

TITULARES.

- ❖ **Los empresarios y directivos de salones de juego** tienen confianza en la economía del país y en su futuro. Hay una sensible mejora de esta opinión en el último año.
- ❖ **Valoran positivamente la dinámica de su sector.** La mayoría considera que está bien o muy bien, con una mejora de esta opinión desde noviembre.
- ❖ Sus previsiones indican **un crecimiento sostenido** del sector:
 - ✓ El 63.6% prevé ampliar plantillas.
 - ✓ Ha crecido en el último año la idea de **abrir otros locales (69,7%)** o ampliar la potencia instalada, que en nuestro sector es **instalar más ruletas o máquinas multipuesto (60,6%), abrir otros locales (69,7%) o modernizar el parque de máquinas (84,8%).**
 - ✓ **El 81,8% prevé invertir en formación profesional.**
- ❖ Se mantiene la precaución **ante la posible saturación del mercado** de salones que se teme que afecte a la rentabilidad de las inversiones. Pese a esta “**alerta**” las decisiones de las empresas van en dirección a la expansión en capacidad instalada (locales y máquinas de juego) y empleo.

EL SECTOR DE SALONES DE JUEGO.

- ❖ **18.200 empleos** directos.
- ❖ Más de **3.100 salones** (aprox. 2017/18).
- ❖ **600 empresas** (aprox.):

✓ Más de 100 salones	3
✓ De 51 a 100 salones	4
✓ De 10 a 50 salones	22
✓ Menos de 10 salones	560
- ❖ **650 Millones de € en facturación (GGR).**
- ❖ **200 Millones de € en impuestos directos sobre el juego.**
- ❖ Más de 80.000 puestos de juego (aprox. 2018).
- ❖ Patronal: Asociación Española de Empresarios de Salones de Juego y Recreativos (ANESAR). Miembro de CEOE.



PRESENTACIÓN.

Presentamos la tercera ola de nuestro **Barómetro de Empresarios y Directivos de Salones de juego**. La tercera oleada de un proyecto de este tipo permite valorar la información que ofrece. La coherencia de las series nos hace pensar que es útil para recoger el clima en el sector y recabar sus ideas. Ahora estamos en una fase positiva, pero inevitablemente, habrá momentos de cambio de tendencia que pensamos que podremos detectar anticipadamente con este instrumento.

Las tres oleadas muestran que **se consolidan perspectivas optimistas para el sector**, que se van a traducir en decisiones para ampliar instalaciones y plantillas, con algunas sombras: un crecimiento que puede parecer acelerado y la incertidumbre de la volubilidad de las regulaciones autonómicas que gravita sobre nuestro sector, unido todo ello a la necesidad de sopesar algunos datos económicos, pues en empiezan a sugerir que **el incremento de algunos parámetros** que inducen ese optimismo, **no es absorbido convenientemente por el crecimiento de la Industria**.

Esta oleada muestra la **preocupación** de los empresarios sobre la necesidad de formar a empleados o la conveniencia de programar acciones de acreditación de los locales, son un enfoque de excelencia y de elevados requisitos de atención al cliente.

Por último, deducimos que hay espacio para que **ANESAR avance en la prestación de servicios a las empresas**. Es un paso posible por la consolidación de nuestras empresas y de nuestra asociación patronal, algo de lo que todos somos responsables.

Un cordial saludo, y muchas gracias por vuestra colaboración.

