



MEMORIA DEL PLAN DE FORMACIÓN A.S.E. 2020

ASOCIACIÓN DE SALONES RECREATIVOS Y DE JUEGO DE EUSKADI

Descripción:

Memoria del plan de formación para el personal de salones de juego del País Vasco, organizado por esta Asociación, de acuerdo con la política de Responsabilidad Social Corporativa de los Salones de Juego del País Vasco y en cumplimiento de lo establecido en el artículo 11.3 del DECRETO 120/2016, de 27 de julio, por el que se aprueba el Reglamento General del Juego en la Comunidad Autónoma de Euskadi.

Asociación de Salones recreativos y de juego de Euskadi

ase@aseuskadi.com
MARZO 2021

MEMORIA DEL PLAN DE FORMACIÓN 2020

SUMARIO

PRESENTACIÓN.....	PÁG. 2
ANTECEDENTES.....	PÁG. 3
EL PLAN DE FORMACIÓN 2020.....	PÁG. 7
I. OBJETIVOS Y COYUNTURA.	
II. FINANCIACIÓN.	
III. PROCEDIMIENTO DE MATRICULACIÓN.	
IV. FUNCIONALIDADES DE LA PLATAFORMA DE FORMACIÓN ON LINE.	
V. ACCIONES FORMATIVAS.	
VI. CURSOS Y ALUMNOS.	
VII. CERTIFICACIÓN.	
VALORACIÓN GLOBAL DEL PLAN DE FORMACIÓN.....	PÁG. 15
PROPUESTAS DE MEJORA Y PROYECCIÓN PARA 2021.....	PÁG. 16

PRESENTACIÓN:

El artículo 11 del *DECRETO 120/2016, de 27 de julio, por el que se aprueba el Reglamento general del juego en la Comunidad Autónoma de Euskadi* establece que las actividades de juego deben ser desarrolladas con sentido de la responsabilidad social corporativa por las empresas operadoras de juego, entendido este concepto como el conjunto de prácticas empresariales abiertas y transparentes basadas en valores éticos y en el respeto hacia los y las empleadas, las personas jugadoras, sociedad en general y medio ambiente. Este artículo determina, asimismo, que las empresas titulares de locales de juego o de sitios o páginas web de juego deberán impartir a su personal cursos de formación, relacionados con las prácticas del juego responsable.

De acuerdo con la normativa, y en cumplimiento de la política de Responsabilidad Social Corporativa de los Salones de Juego de Euskadi, La Asociación de salones recreativos y de juego de Euskadi presenta esta Memoria Anual de las actividades de formación desarrolladas entre enero y diciembre de 2020

El presente documento se estructura en tres partes diferenciadas. La primera recoge un resumen de los antecedentes y la génesis de este plan de formación y la segunda recoge todos los aspectos de este primer año de andadura del Plan de Formación Continua de la Asociación de Salones A.S.E.

La tercera parte es la visión de futuro del Plan de Formación y se exponen los objetivos y las acciones previstas para los próximos años.

Aprovechamos esta memoria para mostrar nuestro agradecimiento a todas las empresas operadoras de Salones de Juego de Euskadi, por el cariño con el que han acogido este plan de formación y el esfuerzo que han dedicado a difundirlo entre su personal para animarles en la participación en las acciones Formativas; y por supuesto el reconocimiento a las más de 400 empleadas y empleados de los Salones de Juego del País Vasco que han participado este año en el Plan de Formación, cuyo esfuerzo e interés son los que dan sentido y coherencia a esta iniciativa de A.S.E.



Peio de Frutos

Secretario General Técnico

Asociación de Salones Recreativos y de Juego de Euskadi

ANTECEDENTES:

Tras la publicación del Decreto 120/2016, esta Asociación comenzó a analizar las mejores opciones para dar cumplimiento a lo establecido en dicho Decreto, en lo que atañe a la Responsabilidad Social Corporativa de las empresas operadoras de Salones de juego del País Vasco.

Partiendo de la base de que el área de formación no es un área en el que teníamos ninguna competencia ni conocimientos, puesto que nuestra área de actividad es la de operación en el área de juego de los Salones del país vasco, hemos tenido que adaptarnos y comenzar a aprender sobre esta área de actividad, por lo que este primer año del Plan de Formación ha supuesto un gran reto en el aprendizaje en aspectos organizativos y de puesta en marcha de esta nueva actividad de la Asociación.

Durante los años 2017 y 2018 organizamos varias acciones formativas presenciales en las capitales de los tres territorios históricos de nuestra Comunidad. Para el desarrollo e impartición de estas acciones formativas contamos con la inestimable ayuda de la Dirección de Juego del Departamento de Seguridad del Gobierno vasco y de varios departamentos de la Ertzaintza.

