o qué me ayudó)?

Una cosa que quiero llevar a mi próxima sesión:

Resumen semanal de tendencias — Completa con el profesional

Mes:	Sesiones de juego	Total gastado	Acciones completadas	Puntuac. Media semanal	Se ha observado un patrón clave
_____	_____	€ _____	___ / ___	_____	_____
_____	_____	€ _____	___ / ___	_____	_____
_____	_____	€ _____	___ / ___	_____	_____

El cambio mas importante que he hecho este mes:

**CROSS-PHASE****Evaluación de los comportamientos de riesgo financiero**

Herramienta de autorreflexión sobre los hábitos financieros relacionados con el juego

Cliente:**Fecha:****Sesión #****CÓMO UTILIZARLO**

Úsalo al comienzo de la fase «Realidad». Preséntalo como un ejercicio de autoconciencia, no como una prueba. Lee cada punto en voz alta con los alumnos, en lugar de repartirlo en silencio. Una vez terminado, no te precipites a la hora de puntuar. En su lugar, pregunta: ‘¿Cuál de estas cosas te ha sorprendido?’ o ‘¿Cuál fue el más difícil de comprobar?’ La respuesta emocional al formulario tiene tanto valor clínico como la propia puntuación. Utiliza el grupo de alto riesgo — no solo el total— para orientar la conversación: la búsqueda para recuperar pérdidas + endeudamiento + constituyen un cuadro clínico distinto al que se da únicamente con el juego por estrés y los conflictos familiares.

✓ Comportamientos financieros de bajo riesgo

Indicadores de hábitos de juego recreativo y controlado

- Juego por diversión y no para obtener beneficios económicos.
- Establezco un límite de gasto claro antes de jugar y me detengo cuando lo alcanzo.
- Dejo de jugar tras una pérdida sin intentar recuperar el dinero.
- Solo juego con el dinero que me sobra después de cubrir todos los gastos básicos mensuales.
- Doy prioridad al ahorro y a la inversión frente al juego con los ingresos disponibles.
- El juego forma parte de mi presupuesto para ocio y no lo sobrepaso.
- No pido dinero prestado ni utilizo el crédito para financiar mis actividades de juego.
- Mantengo los gastos de juego separados de los fondos del hogar o de los fondos comunes.
- Llevo un control de los gastos de juego para asegurarme de que se mantienen dentro de unos límites.
- Hago pausas periódicas en el juego para proteger otros aspectos de mi vida.
- Entiendo que, a la larga, el juego conduce a pérdidas y evito intentar “recuperar lo perdido.”
- No juego para lidiar con el estrés, la ansiedad o los problemas emocionales.
- Mantengo una comunicación abierta con mi familia o con los miembros de mi hogar sobre el juego.

⚠ Comportamientos financieros de alto riesgo

Indicadores de vulnerabilidad financiera y posible trastorno por juego

- Juego principalmente para ganar dinero.
- Gasto más dinero en el juego de lo que tenía previsto.
- Juego para recuperar pérdidas anteriores (“perseguir pérdidas”).

<input type="checkbox"/>	Juego para resolver problemas económicos o preocupaciones relacionadas con el dinero.
<input type="checkbox"/>	Creo que al final ganaré, a pesar de las repetidas pérdidas.
<input type="checkbox"/>	Juego para reducir el estrés o evadirme de los problemas.
<input type="checkbox"/>	Organizo mis vacaciones o salidas en función de las oportunidades de juego.
<input type="checkbox"/>	Pido dinero prestado para financiar mis actividades de juego.
<input type="checkbox"/>	He discutido con mis familiares sobre la gestión del dinero.
<input type="checkbox"/>	Utilizo fondos familiares o comunes para gastos relacionados con el juego.
<input type="checkbox"/>	Apuesto dinero destinado a gastos básicos (alquiler, comida, facturas).
<input type="checkbox"/>	Minimizo o niego el impacto que el juego tiene en los demás.
<input type="checkbox"/>	He faltado al trabajo o a clase por culpa del juego.

Puntuación	
✓ Comportamiento de bajo riesgo marcados:	_____ / 13
⚠ Comportamiento de alto riesgo marcados:	_____ / 13

Interpretación		
Puntuación de alto riesgo	Etapas	Próximo paso recomendado
0 – 3	Alerta temprana	Psicoeducación y refuerzo de conductas protectoras.
4 – 6	Riesgo Moderado	Resumen financiero + reestructuración presupuestaria + herramientas de control.
7 – 9	Alta vulnerabilidad	Estabilización inmediata. Análisis de la deuda. Planificación para situaciones de crisis.
10 – 13	Pérdida de control	Intervención urgente. Red de apoyo completa. Se recomienda encarecidamente la derivación a un especialista.