José Vall.
Presidente de ANESAR

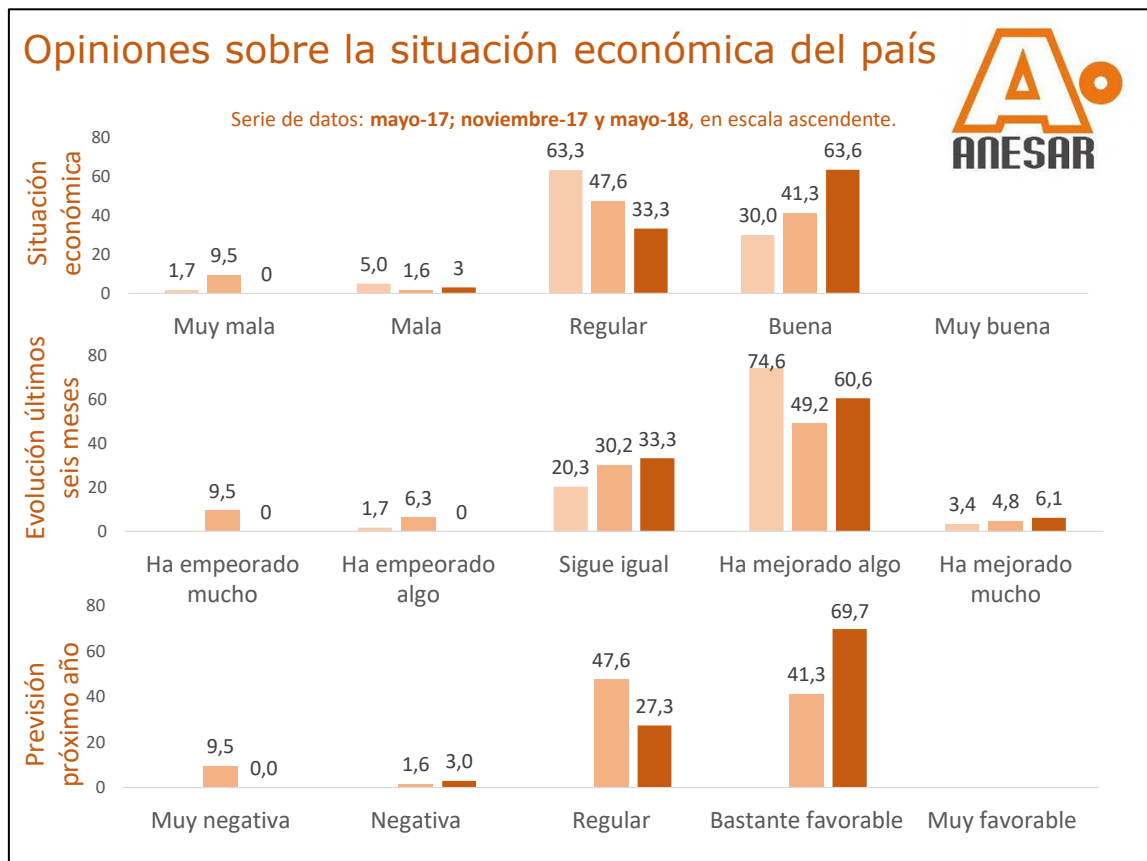


LA OPINIÓN DE LOS EMPRESARIOS Y DIRECTIVOS DE LAS EMPRESAS DE SALONES DE JUEGO.

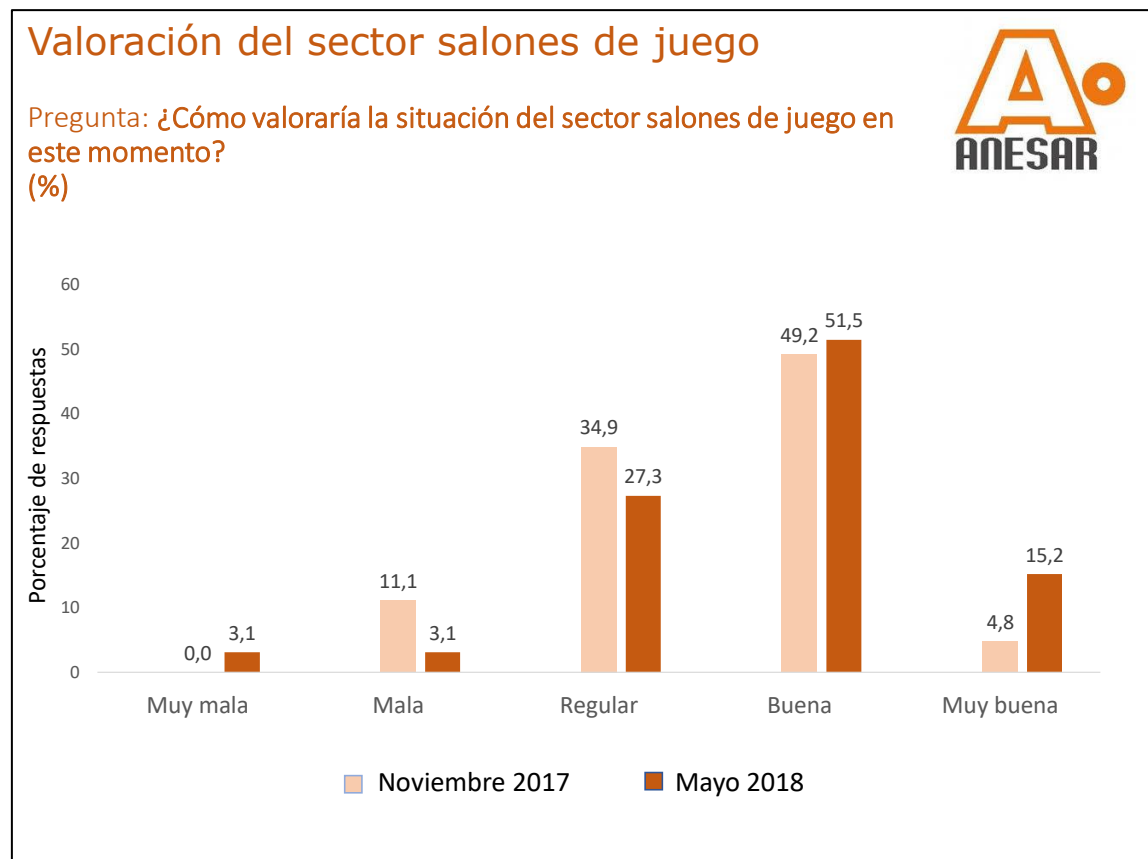
La situación económica del país y del sector de salones de juego.

