



Memoria Anual 2016

Memoria Anual 2016

© ANESAR

Asociación Española de Empresarios de Salones de Juego y Recreativos

C/ José Ortega y Gasset 25 – Madrid

WWW.ANESAR.COM

Índice

1. PRESENTACIÓN

Bienvenida del PresidentePág. 7

2. SOBRE ANESAR

2.1. MisiónPág. 10

2.2. VisiónPág. 11

2.3. Órganos de GobiernoPág. 12

a) Asamblea General.....Pág. 12

b) Junta DirectivaPág. 13

c) Comité EjecutivoPág. 14

2.4. Socios ColaboradoresPág. 15

2.5. Asociaciones de Salones integradas.....Pág. 16

2.6. Comité de Innovación de Producto.....Pág. 17

2.7. Comisión de Responsabilidad Social en el Juego.....Pág. 18

2.8. Anesar en la CEOE y la CNMC.....Pág. 19

3. INFORMES ANESARPág. 20

4. COMUNICACIÓN Y RELACIONES INSTITUCIONALES

4.1. Anesar NewsPág. 21

4.2. www.anesar.com.....Pág. 22

4.3. Notas de PrensaPág. 22

4.4. Redes SocialesPág. 23

4.5. Comunicación Directa.....Pág. 23

5. CONGRESO DE ANESAR.....Pág. 24

6. OPERACIÓN SALÓNPág. 26

7. EL SECTOR DE LOS SALONES DE JUEGO

7.1. Número de salones por CCAA.....Pág. 29

7.2. Grandes cifras del sector salones.....Pág. 30

7.3. Fiscalidad Máquinas de tipo BPág. 31

7.4. Oferta de juego por CCAA

A) Máquina Especial.....Pág. 33

B) VideobingoPág. 34

C) Apuestas deportivasPág. 35

8. ACTIVIDADES DESTACADASPág. 37

9. RESUMEN DE PRENSAPág. 45



PRESENTACIÓN



IN MEMORIAM
D. PABLO ARRANZ ALÁEZ
(1927-2016)



PRESIDENTE DE ANESAR DESDE EL AÑO 1983 AL 2003

1.- CARTA DEL PRESIDENTE



Estimado socio de ANESAR.

Me asomo de nuevo a esta Memoria Anual que pretende resumir la intensa actividad realizada por ANESAR durante este último año y que, como siempre, presentamos en la Asamblea General Ordinaria.

Lo primero que tengo que hacer es recordar a **D. Pablo Arranz**, nuestro Presidente de Honor. La mejor herencia que nos podía dejar es el orgullo de poder afirmar que la actividad de los salones de juego ha experimentado un avance en los últimos años gracias al camino que D. Pablo construyó y nos mostró con la máxima generosidad. Parece incuestionable que poco a poco vamos consiguiendo nuestros objetivos en cuanto a la búsqueda de un producto diferencial para los salones de juego y por el que tanto luchó nuestro Presidente de Honor, y que lo peor de la crisis lo vamos dejando atrás y esperemos que dentro de no mucho sólo sea un mal recuerdo para todos.

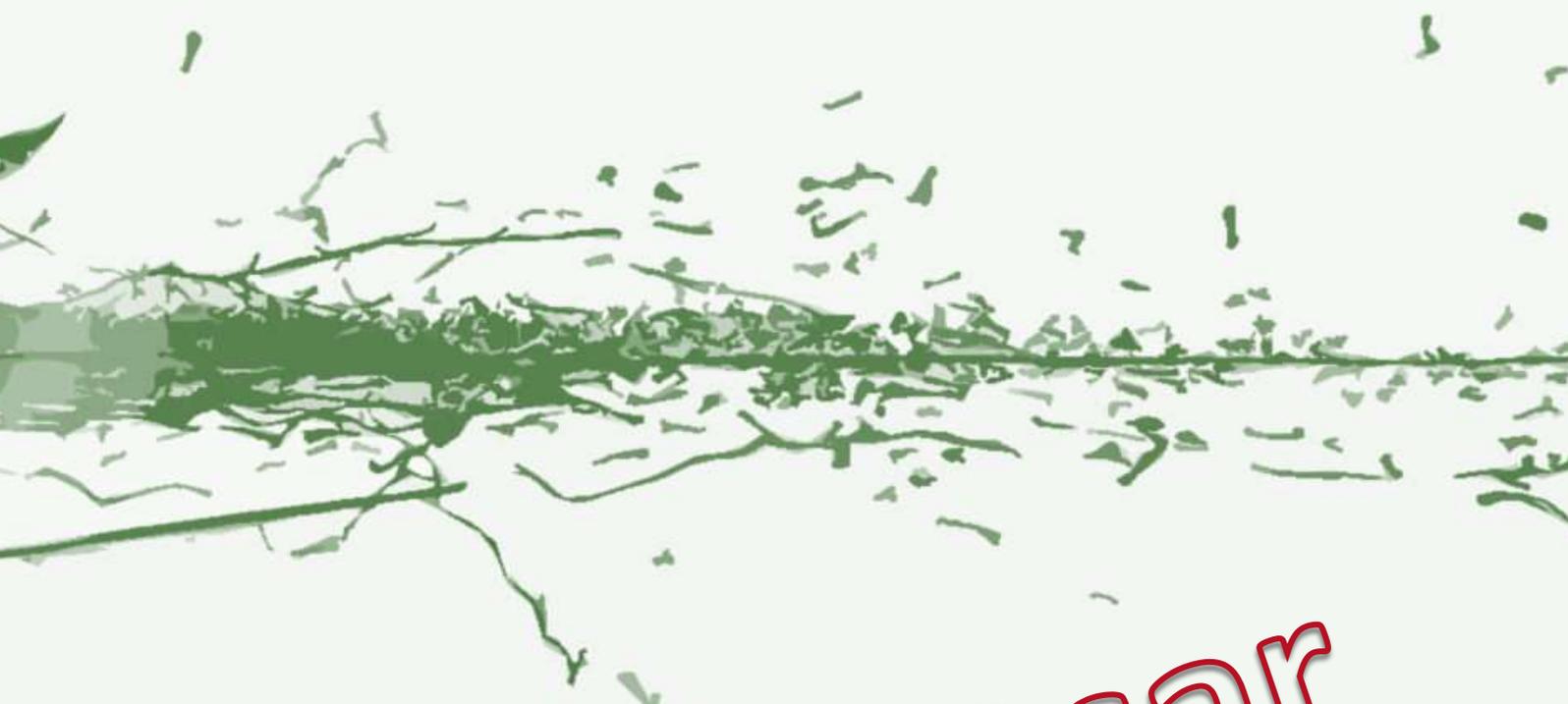
El avance en los salones se lo debemos agradecer a Pablo Arranz. Él abrió el camino y nos lo mostró con la máxima generosidad

ofrecemos a nuestros clientes y a la sociedad en general una oferta de ocio en un entorno seguro, profesional y controlado

Junto con esto, también son muchas las cuestiones que tenemos en nuestra mesa. El sector del juego en general nunca ha sido ajeno a las nuevas tecnologías y como empresarios debemos valorar su introducción en nuestros negocios, en tanto en cuanto somos operadores de juegos y siempre bajo la salvaguardia de la defensa de la gestión de nuestros negocios.

Debemos defender asimismo nuestros negocios y ponerlos en valor desde dos puntos de vista. Por un lado el nivel de gestión de nuestros salones alcanza ahora unas altísimas cuotas de profesionalidad, y ofrecemos a nuestros clientes y a la sociedad en general una oferta de ocio en un entorno seguro y controlado. Por otra parte, nuestra presencia física se erige en un pilar de confianza al consumidor. El valor que aportamos los más de 2500 salones de juego que existen en España consituye un activo que debemos saber aprovechar.

Los salones de juego tienen presente y futuro. Desde ANESAR trabajaremos para que sea el mejor. Es el mejor homenaje que le podemos hacer a D. Pablo Arranz Aláez.



Sobre Anesar

2.- SOBRE ANESAR



ANESAR es la Asociación Española de Empresarios de Salones de Juego y Recreativos que desde su fundación en 1982 agrupa a empresarios de salones recreativos y de juego. Dado que las competencias en materia de juego recaen sobre las Comunidades Autónomas existen asociaciones de ámbito territorial, muchas de son a su vez socios de ANESAR, fortaleciendo de esta manera su carácter confederativo. Asimismo existen asociados de carácter empresarial estando integradas en ANESAR todo tipo de empresas de salones, desde pequeñas empresas hasta las más representativas del sector de salones de España.



Desde el año 2013, ANESAR se integra en la CEOE como miembro de pleno derecho formando parte de las Comisiones de Mercado Interior, Fiscal y Responsabilidad Social Corporativa.

ANESAR a su vez está integrada en COFAR, que es la Confederación de Empresarios del Juego en el que se encuentran integradas asociaciones de empresarios de empresas operadoras y de salones de juego.

ANESAR colabora estrechamente con las fuerzas y cuerpos de seguridad del Estado a través de un operativo especial puesto en marcha por el Cuerpo Nacional de Policía del que fue promotor.



El ámbito de ANESAR es nacional, si bien y dado que las competencias en materia de juego recaen sobre las Comunidades Autónomas resulta decisivo una interlocución con las administraciones públicas autonómicas así como las asociaciones territoriales que defienden los intereses de los empresarios de salones en sus respectivos ámbitos.

2.1.- MISIÓN



Foro global del sector de salones de juego en España e impulso de soluciones proactivas e innovadoras al servicio de los empresarios de salones en dos vertientes:

- Económicos de los empresarios de salones en la defensa de la gestión del negocio.
- Vertebradores y de representación del sector.

Para ello, la misión de ANESAR tiene los siguientes objetivos:

- Dinamizar y apoyar el desarrollo de las empresas del sector de salones de juego, mejorando su oferta de juego, su competitividad y capacidad de generación de negocio.
- Incentivar y mejorar la capacidad de innovación de las empresas del sector.
- Informar y canalizar la información del Sector.
- Contribuir decisivamente al progreso de los salones, adaptándose a los cambios sociales y económicos.
- Colaborar con las administraciones e instituciones públicas, dando asesoramiento experto en materia de salones de juego y favoreciendo los planteamientos coordinados entre diferentes administraciones.
- Representar y defender los intereses del sector en todos los foros y aspectos clave que afecten al mismo.
- Mejora progresiva y permanente de la organización, funcionamiento y servicios de ANESAR.
- Aumentar la representatividad a nivel nacional en todas las comunidades autónomas, incrementando el número y el tipo de asociados.
- Promover relaciones de colaboración duradera y sinergias con instituciones, entidades, asociaciones y colectivos del sector o afines, sirviendo de punto de encuentro para el intercambio de ideas e inquietudes y el planteamiento de soluciones.
- Ser punto de referencia en la búsqueda de información sobre cualquier aspecto relacionado con el sector de salones de juego.

Nuestra MISIÓN: "Liderar el desarrollo de las actividades de mejora de los salones de juego"

2.2.- VISIÓN



Siendo el máximo referente ante todos los actores que intervienen en el sector del juego (administraciones, industria, otras asociaciones sectoriales) de la defensa y promoción de los empresarios de salones de juego, anticipando e impulsando propuestas innovadoras que consoliden el liderazgo de ANESAR en el desarrollo de los salones de juego, sirviendo a los intereses generales de sus asociados.

Con los siguientes objetivos:

- Liderar el diseño del modelo de negocio de los salones de juego.
- Reforzar el posicionamiento independiente y libre del subsector de los salones de juego.
- Anticiparse a las necesidades de los socios y proporcionarle los servicios que demanden de ANESAR.
- Canalizar desde una perspectiva positiva una información de calidad a los medios de comunicación.
- Contribuir a la mejora de la imagen del sector de los salones de juego.
- Lograr una identificación de los empresarios de salones con el subsector.
- Constituirse como referente para otros países en todo lo relacionado con el mundo de los salones de juego.

Actuar como un grupo de influencia en todas las cuestiones que atañen al sector de los salones de juego



2.3. ORGANOS DE GOBIERNO



A.- Asamblea General está formada por todos los socios de ANESAR y es el órgano supremo de la Asociación.



B.- JUNTA

Cargo	Nombre y apellidos
Presidente	D. José Vall Royuela
Vicepresidente 1º	D. Enric Sanahuja Amat
Vicepresidente 2º	D. José González Fuentes
Vicepresidente 3º	D. José Luis Alegre Martín
Secretario	D. Pablo Arranz Alonso
Tesorero	D. Rafael Martínez Vázquez
VOCALES	Dª Mónica Palomares Rincón
	D. Moisés Sanjuan Altimira
	D. Carlos Fernández Rivera
	D. Javier Pérez Pérez
	D. Eliseo Orenes Baño
	D. Manuel Padrón Padrón
	D. Ramón Penadés Useros
	D. Antonio Romagosa Josa
	Dª Ana del Río Marmolejo
	D. Juan Carlos Barrera Osorio
	D. Carlos Chacón Pérez
	Dª Isabel Fernández Rodríguez
ASOCIACIONES DE SALONES	
A.S.E.	D. Manuel Cuñarro (País Vasco)
ACANESAR	D. Francisco Álvarez (I. Canarias)
AESA	D. Raúl Rubio (Aragón)
AESCAM	D. Félix Jiménez (Castilla La Mancha)
AESPA	D. Roberto Rodríguez Cobián (Asturias)
ANESAR CV	D. Antonio Fornés (C. Valenciana)
ANESAR NAVARRA	D. Teófilo Ruano (Navarra)
FEMURE	D. Pedro García (Murcia)
GRECOJOC	D. Raúl Claramunt (Cataluña)
SAJUCAL	D. Jorge Castro (Castilla y León)
SAREIBA	D. Luis Cruz (Baleares)
ANESAR ANDALUCÍA	Dª Isabel Fernández (Andalucía)

Secretario General Técnico: D. Juan Lacarra Albizu

C.- COMITÉ EJECUTIVO

Presidente:

D. José Vall Royuela

Vocales

D. Enric Sanahuja Amat

D. José González Fuentes

D. Carlos M. Chacón Pérez

D. Rafael Martínez Vázquez

D^a Mónica Palomares

D. Pablo Arranz Alonso

D^a Isabel Fernández

D. Raúl Rubio



2.4 SOCIOS COLABORADORES

Uno de los objetivos de ANESAR es facilitar el acercamiento entre nuestros socios y aquellas empresas que trabajan por y para los empresarios de salones.

La demanda de información sobre nuestro subsector por parte de muchas empresas que invierten muchos medios para ofrecer los mejores productos y servicios a los empresarios de salones así como el interés de estos últimos en conocer las últimas y mejores tendencias del mercado para ofrecer el mejor servicio a sus clientes, ha hecho que percibamos como necesario establecer un nuevo cauce de participación activa en ANESAR.

Así y con el objetivo de facilitar estas sinergias que se deben producir entre los distintos proveedores y los empresarios de salones pensamos que la fórmula más adecuada es ofrecer los vínculos de una colaboración continua y duradera a través de un canal de participación, información y comunicación ágil y directo que ANESAR quiere poner a disposición, con la garantía y la credibilidad que nos aportan todos los años dedicados a los empresarios de salones.

SOCIOS COLABORADORES

- **AMYC**
- **DIAGONAL RISC**
- **R. FRANCO**
- **GIGAMES**
- **METRONIA**
- **MGA**
- **SPORTIUM**
- **TECNAUSA**
- **ZITRO**
- **SPORTIUM**
- **NOVOMATIC
GAMING SPAIN**
- **MERKUR-DOSNIHA**
- **CODERE APUESTAS**

2.5.- ASOCIACIONES DE SALONES INTEGRADAS



Nombre	Ámbito	Presidente	Secretaría
AESA	Aragón	Raúl Rubio Bielsa	D. Víctor Palacios
AESCAM	Castilla La Mancha	Félix Jiménez	Jesús Molina
SAJUCAL	Castilla y León	Jorge Castro	Luis González
GRECOJOC	Cataluña	Raül Claramunt	Gonzalo Aixa
ANESAR C.V	Comunidad Valenciana	Antonio Fornés	Joaquín Martínez
SAREIBA	Illes Balears	Luis Cruz	Miguel Ángel Riera
ACANESAR	Islas Canarias	F. Alvarez	Sergio Alvarez
ANESAR NAVARRA	Navarra	Teofilo Ruano	Juan Lacarra
A.S.E.	País Vasco	Manuel Cuñarro	Peio de Frutos
FEMURE	Murcia	Pedro García	Juan A. Ródenas
ANESAR ANDALUCÍA	Andalucía	Isabel Fernández	Juan Lacarra
AESPA	Asturias	Roberto. R. Cobián	RobertoR.Cobián
ANESAR LA RIOJA	La Rioja	Teófilo Ruano	Juan Lacarra



ANESAR ANDALUCÍA

ANESAR LA RIOJA

2.6.- COMITÉ DE INNOVACIÓN DE PRODUCTO (CIP)

Objetivo



Crear un foro de debate y un punto de encuentro entre proveedores de juegos y empresarios de salones en el que aportar soluciones, propuestas y todo tipo de iniciativas relacionadas con el producto, ponerlas en común entre todos y definir y concretar lo que queremos para los salones de juego desde la doble óptica proveedor-empresario de salones.