Estas acciones Formativas presenciales tuvieron muy buena acogida entre el personal de los Salones de Juego, pero enseguida fuimos conscientes de que el alcance y las posibilidades de desarrollo eran muy limitadas y nos generaban un problema a medio plazo, si queríamos llegar a todo el colectivo de trabajadores, entre otros, por los siguientes motivos:



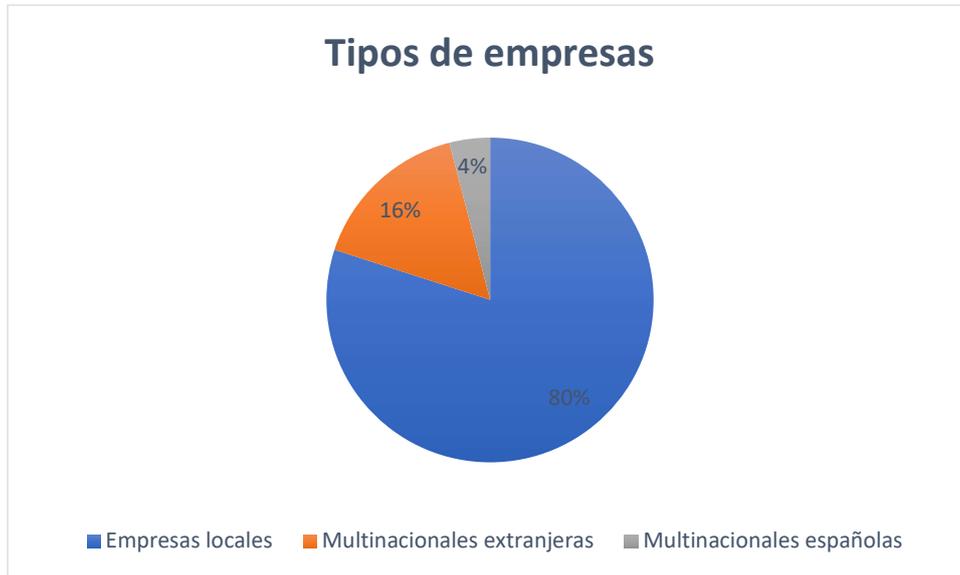
- **Movilidad:** El desplazamiento de los trabajadores hasta el punto de celebración de la acción formativa, suponía un problema para la mayoría de ellos.
- **Horarios:** Compaginar los turnos de trabajo en el Salón de Juego con la asistencia a las acciones formativas es un problema de difícil solución.
- **Número de Alumnos:** En cada acción formativa estábamos limitados por el aforo de la sala reservada y por la metodología de formación, que limitaba el número máximo de alumnos por acción formativa a 30 personas.
- **Disponibilidad de los Formadores:** Al no haber contenidos específicos para la formación en el puesto de trabajo de los empleados de los Salones de juego, había que desarrollarlos desde el principio, con el apoyo de expertos, cuya profesión no era la formación y su disponibilidad temporal era limitada.

Estos y otros motivos nos llevaron a finales del año 2018 a plantearnos una revisión del modelo de Formación continua de ASE.

Esta reformulación del modelo de Formación lo hemos realizado teniendo siempre en cuenta las características de las empresas operadoras de Juego de Euskadi que a grandes rasgos la podemos describir atendiendo a dos variables: Por estructura empresarial y por volumen de puntos de venta:

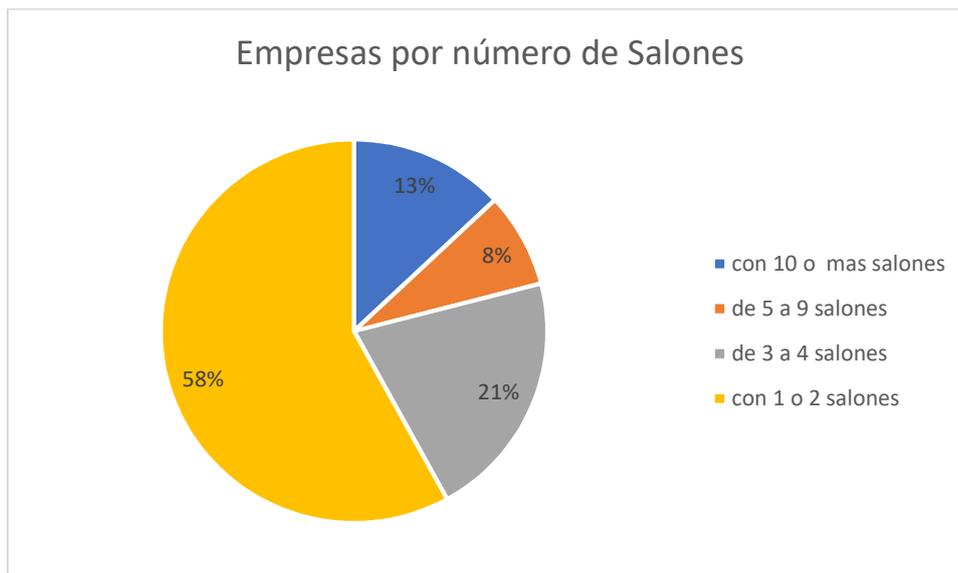
Por estructura empresarial, de los 210 salones existentes en Euskadi,

- El 80% está gestionado por empresas locales, mayoritariamente de estructura familiar.
- El 16% está gestionado por una empresa multinacional europea
- El 4% está gestionado por empresas multinacionales españolas.