Cómo encontrar una red de apoyo

Mi perfil de riesgo — ¿Quién puede ayudarme a gestionar mi dinero y mantenerme en el buen camino?

Cliente:

Fecha:

Sesión #

CÓMO UTILIZARLO

La recuperación financiera rara vez se logra en solitario. Contar con un sistema de apoyo de confianza fomenta la responsabilidad, reduce el secretismo y refuerza la prevención de recaídas. Esta ficha ayuda a aclarar quién es esa persona y cuál es su función en la práctica.

¿Quién podría ser tu persona de apoyo?

- Mi marido, esposa, o pareja
- Un miembro familiar
- Un amigo cercano
- Un consejero espiritual
- Otra persona que se preocupe por mi (especifica quién):

Qué puede hacer mi persona de apoyo para ayudarme

Área	Ejemplos	Cómo se traduce esto en mi caso concreto
Responsabilidad	Habla con regularidad sobre las decisiones financieras. Ayuda a llevar un control de los gastos y del presupuesto.	_____ _____
Ánimo	Apoyo emocional en los momentos difíciles. Motivación para alcanzar los objetivos financieros.	_____
Ayuda práctica	Ayuda a elaborar un presupuesto o un plan financiero. Identifica los gastos innecesarios.	_____
Protección	Controla el acceso al dinero. Anima a utilizar herramientas o aplicaciones financieras.	_____
Orientación sobre recursos	Ponte en contacto con profesionales. Ayuda a encontrar recursos de educación financiera.	_____ _____

Reflexión

¿Me siento cómodo pidiendo ayuda a esta persona?

¿Qué cualidades concretas hacen que sean los candidatos idóneos para este puesto?

¿Qué pasos puedo dar para entablar una conversación con ellos?



CROSS-PHASE

¿Cómo me siento respecto a mi dinero?

Explorando mi relación con el dinero— Pasado, Presente, y Futuro

Cliente:

Fecha:

Sesión #

CÓMO UTILIZARLO

Esta ficha ayuda a explorar la relación emocional con el dinero y cómo puede haber cambiado con el tiempo, especialmente en lo que respecta al juego. Comprender las creencias y los sentimientos respecto al dinero es fundamental para desarrollar hábitos financieros más saludables y prevenir las recaídas.

Reflexiona sobre cada pregunta — Escribe tu respuesta

1

Para mí, el dinero significa:

Piensa en lo que el dinero representa para ti: seguridad, libertad, estrés, oportunidades o cualquier otra cosa.

2

Antes de empezar a jugar, el dinero significaba para mí:

Piensa en tu actitud anterior hacia el dinero— ¿era una herramienta, una fuente de orgullo o algo más?

3

Solía gestionar mi dinero de la siguiente manera:

Describe tus hábitos financieros del pasado — elaboración de presupuestos, ahorro, gasto, planificación.

4

Ahora gestiono mi dinero de la siguiente manera:

Explica tus hábitos financieros actuales y cómo han cambiado desde que el juego entró en tu vida.

5

En el futuro, me gustaría gestionar mi dinero de la siguiente manera:

Imagina cómo te gustaría gestionar tu dinero de aquí en adelante—ahorros, reducción de la deuda, estabilidad, libertad.



Gestión del dinero— Pasos importantes

Reforzar el control financiero: Una lista de verificación práctica

Cliente:

Fecha:

Sesión #

CÓMO UTILIZARLO

Úsalo en frases como Options y Will. Repasad cada sección juntos—no lo dejes todo en tus manos. Para cada elemento, pregunta: ‘Estarías dispuesto a hacerlo?’ — no ‘Deberías hacer esto.’ La autonomía del cliente es esencial. Una vez comprobado, pídele que identifique los tres pasos que va a poner en práctica antes de la próxima sesión y anótalos en el plan de acción. En cada sesión posterior, revisa cuáles están activos, cuáles se han omitido y qué nos indica eso.