Se trata de otorgar capacidad de decisión a las empresas componentes del CIP en las cuestiones que surjan de ANESAR relacionadas con producto de juego mediante un foro abierto y plural canalizado a través del CIP, del que en última instancia, han de surgir, concretarse y definirse peticiones a las distintas administraciones.

Composición del CIP.

En un primer momento el CIP se compone de aquellas empresas que, siendo socios y socios colaboradores de ANESAR, estén interesados en formar parte del mismo. A fecha de hoy forman

- UNIDES.A.
- ZITRO
- NOVOMATIC.
- R. FRANCO
- MERKUR-DOSNIHA
- METRONIA
- ARISTOCRAT

2.7.- COMISIÓN DE RESPONSABILIDAD SOCIAL EN EL JUEGO

Objetivo

Durante este año 2016 se ha creado una Comisión de Responsabilidad Social en el Juego porque en ANESAR nos parece fundamental atender esta necesidad y por ello se crea un grupo de trabajo específico de responsabilidad social en el Juego con el que se pretende asegurar a los clientes el máximo disfrute de su experiencia de entretenimiento, en un ambiente regulado, seguro y con todas las garantías legales.

Con esta iniciativa, ANESAR busca que se analice la situación del juego en España partiendo de estudios que resulten creíbles y rigurosos, sin dejarse llevar por el alarmismo y fundamentando las informaciones en datos estadísticos exactos



RSJ_anesar

El Comité de ANESAR para la Responsabilidad Social del Juego nace para analizar y atender esta situación, realizar las actuaciones precisas para fomentar las buenas prácticas en nuestro sector, haciendo partícipe de las mismas a empresas, empleados y clientes para un desarrollo óptimo y sostenible de nuestra Industria.

Composición de la Comisión de Responsabilidad Social en el Juego.

Se ha considerado oportuno que la composición de esta comisión sea plural, formada por operadores, asociaciones, fabricantes, etc. Los componentes de esta Comisión son los siguientes:

- José Vall y Juan Lacarra(ANESAR).
- Cristina García (ZITRO)
- Germán Gusano y Luis Miguel Cabeza de Vaca (CODERE)
- Luis Cruz (Presidente de SAREIBA)
- Víctor Palacios (S.G AESA – Aragón)
- Carlos Chacón (Merkur-Dosniha)
- Isabel Fernández (Anesar Andalucía)

2.8. ANESAR EN LA CEOE



La Presencia de ANESAR en la CEOE es creciente. Actualmente pertenecemos a las siguientes Comisiones:

- Comisión LEGAL
- Comisión Fiscal
- Comisión de Mercado Interior. Unidad de Mercado

2.8 ANESAR EN LA CNMC



ANESAR es la **primera asociación** del sector del juego inscrita en el Registro de Grupos de Interés de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC). **El Registro tiene estos componentes esenciales:**

- Este Registro es voluntario y pretende que los principios de transparencia y ética presidan todos los contactos de la CNMC con los grupos de interés, ya sea que actúen en defensa de intereses propios, de terceros o incluso de otros intereses generales. Permitirá conocer quién influye, sobre quién lo hace, con qué medios y con qué resultados.
- Para aquellos que decidan inscribirse entendemos que no habrá mejor forma de acreditar la integridad de su actuación y por tanto el cumplimiento de sus respectivos manuales de conducta corporativos. El alta conlleva un compromiso, recogido en unos Principios de Actuación de obligado cumplimiento.
- El Registro será de carácter público y gratuito, y, su gestión y tramitación plenamente electrónica.

3. INFORMES ANESAR

ANESAR a lo largo del año elabora una serie de informes de interés para el sector del juego y sus socios que los puede encontrar en la página web de ANESAR, consiguiendo de esta manera entender de mejor manera nuestro subsector a partir de un riguroso estudio de sus principales características.

Los informes, normalmente en forma de cuadros comparativos entre las diferentes Comunidades Autónomas, se pueden consultar en nuestra página web.

Asimismo se incluyen los informes oficiales sobre el juego de las Comunidades Autónomas que los elaboran.

Algunos ejemplos son los siguientes:



-
- Número de salones por CCAA 2013-2015 (Joc Privat)
 - CARACTERISTICAS SALONES
 - Control de Acceso a los salones de juego
 - Horarios salones de juego
-

OFERTA:

- Máquinas B3
 - Oferta salones. Apuestas, máquinas especial, Bingo Electrónico. Junio 16
 - Maquina especial de salones mayo-16
-

FISCALIDAD

- Fiscalidad maquinas 2015
 - Fiscalidad apuestas deportivas
 - Fiscalidad máquinas 2016 v3 (Rev. mayo 2016)
-

4.- COMUNICACIÓN Y RELACIONES INSTITUCIONALES

4.1. ANESARNEWS

En mayo de 2015 inauguramos una nueva herramienta de comunicación entre ANESAR y sus asociados: un newsletter con un formato moderno y acorde con las nuevas tecnologías.

Los socios de ANESAR y quienes se han inscrito en el boletín han recibido durante este año más de 160 noticias relacionadas con la Asociación y con el sector del juego.

Nuestro Departamento de comunicación ha recibido múltiples felicitaciones por esta iniciativa.



4.2 WWW.ANESAR.COM



4.3 NOTAS DE PRENSA



5.- CONGRESO DE ANESAR 2015

CONGRESO DE ANESAR 2015 15-12-2015. IFEMA. Centro de Convenciones Norte	
9:00	Registro y recepción de visitantes
9:30	Apertura: D. Fernando Prats Máñez
10:00	Mesa redonda. Avance de los modelos regulatorios de los salones Intervienen: <ul style="list-style-type: none">- Aitor Uriarte (Director de Juego y Espectáculos, Gobierno Vasco)- Luis Cruz (Empresario. Presidente de SAREIBA)- Ignacio Uriel (Asesor Jurídico Salones Azar Santander, ANESAR CANTABRIA) Modera: Jesús Mª Molina del Villar (Secretario Gral. Técnico AESCAM y FAMACASMAN)
11:00	Inauguración Expo y café
11:45	Entrevista a Carlos Hernández Rivera Juan Manuel Ortega (Editor de AZAR y AZARPLUS) entrevista en directo al Director General de Ordenación del Juego, D. Carlos Hernández Rivera
12:15	Ponencia. La actualidad de los salones de juego Interviene Juan Lacarra Albizu (Secretario Gral. Técnico ANESAR)
12:45	Mesa Redonda. Nuevos productos para salones: Visión de fabricantes y proveedores 2016-2020 Intervienen: <ul style="list-style-type: none">- Cristina García (Secretaria Gral. Club de Convergents - Dtra. Relaciones Inst. Zitro)- Carlos Duelo (Director de Relaciones Institucionales Cirsa)- Luigi M. Limido (Director Comercial y de Marketing. Recreativos Franco)- Alberto Eljarrat (CEO-Sportium) Modera: Pelo de Frutos (Secretario General Asociación de Salones de Euskadi -ASE)
14:00	Almuerzo
16:00	Apertura libre Exposición a asistentes no congresistas.
16:00	Mesa redonda. El Juego: ¿Una industria en transformación? Intervienen: <ul style="list-style-type: none">- Isabel Agullera (Consejera Independiente de EGASA y Consultora empresarial)- Sebastián Salat (Miembro de los Consejos de Admon. de Grupo Vid y de Grup Peralada)- Juan José Zornoza (Consejero de CODERE. Catedrático de Leg. Fiscal. U. Carlos III) Introduce y modera: José Antonio Gómez Yáñez (Doctor en Sociología, Prof. U. Carlos III. Director Anuario F. Codere.)
17:00	Conclusiones y reflexiones Presidente de ANESAR
19:30	Cierre exposición

LAS CIFRAS DEL CONGRESO

Sponsors 2015

400 congresistas

27 patrocinadores

Más de 200 modelos de máquinas expuestas

6.- OPERACIÓN SALÓN



REUNIÓN DE COMISIÓN DE SEGUIMIENTO

Día 13-11-2015 . Valladolid. .
X
VIII Reunión de Comisión de Seguimiento

✚ 10'30 a 11'00,
Recepción de participantes, entrega de documentación, inauguración de la Exposición, y café de bienvenida.

✚ Presentación y bienvenida, a cargo de las Autoridades asistentes al acto, y representantes empresariales.

- ✚ Lectura y aprobación, si procede, del acta de la reunión anterior.
- ✚ Análisis por la Unidad Central de Inteligencia Criminal del Cuerpo Nacional de Policía del desarrollo y resultados de la "Operación Salón", durante el último año, global de la operación, y monográfico de la Comunidad de Castilla y León.
- ✚ Análisis del desarrollo y resultados de la "Operación Salón", en el ámbito competencial de la Guardia Civil, durante el último año.
- ✚ Debate sobre los temas tratados, ruegos, preguntas y sugerencias.
- ✚ Clausura.

❖ **Rueda de Prensa**, a las 13'30 horas. -

❖ **Vino Español**.- a las 13'45 horas, gentileza de la Asociaciones patrocinadoras, y clausura de la exposición.

JORNADAS DE FORMACIÓN EN SEGURIDAD PARA EMPLEADOS DE ESTABLECIMIENTOS DE J UEGO

Programación:

- 09'45 a 10'00.- Acreditación de participantes.
- 10'00 a 10'15.- Presentación y apertura oficial de la Jornada, con intervención de las Autoridades asistentes a la misma, y representantes Asociaciones Empresariales.
- 10'15 a 11'15.- primera ponencia, "**FORMACION EN LA PREVENCIÓN**" **Monográfico Recaudadores**, Ponentes: Inspectores Jefes, D. Jesús Alberto FUENTES SASTRE, Jefe del Servicio de Control de Juegos de Azar, y D. Bernardo REGUERO PEREZ, Jefe de la Sección de Inspección e investigaciones.
- 11'15 a 11'45.- Pausa para Café
- 11'45 a 12'30.- segunda ponencia, "**LA IMPORTANCIA DE PRESERVAR EL ESCENARIO DEL CRIMEN Y LA RECOGIDA DE PRUEBAS**" Ponente: Inspector Jefe, D. Carlos DEL VALLE ALONSO, Jefe de Sección Delitos contra el Patrimonio, Unidad Central de Delincuencia Especializada y Violenta, Brigada de Delincuencia Especializada.
- 12'30 a 12'45.- tercera ponencia, "**Análisis de los resultados de la Operación Salón en el ámbito territorial, desde el inicio de la misma en el año 2008**".
- 12'45 a 13'30.- cuarta ponencia, "**ANALISIS DE CASOS PRACTICOS OCURRIDOS EN DIFERENTES ESTABLECIMIENTOS EN EL ÁMBITO TERRITORIAL**"
- 13'30 a 13'45.- Clausura de la Jornada y entrega de "**DIPLOMA DE ASISTENCIA**", con la intervención de las Autoridades presentes y representantes Asociaciones Empresariales.



Sobre el Sector

7.- EL SECTOR DE SALONES

7.1 NÚMERO DE SALONES POR CCAA (F: JOC PRIVAT)

CCAA	2013	2014	2015
Andalucía	665	672	678
Aragón	117	115	113
Asturias	18	14	15
Baleares	91	93	109
Canarias	227	230	231
Cantabria	23	24	24
Castilla-La Mancha	44	84	105
Castilla y León	45	44	47
Cataluña	126	126	126
Ceuta	4	4	4
Extremadura	15	17	24
Galicia	63	67	67
La Rioja	14	14	17
Madrid	257	279	295
Melilla	9	9	9
Murcia	184	204	210
Navarra	28	31	32
País Vasco	152	162	170
C. Valenciana	230	252	278
TOTAL	2312	2441	2554

7.2 GRANDES CIFRAS



ANESAR	Tipo de Máquina	Devengo		Cuota anual	Dos posiciones	3 ó más posiciones. Cálculo cuantía anual
		1er año	2º y ss			
Estado. Ceuta y Melilla	B	Anual	Anual	3.531	Cuota x 2	La cuota se incrementará en un 50 % por cada jugador adicional a partir del tercero
Andalucía	B	semestral	semestral	3.700	Cuota + 10% por cada nuevo jugador a partir del 1º	
	B "Light"	semestral	semestral	800		
	B en salones	Cuota reducida de 800€ semestrales máquinas B1 y B3 a partir de la décima máquina				
Aragón	B	Anual	Anual	3.290	Cuota x 2	6580 + (1570 * nº jug. * precio partida)
Asturias	B	Trimestral	Anual	3.500	Cuota x 2	Cuota de 2 + 350€ por cada nuevo jugador
Illes Balears (*)	Máquina B	Trimestral	Anual	3.467	5560	Cuota + 25% por cada nuevo jugador
	B Exc. (recargo. 10%)	Trimestral	Anual	3.814	6116	
	B "temporales" (6 meses)	Trimestral	Anual	2.200		
Canarias	B	Trimestral	Trimestral	3.487,34	Cuota x 2	6245,08 + (2445 * nº jug. * precio partida)
Cantabria	B	Trimestral	Trimestral	3.600	Cuota x 2	7500 + (2500 * nº jug. * precio partida)
Castilla y León	Máquinas B, E y E1 (mismo juego y único programa)	Trimestral	Anual	3.600	Cuota x 2	2 cuotas hasta 8 jug. A partir del 9º se incrementa en 600€ por jugador
	B, E y E1 (mismos juegos)	Trimestral	Anual	3.600	Cuota x 2	Dos cuotas más un 10% de la cuota (3600€) por cada jugador adicional del segundo al quinto. Un 100% de la cuota por cada puesto adicional al quinto
	B, E y E1 (dist. juegos)	Trimestral	Anual	3.600	Cuota x 2	Dos cuotas más un 30% de la cuota (3600€) por cada jugador adicional del segundo al quinto. Un 100% de la cuota por cada puesto adicional al quinto
	Máq. Servidor					
Castilla-La Mancha	B	semestral	semestral	3.700	Cuota x 2	7500 €+ 500€ por cada puesto más que tenga la máquina
Cataluña	B	trimestral	trimestral	3.656	Cuota x 2	7312 + (2280 * nº jug. * precio partida)
	B "Light"			1.500		
Extremadura	B	trimestral	trimestral	3.400	Cuota x 2	6700 + (2460 * nº jug * precio partida)
Galicia	B	trimestral	trimestral	3.740		Cuota + 25% por cada nuevo jugador a partir del 1º
	B especial (+25%)			4.676		
La Rioja	B y B2	trimestral	trimestral	3.600		Cuota + 25% por cada nuevo jugador a partir del 1º
	D			3.736		
Madrid	B	trimestral	trimestral	3.600	Cuota x 2	7200 + (1920 * nº jug. * precio partida)
Murcia	B (ord.)	Anual	Anual	3.620	Cuota + 25% por cada nuevo jugador a partir del 1º	
	B red.	Anual	Anual	3.000	Cuota + 15% por cada nuevo jugador a partir del 1º	
Navarra	Juego indep.	trimestral	trimestral	3.000	3000 + (900 * nº jug.)	
	Juego dependiente				4020 + (1000 * nº jug.)	
P. Vasco	B	Trimestral	Trimestral	3.080		5.500 + 15% de esta cantidad por cada jugador que exceda de dos. Recargo autonómico del 12% se aplica al resultado.
Valencia	B "Light"	Anual	Anual	1.000		
	B			3.200		