Por volumen de puntos de venta, podemos estructurar el sector de Salones de Juego de Euskadi atendiendo a cuatro tramos:

- Empresas con 10 o más Puntos de venta: 13%
- Empresas con 5 a 9 puntos de venta: 8%
- Empresas con 3-4 puntos de venta: 21%
- Empresas con 1-2 puntos de venta: 58%



Para la reestructuración de nuestro modelo de formación partimos de un diagnóstico de necesidades de formación, realizado a lo largo del primer semestre del año 2019, utilizando la metodología QQCCDP mediante cuestionarios abiertos en entrevistas personales a más de 30 empleados y empleadas de salones de Juego, que nos proporcionó ofreció una información cualitativa muy valiosa para la planificación de nuestro modelo de formación.

Algunos de los ítems más relevantes obtenidos del diagnóstico realizado fueron:

- Grados de formación académica muy diversa entre el personal de los salones de Juego. Predominando Formación a nivel de ESO, aunque las últimas incorporaciones aportan de formación de niveles superiores.
- Diversidades de funciones del puesto de trabajo, dependiendo el grado de integración de los servicios complementarios en el modelo de salón en el que desarrollan su actividad.
- Las empresas grandes (13%), considerando grande aquellas que gestionan más de 10 salones de juego, ya disponen de algún sistema de formación para sus empleados (con mayor o menor grado de coherencia metodológica), mientras que el resto de las empresas (87%) apenas ofrecen formación estructurada en el puesto de trabajo, mas allá de las instrucciones verbales durante los primeros días de contratación.
- Hay un mayor porcentaje de mujeres empleadas en los Salones de Juego con servicio complementario de hostelería
- Todos los empleados disponen de un teléfono móvil y la gran mayoría dispone de un ordenador o tablet en su domicilio.
- Alto conocimiento de las labores rutinarias del Salón de Juego.
- Poco conocimiento de la normativa básica del sector de Juego.
- Poco hábito y un cierto rechazo a la formación (en general)
- Poco conocimiento de los detalles de los servicios de juego ofrecidos en su Salón.
- Desconocimiento de técnicas de atención al cliente y gestión de incidencias con los usuarios.
- Muestran dedicación y cuidado en el control de acceso a menores de edad.
- Muestran preocupación por la campaña de desprestigio de la actividad de juego en los medios de comunicación, que la ven desproporcionada y alejada de la realidad que viven ellos en el día a día.
- Las labores que más les desagradan de su puesto de trabajo son el trato con clientes agresivos y el riesgo a sufrir un robo con violencia.

A partir de la experiencia de años anteriores y de las aportaciones recibidas por parte de los empleados de salones en el diagnóstico realizado, sacamos tres conclusiones básicas:

- 1.- Necesitábamos establecer un modelo de formación que nos permitiese llegar al 100% de los empleados.
- 2.- Necesitábamos priorizar las acciones formativas de nuestros empleados, para maximizar los resultados con los limitados recursos de la asociación y dotar de una continuidad a la formación en el colectivo del personal de Salones de Juego.
- 3.- Necesitábamos un desarrollo específico de contenidos formativos adaptados al colectivo de trabajadores de nuestro sector de actividad.

En función de estas tres conclusiones básicas, y tras un primer análisis de las opciones disponibles y realizables, montamos los pilares del Plan de Formación A.S.E. para empleados de Salones de juego:

- Un sistema de Formación Mixto: Fundamentalmente Online y con al menos una acción presencial al año
 - Para ello en el segundo semestre de 2019 evaluamos la oferta tecnológica disponible y pusimos en marcha la plataforma de formación On-line que consideramos que ofrecía las funcionalidades que se adaptaban a nuestras necesidades.
- Elaboración de una primera acción formativa específicamente diseñada para los empleados de los salones de juego, que nos permitía poner al mismo nivel de conocimientos de las funciones de su puesto de trabajo a todos los empleados de los Salones de Juego, para a partir de esa base poder ir avanzando en las siguientes acciones formativas: CAPACITACIÓN BÁSICA PARA EMPLEADOS DE SALONES DE JUEGO.
- Adaptamos, además, a la plataforma de formación on-line la acción formativa desarrollada por la Dirección de Juego del gobierno vasco, que conjuntamente con la Asociación Alavesa de Jugadores en Rehabilitación (ASAJER).

Con estos contenidos básicos lanzamos en enero de 2020 la primera oferta de Formación continua para los empleados de los Salones de Juego de Euskadi en nuestra plataforma multicanal online:

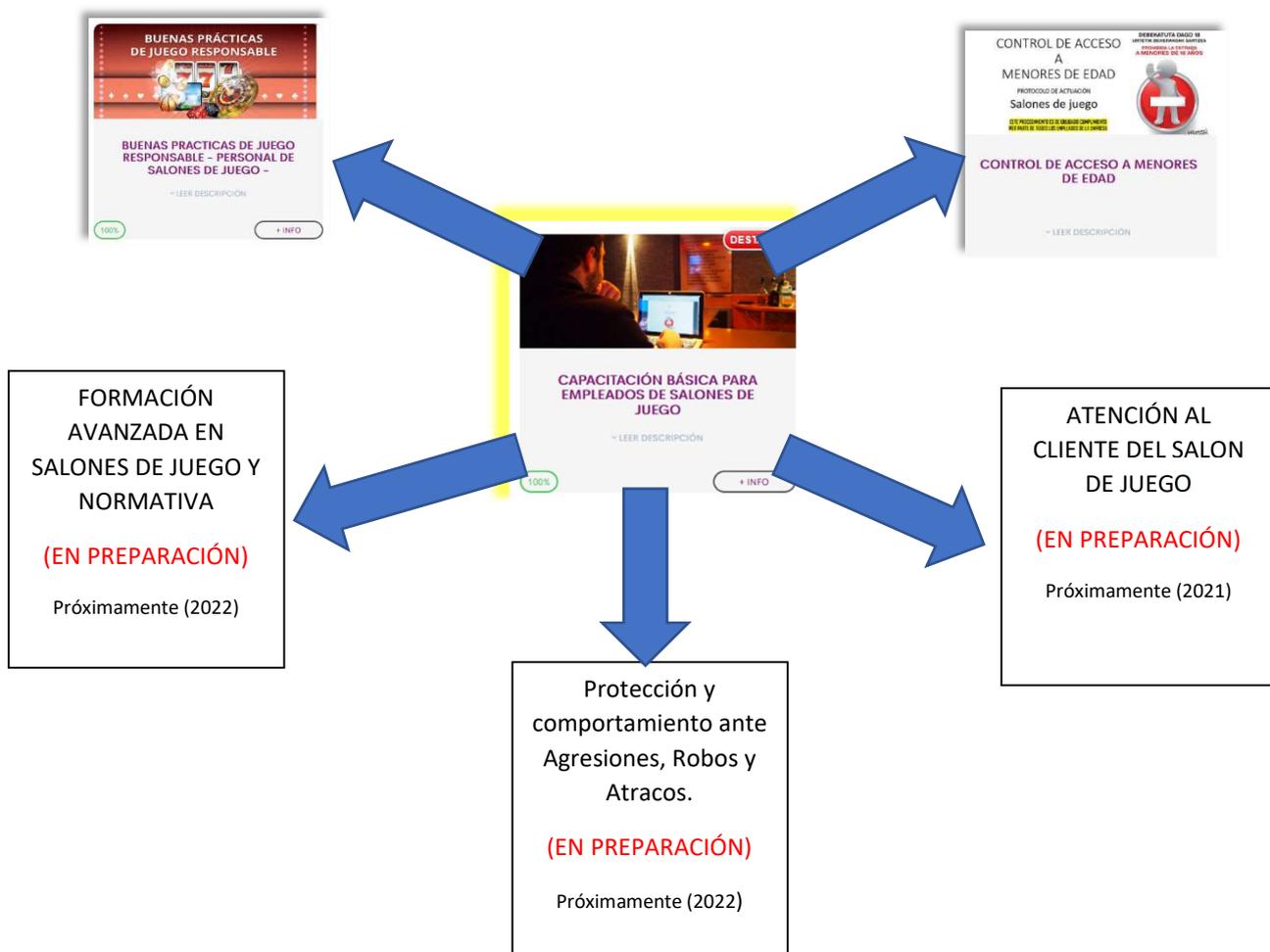


EL PLAN DE FORMACIÓN 2020

I. OBJETIVOS Y COYUNTURA:

Las circunstancias acaecidas durante el año 2020, con la aparición de la pandemia COVID-19, y el confinamiento domiciliario, nos permitió disponer de más tiempo de reflexión y dedicación para avanzar en el aprendizaje de la organización y gestión de plataformas de formación y en el desarrollo de contenidos y de acciones de difusión disponiendo para el segundo semestre de mas contenidos y de una visión más clara de nuestros objetivos a medio plazo:

- La operatividad de la plataforma nos permitió elaborar de manera urgente un módulo “Informativo/formativo” sobre las medidas de seguridad sanitaria de obligado cumplimiento en los salones de Juego, derivadas de la pandemia CoVID-19: Vademécum laboral Protección frente al Covid19 en los Salones de Juego.
- La situación de cierre de actividad permitió a muchos trabajadores aprovechar para la realización de los módulos de formación online ofrecidos.
- Aprovechamos para desarrollar un módulo formativo sobre el control de acceso a menores de edad en los Salones de Juego de Euskadi, ampliando de esta forma nuestra oferta formativa disponible en 2020.



Además de los módulos formativos de base, hemos visualizado la oportunidad que nos ofrece la plataforma de formación para la realización de **módulos coyunturales**, que pueden ser necesarios para difundir contenidos y formaciones que las circunstancias nos obliguen a desarrollar de manera urgente y con un alcance temporal limitado.

Asimismo, hemos tenido oportunidad de intercambiar opiniones con empresas operadoras de salones sobre aspectos formativos, que hasta ahora no habían sido temas tratados desde la Asociación. Este intercambio de opiniones y el conocimiento de las posibilidades tecnológicas disponibles en la formación on-line, nos ha permitido la elaboración de un módulo de formación específico para una empresa operadora, disponible sólo para los trabajadores de esa empresa, incorporando contenidos y políticas de gestión de personal acordes con los intereses de esa empresa concreta

+ Módulos Coyunturales



+ Módulos personalizados

MÓDULOS FORMATIVOS CON CONTENIDOS DISEÑADOS ESPECÍFICAMENTE PARA UNA EMPRESA OPERADORA Y DISPONIBLE SÓLO PARA LOS EMPLEADOS DE ESA EMPRESA.