Los empresarios y directivos de salones de juego ven la situación económica del país con **creciente tranquilidad y optimismo**.

Más de dos tercios de ellos valoran la situación económica como buena, creen que ha mejorado en los seis últimos meses y confían en que el próximo año la evolución siga siendo positiva. Este cuadro de opinión se ha configurado durante el último año y apoya **un clima decidido de inversión en nuevos salones y máquinas, que se traducirá en creación de empleo**.



La opinión sobre el propio sector de salones de juego también ha mejorado, cristalizando un clima muy optimista: dos tercios de los empresarios y directivos creen que es muy buena (15,2%) o buena (51,5%), datos sensiblemente mejores que en noviembre. Las opiniones en el “regular” o “negativas” se limitan a un 30,4%.



Las razones para las valoraciones negativas o regulares son coincidentes:

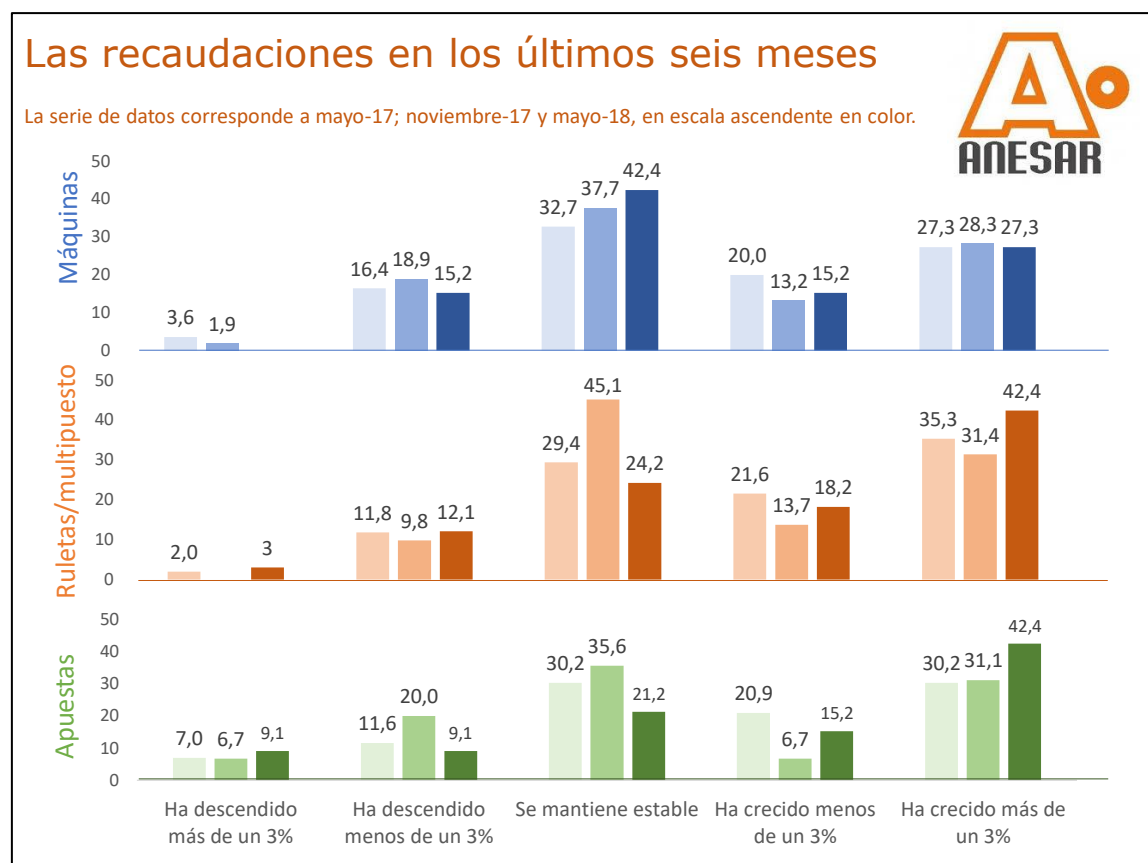
- ✓ El incremento de las apertura de salones, que puede provocar problemas de rentabilidad y, en algunos casos, está produciendo ya descensos en la facturación.
- ✓ Se está produciendo un trasvase de máquinas de la hostelería a los salones que reduce la rentabilidad de estos operadores.
- ✓ La falta de planificación en la implantación de salones.
- ✓ La imprevisibilidad de las normativas de las comunidades.