ANESAR	Tipo de Máquina	Cuantía anual 2016	Cuantía devengo	2016 Número de jugadores (cuantía anual)							
				1	2	3	4	5	6	7	8
Estat. Ceuta y Melilla	B	3.531	3531	3531	7062	Se incrementa un un 50% por cada jug. adicional a partir del 3º					
Andalucía	B	3.700	1.850	3.700	4.070	4.440	4.810	5.180	5.550	5.920	6.290
	"B light"	800	400								
	B en salones	1600€ (a partir de la 10ª)	800								
Aragón	B	3.290	3.290	3.290	6.580	7.522	7.836	8.150	8.464	8.778	9.092
Asturias	B	3.500	3.500	3.500	7.000	7.350	7.700	8.050	8.400	8.750	9.100
Illes Balears	Máquina B	3.467	3.467	3.467	5.560	6.067	6.934	7.801	8.668	9.534	10.401
	B Exclusiva (recargo 10%)	3.814	3.814	3.814	5.560	6.675	7.628	8.582	9.535	10.489	11.442
Canarias	B	3.487,36	871,84	3.487	6.975	7.712	8.201	8.690	9.179	9.668	10.157
Cantabria	B	3.600	900	3.600	7.200	9.000	9.500	10.000	10.500	11.000	11.500
Castilla y León	Máquinas B	3.600	3.600	3.600	7.200	7.200	7.200	7.200	7.200	7.200	7.200
	B, E y E1 (mismos juegos)	3.600	3.600	3.600	7.200	7.560	7.920	8.280	10.800	14.400	18.000
	B, E y E1 (dist. juegos)	3.600	3.600	3.600	7.200	8.280	9.360	10.440	10.800	14.400	18.000
	Máq. servidor	10% w in + 1.000€									
C.-La Mancha	B	3.700	1.850	3.700	7.400	8.000	8.500	9.000	9.500	10.000	10.500
	B conectadas	6% sb cant. Jugada									
Cataluña	B	3.656	914	3.656	7.312	8.680	9.136	9.592	10.048	10.504	10.960
	B Light	1.500	375								
Extremadura	B	3.400	850	3.400	6.800	8.176	8.668	9.160	9.652	10.144	10.636
Galicia	B	3.740	935	3.740	4.675	5.610	6.545	7.480	8.415	9.350	10.285
	B esp. (+25%)	4.675	1.169	4.675	5.844	7.013	8.181	9.350	10.519	11.688	12.856
La Rioja	B y B2	3.600	900	3.600	4.500	5.400	6.300	7.200	8.100	9.000	9.900
	D	3.736	934	3.736	4.670	5.604	6.538	7.472	8.406	9.340	10.274
	Máq. Conect.	20% w in									
Madrid	B	3.600	900	3.600	7.200	8.352	8.736	9.120	9.504	9.888	10.272
	B	15% sobre el WIN (sin desarrollo reglamentario)									
Murcia	B (ord.)	3.620	3.620	3.620	4.525	5.430	6.335	7.240	8.145	9.050	9.955
	B (2015)	3.000	3.000	3.000	3.450	3.900	4.350	4.800	5.250	5.700	6.150
Navarra	Juego indep.	3.000	3.000	3.000	4.800	5.700	6.600	7.500	8.400	9.300	10.200
	Juego dep.			3.000	6.020	7.020	8.020	9.020	10.020	11.020	12.020
P. Vasco (2750 + Rec. Aut. (12%))	B	3.080	3.080	3.080	6.160	7.084	8.008	8.932	9.856	10.780	11.704
C. Valenciana	B "Light"	1000	1.000	1.000							
	B	3200	3.200	3.200	6.400	6.799	7.119	7.439	7.759	8.079	8.399

7.4 OFERTA DE JUEGO SALONES DE JUEGO A 10-06-2015

A) MÁQUINA ESPECIAL (JUNIO 2016)

CCAA	Características técnicas máquinas especiales para salones de juego				
	Año normativa	Máquinas B especiales para salones	porcentaje de devolución	Ciclos	Partidas/minuto. Tiempo media
ANDALUCIA	2005	1€/1000€	70%	40.000 partidas	360/30 5 seg.
LA RIOJA	2006	2€/4000€	70%	40.000 partidas	360/30 5 seg.
NAVARRA	2010	2€/2000€	70%	40.000 partidas	600/30 3 seg.
PAIS VASCO	2011	3€/3.000€	82%	Estadístico	600/30 3 seg.
BALEARES	2012	3€/3.000€	80%	120.000 partidas	600/30 3 seg.
CATALUÑA	2012	2€/2000	80%	40.000 partidas	600/30 3 seg.
MURCIA	2012	6€/6.000€	80%	Estadístico	600/30 3 seg.
ASTURIAS	2013	2€/2000€	80%	40.000 partidas	150/10
CASTILLA-LA MANCHA	2013	6€/6.000€	80%	Estadístico	600/30 3 seg.
GALICIA	2013	6€/3600€	80%	120.000 partidas	1200/60 3 seg.
C. VALENCIANA	2014	3€/3.000€	70%	40.000 partidas	600/30 3 seg.
CANTABRIA	2014	2€/2000€	70%	40.000 partidas	600/30 3 seg.
MADRID	2014	3€/3.000€	70%	40.000 partidas	360/30 5 seg.
ARAGÓN	2015	6€/6.000€	70%	120.000	600/30 3 seg.
CASTILLA-LEÓN	2015	3€/3.000€	80%	120.000	600/30 3 seg.
EXTREMADURA	2015	6€/6.000€	70%	120000 partidas	600/30 3 seg.
CANARIAS	2016	3€/3.000€	80%	120.000 partidas	600/30 3 seg.

B) MÁQUINA B3. VIDEOBINGO

BINGO ELECTRÓNICO: ARAGÓN, CASTILLA LA MANCHA, CANARIAS Y CATALUÑA

MÁQUINA B3 (VIDEOBINGO)			
CCAA	Id.	Instalación	Número máx.
Andalucía	B4	Salones	5
Aragón	B3	Salones	5
Cantabria	B3	Salones	3
Castilla y León	E	Salones	6
Extremadura	B3	Salones	5
Castilla la Mancha	B esp. Bingo	Establecimientos de juego	Sin límite
Madrid	B3	Salones	5
La Rioja	D	Salones	3
País Vasco	BG	Regulada. No permitida en salones	
C. Valenciana	B esp. Bingo	Regulada. No permitida en salones	
Navarra	BG	Salones	3
Murcia	B esp. Bingo	Regulada. No permitida en salones	
Canarias	B3	Salones	15 máximo
Asturias	B3	Salones	5 máximo
Cataluña	Binjocs	Salones	

c) APUESTAS DEPORTIVAS

Apuestas	CCAA	Explotación
Reguladas	MADRID	EXCLUSIVA ESTABLECIMIENTOS DE JUEGO
	PAÍS VASCO	BARES + ESTABLECIMIENTOS DE JUEGO
	GALICIA	BARES + ESTABLECIMIENTOS DE JUEGO
	MURCIA	EXCLUSIVA ESTABLECIMIENTOS DE JUEGO
	VALENCIA	BARES + ESTABLECIMIENTOS DE JUEGO
	ARAGÓN	EXCLUSIVA ESTABLECIMIENTOS DE JUEGO
	NAVARRA	BARES + ESTABLECIMIENTOS DE JUEGO
	CASTILLA LA MANCHA	EXCLUSIVA ESTABLECIMIENTOS DE JUEGO
	CATALUÑA (2014)	EXCLUSIVA ESTABLECIMIENTOS DE JUEGO
	LA RIOJA (2014)	BARES + ESTABLECIMIENTOS DE JUEGO
	EXTREMADURA (2014)	EXCLUSIVA ESTABLECIMIENTOS DE JUEGO
	CASTILLA Y LEÓN	EXCLUSIVA ESTABLECIMIENTOS DE JUEGO
	EXTREMADURA	EXCLUSIVA ESTABLECIMIENTOS DE JUEGO
	CANARIAS	EXCLUSIVA ESTABLECIMIENTOS DE JUEGO
	CANTABRIA	EXCLUSIVA ESTABLECIMIENTOS DE JUEGO
	ASTURIAS	EXCLUSIVA ESTABLECIMIENTOS DE JUEGO
Anuncio	ANDALUCÍA	EXCLUSIVA ESTABLECIMIENTOS DE JUEGO
	BALEARES	EXCLUSIVA ESTABLECIMIENTOS DE JUEGO



Resumen de actividades

8.- ACTIVIDADES DESTACADAS

Mes	Ámbito	Extracto
Junio	Nacional	Asamblea General de ANESAR 2015
Junio	Nacional	Asistencia Presidente y Secretario II Cumbre Iberoamericana del Juego
Junio	Madrid	Reunión ANESAR-AEJOMA
Junio	País Vasco	Publicación Orden de Desarrollo Reglamento de Máquinas
Junio	Nacional	Envío informe a Facomare sobre máquina especial de salones
Junio	Madrid	Solicitud de cita a D.G Madrid por máquinas B
Junio	Andalucía	Escrito interpretación reglamentaria (contadores)
Julio	Nacional	Reunión con Asociación del Tabaco.
Julio	Madrid	Reunión con Subdirección General de Juego
Julio	Madrid	Reunión con el Servicio de Sanciones de la CAM
Julio	Nacional	Asistencia desayuno informativo CEIM
Julio	Madrid	Reunión D. G. Juego asociaciones de Madrid
Agosto	Madrid	Envío circular renovación de máquinas
Septiembre	Asturias	Informe sobre situación sectorial AESPA
Septiembre	Andalucía	Solicitud de cita con el Director General de Patrimonio

Mes	Ámbito	Extracto
Septiembre	C. Valenciana	Asistencia a Expojoc
Septiembre	Baleares	Informe sobre reglamento apuestas SAREIBA
Septiembre	País Vasco	Informe planificación para ASE
Septiembre	Nacional	Reunión de Comité Ejecutivo de ANESAR
Octubre	Andalucía	Reunión ANESAR ANDALUCÍA D.G. PATRIMONIO
Octubre	Madrid	Reunión D.G. de Tributos ANESAR-AEJOMA
Octubre	La Rioja	Solicitud de Petición cita
Octubre	Castilla y León	Informe reunión SAJUCAL
Octubre	Galicia	Participación Presidente de ANESAR encuentro AGE0
Octubre	Valencia	Informe sobre Contencioso Distancias
Octubre	Nacional	Reunión Comisión Mercado Interior CEOE
Octubre	Aragón	Escrito sobre planificación en Aragón
Octubre	Valencia	Informe sobre IAE salones de juego ANESAR CV
Octubre	Nacional	Reunión de Comisión Asesora de COFAR
Octubre	Nacional	Reunión informativa LOYRA ABOGADOS
Octubre	Andalucía	Asistencia a Expojuego Andaluz

Mes	Ámbito	Extracto
Octubre	Extremadura	Publicación modificación reglamento de Máquinas
Octubre	Galicia	Participación Presidente de ANESAR II Encuentro AGEO
Octubre	Castilla la Mancha	Reunión con asociación AESCAM
Noviembre	Madrid	Reunión con partido político Ciudadanos
Noviembre	La Rioja	Reunión con D.G. de Juego de La Rioja
Noviembre	Nacional	Reunión de Comisión de Seguimiento de Operación Salón
Noviembre	Castilla y León	Borrador Procurador del Común asunto prohibidos
Noviembre	Castilla y León	Ponencia Secretario General Congreso de Juego de Castilla y León – Secretario Gral.
Noviembre	Andalucía	Escrito al Director General de Política Digital. Tramitación telemática
Noviembre	Andalucía	Escrito al D. G. de Patrimonio.
Noviembre	C. Valenciana	Reunión Recurso CNMC con asociaciones valencianas
Noviembre	La Rioja	Escrito solicitudes modificaciones reglamentarias
Noviembre	Castilla y León	Reunión Dirección General asunto control de acceso
Noviembre	La Rioja	Escrito solicitud modificación horarios salones de juego
Diciembre	Aragón	Escrito solicitud sobre Bingo Electrónico AESA-ANESAR
Diciembre	Nacional	Celebración Congreso ANESAR

Mes	Ámbito	Extracto
Enero	Nacional	Reunión de Comité Ejecutivo de ANESAR
Enero	Aragón	Presentación Alegaciones Proyecto apuestas online
Enero	Baleares	Escrito de apoyo SAREIBA revocación de licencias
Enero	Andalucía	Reunión Junta Directiva ANESAR ANDALUCÍA
Enero	Nacional	Reunión con SECARTYS
Enero	Melilla	Informe sobre publicidad apuestas deportivas
Enero	Baleares	Informe sobre revocaciones de licencias
Enero	Aragón	Elaboración informe planificación a petición AESA
Enero	Nacional	Elaboración y envío Informe Fiscalidad
Febrero	Nacional	Visita Feria ICE LONDON
Febrero	Nacional	Reunión SPELOS (R. Checa)
Febrero	Madrid	Escrito solicitando ampliación de horarios
Febrero	Madrid	Escrito solicitando modificaciones máquina especial de salones
Febrero	Extremadura	Escrito solicitando ampliación de horarios
Febrero	Navarra	Reunión con ANESAR NAVARRA
Febrero	País Vasco	Reunión con ASE

Mes	Ámbito	Extracto
Febrero	Cataluña	Asistencia a Congreso de ACENCAS
Febrero	Navarra	Solicitud de cita a D.G. de Interior
Febrero	Nacional	Reunión con partido Ciudadanos
Febrero	Nacional	Incorporación ANESAR a SECARTYS
Febrero	Navarra	Solicitud de cita Gobierno
Marzo	Madrid	Reunión DG Juego Madrid
Marzo	Nacional	Asistencia a FEMARA OPEN FORUM
Marzo	Extremadura	Escrito fiscalidad Andalucía con AEMEXA
Marzo	Nacional	Reunión intersectorial tratamiento planificación
Marzo	Nacional	Reunión Junta Directiva ANESAR
Marzo	Madrid	Reunión intersectorial
Marzo	Nacional	Asistencia entrega premios revista AZAR
Marzo	Andalucía	Constitución ANESAR ANDALUCÍA
Marzo	Andalucía	Envío escrito DG. Patrimonio Andalucía
Marzo	Madrid	Escrito de solicitud de ampliación de horarios de salones de juego
Abril	Nacional	Incorporación de ANESAR al Registro de Grupo de Interés de la CNMC

Mes	Ámbito	Extracto
Abril	Andalucía	Reunión de Junta Directiva de ANESAR ANDALUCÍA
Abril	Castilla y León	Colaboración grupo de trabajo registro de admisión
Abril	Nacional	Asistencia a Junta Directiva de COFAR
Abril	Nacional	Incorporación de ANESAR a la Comisión Legal de CEOE
Abril	Castilla y León	Reunión con SAJUCAL admisión salones en CyL
Abril	Nacional	Asistencia a I Foro Nacional del Bingo (FEJBA)
Abril	Nacional	Reunión con FEMARA
Abril	Nacional	Reunión Director CEJUEGO
Abril	Madrid	Presentación Recurso de Casación salas apéndices de Madrid
Abril	Canarias	Informe para ACANESAR
Abril	Madrid	Presentación 2º recurso de Casación ante el TS
Mayo	Andalucía	Reunión con la Confederación de Empresarios de Andalucía
Mayo	Valencia	Asistencia como ponente del Presidente de ANESAR a Expojoc
Mayo	Baleares	Asistencia Secretario General a Asamblea General de SAREIBA
Mayo	Nacional	Reunión Secretarios Generales CEOE
Mayo	Nacional	Reunión director CEJUEGO

Mes	Ámbito	Extracto
Mayo	Nacional	Reunión Club de Convergentes
Mayo	Nacional	Creación Comisión de responsabilidad social en el juego
Junio	Nacional	Asistencia a Congreso de COFAR
Junio	Nacional	Reunión Comisión de Responsabilidad Social en Juego
Junio	Andalucía	Jornada Formación Seguridad en Establecimientos de juego
Junio	Cataluña	Asistencia a Asamblea General de GRECOJOC
Junio	Nacional	Asistencia a Gambling Forum
Junio	Nacional	Reunión Dpto. Relaciones Laborales CEOE



Resumen de PRENSA

WWW.AZARPLUS.COM

17-06-2015

JUAN LACARRA DEJA BOQUIABIERTOS A LOS EMPRESARIOS PRESENTES EN LA ASAMBLEA GENERAL DE ANESAR AL DIFUNDIR DATOS DESCONOCIDOS SOBRE LAS **APUESTAS DEPORTIVAS ONLINE: 2.013'3 MILLONES EN 2013 Y 2.894'9 MILLONES EN 2014**

En España se jugaron casi TRES MIL MILLONES en Apuestas Deportivas Online en el pasado año



AZARplus.- ¡Ojo al dato! que no es para tomarlo a broma... Durante el pasado año, 2014, en España se jugaron nada menos que 2.894'9 millones de euros sólo en Apuestas Deportivas Online, con un GGR de 137'5 millones... Cifras muy superiores a las ya importantes del año 2013 que alcanzaron un volumen de juego de 2.013'3 millones y un GGR de 113'1 millones... El Secretario General de ANESAR desveló estos datos en el transcurso de la Asamblea General que la Asociación de Salones celebró ayer, martes 16 de junio, en la sede de CEOE... Las citadas cifras están incluidas en el impresionante Informe que Juan Lacarra presentó a todos los empresarios asistentes a los que, dicho sea de paso, dejó sorprendidos y boquiabiertos ante la inesperada noticia... **AZARplus ofrece hoy en Exclusiva el Informe del señor Lacarra**, cuya lectura recomendamos muy especialmente.