1 — Limita tu acceso al dinero

Pasos	¿Estás dispuesto?	Prioridad
Cierra todas las cuentas de tarjetas de crédito.	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> Aún no	<input type="checkbox"/> Alto <input type="checkbox"/> Después
Elabora un presupuesto mensual de gastos y cíñete al plan.	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> Aún no	<input type="checkbox"/> Alto <input type="checkbox"/> Después
Elimina tu nombre de las cuentas conjuntas o añade un cofirmante de confianza.	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> Aún no	<input type="checkbox"/> Alto <input type="checkbox"/> Después
Cancela las tarjetas bancarias para limitar el acceso a los fondos.	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> Aún no	<input type="checkbox"/> Alto <input type="checkbox"/> Después
Reduce el límite diario de retirada de efectivo de la tarjeta de cajero automático.	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> Aún no	<input type="checkbox"/> Alto <input type="checkbox"/> Después
Delega la autoridad para firmar transacciones de gran cuantía a una persona de confianza.	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> Aún no	<input type="checkbox"/> Alto <input type="checkbox"/> Después
Configura el ingreso directo de tu nómina en la cuenta.	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> Aún no	<input type="checkbox"/> Alto <input type="checkbox"/> Después
Lleva contigo solo pequeñas cantidades de efectivo al día.	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> Aún no	<input type="checkbox"/> Alto <input type="checkbox"/> Después
Configure pagos automáticos para los gastos esenciales.	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> Aún no	<input type="checkbox"/> Alto <input type="checkbox"/> Después
Entregue las tarjetas secundarias a una persona de confianza.	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> Aún no	<input type="checkbox"/> Alto <input type="checkbox"/> Después
Active las alertas de cuenta en tiempo real (SMS/correo electrónico).	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> Aún no	<input type="checkbox"/> Alto <input type="checkbox"/> Después
Cambie las contraseñas de la banca online y el control de acceso.	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> Aún no	<input type="checkbox"/> Alto <input type="checkbox"/> Después
Establezca un límite estricto para el dinero en efectivo disponible en el hogar.	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> Aún no	<input type="checkbox"/> Alto <input type="checkbox"/> Después

Pida a familiares y amigos que no le presten dinero bajo ninguna circunstancia.	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No aún	<input type="checkbox"/> Alto <input type="checkbox"/> Después
---	---	--

2 — Busca a alguien que te ayude

Elige a una persona de confianza que te ayude con la gestión financiera.	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> Aún no	<input type="checkbox"/> Alto <input type="checkbox"/> Después
Elabora un presupuesto y un plan financiero junto con esa persona.	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> Aún no	<input type="checkbox"/> Alto <input type="checkbox"/> Después
Revisa periódicamente tus finanzas con esa persona para garantizar la transparencia.	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> Aún no	<input type="checkbox"/> Alto <input type="checkbox"/> Después

3 — Autoexclusión y restricciones al juego

Inscríbete en un programa de autoexclusión para casinos, casas de apuestas o plataformas en línea.	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> Aún no	<input type="checkbox"/> Alto <input type="checkbox"/> Después
Instala Gamban, BetBlocker o GamStop para bloquear los sitios web de apuestas.	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> Aún no	<input type="checkbox"/> Alto <input type="checkbox"/> Después
Configura restricciones en el dispositivo mediante el control parental o software especializado.	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> Aún no	<input type="checkbox"/> Alto <input type="checkbox"/> Después
Regístrate en las líneas de ayuda nacionales sobre ludopatía para conocer otras opciones de autoexclusión.	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> Aún no	<input type="checkbox"/> Alto <input type="checkbox"/> Después
Bloquea las transacciones bancarias relacionadas con las apuestas (si el proveedor ofrece esta opción).	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> Aún no	<input type="checkbox"/> Alto <input type="checkbox"/> Después
Date de baja de todos los correos electrónicos promocionales y de marketing relacionados con las apuestas.	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> Aún no	<input type="checkbox"/> Alto <input type="checkbox"/> Después
Utiliza software de control que avise a una persona de apoyo si se accede a sitios web de apuestas.	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> Aún no	<input type="checkbox"/> Alto <input type="checkbox"/> Después

Medidas que pondré en marcha antes de la próxima sesión:

Qué puedo hacer en lugar de jugar

Crear alternativas saludables — Satisfacer la misma necesidad de otra manera

Cliente:

Fecha:

Sesión #

CÓMO UTILIZARLO

Úsalo en la fase de Opciones, tras completar el mapa de impacto del juego. Relaciona cada actividad marcada con un desencadenante específico: ‘Dijiste que apuestas más cuando estás estresado después del trabajo — ¿Cuál de estas cosas podrías hacer en ese intervalo de tiempo concreto?’ Pide al cliente que añada al menos tres alternativas personales — estas opciones requieren un mayor compromiso que las opciones preimpresas. : alivia la presión de tener que tomar decisiones y aumenta la variedad, lo que reduce el riesgo de volver a caer en el juego

Para combatir el aburrimiento y generar emoción	Para relajarse y aliviar el estrés	Buenas semillas cada día
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Prueba deportes activos (esquí, ciclismo, patinaje). <input type="checkbox"/> Sal con amigos o asiste a eventos comunitarios. <input type="checkbox"/> Haz voluntariado por una causa que te importe. <input type="checkbox"/> Organiza una salida con la familia. <input type="checkbox"/> Únete a un grupo de teatro o a un taller creativo. <input type="checkbox"/> Juega al ajedrez o resuelve rompecabezas complejos. <input type="checkbox"/> Apúntate a clases de baile o de habilidades físicas. <input type="checkbox"/> Explora tu ciudad como si fueras un turista local. 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Practica yoga o estiramientos. <input type="checkbox"/> Utiliza una aplicación de meditación guiada o de mindfulness. <input type="checkbox"/> Date un baño relajante. <input type="checkbox"/> Camina al menos 20 minutos al día en la naturaleza. <input type="checkbox"/> Prueba a pescar, observar aves o realizar actividades al aire libre. <input type="checkbox"/> Aprende una nueva habilidad creativa. <input type="checkbox"/> Escucha música relajante. <input type="checkbox"/> Pasa tiempo con tu mascota. <input type="checkbox"/> Escribe en un diario tus reflexiones o intenciones positivas. 	<p>Una acción positiva al día:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Ofrecer una palabra o un gesto amable. <input type="checkbox"/> Aprender algo nuevo. <input type="checkbox"/> Celebrar un pequeño logro. <input type="checkbox"/> Hacer algo que te aporte paz o alegría. <input type="checkbox"/> Reflexionar sobre la gratitud.

Mis Alternativas Personales (añade al menos 3)

1. _____
2. _____

Asigna cada actividad a tu activador

Mi factor desencadenante del juego	Alternativa que utilizaré en su lugar	Cuándo / Dónde lo haré
_____	_____	_____
_____	_____	_____

Compromiso Diario:

Cada mañana elegiré una actividad y me comprometeré a realizarla ese mismo día. Si siento la necesidad de apostar, haré primero esa actividad y esperaré 30 minutos antes de tomar cualquier otra decisión
Me comprometo a cumplir esto a partir del (fecha): _____ durante _____ semanas.

Bibliografía

Bibliografía

Asesoramiento financiero y el modelo GROW

Cardon, A. (2003). *Coaching de dirigeants et d'équipes*. Éditions d'Organisation.

Cardon, A., & Lenhardt, V. (2009). *L'intelligence du coaching: Mettre en œuvre une relation de coaching performante*. Eyrolles.

Whitmore, J. (2017). *Coaching for performance: The principles and practice of coaching and leadership* (5th ed.). Nicholas Brealey Publishing.

Kimsey-House, H., Kimsey-House, K., Sandahl, P., & Whitworth, L. (2018). *Co-active coaching: The proven framework for transformative conversations at work and in life* (4th ed.). Nicholas Brealey Publishing.

Grant, A. M. (2012). An integrated model of goal-focused coaching: An evidence-based framework for teaching and practice. *International Coaching Psychology Review*, 7(2), 146–165.

Trastorno del juego y ludopatía

American Psychiatric Association. (2013). *Diagnostic and statistical manual of mental disorders* (5th ed.). American Psychiatric Publishing. <https://doi.org/10.1176/appi.books.9780890425596>

Blaszczynski, A., & Nower, L. (2002). A pathways model of problem and pathological gambling. *Addiction*, 97(5), 487–499. <https://doi.org/10.1046/j.1360-0443.2002.00015.x>

Lesieur, H. R., & Blume, S. B. (1987). The South Oaks Gambling Screen (SOGS): A new instrument for the identification of pathological gamblers. *American Journal of Psychiatry*, 144(9), 1184–1188. <https://doi.org/10.1176/ajp.144.9.1184>

Comportamiento financiero, deuda y recuperación

Collins, D., & Lapsley, H. (2003). The social costs and benefits of gambling: An introduction to the economic issues. *Journal of Gambling Studies*, 19(2), 123–148. <https://doi.org/10.1023/A:1023674406301>

Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Farrar, Straus and Giroux.