II. FINANCIACIÓN.

Analizando las posibilidades de financiación de la formación continua de las empresas, hemos mantenido contactos con los organismos oficiales que gestionan el 0,7% de cotización a la Seguridad Social de todo el personal para la formación continua: **FUNDAE** (Fundación Estatal para la Formación en el Empleo) y **HOBETUZ** (Fundación Vasca para la Formación Continua), encontrándonos con una amplia formación “de oferta” en su mayoría de contenidos transversales (ofimática, idiomas, gastronomía, etc..), pero con muy pocas opciones de formación “de demanda”, con importantes costes administrativos y burocráticos para la financiación de acciones formativas específicas para nuestros empleados, debiendo ceñirnos asimismo a plazos administrativos para realizar la formación con un elevado coste burocrático para cada empresa participante en el plan de formación, por lo que tras un análisis coste-beneficio que suponía el entrar en el sistema de financiación establecido, decidimos asumir directamente entre las empresas asociadas los costes derivados de la plataforma y la preparación y organización de los cursos.

Asumimos la Formación del personal de los salones de juego como un servicio más que la Asociación de salones de Juego de Euskadi ofrece a todas las empresas operadoras de salones de Juego, integrando este coste en los presupuestos anuales, financiados por las cuotas de los asociados.

No descartamos, sin embargo, que en un futuro y una vez hayamos avanzado en el conocimiento de las posibilidades y el alcance de la formación continua para empleados y empleadas de los Salones de juego podamos volver a evaluar la pertinencia de incorporarnos a los sistemas oficiales de financiación de la formación continua en base a las cotizaciones sociales de los empleados.

III. PROCEDIMIENTO DE MATRICULACIÓN.

Para facilitar el proceso de matriculación del personal, se envió una plantilla a las empresas para que enviasen los datos de los empleados:

ACCION FORMATIVA:		
Nombre	Apellidos	e-mail

Con esta simple plantilla enviada a la dirección ase@salones.eus, se procedería a la matriculación de los empleados del listado en el curso seleccionado.

Cada empleado matriculado recibe automáticamente un mensaje en su cuenta de correo con su nombre de usuario y su contraseña que le permite acceder al curso.

El alumno una vez se haya registrado en la plataforma podrá modificar su contraseña, cambiándola por otra que le sea más fácil de recordar.



IV. FUNCIONALIDADES DE LA PLATAFORMA

La plataforma de formación ofrece además del propio curso:

PARA LOS ALUMNOS:



- Un área de bibliografía básica con los documentos de interés de la materia del curso que pueden ser descargados por los alumnos.
- Un chat que permite intercambiar opiniones y comentarios con otros empleados y empleadas que estén realizando el mismo curso.
- Un canal de contacto con el tutor del curso para poder solucionar las dudas o comentarios y sugerencias sobre los contenidos del curso.
- Un CERTIFICADO de aprovechamiento del curso, tras la finalización del mismo.

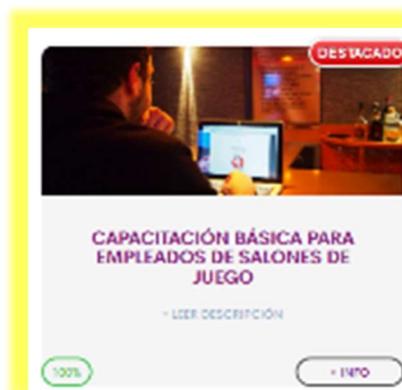


PARA LOS RESPONSABLES DE LA EMPRESA:

- Un informe de seguimiento personalizado de la evolución de cada empleada/o con los siguientes detalles:
 - Tiempo dedicado a la realización del curso.
 - Número de conexiones realizadas a la plataforma y hora de Conexión/desconexión.
 - Resultado de las evaluaciones de cada curso.
 - Índice de superación de cada módulo formativo.

V. ACCIONES FORMATIVAS.

El itinerario formativo para el personal de Salones de Juego de Euskadi se estructura partiendo de un **Curso Base**, para homogeneizar y poner al mismo nivel los conocimientos y los principios básicos del puesto de trabajo de todos los empleados de los salones de Juego:



Curso Base: Capacitación Básica para empleados de Salones de Juego.