ANESAR reivindica la máquina especial y dignificar la imagen de los salones



Juan Lacarra, Fernando Prats y Josep Vall

Fernando Prats hace un "guiño" a la posibilidad de instalar el bingo electrónico en los salones de la Comunidad de Madrid.

ANESAR celebró ayer asamblea. Durante la misma se ratificó a Josep Vall como presidente de la entidad por espacio de 4 años más, tras ser la única candidatura presentada para optar al puesto. Ana Plaza, secretaria técnica de CEIM, mostró su apoyo al colectivo de salones y abogó por la aplicación de la Ley de Unidad de Mercado.

Durante la asamblea se aprobaron las cuentas del pasado y actual ejercicio al tiempo que se dibujó el mapa político actual en España y cómo afectará al subsector. Ahora mismo se está en compás de espera sobre quiénes serán los futuros reguladores autonómicos.

ANESAR quiere dignificar la imagen de los salones de juego y potenciar estos locales como centros de entretenimiento y ocio. De ahí que una consultora de comunicación trazará un plan de marketing y publicidad para renovar la percepción social de los mismos. Una propuesta de medios consistente en una campaña multicanal así como remarcar aspectos como diversión, juego seguro,

ANESAR volvió a reivindicar durante la reunión de sus asociados la necesidad de contar con la máquina especial, no con las características que ahora mismo posee. Hacer de ésta un producto más atractivo con un mínimo de ciclos de 120.000 partidas.

Clausuró el acto Fernando Prats, director de Tributos y Juego de la Comunidad de Madrid, quien hizo un "guiño" a la posibilidad de comercialización del bingo electrónico en salones siempre y cuando los empresarios del sector llegaran a un acuerdo con los del bingo.

[www.azarplus](http://www.azarplus.com)

18-06-2015

PUBLICAMOS **EN EXCLUSIVA** LOS DATOS ANTE LOS QUE FERNANDO PRATS SE MOSTRÓ "MARAVILLADO" EN LA RECIENTE ASAMBLEA GENERAL DE ANESAR

Extraordinario y prometedor CRECIMIENTO de Salones y Salas de Apuestas en Madrid

OPERADORES / ESTABLECIMIENTOS	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	1º TRIMESTRE 2015	Variación 1º TRIMESTRE 2015
CASINOS	2	2	2	2	2	2	2	2	0,0%
HALVANDOS CASINOS	---	---	---	---	---	2	2	2	0,0%
SALAS DE BODEGA	81	94	94	94	99	99	99	99	0,0%
OPERADORES DE BODEGA	1.260	1.270	1.260	1.214	1.170	1.249	1.288	1.280	-0,6%
SALONES DE BODEGA	204	229	240	252	248	267	270	279	3,3%
SALONES REGULADOS	91	98	97	78	94	12	11	10	-9,0%
EMPRESAS AJEDREZ ONLINE	---	---	---	2	2	2	2	3	50,0%
EMPRESAS DE APUESTAS	4	5	5	5	5	4	5	5	0,0%
SALAS DE APUESTAS	84	204	228	287	288	294	300	300	0,0%
ESTABLECIMIENTOS DE BODEGA	11.240	11.800	12.445	13.000	13.400	13.578	13.133	13.587	4,3%

AZARplus. - Hoy presentamos un Cuadro de Datos que alumbra un cambio estructural de la Industria del Juego en la Comunidad de Madrid... Durante la Asamblea General de ANESAR celebrada este martes, el Regulador de Madrid, Fernando Prats expuso los datos de la extraordinaria evolución de los Salones y las Apuestas en la Comunidad. El director de Tributos se mostró "maravillado" por el crecimiento continuo de este subsector con unos datos inequívocos que ahora les presentamos y en los que destaca el Número de Salones de Juego que ha crecido un 3,3% desde 2014 hasta el primer trimestre de 2015. Y como ejemplo ilustrativo cogemos los tres últimos años: En 2013 había 257 Salones de Juego; en 2014, 270; y en sólo los tres primeros meses de 2015 ya se habían abierto nueve Salones más. Respecto a las Salas de Apuestas han experimentado un crecimiento espectacular a pesar de la crisis pasando de las 84 que había en 2008 a las 390 existentes al final del año 2014.

JocPrivat

19-06-2015

Apuestas, especiales de Salón y los efectos de las políticas fiscales, argumentos de la asamblea de ANESAR

Balance de ejercicio de los dirigentes del colectivo empresarial de Salones agrupado en torno a ANESAR, y muy especialmente también, análisis de las tendencias que vienen marcando la gestión de estos establecimientos.

La consolidación de las apuestas en la oferta allí donde ya se autoriza este tipo de producto volvió a ponerse de manifiesto. Josep Vall y Juan Lacarra mantienen como haberes del producto un mayor flujo de visitas y de visibilidad. Reiteran que alrededor del 20% del volumen de negocio del Salón ya procedería en términos generales de las apuestas.

La consolidación, aunque sujeta a una dispersión en función de cada jurisdicción autonómica, de las máquinas especiales de salón es también una realidad. Y este asunto entronca con la vertiente fiscal, que en los últimos años se ha percibido especialmente en las bonificaciones fiscales de las máquinas multipuesto.

En cualquier caso, las políticas fiscales juegan un rol preponderante en la actividad del Salón. Lacarra utilizó los ejemplos de Murcia y Andalucía a partir de los datos estadísticos que viene publicando la revista Joc Privat. Una conclusión determinante es que allí donde se han acometido medidas de reactivación fiscal para el establecimiento las caídas se habrían atemperado o incluso habrían revertido en ligeros aumentos en los ingresos. Murcia es un ejemplo de esta situación. Andalucía de la contraria, ya que el aumento de la tasa de juego en 2012 fue un factor relevante para propiciar una pérdida del parque de máquinas y en el cierre de casi 200 salones de juego.

Revista AZAR

24-06-15

OTRO ACIERTO DE JUAN LACARRA

Cuando Juan Lacarra, Secretario General de ANESAR, se sube a la tribuna hay que dar por seguro que lo que vamos a oír es interesante y seguramente una aportación muy valiosa para todo el Sector.

Así ha ocurrido en la última Asamblea General de la Asociación de Salones donde Lacarra supo dar el adecuado relieve e interpretación contextual a un dato desconocido para muchos de los asistentes: el volumen de las Apuestas Deportivas online en España se elevó en 2014 a más de 2.894 millones de euros, una superación de 881 millones sobre el ejercicio anterior. Más de uno debió de pensar al oír al Secretario General algo así como "y no nosotros discutiendo si son galgos o podencos".



AZAR-7

ANESAR y FACOMARE, juntos contra la dispersión normativa de la Máquina de Salón

AZARplus. - Tal y como ha publicado ANESAR en su página web, hay mucho recorrido por hacer para conseguir evitar la dispersión normativa que existe con las máquinas de salón así como aligerar la rigidez de las actuales normas. Este fue el proyecto común puesto sobre la mesa junto a FACOMARE en 2012 y aún hay mucho por hacer.

30/06/2015



Desde ANESAR se trabaja en un proyecto de máquina especial de salones que se hizo llegar a todas las Comunidades Autónomas y que en los últimos meses ha sido acogida por parte de algunas de ellas, como Aragón y Castilla y León.

El proyecto, puesto en común con la Asociación de Fabricantes FACOMARE, tenía como fin evitar la dispersión normativa que existe con las máquinas de salón así como aligerar la rigidez de las actuales normas. Actualmente, la dispersión en cuanto a las características técnicas se ha mantenido y, en algunos casos, ampliado, por lo que queda camino por recorrer en esta materia.

Desde ANESAR, tal y como remarcó José Vall en la pasada Asamblea, se considera fundamental avanzar en esta materia para el normal desarrollo de los salones de juego, **“máxime ahora que se introducen en el mercado online las llamadas “slots” y que hay una tendencia de acercar los casinos a los centros de las ciudades, por medio de las salas apéndices”**.

TOTEMS Y MÁQUINAS BASADAS EN SERVIDOR ENTRE LAS GRANDES INQUIETUDES DEBATIDAS

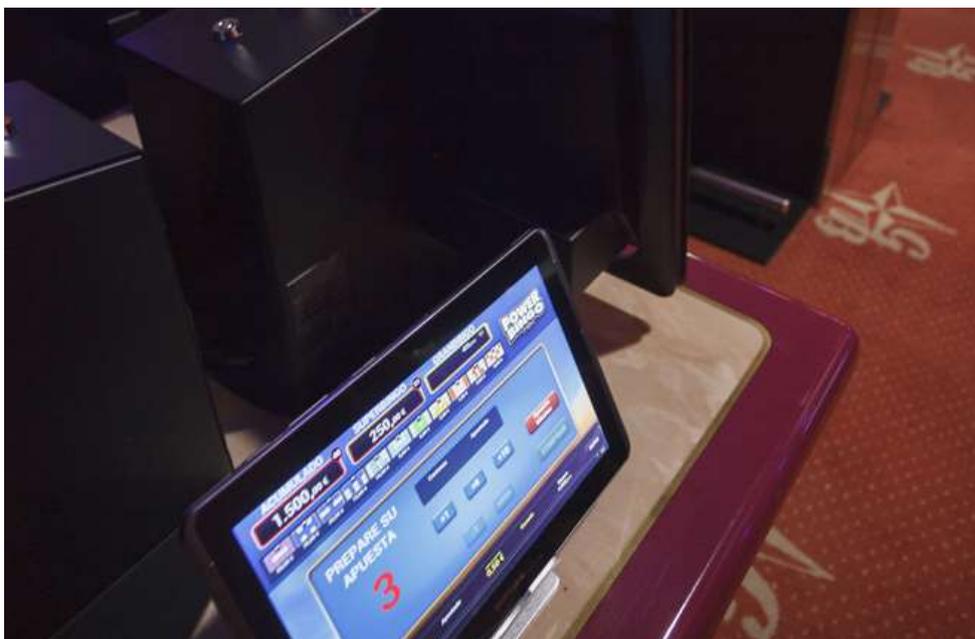
GRECOJOC celebra su Asamblea en espera del Bingo Electrónico y con cierta decepción tras el primer año de Apuestas en Cataluña

AZARplus. - La patronal de los empresarios de Salones de Juego de Catalunya, GRECOJOC, celebró ayer en Barcelona su Asamblea General Ordinaria a la que AZARplus pudo asistir en primera persona para ser testigo de las principales preocupaciones que ocupan a la patronal que preside Raül Claramunt que en este último año ha engrosado sus filas con dos nuevos asociados a los que se les dio la bienvenida así como la felicitación a Josep Vall por su reelección como Presidente de ANESAR.

01/07/2015



Los empresarios de salones apuestan por una participación activa en el Bingo Electrónico



Y no pasiva, por tanto es obligado analizar las condiciones que pretenden imponer los bingos.

En la pasada asamblea de ASEJU (Asociación de Empresarios de Juegos Autorizados de la Comunidad de Madrid), Fernando Prats, director de juego y tributos de dicha Autonomía, habló del Electrónico para los salones de juego.

Su opinión es favorable siempre que sea fruto del consenso entre las asociaciones de ambos subsectores. Pero con una serie de condiciones: la distribución del producto sería exclusiva de los bingos y los salones que quisieran su comercialización deberían adherirse a una Red ya operativa. Además de limitar el número de terminales en los salones. Si es así, ASEJU no ve ningún problema para que estos locales de juego puedan contar con esta variante de bingo.

Desde el colectivo de los salones siguen pensando que el Electrónico encaja perfectamente en sus locales y en sus jugadores. "A todo empresario del juego se le hace muy difícil aceptar limitaciones o admitir la explotación de juegos que son distribuidos en exclusiva por parte de otro operador", señalan fuentes consultadas. Y añaden: "no parece que se esté dispuesto a entregar un cheque en blanco, ni asumir condiciones que pusieran en riesgo la competencia y la libertad de empresa en beneficios de unos y en perjuicio de otros".

Dada la importancia, según empresarios de salones consultados, que tiene elevar el volumen de juego para el despegue del Bingo Electrónico valoran a priori como positiva la explotación de este producto en sus locales si bien apuestan "por una participación activa y no pasiva". Señalan que por el bien del juego "todos hemos de salir beneficiados y ello va a obligar a analizar internamente y en detalle todas las posibles condiciones que se pudieran pretender imponer".

RUEGOS Y PREGUNTAS



LA 'ARMADA ESPAÑOLA' PRESENTE EN EL EUROMAT GAMING SUMMIT.

De izquierda a derecha, José Sánchez-Fayos, Carlos Duero (Ciresa), Eduardo Antoja, María José Gallardo (R. Franco), Eduardo Morales, Josep Vall (ANESAR), José Antonio López (Lottomatica) y Guy-Martial Nezou (PEJ). Todos ellos participaron activamente en la cumbre del Juego Presencial celebrada en Amsterdam.

Una asistencia que, además, dejó en evidencia el importante papel que nuestra industria merece en el contexto europeo. Algunas intervenciones no dudaron en situar a España como referente. Así las cosas no puede sorprendernos que de nuevo la denominada 'armada española' vuelva a liderar las actividades de la federación Euromat. ■

ESPAÑA

Piden rigor en la homologación de terminales presenciales con oferta online

Las asociaciones patronales COFAR, FACOMARE, CeJuego, ANESAR, CEJ y la Asociación de Centros de Juego dejaron muy clara en el curso de una reunión mantenida con Carlos Hernández el 9 de junio su actitud vigilante sobre los criterios de los terminales presenciales con oferta online que pueden ser adoptados en los próximos meses.

Este asunto fue seguramente el de mayor calado en la última reunión del CPJ del 7 de mayo. Tal como informamos en la anterior edición de JPI, la conclusión del mismo fue la voluntad política de «profundización» con las Comunidades Autónomas y evaluar nuevamente el tema en una próxima reunión del CPJ, previsiblemente a comienzos del mes de octubre. Habrá que ver la actitud de los nuevos interlocutores surgidos de los todavía incipientes Gobiernos autonómicos en ese instante.

De momento desde el sector Presencial se recuerda el contenido de la ley estatal del Juego. En la misma se remite que la titularidad del produc-

to es estatal, es decir, también lo es la gestión y homologación; no así la autorización final, que es competencia de las Comunidades Autónomas. Este concepto tan desvirtuado ha abierto toda clase de interpretaciones que en medios del Presencial provocan espasmos. De ahí el recordatorio a Carlos Hernández para que «en la ausencia de la competencia de homologar, también figure la responsabilidad de definir dónde instalar este producto». Es decir, precisar que se trata exactamente de la misma responsabilidad asumida por las Administraciones autonómicas cuando gestionan un producto referenciado en el sector Presencial, campo en el cual las comunidades autónomas tienen competencias exclusivas.

«La DGCJ tiene que ser consciente que los terminales presenciales con oferta online no son un producto cogestionado con las Comunidades Autónomas», recalcan fuentes consultadas por JPI. «Se trata de un producto, cuya competencia es plenamente estatal. Le compete al

«Los terminales presenciales con oferta online son titularidad estatal. No hay cogestión con las Comunidades Autónomas», recuerda el Presencial a la DGCJ

Ministerio de Hacienda, insisten.

De ahí que insisten a la DGCJ «a actuar con rigor», además de recordarle que «en la homologación se tiene que precisar en qué tipo de establecimiento de juego prevé instalarse».