Es llamativo que en estas respuestas haya desaparecido la incertidumbre ante la situación económica, las preocupaciones se han desplazado a la creciente competencia entre salones.

Los salones de juego en una dinámica ascendente.

La oferta de ocio de los salones se puede dividir en tres vertientes: máquinas de juego, ruletas automáticas y máquinas multipuesto, y las apuestas. La evolución de cada una es ligeramente distinta.

- ✓ Las **máquinas** se mantienen estables o con un **crecimiento moderado**: con crecimiento superiores al 3% en más de la cuarta parte del parque instalado, y entre un 1% y 3% en el 15,2%. Se mantienen estables el 42,4%, pero se reducen las máquinas que mostraban descensos: en un año han pasado del 20% del parque al 15,2%.
- ✓ Las **ruletas y máquinas multipuesto** registran **fuertes crecimientos** en su recaudación. El 42,4% de los entrevistados reporta incrementos por encima del 3% y un 18,2% entre el 1% y el 3%. La cuarta parte (24,2%) se mantienen estables en sus recaudaciones, mientras que un 15,1% reporta ligeros descensos.
- ✓ Las **apuestas** muestran un **perfil muy similar al anterior**, con un leve incremento de los directivos y propietarios que reportan leves retrocesos (18,2%)



Las decisiones que tomarán las empresas.

La lógica consecuencia de la confianza en la economía y del incremento de la facturación es la consolidación de un **clima de decisiones que hagan crecer el sector**:

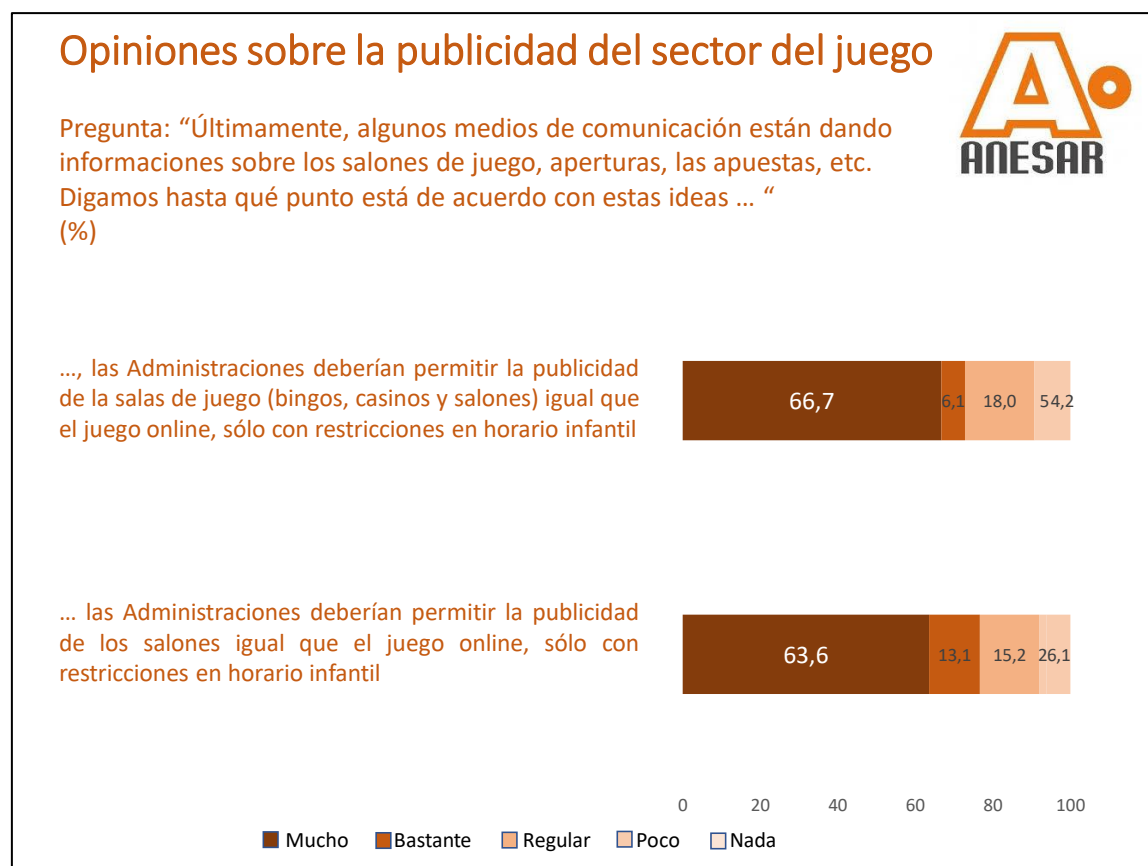
- ✓ En el espacio de un año **han crecido** considerablemente las opiniones acerca de que las empresas **abrirán nuevos locales** (69,7%), contratarán **más empleados** (63,6%) e instalarán **más ruletas y máquinas multipuesto** (60,6%).
- ✓ Se mantienen por encima del 80% las ideas de **cambiar máquinas antiguas** por otras modernas y **formar a los empleados** para conseguir mayor implicación con las empresas y reducir rotación (81,8%).
- ✓ Decisiones algo menos extendidas pero que muestran un contexto expansivo son **instalar más máquinas** (54,5%) o **comprar algún local** de otras cadenas (24,2%).

Decisiones previsibles de las empresas de salones en los próximos meses (%)									
	Sí			No			No sabe		
	May. 17	Nov. 17	May.18	May. 17	Nov. 17	May.18	May. 17	Nov. 17	May.18
Cambiar máquinas antiguas por otras modernas	80,9	83,3	84,8	14,9	12,5	15,2	4,2	4,2	0,0
Formar a los empleados para conseguir mayor implicación con las empresas y reducir la rotación del personal	91,3	83,3	81,8	4,3	10,4	15,2	4,4	6,3	3,0
Abrir otros locales	53,2	54,2	69,7	29,8	29,2	18,2	17,0	16,7	12,1
Contratar más empleados	44,7	37,5	63,6	44,7	50,0	30,3	10,6	12,5	6,1
Instalar más ruletas / máquinas multipuesto	23,4	27,1	60,6	66,0	66,7	36,4	10,6	6,3	3,0
Instalar más máquinas	48,9	52,0	54,5	40,4	43,8	42,4	10,7	4,2	3,1
Crear una web para sus salones	37,0	14,6	36,4	39,1	68,9	39,4	3,9	16,7	24,2
Comprar algún local de otras cadenas / propietarios	19,6	25,0	24,2	56,5	56,3	36,4	23,9	18,8	39,4
Cerrar algún local	21,3	20,8	21,2	68,1	70,8	51,5	10,6	8,2	27,3
Instalar máquinas con nuevos juegos: deportes electrónicos, fantasy-sports, de habilidad, etc.	19,6	18,8	15,2	47,8	60,4	51,5	32,6	20,8	33,3
Vender algún local a otras empresas	6,5	10,4	12,1	82,6	81,7	72,7	10,9	7,9	15,2
Reducir el número de máquinas	8,5	8,3	9,1	85,1	85,4	90,9	6,4	6,3	0,0
Reducir plantilla	0,0	0,0	3,0	93,6	93,8	87,9	6,4	6,3	9,1

El contrapunto a este clima es que la mayoría también que se están abriendo más salones de los que puede absorber el mercado y en poco tiempo empezará a haber problemas de rentabilidad: el 54,6% está muy de acuerdo y el 36,4% bastante de acuerdo con esta idea.