Este Curso consta de 6 módulos formativos:

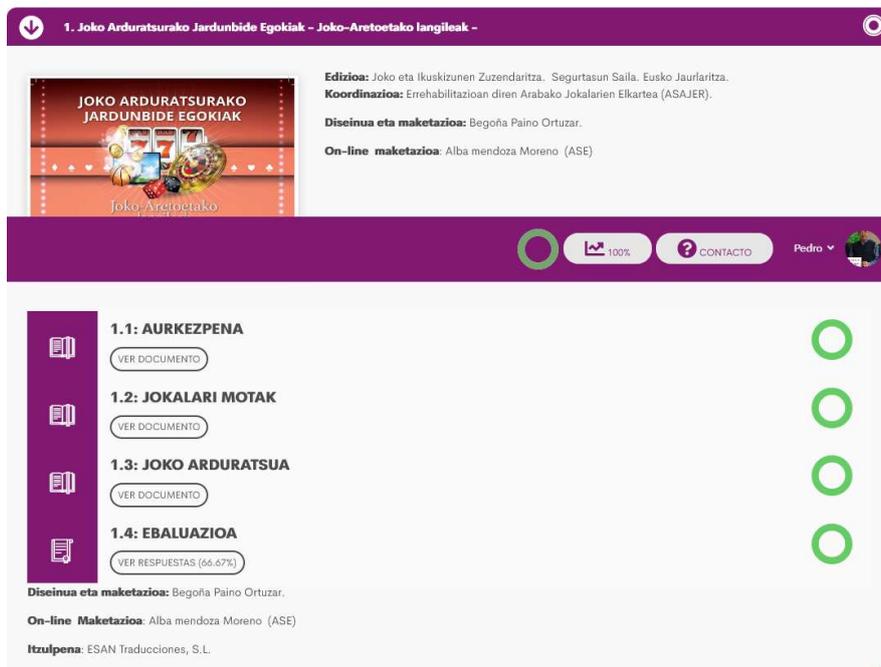
- 1- Introducción
- 2- La Industria del Juego
- 3- Derechos y deberes de los empleados de los salones de Juego
- 4- Verificación de la edad y validez de documentos
- 5- Normativa aplicable a los Salones de Juego
- 6- Actividades de recapitulación.



Al finalizar cada módulo se realiza una breve evaluación de recapitulación de contenidos y en el módulo 6 se realiza una evaluación final que da paso a la obtención del título acreditativo del aprovechamiento del alumno.

A partir de este Curso Básico se desarrollan el resto de los cursos de especialización en áreas concretas, capacidades y competencias necesarias para el correcto desempeño de las funciones del puesto de trabajo del empleado del Salón de Juego:

- **Curso Específico 1:** Buenas Prácticas de Juego Responsable. (CAST.+EUSK.)



- **Curso Específico 2:** Control de acceso a menores de edad. (CAST.) (Eusk. pendiente)



CURSOS EN DESARROLLO (previstos para 2021-2022):

- **Curso Específico 3:** Atención al cliente del Salón de Juego.
- **Curso Específico 4:** Protección y comportamiento ante Agresiones, Robos y Atracos.
- **Curso Específico 5:** Formación avanzada en Salones de Juego y Normativa.

Además de estos módulos se han diseñado otros módulos formativos:

MÓDULOS COYUNTURALES: Módulos de Formación específicos para dar respuesta a necesidades coyunturales del sector, como es el caso del módulo desarrollado para que los empleados de los salones de juego conozcan y sepan responder adecuadamente a las nuevas exigencias normativas derivadas de la Pandemia Covid-19 (CAST.). Lanzado en el proceso de desconfinamiento de 2020, ante el desconocimiento general en aquel



momento de las medidas higiénico-sanitarias de obligado cumplimiento, que actualmente son habituales para toda la población.

Este módulo tuvo muy buena acogida entre el personal de los Salones de Juego pues les proporcionó seguridad y confianza en la aplicación de medidas en su centro de trabajo en aquellos primeros momentos de incertidumbre. Actualmente este módulo se ha quedado obsoleto y ha sido descatalogado de la oferta. Sin embargo, la experiencia con este módulo formativo coyuntural nos ha demostrado la flexibilidad de la plataforma y la rapidez que nos proporciona para adaptarnos a nuevas situaciones, y poder trasladar a los empleados en pocos días o semanas las novedades que vayan surgiendo.

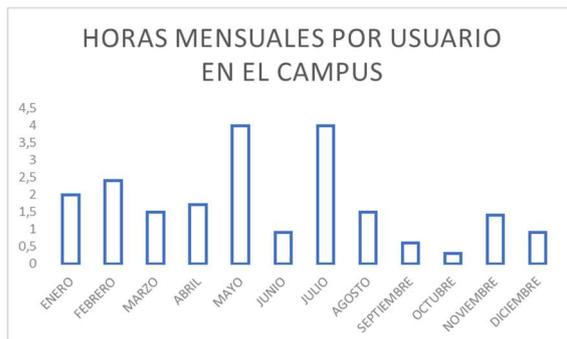
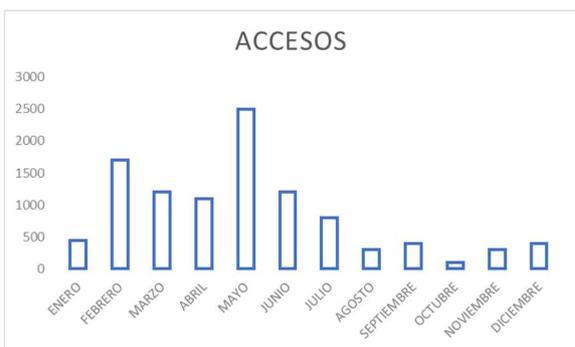
Asimismo, la flexibilidad que nos proporciona la formación on-line nos va a permitir adaptar los contenidos de los diferentes módulos formativos a las nuevas realidades que nos presenten los cambios normativos o sociales en los Salones de Juego.