En paralelo se reiteró a Carlos Hernández que ningún país ha aprobado una normativa de estas características y que aquellos que pudieran haberlo autorizado, optaron en última instancia por retirarlo por las derivadas que conlleva. «No somos ni más, ni menos felices que los países de nuestro entorno. Si el comercio levalle que no lo hay, será por algún, explican estas fuentes. ■

Instalación «únicamente» en ubicaciones físicas donde la norma autonómica permita el juego

La orden 1370, de 25 de julio de 2014, que desarrolla la reglamentación de los slots online a cargo del Ministerio de Hacienda, regula el caso concreto de los terminales presenciales con oferta de juego online en el apartado del artículo 10.1. Ante las interpretaciones que merece el mismo, es prudente recordar el literal:

«La participación en el juego objeto de esta reglamentación básica [...] se efectuará a través de canales electrónicos, informáticos, telemáticos e interactivos, en los que los medios presenciales, si existen, tendrán un carácter accesorio».

«La participación podrá efectuarse asimismo a través de terminales físicas accesorias, cuya instalación requiera autorización de la Comunidad Autónoma competente en razón de su territorio, de acuerdo con la normativa autonómica de aplicación. Estas terminales físicas accesorias deberán haber sido previamente homologadas por la Dirección General de Ordenación del Juego, y su instalación únicamente podrá realizarse en aquellas ubicaciones físicas donde la normativa autonómica permita el juego objeto de esta reglamentación básica».

«A través de los terminales e los que se refiere el párrafo anterior únicamente podrán ofrecerse juegos que respeten las especificaciones técnicas y, en particular, las limitaciones de premios de partida, premios y retorno al jugador previstas en la normativa autonómica de aplicación» ■

El tipo fiscal, determinante en la dinamización del Salón

Pese a la dispersión autonómica, las máquinas especiales de salón ganan espacio en las reglamentaciones progresivamente, pero la vertiente fiscal sigue siendo elemento vital en la estabilidad y en las expectativas del local, especialmente respecto de las bonificaciones fiscales de las máquinas multipuesto en este tipo de locales.

Juan Lacarra utilizó los ejemplos de Murcia y Andalucía por opuestos a partir de los datos estadísticos que viene publicando la revista JP en el curso de la reciente asamblea de ANESAR. Común denominador es que allí donde se han acometido medidas de reactivación fiscal, la repercusión en el Salón atempera las caídas e incluso habrían revertido la tendencia favoreciendo ligeros aumentos de los ingresos.



Josep Vall y Juan Lacarra, en una imagen de archivo

«Allí donde se han acometido medidas de reactivación fiscal, el Salón atempera las caídas e incluso habrían revertido la tendencia favoreciendo ligeros aumentos», destaca Juan Lacarra

La Región de Murcia se movió en parámetros de estabilidad en 2014, justo

el ejercicio en el cual comenzó a aplicarse la tributación reducida de la tasa de juego que satisfacen las máquinas B. Este mantenimiento del parque de máquinas ha tenido un efecto positivo en clave fiscal, pues lo efectivamente ingresado por la Administración autonómica en este periodo no sólo no descendió, sino que creció ligeramente respecto de 2013.

Andalucía simbolizaría el reverso de la moneda, ya que el aumento de la tasa de juego en 2012 fue determinante para que se constatará un descenso del parque de máquinas y el cierre de casi 200 salones de juego. ■

El Expo Congreso de ANESAR se celebrará el 15 de Diciembre en IFEMA

AUSENTE EN LAS DOS ÚLTIMAS EDICIONES, EL GRUPO R. FRANCOYA HA CONFIRMADO SU PARTICIPACIÓN COMO EXPOSITOR PLUS

AZARplus.- El Expo Congreso de ANESAR, el más prestigioso de cuantos se celebran en España, ya ha dado el banderazo de salida a su próxima Edición que, como es habitual, se celebrará en el Recinto Ferial de IFEMA en Madrid. La fecha elegida ha sido el 15 de Diciembre y, como gran novedad, contará con la presencia del Grupo R.FRANCO en calidad de Expositor Plus... En un contexto de pleno y espectacular crecimiento de los Salones de Juego, la Organización correrá a cargo del Grupo RANDOM que en estos días se ocupa, en colaboración con ANESAR, en ultimar el Programa del Congreso y afianzar los espacios de la Exposición, prácticamente cautivos por los numerosos Expositores de la última Edición...

¿Ha llegado la hora de ponerse serios con los Casinos Apéndice y la prohibición de las Máquinas C en los Salones?

AZARplus.- La ocasión la pintan calva... Si basándose en la Ley de Garantía de la Unidad de Mercado, la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia cuestiona los 800 metros de distancia mínima entre los Salones de Juego de la Comunidad Valenciana... pues, con esa misma Ley y esta oportunidad única, se abren las puertas para abordar algunos de los más hondos agravios comparativos que sufre el colectivo, como son la prohibición de instalar Máquinas C en este tipo de establecimientos o la indignante e injustificada existencia de los Casinos Apéndice... Eso y un largo etcétera, que incluiría la desigualdad en las características técnicas de las Máquinas, el Operador único de Apuestas o la reconversión de algunos locales en Salones de Juego... Con demostrada inteligencia y envidiable habilidad, Juan Lacarra, ha contestado a nuestra solicitud con un texto que, entre otras cosas, es un verdadero manantial de ideas a explotar...

Planificaciones y agravios al margen, el texto que reproducimos a continuación del Secretario General de la Asociación Nacional de Salones, también abre la puerta al mejor de los contenidos posibles para el Expo Congreso de ANESAR, que se celebrará en IFEMA el próximo 15 de Diciembre:

Comentario de Juan Lacarra:

Con respecto a la noticia de la admisión a trámite por parte de la Audiencia Nacional del Recurso contencioso-administrativo interpuesto por la CNMC contra el Reglamento de Salones de la Comunidad Valenciana (distancia de 800 metros) por posible vulneración del principio de necesidad la Ley de Garantía de Unidad de Mercado, hacemos las siguientes valoraciones:

En primer lugar no hace falta recordar la insistencia ni los motivos con la que ANESAR, desde siempre y leyes al margen, ha defendido la necesidad de una unidad de mercado en lo que a características técnicas de las máquinas se refiere.

Con respecto a cuestiones operacionales y de planificación en casi todas las Comunidades Autónomas nos encontramos con medidas de planificación del sector del juego que van desde la “contingentación” del parque de máquinas de tipo B, de salones de juego o de bingos, al establecimiento de distancias entre establecimientos de juego, el “númerus clausus” de casinos de juego, etc.. En la Comunidad Valenciana, por ejemplo, en mayo de este año se ratificaron las distancias entre bingos (1.200 metros) mediante el Decreto 62/2015.

En este punto, también hemos dejado constancia en más de una ocasión de que en cuestiones de planificación del sector del juego, las Comunidades Autónomas han de ejercer con libertad sus competencias, pues las realidades demográficas, territoriales, sociales, políticas y empresariales que existen en España son muy distintas y ello bien puede justificar la adopción de políticas de planificación sobre un sector del juego sobre el que, no lo olvidemos, las Comunidades Autónomas son competentes.

Dicho lo anterior, debemos valorar positivamente que la Ley de Garantía de Unidad de Mercado pueda tener una aplicación práctica en nuestro sector pues ello, y a la espera de lo que pueda resolver la Audiencia Nacional, nos puede abrir puertas a muchas cuestiones que, planificaciones al margen, limitan y restringen nuestra actividad: desigualdad en características técnicas de las máquinas, prohibición de determinadas máquinas en salones o límites máximos a su instalación, operador único de apuestas, los casinos y sus salas apéndice, reconversión de locales en salones de juego, etc.

NUMEROSAS FELICITACIONES A LOS DIRIGENTES DE ANESAR Y SABROSOS
COMENTARIOS AL EDITORIAL DE ORTEGA

Enorme repercusión de las declaraciones de Vall y Lacarra en AZARplus

AZARplus. - Ayer fue el principal tema de conversación entre los profesionales del Juego... Las declaraciones de José Vall y Juan Lacarra, publicadas periódicamente y en Exclusiva por AZARplus, tuvieron una enorme repercusión a lo largo y ancho de toda la Industria...El Secretario General de ANESAR y su Presidente recibieron numerosas felicitaciones durante todo el día y al Editorial de Ortega llegaron comentarios de inequívoco apoyo y solidaridad con su gestión, sobre las nuevas fórmulas de contratación que los Fabricantes quieren imponer a los Salones de Juego...La seriedad y valentía de las manifestaciones de ANESAR, junto al tratamiento informativo de AZARplus, constituyeron un éxito total...Así es como se construye un Sector...

23/09/2015

"Hasta ANESAR llegan muchas consultas acerca de cuestiones relacionadas con diversos modelos de explotación de máquinas (venta, alquiler, porcentaje, etc.) y atendiendo esta demanda de empresarios y asociaciones se está analizando la situación, pues resulta un factor clave para el desarrollo de nuestra Industria.

Como empresarios de esta Industria, lo que nos gusta es comprar y gestionar las máquinas de nuestros salones directamente. También somos conscientes de que los avances tecnológicos en las máquinas conllevan nuevas circunstancias y necesidades que evidencian la importancia de una implicación continuada y proactiva de nuestros proveedores, y ello está llevando a los empresarios a contemplar y valorar fórmulas en sus relaciones comerciales, si bien éstas siempre han de pivotar bajo el doble prisma de la rentabilidad económica para todos así como de la defensa de la gestión del salón por parte de su titular.

En ANESAR se tiene muy clara la defensa bajo de este doble prisma y por ello valoramos muy positivamente la cada vez mayor incorporación de fabricantes y proveedores, capaces de ofrecer buenos productos y un variado abanico de posibilidades para nuestros salones, y por eso mismo también debemos huir de posiciones comerciales rígidas que pudieran incidir en la competencia y libre elección de los empresarios de salones y por las que se pueden ver afectadas y en riesgo, de una parte la rentabilidad de los negocios, y de otra la gestión de nuestros negocios en el medio plazo".

Cofar, el Club de Convergentes y Anesar, representados entre los ponentes del II Encuentro de AGEO

AZARplus. - AGEO ha hecho público el listado de ponentes del II Encuentro que se celebrará en Santiago de Compostela el próximo 28 de octubre. Se trata de un total de 18 ponentes, directivos de las principales empresas del sector, asociaciones y representantes institucionales que centrarán el debate en la nueva realidad de la industria del juego y los desafíos y ventajas que presenta la convivencia del juego presencial y el on line. Entre los nombres encontramos representantes del Club de Convergentes, de Cofar y Anesar aunque echamos en falta algún portavoz de Cejuego dado también el protagonismo que está alcanzando en las últimas fechas.
19/10/2015



Inminente despliegue del Bingo Electrónico en los salones de Cataluña



Un momento de la asamblea del pasado 15 de octubre

GRECOJOC celebra asamblea para abordar este tema. Metronia y Unidesa presentan sus credenciales.

GRECOJOC, la Asociación de Empresarios de Salones de Juego de Catalunya, celebró el pasado 15 de octubre Asamblea General Extraordinaria con motivo de la inminente llegada del Bingo Electrónico a los salones de juego de Catalunya.

Como consecuencia de la reciente aprobación de la implantación de dicha modalidad de juego en los salones catalanes, recogida en la modificación del Catálogo de Juegos de la Generalitat de Catalunya aprobada por el Decreto 163/2015, de 21 de julio, la Junta Directiva ha querido compartir con todos sus asociados las diferentes alternativas que los proveedores de Bingo Electrónico han hecho llegar a la Asociación.

En este sentido, los asociados han podido disponer de toda la información relativa a las competitivas soluciones de Bingo Electrónico que proponen proveedores de reconocido prestigio como Unidesa o Metronia para los salones de juego catalanes.

Nuevamente, la Asociación presidida por Raül Claramunt Rusalleda se ha felicitado por el nuevo hito que supone la autorización de esta nueva modalidad de ocio, y espera que, antes de final de año, pueda estar instalado y plenamente operativo en los salones de juego de Catalunya.

XII CONGRESO DE JUEGO DE CASTILLA Y LEÓN

3ª MESA-COLOQUIO: "PRESENTE Y FUTURO DE LAS MÁQUINAS TIPO B O RECREATIVAS CON PREMIO"



Presentador-Moderador: Isaac Sanz, Director de la
tución de Antonio Miguel Cervera, Director Gene
- Pedro Marín, Presidente de RECREATIVOS MARÍN
- Carlos Dueto, Director de Relaciones Instituciones
- Juan Lacarra, Secretario General Técnico de ANE

XII CONGRESO DE JUEGO DE CASTILLA Y LEÓN

Juan Lacarra.

- Pablo Aranz como Presidente de ANESAR se pasó años persiguiendo a los Fabricantes para que hicieran una máquina especial de Salones. El tiempo le ha dado la razón y las Comunidades donde se ha ampliado la oferta han visto subir la recaudación. Es la manera de evitar que los Salones se conviertan en almacenes de máquinas.
- Ha habido más evolución en los últimos 10 años que en toda la historia del Sector, pero persiste el problema de concepto: las máquinas de Salón tienen el mismo Reglamento excepto en algún territorio y salvo que sus premios mayores.
- La disposición normativa es culpable de que a los Fabricantes no les interesa hacer máquinas distintas para los Salones.
- En la interconexión el elemento importante no es tanto la existencia de grandes premios, como de premios menores aparecidos con frecuencia.
- En materia fiscal, cuando queremos gran variedad de juegos, hay que la oferta multiplique los tributos. Es necesario que la ratio tasa/máquina sea menor.
- En materias como la contingencia o la propia unidad de mercado, las CC.LL. tienen que tener su capacidad de planificación. Pero es importantísimo que sean capaces de homogeneizar las características técnicas, eso sí haciéndolo dentro de una gran flexibilidad.
- Mientras estamos aquí hablando los Salones están abiertos, y si sus jugadores son multinacionales y convergentes, parece que también estamos obligados a serlo los Operadores, pero cuesta mucho montar ese puzzle de un futuro tan disperso.
- El Salón quiere gestionar sus negocios y sus juegos. No ser una franquicia. ¿Cuál es entonces la vía? ¿Quizá una Unión de Empresarios frente a la presión de las grandes transnacionales?



- Las máquinas B tienen mucho futuro, hay que darles un plus con una creación mucho más libre. Y ese futuro también depende de la capacidad de gestión del Operador.

Desde los asientos del público se produjeron varias intervenciones y preguntas, dentro del ambiente de participación para el que los organizadores del Congreso acertaron a guardar los necesarios márgenes de tiempo. En este caso

Lacarra:
**"El Salón quiere
gestionar su negocio y
sus juegos"**

recogemos las señaladas actuaciones de destacados profesionales que pidieron la palabra.

ANESAR expone todos los motivos por los que merece la pena asistir a su Expo Congreso

AZARplus. - ANESAR ha hecho una rigurosa y acertada exposición de los motivos y ventajas que supondrá asistir al Expo Congreso de ANESAR del próximo día 15. Aquí las tienen todas: 11/12/2015



Porque es un día preparado para nuestros socios: los empresarios de salones.

Porque se ha preparado un programa de máximo interés para los empresarios de salones.

Porque, una vez más, los patrocinadores se han volcado, y nos enseñarán todo el trabajo que hacen para los empresarios de salones.

Porque tendremos la oportunidad de conocernos mejor, debatir, hablar, y escuchar las propuestas de los empresarios de salones.

Porque mostraremos y demostraremos la importancia de esta Industria y la profesionalidad de los empresarios de salones.

Porque tenemos que dar a conocer la unidad de los empresarios de salones de juego.

Porque en ANESAR siempre estamos al lado de los empresarios de salones.

Porque nos merecemos un futuro mejor y más oportunidades para los empresarios de salones.

Porque hay muchas empresas y proveedores que trabajan para los empresarios de salones.

Porque es el día, la fiesta, de los empresarios de salones

Descanse en Paz, D. Pedro Torrecilla Arróspide

DICIEMBRE 7, 2015



El pasado viernes recibíamos la triste noticia del fallecimiento de D. Pedro Torrecilla Arróspide, amigo, empresario y presidente de la Asociación de Salones de Euskadi.