Ramsey, D. (2013). *The total money makeover: A proven plan for financial fitness* (3rd ed.). Thomas Nelson.

Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5–44. <https://doi.org/10.1257/jel.52.1.5>

Matemáticas del juego: probabilidad, valor esperado y ventaja de la casa.

Epstein, R. A. (2013). *The theory of gambling and statistical logic* (2nd ed.). Academic Press.

Hannum, R. C., & Cabot, A. N. (2005). *Practical casino math* (2nd ed.). Trace Publications.

Packel, E. W. (2006). *The mathematics of games and gambling* (2nd ed.). Mathematical Association of America.

Sklansky, D. (1999). *The theory of poker: A professional poker player teaches you how to think like one* (4th ed.). Two Plus Two Publishing.

Cambio de comportamiento, motivación y prevención de recaídas

Miller, W. R., & Rollnick, S. (2013). *Motivational interviewing: Helping people change* (3rd ed.). Guilford Press.

Prochaska, J. O., & DiClemente, C. C. (1983). Stages and processes of self-change of smoking: Toward an integrative model of change. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 51(3), 390–395. <https://doi.org/10.1037/0022-006X.51.3.390>

Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2000). The “what” and “why” of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behavior. *Psychological Inquiry*, 11(4), 227–268. https://doi.org/10.1207/S15327965PLI1104_01

Clear, J. (2018). *Atomic habits: An easy and proven way to build good habits and break bad ones*. Avery/Penguin Random House.

Enfoques de tratamiento y sistemas de apoyo

National Council on Problem Gambling. (2023). *Problem gambling basics*. <https://www.ncpgambling.org/help-treatment/problem-gambling-basics/>

Responsible Gambling Council. (2019). *Understanding the gambling experience: Findings from the RGC prevalence study*. Responsible Gambling Council.

Presentación del Proyecto – *Play Your Cards Right*

Play Your Cards Right es un proyecto de colaboración en el marco Erasmus+ (KA220-VET) . El proyecto aborda el creciente problema social y de salud pública que suponen la adicción al juego y los comportamientos compulsivos relacionados con el dinero, especialmente en comunidades rurales y pequeñas localidades urbanas con acceso limitado a formación especializada y herramientas de intervención.

El objetivo principal del proyecto es crear y poner a prueba una **metodología integrada e interdisciplinaria** para reforzar las competencias de los profesionales y los especialistas que trabajan en los ámbitos médico, psicológico, social y financiero.

Objetivos del Proyecto

El proyecto tiene como objetivo:

1. Desarrollar una metodología integral que incluya apoyo educativo de carácter cualitativo e instrumentos prácticos para la intervención integrada en la adicción al juego.
2. Desarrollar habilidades de facilitación no directiva entre unos 300 profesionales de los países socios.
3. Sensibilizar a las partes interesadas y a los responsables de la toma de decisiones sobre la adicción al juego y la necesidad de respuestas integradas en materia de políticas públicas.
4. Crear herramientas no formales que favorezcan la reflexión, la motivación para el cambio y la transición de la fase de precontemplación a la de acción en el proceso de recuperación del juego.

Principales Resultados

El proyecto ofrece:

- Una metodología integrada estructurada en capítulos temáticos (comprensión de las adicciones, asesoramiento financiero, trabajo con las familias, apoyo comunitario).
- Un conjunto completo de tarjetas de facilitación no directivas para la intervención individual y grupal.
- Un curso de formación en línea con módulos estructurados.
- Un informe sobre buenas prácticas y recomendaciones políticas a nivel europeo.

La metodología integra el aprendizaje experiencial, ejercicios basados en la reflexión e instrumentos prácticos adaptados a los profesionales de primera línea.

Asociación del proyecto

El proyecto está coordinado por: **Asociatia Educatie Pentru Viata Reala (AEVR) – Romania**

Organizaciones asociadas: **Asociatia Aliat pentru Sanatate Mintala (ALIAT) – Romania, Produções Fixe Unipessoal Lda – Portugal, Ayuntamiento de Ceutí – Spain, Klinika za psihijatriju Vrapce – Croatia**

La asociación garantiza la colaboración interdisciplinaria entre especialistas en adicciones, expertos financieros, profesionales de la salud mental, educadores y agentes comunitarios.

El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no implica que apruebe su contenido, que refleja únicamente las opiniones de los autores. La Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en la misma.