MÓDULOS PERSONALIZADOS:

Desarrollados bajo demanda y a medida de las empresas asociadas que lo solicitan, se han desarrollado específicamente o se han adaptado módulos existentes, incorporando los requisitos y los contenidos que los responsables de RRHH de las empresas han considerado conveniente para sus propios empleados, con las normas y los detalles específicos de la propia empresa operadora.

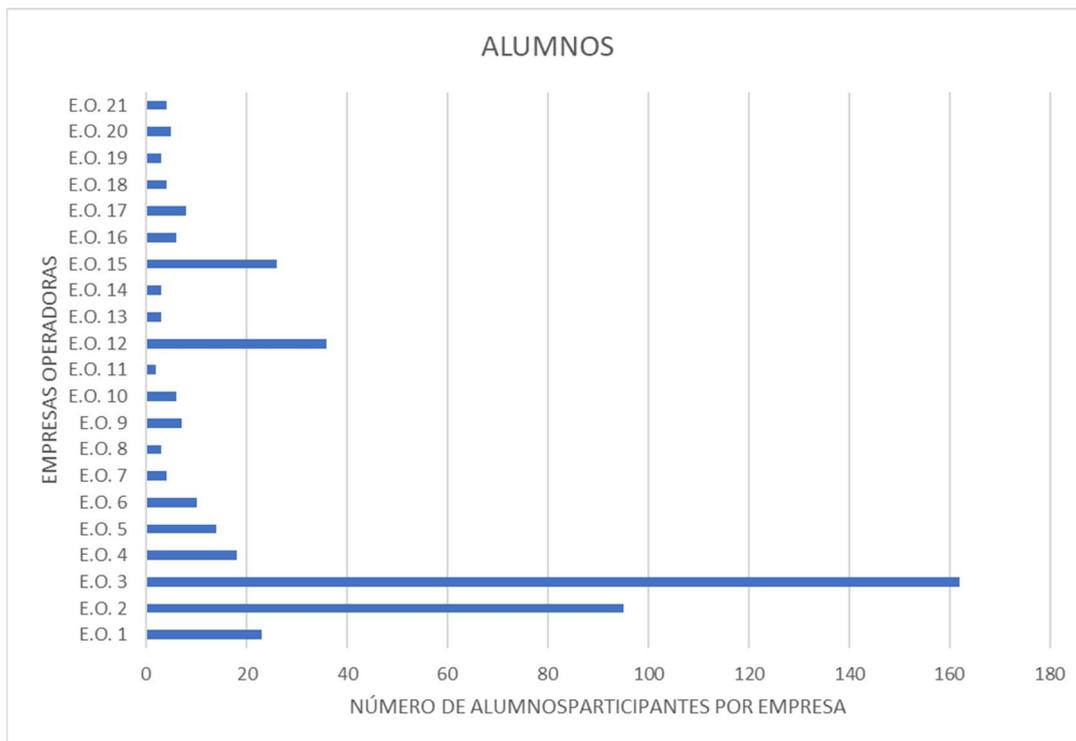
VI. CURSOS Y ALUMNOS.

Cursos	5 (3 base + 1 coyuntural+1 personalizado)
Alumnos	557
Matrículas de alumnos únicos	442
Prematrículas pendientes	0
Mensajes enviados	1.117
Tiempo total en el Campus	672.16 horas
Espacio en disco ocupado	5.11 GB



Número de empresas participantes en el plan de Formación: 21 empresas operadoras

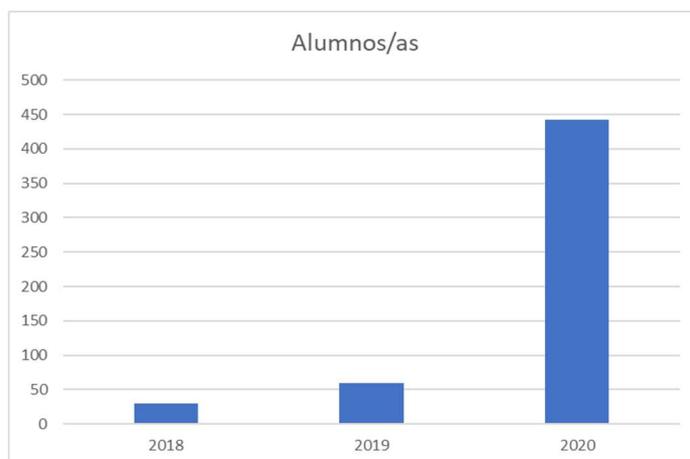
Número de participantes: 442 personas.



Durante el año 2020 han participado en el plan de formación de la Asociación de Salones de Euskadi el 30% de las empresas operadoras, y hemos proporcionado formación a 442 personas, lo que supone más del 26% del total de los empleados de Salones de Juego de nuestra Comunidad.

Cabe reseñar que el 25% del personal matriculado ha realizado más de un curso durante el año 2020.

El número de alumnos/as participantes en esta primera edición del plan de Formación de ASE, valida el cumplimiento de uno de nuestros objetivos que es el de llegar al máximo número de empleados y empleadas de los salones de Juego.