Pedro era un gran empresario, pero por encima de ello era un gran amigo. Con un trato directo y amable, su gran humor inundaba todas las conversaciones en las que participaba. Sin duda, así le recordaremos. Su personalidad le hacía asimismo afrontar cuantos retos profesionales y empresariales eran buenos para su querido sector de salones de juego, y así lo demostró durante su larga estancia al frente de la Asociación de Salones de Euskadi, con generosidad, entrega y dedicación.

Nuestras más sentidas condolencias a su familia, a todo el sector del juego de Euskadi y a todos los empresarios de salones.

Descanse en paz.

SAREIBA espera operar las apuestas a finales de 2016 y una mejora de los recargos en las máquinas exclusivas



Luis Cruz, presidente de SAREIBA

Peticiones de la entidad presidida por Luis Cruz para el curso que viene.

"Nuestra petición principal para 2016 es sin lugar a dudas la aprobación del Decreto de Apuestas Deportivas. Desde Sareiba, llevamos años solicitando que se apruebe esta modalidad de juego pero los numerosos cambios tanto en la jefatura de servicio de juego como en la Dirección General de Comercio lo han hecho imposible. Esperamos que la Dirección General de Comercio de Baleares cumpla su compromiso de tenerlo aprobado durante el primer semestre de 2016 y que podamos empezar a operar a finales de dicho año. También sería necesario mejorar algunos aspectos de la tasa fiscal como los recargos en las máquinas exclusivas que no tienen razón alguna de existir", señala Luis Cruz, presidente de SAREIBA, asociación de salones de juego de Baleares, en exclusiva a SECTOR.

Y, ¿qué elementos son los que frenan la evolución del subsector de salones?: "A nivel general, una normativa excesivamente rígida y poco ágil, que hace que los cambios en nuestro sector tarden mucho tiempo en materializarse. Y a nivel particular de Baleares, no tener aprobadas las apuestas deportivas nos está lastrando y no permite que nuestro subsector evolucione como debería", matiza Cruz.

Sin duda, las apuestas deportivas es el producto que puede revitalizar los salones de juego. SECTOR ha querido conocer la opinión de Pilar Sansó, directora general de Comercio y Empresa del Ejecutivo autonómico. Hemos recibido "la callada" por respuesta.

ASE señala que el sector de salones está "extemporáneamente reglamentado"



Peio de Frutos

Nombra los elementos que frenan la evolución de los salones de Euskadi.

Nuestro Especial Salones, en edición impresa, va a recoger toda la actualidad de este segmento de negocio. Con carácter previo damos respuestas a algunas cuestiones planteadas a las asociaciones empresariales. En este caso el turno es para **ASE**, entidad de salones del País Vasco.

"Necesitamos una mayor oferta de juegos, con parámetros actualizados en relación a los parámetros de los juegos del resto de los canales. También disponer de las mismas herramientas con las que cuentan el resto de los canales y especialmente el canal On-Line: Publicidad, promoción, tecnología, medios de pago, y parámetros de juego equivalentes", señala Peio de Frutos, secretario técnico de ASE.

Como elementos que frenan la evolución de los salones en Euskadi: "Nuestro "canal", el del Juego presencial, y específicamente el Sector de Salones de Juego está extemporáneamente reglamentado, se nos exige el cumplimiento de unas normativas basadas en criterios de control del siglo pasado. Sufrimos, además, una presión inspectora "presencial", continua y exagerada en comparación con el nivel de presión y control "virtual" que se realiza sobre los juegos ofertados por otros canales".

II ENCUENTRO AGEO



SEGUNDA MESA

José Sánchez-Pyoz: El mejor modelo sectorial es el piramidal con Casinos, Bingos y Salones y finalmente la Hostelería como subsector más asaguable, con un perfil que no se debe tener. Ni las máquinas conectadas en servidor ni los terminales online deben considerarse una panacea.

Josep Vall: La evolución de las máquinas es la que marca la marcha

del negocio. Las nuevas tecnologías, los avances, llevarán a la implantación en los Casinos de mesas electrónicas, es decir, máquinas.

José González Fuentes: El desarrollo tecnológico, común para todos, no amilva las diferencias entre la oferta de unos y otros subsectores. El nivel de gastos e inversión de un Casino, por ejemplo, requiere consideración distinta a otros centros y espaciales de juego.

Empresarios y Asociaciones apoyan la evolución tecnológica del Sector

ARGUMENTADA Y SÓLIDA PRESENTACIÓN

Juan Lacarra expone el dato crucial: en Andalucía los Salones disminuyen el 22% y en Madrid se incrementan un 26%

AZARplus.- El secretario General Técnico de ANESAR, Juan Lacarra, presentó una detallada, ilustrativo y argumentada presentación de la evolución de los Salones en España, las causas de su disminución y su auge por CCAA llegando a las conclusiones siguientes:

16/12/2015



Sin planificación, la oferta de Salones se incrementa sobremanera. Para Juan Lacarra “habría que planificar los criterios de planificación para estudiar, también el impacto en otros subsectores”. El empresario debería preguntarse qué es el subsector y sus diferentes integrantes deberían unirse para liderar los cambios.

GUANTE BLANCO CON POSICIONES MUY FIRMES ANTE LA REALIDAD Y EL FUTURO DEL JUEGO ONLINE

Prats, Uriarte y Hernández estrellas políticas del MEJOR Expo Congreso de la Historia del Sector

AZARplus.- Desde el primer minuto, el Congreso puso al rojo vivo sus motores...Un lúcido y provocador Fernando Prats aseguró que estábamos asistiendo a "la Burbuja del Online " nos recordó el escandaloso pinchazo de las .com y lanzó un desafío a Carlos Hernández por el contenido del Artículo de Opinión que había escrito en Exclusiva para AZARplus : "**No es posible que seamos lo que nosotros queremos ser..Yo no puedo ser Messi**"...Unos minutos después, un contundente Aitor Uriarte, puso en valor su inequívoca posición: "**Todo lo que se juega en un local presencial, es Juego Presencial** "...

16/12/2015



Con las espadas en esas alturas, Ortega traslado al Director General de Ordenación del Juego las duras imprecaciones de sus colegas autonómicos sobre el juego remoto y **Carlos Hernández desplegó sus monumentales hechuras políticas a lo largo de una entrevista inolvidable...**Había comenzado el Mejor Expo Congreso de la Historia del Sector, con un Aforo completo, unas Mesas Redondas y un llenazo comercial que no defraudaron a nadie...

Hoy, lo contamos todo en AZARplus desgranado en sus principales bloques de interés...

ANESAR reclama la homogeneización en todas las CCAA del Devengo trimestral o mensual de Tasas

AZARplus. - ANESAR ha advertido acerca de la importancia del devengo de las tasas en las máquinas. Siete comunidades autónomas: Aragón, Asturias, Islas Baleares, Castilla y León, Murcia, Navarra y la Comunidad Valenciana, además del Estado, con afectación a Ceuta y Melilla, mantienen el devengo anual de las tasas de la máquina B...

15/01/2016



Castilla-La Mancha y Andalucía tienen establecido el devengo semestral y el resto de Comunidades Autónomas el devengo trimestral.

Desde ANESAR siempre hemos defendido la reducción de los periodos de devengo porque ello permite a los empresarios planificar mejor su explotación. Entendemos que un devengo trimestral o mensual facilitaría mucho la planificación empresarial sin afectar a la recaudación de las arcas públicas.

En la situación actual, muchos empresarios se ven obligados a esperar a autorizar las máquinas al inicio del periodo de devengo, o a soportar un impuesto sin elemento productivo si se ha de dar de baja una máquina antes de que cumpla el periodo de devengo.

ANESAR solicita que todas las CCAA establezcan una tributación sobre el win para las apuestas deportivas



José Vall, presidente de ANESAR

La mayoría de CCAA donde están reguladas establecen un tipo del 10%.

ANESAR ha elaborado un estudio sobre la fiscalidad de las apuestas deportivas donde destaca las siguientes cuestiones:

Todas las Comunidades Autónomas en las que las apuestas deportivas están reguladas, establecen un tipo del 10% sobre la base imponible de lo que conocemos por el "WIN" (Cantidades jugadas menos premios), a excepción de Castilla y León y Asturias, cuyo tipo es del 12%.

En Andalucía y Baleares, comunidades en las que estas apuestas no están reguladas todavía, la base imponible de las apuestas deportivas difiere de las anteriores, toda vez que la misma no se establece por el WIN, sino por el importe total de los billetes, boletos o resguardos de participación (Cantidades Jugadas).

"Desde ANESAR consideramos que corregir esta cuestión y homogeneizarla con el resto de Comunidades Autónomas resulta fundamental para el desarrollo de esta modalidad de juego", señalan desde la entidad presidida por José Vall.

EXCLUSIVA

ARTÍCULO CONCISO Y CONTUNDENTE DE **JOSÉ VALL** PARA AZARplus EN EL QUE REMACHA LA PRINCIPAL CONCLUSIÓN DEL EXPO CONGRESO DE ANESAR

Los Empresarios de Salones deben seguir siendo los Protagonistas de su Negocio

AZARplus.- Por si no había quedado suficientemente claro en el Expo Congreso de ANESAR, el Presidente de la Asociación Nacional de Salones lo ha dejado meridianamente cristalino en un interesante Artículo escrito en Exclusiva para AZARplus... Tan conciso, como contundente, José Vall vuelve a tirar de galga y señala el stop a las intenciones que pudieran intentar menoscabar la legítima soberanía de los Empresarios de Salones de Juego en España... Un llamamiento a la Unidad para mantener el Liderazgo y la búsqueda de fórmulas plurales, flexibles y abiertas con el objetivo de conseguir una mayor rentabilidad del Negocio...

18/12/2015



HACIA EL LIDERAZGO POR LA UNIDAD

En el reciente Congreso de ANESAR se puso de manifiesto en varias mesas la vital importancia que tienen las cuestiones operativas en el mantenimiento del rol que debe jugar el empresario de salones como gestor de su negocio. Estas cuestiones que se trataron en el Congreso no son sino el reflejo de las consultas que las asociaciones recibimos muy a menudo.

Así intenté reflejarlo también en las reflexiones que, como Presidente de ANESAR, realicé al finalizar el Congreso. Nuestro secretario general, de manera muy gráfica, expuso las posturas que podemos escoger ante estos cambios.

Ignorarlo no parece la opción más inteligente, porque si existen todos los cambios que se nos anuncian, como empresarios tenemos la obligación de valorarlos, y valorarlos además en clave positiva y de aportación.

Adaptarnos a ellos es una posible solución pero puede tener sus inconvenientes, porque si no estamos bien preparados, más que adaptarnos, puede suceder que el paisaje sea el que nos adapte a nosotros. El cambio de color de un camaleón es sólo un arma de defensa y no cambia el entorno, es el entorno el que lo cambia a él.

Por eso, y conociendo nuestras fortalezas debemos facilitar la creación de un entorno que -con la unidad del sector de los salones de juego como principal aliada, con la voluntad de unos empresarios que quieren seguir siéndolo y con la firme determinación de tomar decisiones antes que después-, nos permita buscar y encontrar posiciones de protagonismo y liderazgo. Posiciones que, con fórmulas plurales, flexibles y abiertas, nos abran el camino hacia una mayor rentabilidad de nuestros negocios en los debemos seguir siendo sus protagonistas.

Jose Vall, Presidente de ANESAR

DECLARACIONES DE LA FEDERACIÓN DE ASOCIACIONES DE MÁQUINAS RECREATIVAS DE CASTILLA LA MANCHA

La planificación de explotación de Máquinas B de Castilla La Mancha es "adecuada y necesaria"

AZARplus. - [Tras la noticia publicada ayer en primicia en AZARplus](#), sobre el provocador texto de Castilla La Mancha que contingenta el número de explotaciones de cada operador, hemos querido saber la opinión del responsable de la Asociación de la Federación de Asociaciones de Máquinas Recreativas de Castilla La Mancha (FAMACASMAN), Jesús María Molina del Villar, uno de las más refrendadas personalidades de nuestra Industria como bien demostró en el pasado Expo Congreso de ANESAR con una intervención metódica y aguda. En esta ocasión, el Secretario General Técnico de FAMACASMAN alaba el texto elaborado por la Secretaría General de Hacienda y Administraciones Públicas "sobre todo en momentos complicados como los actuales; proporciona algo de estabilidad..." aunque "ya he visto que a Ortega no le gustan este tipo de planificaciones comunistas".

24/12/2015



Jesús M^a Molina del Villar, Secretario General Técnico de FAMACASMAN durante el Congreso de ANESAR

"Además, al existir planificaciones de este tipo en muchas CCAA, las que no tienen planificación se encuentran en desventaja". Y añade: "Con las adversas circunstancias actuales, el número de máquinas no ha parado de descender en los últimos años (en nuestra Comunidad 2.536 máquinas entre el 31-12-2009 y el 31-12-2014, lo que supone 507 máquinas anuales de media), por lo que es evidente que no hay una necesidad de más máquinas en el mercado. En todo caso, con las 150 autorizaciones ofertadas se atienden las necesidades de permisos que puedan tener algunas empresas, que serán pocas, ya que la situación de la hostelería no pasa por sus mejores momentos, pues se siguen cerrando bares, algo que no se compensa con las nuevas aperturas de locales del tipo hamburgueserías, pizzerías o similares, que no son lugares en los que se suelen instalar máquinas.

En definitiva, consideramos que esta planificación es adecuada y, por lo tanto, no nos planteamos ninguna acción contra este Acuerdo del Consejo de Gobierno".



ANESAR VUELVE A SITUARSE EN EL EPICENTRO DE LA INDUSTRIA

El Congreso de Salones de Juego, con la antecela de una magnífica Expo Comercial, ha brillado con gran nivel profesional y empresarial



El Congreso de Salones de Juego, con la antecela de una magnífica Expo Comercial, ha brillado con gran nivel profesional y empresarial

PONENCIA DE JUAN LACARRA

LA ACTUALIDAD DE LOS SALONES DE JUEGO



Juan Lacarra Albino, Secretario General Técnico de ANESAR.

El Sr. Lacarra comenzó su intervención afirmando que estaba "orgulloso de trabajar por este sector", reconociendo que es justo reconocer que la industria española de los juegos de azar se encuentra a nivel regular por la presentación de sus trabajos muy interesantes sobre la situación de los Salones. Lacarra valoró como "destacadamente" el debate regulatorio realizado por muchos participantes y expuso las irregularidades y diferencias existentes que llegan a tener gran incidencia en la evolución del sector, tales como la planificación global tipo de la 13 Comunitat Valenciana. Desechó el operador como gestor de su propio negocio, así como el valor que representan los establecimientos físicos para acabar proponiendo políticas como: "¿Qué hacemos?". Agregar la nueva, adaptarse y utilizar los canales".

BIENVENIDA DEL PRESIDENTE

INAUGURACIÓN DEL PRESIDENTE DE ANESAR JOSÉ VALL



Las primeras palabras del Congreso de ANESAR fueron pronunciadas por su Presidente, José Vall, y se dedicaron al recuerdo del recientemente fallecido Pedro Torrecilla, Presidente de la Asociación de Salones de Euzkadi. Esta oración se unió a la bienvenida a todos los participantes en el Congreso y dio entrada al primer acto del evento, la inauguración a cargo del Director General de Tributos y regulador de Juego de la Comunidad de Madrid, Fernando Prieto.

La oración se unió a la bienvenida a todos los participantes en el Congreso y dio entrada al primer acto del evento, la inauguración a cargo del Director General de Tributos y regulador de Juego de la Comunidad de Madrid, Fernando Prieto.



CONCLUSIONES DEL CONGRESO

"LOS EMPRESARIOS DE SALONES SOMOS ANTE TODO OPERADORES"



Josep Vall, Presidente de ANESAR

El anfitrión del Congreso cerró su celebración desde la tribuna al realizar un resumen de todo lo acontecido y, sobre todo, al marcar una serie de puntos que enmarcan el mapa del trabajo y las aspiraciones de los empresarios de Salones de nuestro país. La piedra angular de este mensaje y el primero de los puntos es el que recogemos en el título de este apartado:

- Los empresarios de Salones somos ante todo Operadores.
- El juego online es un producto más que deseamos aprovechar para los Salones, al igual que el Servidor, pero manteniendo el equilibrio y nuestro rol.
- No podemos admitir que nuestros jugadores estén dando datos a terceras personas que nosotros no tenemos al jugar online en nuestros Salones, porque son nuestros Salones los que generan confianza.
- Contingentación, planificación... tenemos que ordenar nuestra actuación, porque nuestra libertad termina donde empieza la de los otros. Si rompamos el equilibrio nadie avanzará.
- Las Apuestas han socializado las Salas.
- En el futuro la gente va a pasar más tiempo en los Salones.
- En Alemania el 68% de los clientes de Salón son mujeres. Uno de nuestros deberes es crear una atmósfera más atractiva en los locales.
- Efectivamente, hoy la transformación es la normalidad. Pero el cambio pasa por hacerlo todos juntos. No servirá un cambio si que solamente se unan tres o cuatro. ■

ANESAR se reúne con la Asociación checa de juego SPELOS



FEBRERO 5, 2016

Aprovechando la presencia de **ANESAR** en el **ICE 2016**, nuestra asociación ha mantenido una reunión con la Asociación de empresarios del sector del juego de la República Checa **SPELOS**.