La publicidad del juego presencial.

Los dos tercios de los entrevistados están de acuerdo en que **se debería permitir la publicidad de los establecimientos de juego presencial, en las mismas condiciones e iguales restricciones que el juego online.**



ANESAR como proveedor de servicios a las empresas.

Hay acuerdos muy amplios sobre varias ideas:

- ✓ **Crear un marchamo o etiqueta que acredite buenas prácticas en los locales.**
- ✓ Ofrecer cursos de formación online para empleados de salones de juego sobre juego responsable.
- ✓ La posibilidad de que ANESAR organice cursos online para empleados de salones sobre atención al cliente, gestión de cadenas de salones, etc. Esta idea es la que tiene apoyos más matizados: el 36,4% de los entrevistados se muestra

completamente de acuerdo, pero un 30,3% sólo “bastante”. Plausiblemente es de las ideas generales que pueden obtener mayor asentimiento según se vayan concretando. En principio, este nivel de acuerdo inclina a pensar que buena parte de las empresas ven utilidad en la iniciativa.

Ideas sobre la actividad de ANESAR



Pregunta: “Díganos hasta qué punto le parece conveniente cada una de las siguientes ideas sobre ANESAR y los salones ...”
(%)

¿Le parece útil y aconsejable la iniciativa de acreditación y búsqueda un marchamo de buenas prácticas para los salones de juego?



ANESAR tiene previsto ofrecer cursos de formación online para empleados de salones de juego, inicialmente sobre juego responsable ¿hasta qué punto le parece que es útil y aconsejable esta iniciativa?



¿Sería conveniente que ANESAR organizase cursos online para empleados de salones sobre temas como atención al cliente, gestión de cadenas de salones, etc.?



RESPONSABLES Y PERSONAS DE CONTACTO.

ANESAR	Director de la investigación
Juan Lacarra.	José Antonio Gómez Yáñez
Secretario General de ANESAR.	Estudio de Sociología Consultores.
jlacarra@anesar.com	Profesor de Sociología de la Universidad Carlos III
Teléfono: 34 91.185 26 73 / 34 650 867 535	jagy@telefonica.net / jagomez@polsoc.uc3m.es
C/ Ortega y Gasset, 25	Teléfono: 34 649 827 619 / 34 91 375 96 32
28006 Madrid	C/ Albadalejo, 40 C
	28037 Madrid

METODOLOGÍA.

El Barómetro de los Salones de Juego de ANESAR recoge las opiniones de los empresarios y directivos del sector, a través de una encuesta online, enviada a 330 personas.

Han respondido 47 directivos y empresarios de **empresas de salones de juego**.

La muestra se divide en empresarios o propietarios de cadenas de salones (42,4%), propietarios que dirigen personalmente sus salones (18,2%) y directivos de cadenas que dirigen o supervisan varios salones (39,4%).

TRABAJO DE CAMPO.

Instituto Apolda. Carrer de Tuset, 10. 08006 Barcelona. Tlf. 93 238 55 45. www.iapolda.net

Dirección del trabajo de campo: Carlos Bécker y Rolindo García.

Fechas: 15 – 30 de mayo de 2018.

ASOCIACIONES DE EMPRESARIOS DE SALONES DE JUEGO INTEGRADAS EN ANESAR:

- Asociación de Salones de Juego de Euskadi (ASE)
- Gremio Catalán de Salas de Ocio y Nuevas Tecnologías de Juego (GrecoJoc).
- Asociación de Empresarios de Salones Recreativos de la Comunidad Valenciana (ANESAR CV).
- Salones Recreativos y de Juego de las Islas Baleares (Sareiba)
- Asociación Canaria de Empresarios de Salones Recreativos (Acanesar)
- Asociación de Empresarios de Salones de Juego de Aragón (Aesa)
- Asociación de Empresarios de Salones Recreativos de la Comunidad Navarra (Anesar Navarra)
- Asociación de Empresarios de Salones de Juego de Castilla y León (Sajucal)
- Asociación de Empresarios de Salones de Juego de Castilla La Mancha (Aescam)
- Federación Murciana del Recreativo (Femure)
- Asociación de Establecimientos de Juego y Apuestas de Andalucía (Anesar Andalucía)