En dicho encuentro, nuestro secretario general, Juan Lacarra y el presidente de SPELOS, Petr Vrzan, trataron interesantes cuestiones relativas al sector del juego en España y Chequia. SPELOS representa a fabricantes, distribuidores, operadores y propietarios de equipos relacionados con el juego en la República Checa.

La Asociación forma parte de **EUROMAT** desde el pasado año.

Cambios en la junta directiva de la Asociación de Salones de Euskadi

FEBRERO 5, 2016



La **Asociación de Salones de Euskadi** informa en su web de que se ha procedido a la reorganización de los cargos de la Junta Directiva, después del fallecimiento del presidente Pedro Torrecilla el pasado mes de diciembre.

Tras la reunión llevada a cabo por la Junta, el pasado 21 de enero en Durango, y hasta que se celebre la Asamblea General Ordinaria, los nuevos cargos pasan a ser los siguientes:

Presidente: Manuel Cuñarro

Vicepresidente: Eugenio Zapiain

Vocales: Antonio Gallardo, José Félix Sanz, Rubén Lavín, Aitor Altuna, Iván González, Javier Fernández y Miguel Otero

Secretario: Peio de Frutos

Desde **ANESAR**, deseamos a los nuevos cargos mucho éxito en su nueva andadura

ANESAR evidencia el desfase de la normativa en los Horarios de los Salones

AZARplus. - Anesar ha elaborado un nuevo informe sobre los horarios de los salones de juego tras analizar la normativa sobre la materia, que "deja patente la dispersión que existe entre las diferentes Comunidades Autónomas, también en materia de horarios", según indica la propia Asociación.

22/02/2016



Anesar añade: Los horarios de cierre generales van desde las 23 horas, en el caso de Extremadura, hasta la 3:30 en Navarra, estableciendo las normativas también horarios especiales en función de la temporada o día de la semana. La normativa que los regula resulta, en algunos casos muy antigua, como sería el caso de Extremadura (1996), La Rioja (1997) o Madrid (1998), cuyos horarios de cierre son, junto con Asturias, los más "tempraneros". Los cambios que se han producido en el sector durante todos estos años aconsejarían también una actualización en los horarios de los salones.

La Junta da el visto bueno a la Asociación ANESAR Andalucía

AZARplus. - La Junta de Andalucía acaba de publicar el Anuncio de 26 de febrero sobre el depósito de los Estatutos de la organización empresarial denominada «Asociación de Establecimientos de Juego y Apuestas de Andalucía» (Anesar Andalucía)...
10/03/2016



Como firmantes del acta de constitución figuran las siguientes empresas: Vision Innovation Diversion, S.L. representada por Isabel Fernández Rodríguez; Valisa Internacional, S.A. y Casino Torremar, S.A. representadas por José Vall Royuela; Vera Joker, S.L. representada por Juan Máximo Rivas Fernández; Unibox Sur, representada por Cristina Cardeñas Solano; Lineamatic, S.A. representada por José Antonio García López; Neves, S.L., representada por Fátima María Moya Fernández; Avant Recreativos, S.L. representada por Julio Alonso Castañeda; Play Orenes, S.L. representada por Pedro García Cuestas; y Deazar, S.L. representada por Francisco Javier Lego Martín.

La reunión en la cual se adoptó el acuerdo de constitución se celebró en Málaga el día 1.9.2015.

EL PRESIDENTE DE ANESAR **EXPONE EN AZARplus** SU PREOCUPACIÓN POR EL DESPUNTE INDISCRIMINADO DE ALGUNOS SUBSECTORES DEL JUEGO

Josep Vall pone en tela de juicio el "boom" de la apertura de Salones y sus consecuencias para la Industria

AZARplus. - Tras la reunión de la Junta Directiva de ANESAR celebrada el pasado miércoles 16 de marzo, Josep Vall realiza una valoración para AZARplus de lo que dio de sí la cita en la que se enmarcaron las líneas de actuación para delimitar el papel de las apuestas como posible catalizador de la industria del juego y la nueva cantera de clientes que atrae y la contingentación de los Salones en todas las Comunidades Autónomas... Lean...
18/03/2016



Para Josep Val, "las diferentes políticas de planificación y oferta producen fenómenos de concentración de juego en determinados ámbitos autonómicos en un breve periodo de tiempo que en muchos casos deriva en un desequilibrio económico del sector del juego, tanto dentro del sector de salones como con otros subsectores. Hay casos en que se han multiplicado por 2 el número de salones en muy corto periodo de tiempo, y hay que preguntarse por las causas y también por las consecuencias que pudiera tener a futuro".

"Queremos un sector estable, pacífico y también rentable, pero sobre todo con proyección de futuro. No nos parece aconsejable poner en riesgo este futuro ni llegar a una situación de inestabilidad en la que, cuando quizá sea tarde, sean otros lo que nos ordenen, habiendo perdido la posibilidad de hacerlo nosotros con el fin de tener un crecimiento sostenible".

ANESAR se incorpora a SECARTYS



José Vall, presidente de ANESAR

Los socios de ANESAR disfrutarán de importantes beneficios.

ANESAR se ha incorporado a SECARTYS, una asociación empresarial fundada en 1968 que busca mejorar la competitividad de las empresas a través de 4 pilares fundamentales: internacionalización, búsqueda de financiación, i+d+i y formación.

Con esta incorporación, los miembros de ANESAR disfrutarán de importantes beneficios como son:

- Organización de cursos de formación a medida de los asociados
- Asistencia gratuita a todas las jornadas organizadas por SECARTYS.
- Descuentos corporativos en varios servicios.
- Salas de reuniones y presentaciones de uso gratuito para socios en Barcelona y Madrid.
- Búsqueda de financiación: Asesoramiento en instrumentos de financiación: bancaria, pública, avales, garantías, incentivos fiscales.
- Publicación de noticias en la web de SECARTYS y en sus redes sociales, además de un artículo de opinión en su revista.
- Organización de la participación en ferias de los sectores en los que trabajan.
- Asesoramiento en comercio internacional: Análisis del potencial de internacionalización y/o realización de un Business Plan Internacional.
- Formación a medida de la empresa. Cursos de formación organizados por sus socios o por empresas colaboradores en el área formativa.

La planificación de los salones y las posibilidades del juego online, temas abordados por ANESAR



José Vall, presidente de ANESAR

Durante la celebración de su última Junta Directiva el pasado 16 de marzo.

El pasado 16 de marzo se reunió la Junta Directiva de ANESAR en la sede de la CEOE. Además de la buena y esperanzadora evolución de oferta en los salones de juego, se trataron dos asuntos de manera principal.

En lo que se refiere a la ordenación y planificación del sector del juego se hizo una valoración de su relación con la Ley de Garantía de Unidad de Mercado a la vista de las competencias exclusivas de las comunidades autónomas en esta materia, de las nuevas fórmulas y oferta de juego, de las implicaciones de otros sectores, del estudio de lo acontecido en otros países, y de las particularidades de las diferentes comunidades autónomas.

La conclusión sobre este asunto fue la necesidad y conveniencia de plantear una planificación del sector del juego en general y de los salones en particular, analizando las fórmulas que, por criterios de distancias, poblacionales u otros; y teniendo en cuenta las particularidades de las distintas comunidades autónomas sean las más adecuadas para el sector, de tal manera que se garantice un crecimiento ordenado, sostenido y sostenible.

Se analizaron también las cifras del juego online tanto autonómicas como nacionales poniéndose de manifiesto la importancia de las mismas en cuanto a cantidades jugadas y al crecimiento del número de jugadores. Estas cifras, al igual que las posibles semejanzas de perfiles de jugadores entre un canal y otro, invitan a los empresarios a analizar y estudiar con mayor detenimiento el papel que pueden jugar en este entorno, manteniendo la gestión del negocio.

ANESAR se incorpora a la comisión legal de CEOE



Juan Lacarra, secretario general de ANESAR

Una entidad que nace con la finalidad de defender los intereses de las empresas españolas en la normativa de ámbito estatal y de la Unión Europea.

ANESAR se ha incorporado a la comisión legal de la CEOE, una entidad que nace con la finalidad de defender los intereses de las empresas españolas en la normativa de ámbito estatal y de la Unión Europea.

La incorporación de la asociación a dicha comisión implica beneficiarse de los objetivos de esta entidad, que básicamente son:

- Representar los intereses del empresariado español en el proceso legislativo de materias Jurídicas transversales.
- Intervenir en la mejora de la legislación estatal y la Administración de Justicia
- Elaborar las posiciones de CEOE en la Comisión de Asuntos Legales de BUSINESSSEUROPE, trasladando la opinión del empresariado español al proceso legislativo de la Unión Europea.
- Ser un punto de encuentro de Organizaciones Empresariales de los distintos territorios y sectores de la economía española y despachos de abogados de reconocido prestigio.
- Proporcionar a sus miembros información sobre las iniciativas normativas estatales y comunitarias.

ANESAR, a favor del criterio de planificación

Publicado: Viernes, 18 Marzo 2016 08:17

La Junta Directiva de ANESAR reitera "la conveniencia" de plantear la planificación del sector del Juego en general y de los Salones en particular.

Ayer se reunió en Madrid la Junta Directiva del colectivo que agrupa a los Salones españoles. Una oportunidad que permitió a los asistentes saludar la evolución positiva de la oferta de juego en los Salones en los últimos meses en las diferentes comunidades.

Sin embargo, el elemento sobre el que gravitó el encuentro fue el análisis de los efectos de la aplicación de la ley de Garantía de Unidad de Mercado (LGUM) en el conjunto del sector. La evaluación de los directivos de ANESAR, recuerda la conveniencia de plantear la planificación en el sector del Juego en su conjunto, y también en los salones en particular, de manera que se tomen en consideración criterios como las distancias o la población, pero también aspectos relacionados con la particularidad de las diferentes Comunidades Autónomas. El objetivo último es, a juicio de ANESAR, "asegurar un crecimiento ordenado, sostenido y sostenible del sector".

Josep Vall recibe la felicitación de Jaime García Legaz en Expofranquicia

AZARplus. - El comienzo de Expofranquicia celebrado ayer 21 de abril en IFEMA en Madrid no pudo tener mejor comienzo para CasinoPark y su máximo responsable Pepe Vall. Con gran cercanía, interesado y entusiasta de la Industria del Juego, Jaime García Legaz, secretario de Estado de Comercio, animó y felicitó al Presidente de Anesar y del Grupo Valisa, marca matriz de Casino Park, por su buena marcha y quehacer en pos de la transparencia y el progreso de nuestro sector.

22/04/2016



Fermín Lucas, director general de Ifema, Pepe Vall y Jaime García Legaz

Casino Park propone en esta Feria una atractiva oferta de franquicia de salones de Juego, con Sport Bar y apuestas deportivas con una inversión mínima de 10.000 euros.

ANESAR se inscribe en el registro de grupos de interés de la CNMC

ABRIL 25, 2016



Nuestra asociación ha sido inscrita en el Registro de Grupos de Interés de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC).

La inscripción en este Registro permite a **ANESAR**

- Presentarse frente a los cargos, autoridades y empleados públicos como Grupo de Interés inscrito en el Registro.
- Formar parte de las listas de distribución sobre actos públicos y consultas públicas, respecto a actividades e iniciativas de la CNMC sobre las que se haya declarado interés.
- Hacer constar la contribución a dichos actos y consultas públicas en calidad de Grupo de Interés inscritos en el Registro.

Sin perjuicio de que podamos no estar de acuerdo con algunas cuestiones planteadas por la CNMC, creemos que es positivo para nuestra asociación tener toda la información, y contribuir de manera transparente con nuestra visión, en asuntos relacionados con cuestiones de competencia y unidad de mercado que afectan a nuestro sector, **respetando el código ético** que supone nuestra inscripción.

RECURSO ANTE EL SUPREMO CONTRA LAS SALAS APÉNDICE

ANESAR, la Asociación Nacional de Salones de Juego, y su homóloga en la Comunidad de Madrid, AEJOMA, han decidido continuar la lucha contra la competencia desproporcionada y desleal que creen que representa el funcionamiento de Salas Apéndice de Casinos en la ciudad y han decidido recurrir ante el Tribunal Supremo la sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Madrid que consolidaba la existencia de estos centros.

Las Salas Apéndice, a todas luces verdaderos y completos Casinos, que el Casino de Torreldones y el de Aranjuez han abierto en privilegiados entornos urbanos de la capital, se concedieron sin concurso a las dos empresas que ya contaban con licencia de Casino y en ellas se ofrecen modelos de máquinas y otras modalidades de juego con horarios y prestaciones vetados a los Salones. Una situación de manifiesto desequilibrio que ANESAR y AEJOMA luchan por cambiar ahora ante el Supremo.



ESPAÑA

Anesar, a favor del «desarrollo sostenible de la industria»

Anesar pretende asegurar que el cliente pueda disfrutar al máximo de la experiencia de entretenimiento en un contexto de regulación seguro y garantizado. La asociación se sensibiliza en lo perentorio de ofrecer respuestas eficaces a partir de estudios creíbles y rigurosos sobre la realidad efectiva del 'juego problemático', frente a las habituales demagogias y sonados alarmismos que rodean este tipo de informaciones en medios de comunicación generalistas. En esta línea los Estudios de Percepción elaborados por la Universidad Carlos III conjuntamente con la Fundación Còdere son herramientas óptimas.

Anesar crea una comisión específica para abordar este asunto obligando al conjunto de la industria en el logro de un equilibrio eficaz de las actividades de ocio que libre y responsablemente ejercen los ciudadanos, además de salvaguardar a los menores y evitar casos de 'juego problemático'.

Anesar reconoce la necesidad de llevar a cabo un esfuerzo desde la industria para lograr un equilibrio eficaz entre el fomento de la alternativa de ocio que es jugar para clientes adultos y la protección de los menores y de personas que fomentan un uso abusivo del juego ■

La asociación de Salones crea un comité que hará un seguimiento sobre políticas de responsabilidad social del Juego

Josep Vall y Juan Lacarra, en una imagen de archivo

Las asociaciones empresariales acaparan un 40% del nuevo registro de 'lobbies' de la CNMC



José María Marín Quemada, presidente de la CNMC.

Otro grupo amplio de inscritos lo configuran las entidades catalogadas como de servicios de consultoría y asesoramiento.

Las asociaciones empresariales acaparan un 40% de las inscripciones en el nuevo registro de 'lobbies' de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), en el que ya figuran más de 230 particulares y organizaciones.

Según consta en el propio registro, el número de asociaciones profesionales inscritas asciende a 95, entre las que figuran **los 'lobbies' de referencia de sectores que van desde el motor (Anfac), la electricidad (Unesa) o los seguros (Unespa) hasta el juego (Anesar)** o los cuidadores de jardines.

ANESAR toma la iniciativa y crea un comité para la Responsabilidad Social del Juego



La Asociación Española de Empresarios de Juego y Recreativos, ANESAR, ha promovido la creación de un grupo de trabajo específico de responsabilidad social en el Juego con el que se pretende asegurar a los clientes el máximo disfrute de su experiencia de entretenimiento, en un ambiente regulado, seguro y con todas las garantías legales.

Con esta iniciativa, ANESAR busca que se analice la situación del juego en España partiendo de estudios que resulten creíbles y rigurosos, sin dejarse llevar por el alarmismo y fundamentando las informaciones en datos estadísticos exactos. En ese sentido, pueden tomarse como referencia los estudios académicos realizados por la Universidad Carlos III y la FUNDACIÓN CODERE, que concluyen que en España no hay base para una preocupación social sobre el Juego Problemático.

Sin embargo, y a pesar de lo que dicen los datos estadísticos, desde la Industria del Juego debemos hacer un esfuerzo para lograr un equilibrio eficaz entre el fomento de esta alternativa de ocio para clientes adultos, que de manera libre y responsable ejercen su derecho a practicar el juego, y la protección de los menores y de una minoría que presenta dificultades y patologías como consecuencia del uso abusivo del juego.

El Comité de ANESAR para la Responsabilidad Social del Juego nace para analizar y atender esta situación, realizar las actuaciones precisas para fomentar las buenas prácticas en nuestro sector, haciendo partícipe de las mismas a empresas, empleados y clientes para un desarrollo óptimo y sostenible de nuestra Industria.

Innovación

El canal presencial activa la penetración del juego 'online'

Utilizamos el término 'juego presencial' para aludir al que se practica en locales autorizados y habilitados para ello (casinos, bingos, salones de juego, establecimientos de hostelería, etc), y también para distinguirlo del juego remoto u 'online', que se practica en el entorno web. El juego 'online' no es nuevo, aunque sí de reciente regulación y tampoco es un juego en sí mismo, sino simplemente un canal de distribución de los juegos que todos conocemos y que también encontramos en el juego presencial: máquinas de juego, póquer, ruleta, apuestas deportivas, black-jack, bingo, etc.



Desde el año 2012 el juego 'online' es legal y está autorizado (antes de esta fecha sólo podía realizarse en entornos ilegales), y los españoles se han interesado, y mucho, por este canal. Las cifras oficiales de cantidades jugadas por este medio llegaron en el año 2015 a más de 8.500 millones de euros, con unas tasas de crecimiento anual importantísimas.

En cuanto al juego presencial privado (del que exceptuamos los juegos públicos de SELAE y los semipúblicos de la ONCE), alcanza en torno a los 15.000 millones de euros, una cifra bastante superior a la del canal 'online', si bien no tan alejada como se preveía por parte de quienes auguraban un valor residual al juego 'online'.

Otros parámetros y cifras de uno y otro canal están sin embargo bastante alejados. Por ejemplo, en el canal presencial, el empleo se estima en 40.000 puestos de trabajo directos y 150.000 indirectos, y las tasas de juego aportadas a las arcas de Hacienda alcanzan más de 1.080 millones de euros. Por parte del canal 'online', los operadores apenas aportaron 76 millones de euros en el año 2014, una diferencia muy substancial con respecto al

juego presencial privado. Otras diferencias esenciales para entender un canal y otro son las existentes entre la publicidad y promoción (bonos de bienvenida, etc.), así como los parámetros de los distintos juegos. En estos apartados, el juego 'online' está mucho más liberalizado que el juego presencial, lo que en algunos casos supone un agravio comparativo en cuanto a posibilidades y oferta de uno y otro en el que resulta difícil competir.

Vistas las diferencias, conviene analizar lo más importante: si los jugadores de un canal y otro son distintos o no, pues ello nos dará la medida de la permeabilidad de un juego a otro. Aquí, el Estudio de Percepción Social sobre el Juego de Azar en España, editado por la Universidad Carlos III de Madrid concluye -con alguna reserva- que "los jugadores 'online' son internautas que juegan, no jugadores presenciales que se pasan a Internet, al menos en cantidades significativas (...). La conclusión de lo anterior es clara: las motivaciones que impulsan el juego 'online' y el presencial son distintas".

Sin embargo, y junto con esto, en dicho informe también se reconoce que el 31% de los jugadores 'online' dicen visitar nuestros salones de juego, cifra nada desdeñable.

Teniendo en cuenta que la principal motivación para visitar los salones de juego es encontrar un espacio controlado y seguro de ocio para compartir con familiares y amigos (más que la motivación económica del premio), debemos poner en valor la confianza que aporta nuestra cercanía con el público 'a pie de calle', la importancia de contar con un espacio físico atendido por personas con 'cara y ojos' frente a la aparente desconfianza que las webs del juego provocan en el usuario (un 45% de los usuarios dice que no confía mucho), según el citado estudio.

En la medida, por tanto, que la confianza del consumidor, como pieza clave de cualquier negocio, podría ser nuestra gran aportación en este ámbito, es fundamental que esta seguridad y confianza que ofrecemos sepamos ponerla en valor y aprovecharla. ●



Juan Lacarra
Secretario General de ANESAR
Asociación Española de Empresas de Salones de Juego y Recreativos

SU QUERIDA FAMILIA ESTÁ RECIBIENDO NUMEROSAS Y SENTIDAS MUESTRAS DE CONDOLENCIA PROVENIENTES DE LAS INDUSTRIAS DEL JUEGO Y EL MOTOCICLISMO

Honda CONSTERNACIÓN por la pérdida irreparable de Don Pablo Arranz

AZARplus.- "Rodeado de su amada familia y a sólo unas horas de cumplir los 89 años...". De esta forma comenzaba la breve nota de urgencia con la que AZARplus dio a conocer ayer al Sector el triste fallecimiento de Don Pablo Arranz, el mejor dirigente asociativo de nuestra particular Historia y una verdadera leyenda para la Industria del Motociclismo y el Juego...La noticia, que nunca deseáramos haber dado, conmocionó inmediatamente a los cientos de profesionales que le habían tratado y a los miles que siguieron, a través de la prensa, su aquilatada actividad en numerosas informaciones, entrevistas y artículos...Las muestras de condolencia, con su carga de solidaridad y aprecio, pronto comenzaron a llegar a nuestra Redacción y, sobre todo, a su familia...esa auténtica piña de la que él tan orgulloso se sentía...

VER EDITORIAL DE ORTEGA DE HOY.- Pablo

VER NOTICIA DE URGENCIA DE AYER EN AZARplus

06/06/2016

Eduardo Morales, José Antonio Díaz Carbajosa, Pepe Linares, Siderico y Moisés Crespo... fueron algunos de los nombres conocidos que mostraron inmediatamente su sentimiento de pesadumbre y pésame... También Juan Lacarra, en su condición de Secretario General de ANESAR, envió un sentido Comunicado en el que informaba del fallecimiento de su Presidente de Honor... Una honda consternación iba tomando cuerpo ayer en un Sector, que hoy le rendirá un responso a las 19horas en el tanatorio madrileño de San Isidro. Descanse en paz.

COMUNICADO DE ANESAR:

Fallece nuestro presidente de honor Don Pablo Arranz Aláez

Lamentamos comunicar a todos nuestros asociados que esta tarde ha fallecido Don Pablo Arranz Aláez, presidente de honor de ANESAR.

Mañana, día 6 de junio a las 19 horas, tendrá lugar un responso por su alma en el Tanatorio de San Isidro, en Madrid.

Nuestras más sentidas condolencias a su familia, a los empresarios de salones y a todo el sector del juego.

Descanse en paz.

Fallecimiento de Pablo Arranz Aláez



Pablo Arranz Aláez

Histórico empresario del sector y uno de los pioneros de la actividad en España.

Ha fallecido Pablo Arranz Aláez. Nombre ilustre del sector del juego español. Empresario de fuste, representante de una generación irrepetible que posicionó el juego en el panorama económico y comercial de nuestro país. Impulsor de varias marcas de raigambre en el recreativo (Corema Cauca, Recreativos Arranz, ...) y toda una personalidad en el sector del motociclismo.

ANESAR, entidad de la cual era presidente de honor, ha comunicado el deceso.

Mañana, día 6 de junio a las 19 horas, tendrá lugar un responso por su alma en el Tanatorio de San Isidro, en Madrid.

Desde SECTOR lamentamos la pérdida de Pablo Arranz Aláez y nos unimos al dolor de su familia y amigos. Descanse en paz.

Pablo Arranz en el recuerdo

A lo largo de ayer lunes se sucedieron las muestras de condolencia y evocación de la figura de Pablo Arranz.

El fallecimiento del presidente de honor de ANESAR ha tenido una gran repercusión en los dos grandes ámbitos en los cuales Arranz desarrolló su trayectoria profesional y empresarial: el Motociclismo y el Recreativo en general.

Por eso a lo largo del día de ayer fueron numerosas las personalidades que trasladaron su pésame en persona en el Tanatorio de San Isidro de Madrid, o bien a través de diferentes canales de comunicación.

Arranz ha sido un referente para nuestra industria. Su figura, su carisma y la tenacidad en cuantas iniciativas y acciones promovió así lo atestiguan.

Ayer lunes María José Gallardo nos recordó su cariño y admiración hacia Pablo Arranz en una breve, pero sentida reflexión que reproducimos a continuación. Gracias María José.

"Pablo Arranz se ha ido" día 5 de Junio de 2016, mañana inolvidable de primaveral domingo.

La triste noticia de su pérdida, me dejó muda; la pena, agarrotó mi garganta, y encogió mi alma.

Se ha ido con las manos llenas, y nos deja con la plenitud de un hombre que lucha con la firmeza y pasión de un verdadero líder.

Querido Pablo, solo te has ido, vivirás para siempre en tus buenas obras y en nuestros, ahora doloridos, corazones.

Descanse en Paz.

María

OPINIÓN

En todos los foros sectoriales se habla de la buena salud que goza el Sector de Salones de Juego. Las cifras nos hablan de crecimiento del número de salones y de que este Sector ha aguantado mucho mejor la crisis que otros.

Nos deberíamos felicitar por ello y también preguntar por las causas de esta aparente "buena salud" que tanto se pregona y aquí podemos valorar varios asuntos.

El primero es sin duda el salto cualitativo en nuestra oferta, gracias a unas administraciones que han comprendido, aunque con distintas velocidades, nuestras pretensiones. La ruleta fue el inicio de todo, y le siguieron las videobingos, las apuestas, las especiales de salón, las multijuego y multipuesto, etc. La oferta de juego la podemos considerar adecuada, aunque en muchos casos y sobre todo en los referidos a la máquina especial, sea necesario realizar ajustes técnicos urgentes.

En segundo lugar, y en cuanto al crecimiento debemos preguntarnos quiénes "montan" salones. Aquí se ha de tener en cuenta que el número de bares con máquinas B ha descendido drásticamente y muchas empresas operadoras, (además de algunas foráneas) buscan una legítima salida a sus negocios en los Salones de Juego. La teoría de los vasos comunicantes o "Las gallinas que entran por las que salen", como decía aquel. No podemos echarnos las manos a la cabeza por el incremento de salones porque somos nosotros los que los montamos en base a unas políticas establecidas por algunas Comunidades Autónomas en las que se observa una voluntad de derivar el juego que supera el umbral de "recreativo" hacia establecimientos exclusivos de juego, por considerar que los mismos permiten un alto estándar de seguridad y control.

Pero hoy en día los Salones de Juego ya no son "almacenes de máquinas", ni mucho menos. Un salón de juego hoy en día es un negocio cada vez más complejo en su gestión. La variedad de juegos, máquinas y tecnología precisa de una gestión muy profesional y de unos empleados for-

SALONES DE JUEGO: PROFESIONALIDAD, OFERTA Y EQUILIBRIO



Juan Lacarra

Secretario General de ANESAR

mados y capacitados que entiendan el negocio y sobre todo que entiendan al cliente.

Hay que entender así nuestro Sector y para mantener este nivel de profesionalidad es opinión mayoritaria del Sector la defensa de una adecuada planificación del Sector del juego. No parece coherente que a la vez que se defiende el monopolio de SELAE o de la ONCE, o el oligopolio de los Casinos de Juego, se mantengan distintas posiciones para otros sectores del juego. Y tampoco es equilibrado que mientras unas Comunidades Autónomas establecen medidas de planificación en otras exista libertad total, porque el mercado se descompensa y se pone en peligro la gestión profesional y responsable que todos queremos, a la vez que se acrecienta la desigualdad entre Comunidades Autónomas.

Profesionalidad, responsabilidad, confianza adquirida de nuestros clientes y oferta son los pilares sobre los que debe pivotar nuestro Sector. Nuestros salones se han socializado

y nuestros clientes vienen porque quieren, porque están a gusto y porque existe un entretenimiento cuyo nivel de gasto es razonable y controlable. Las apuestas deportivas y las máquinas que se explotan en los Salones de Juego ofrecen a nuestros

clientes tiempo y entretenimiento. El cliente puede elegir su umbral de gasto, con posibilidad de apuestas pequeñas y grandes porcentajes de devolución y lo hace con responsabilidad. Al postre, decir que existe un porcentaje del 0,3% de juego problemático, es tanto como decir que el 99,7% hace un uso adecuado del juego. Por tanto, debemos felicitar a las administraciones porque las medidas que establecen para proteger a los "colectivos vulnerables", funcionan y los empresarios responden.

Las nuevas tecnologías, los terminales online, los juegos basados en servidor son ahora los grandes motivos de ocupación y preocupación en los foros sectoriales. Sobre ello, y al margen de que pueda resultar justificada esta alarma, parece lógica la distinción que se hace según el establecimiento en el que se pretendan implantar estas nuevas tecnologías. Debemos estar siempre al lado de las empresas operadoras y no nos parece adecuado que se ponga en riesgo un modelo de negocio que funciona, ni nos parecen los bares los sitios adecuados para traspasar la línea del juego recreativo. En los establecimientos de juego tampoco son claras las ventajas de estas nuevas tecnologías, pero si alguna pudieran tener es nuestro deber analizarlas, y no sólo en términos de cantidades jugadas, sino en otros que son más importantes para nuestro futuro: la gestión de los juegos. Si queremos seguir llamándonos empresarios de este Sector, esta gestión deberá recaer en nosotros, y habrá que estudiar las fórmulas para ello.

Tenemos más valor del que nosotros mismos pensamos, porque otros canales no ofrecen lo que nosotros ni parece que se hayan hecho acreedores de la confianza de sus clientes. Nosotros sí y es fundamental que esta seguridad y confianza sepamos aprovecharla y ponerla en valor. ■

EXCLUSIVA

EN LA CELEBRACIÓN DE UNA COMIDA EMOTIVA Y MUY ESPECIAL...

Jaume Sanahuja es nombrado Presidente de Honor de Grecojoc

AZARplus. - La patronal de los empresarios de Salones de Juego de Catalunya, Grecojoc, celebró en Barcelona su Asamblea General Ordinaria con el desarrollo posterior de un entrañable acto de homenaje a Jaume Sanahuja, en el que fue nombrado Presidente de Honor de dicha Asociación. En el transcurso de una cálida y amena comida el Presidente de GRECOJOC, Raül Claramunt, maestro de ceremonias, después de glosar y elogiar la figura del homenajeado, le hizo entrega de manera simbólica del "Bastón de mando" de la asociación, ante la atenta mirada y los aplausos de los socios de GRECOJOC así como de los Presidentes de las Asociaciones catalanas que habían sido invitados al acto, a la vez que de Juan Lacarra, presente por los vínculos afectivos y profesionales que le unen al empresario y de Jacqueline Mecinas, en representación de AZARplus.

16/06/2016



Uno de los momentos más divertidos del acto de entrega del Bastón de Mando a Jaume Sanahuja como Presidente de Honor de Grecojoc

A las dos y media de la tarde se congregaron en el Restaurante Windsor de Barcelona los representantes de las Asociaciones que a continuación relatamos para arropar a Jaume Sanahuja que llegó acompañado de sus hijos, Joan y Enric, así como de Josep María Colomer y Jaume Terradas. Fue un acto hermoso donde además se emitió un emotivo vídeo con imágenes de su vida y trayectoria que terminó con un sentido aplauso y un discurso que más adelante reproducimos. Durante la comida también destacaron las palabras de cariño de Manuel Lao Hernández, que para deleite del propio homenajeado y del resto de asistentes, asistió al acto en calidad de Presidente de COFAR así como en representación de su hijo Manel, Presidente de ANDEMAR y de PATROJOC que por motivos de agenda no pudo estar presente.

Además, y en la propia Asamblea se ha procedido a hacer balance del ejercicio 2015 y se han aprobado las cuentas y el presupuesto para 2016. Entre los hechos más destacados del pasado año se hizo hincapié en el logro de la reimplantación de las distancias mínimas entre Salones así como la aprobación y puesta en marcha del Bingo electrónico en los salones de Catalunya. Tras la reunión asamblearia se ha procedido al almuerzo con el merecido homenaje a Jaume Sanahuja y como reconocimiento a toda su trayectoria.