VII. CERTIFICACIÓN.

Desde el inicio hemos considerado la importancia de la certificación de la formación, tanto como medida de la efectiva realización de las acciones formativas, como sistema de reconocimiento del esfuerzo realizado por el personal y las empresas en la realización de los cursos.

Por ello hemos establecido tres niveles de certificación:

1. PARA LOS ALUMNOS:
 - Todos los Alumnos participantes han recibido un certificado de realización y aprovechamiento del curso.
2. PARA LAS EMPRESAS:
 - Los responsables de las empresas participantes han recibido un informe de seguimiento personalizado de cada empleada/o.
3. PARA EL SALÓN Y LOS CLIENTES:
 - Los Salones de Juego de las empresas operadoras participantes en el plan de formación, dispondrán de un certificado de participación en el plan de formación de la Asociación de Salones de Juego de Euskadi, que podrán colocar en un lugar visible del Local de Juego, para que los clientes del salón puedan conocer que el personal del Salón de Juego está debidamente formado en las buenas prácticas de Juego Responsable y dispone de los conocimientos actualizados para conseguir la excelencia en el desarrollo de las funciones de su puesto de trabajo.



VALORACIÓN GLOBAL DEL PLAN DE FORMACIÓN

Durante esta primera edición del Plan de Formación de la Asociación de Salones de Juego de Euskadi hemos seguido avanzado en el aprendizaje de las funcionalidades y posibilidades que nos ofrece la Plataforma de Formación, estando cada vez más preparados para dar respuesta a las necesidades de formación de todos los empleados de los Salones de Juego de Euskadi.

El objetivo de complementar nuestra oferta de formación online con acciones presenciales se ha visto frustrado este año por la aparición en nuestras vidas del Covid-19, que ha limitado las posibilidades de reuniones e imposibilitado la celebración de acciones formativas presenciales. Esperemos que en los próximos años podamos retomar este objetivo celebrando acciones presenciales con seguridad y normalidad.

Como hitos relevantes de la edición 2020, podemos constatar el incremento exponencial del número de alumnos y alumnas a los que hemos podido llegar con nuestras acciones formativas, gracias a las funcionalidades que nos ofrece la modalidad de formación Online.

Hemos constatado asimismo que, ante la resistencia inicial de los empleados y empleadas a la formación, en general, gracias al esfuerzo de las empresas operadoras, y a la comunicación interna del personal, hemos podido comenzar a romper esa resistencia, provocando un inicio de cambio de actitud del personal de los salones de Juego respecto a la formación.

Sabemos que este es un primer paso y que aún nos queda mucho trabajo que realizar para conseguir la normalización de la formación continua dentro de las labores del puesto de trabajo en los salones de juego. En esto tampoco somos diferentes de cualquier otra actividad. Pero con la constancia y el trabajo continuo esperamos seguir avanzando en el cumplimiento de nuestros objetivos.

Hay que tener en cuenta las características del sector Salones de Juego de Euskadi; un sector muy atomizado, con predominio de pequeñas empresas familiares, que no tienen capacidad real para desarrollar un plan de formación para sus empleados. Es aquí donde la Asociación tiene un papel importante en el apoyo a estas PYMES, más que a las grandes empresas operadoras que ya disponen de medios y recursos para gestionar internamente la formación de sus empleados.

Como conclusión final, tenemos que poner en valor el esfuerzo realizado por esta Asociación y por las empresas operadoras que la componen en ir más allá del mero cumplimiento normativo, desarrollando acciones coherentes con la Responsabilidad Social Corporativa de los Salones de Juego de Euskadi, con vocación de continuidad y mejora.

PROPUESTAS DE MEJORA Y PROYECCIÓN PARA 2021

Durante 2021 vamos a desarrollar lo que será la segunda edición de nuestro plan de formación, con acciones basadas en tres puntos fundamentales:

- 1.- Continuar con la difusión del plan de formación entre las empresas asociadas, potenciando la formación en Juego responsable, con el objetivo de llegar al 100% de los empleados de los Salones de Juego, con especial atención a las nuevas incorporaciones y sustituciones.
- 2.- Poner en marcha el área de formación en Atención al cliente en Salones de Juego, cuyo lanzamiento en la plataforma está previsto para el mes de mayo 2021.
- 3.- Actualizar los contenidos y desarrollar acciones formativas específicas, en su caso, para poner en conocimiento de todos los empleados las novedades que se introduzcan, y que les afecten, en la revisión de la Planificación del Sector de Juego prevista para este año.

Además de estos tres pilares básicos, vamos a seguir potenciando la opción del desarrollo de módulos específicos e individualizados para empresas operadoras, así como los módulos coyunturales que pudieran ser convenientes y adecuados en función de la evolución social, normativa, sanitaria y de mercado de nuestro sector.

Naturalmente seguiremos avanzando en la curva de aprendizaje y dedicaremos una parte de nuestro tiempo a mejorar nuestros conocimientos en metodologías de formación On-line y en técnicas y tecnologías que posibiliten la mejora de los contenidos y servicios de nuestra oferta.

Asociación de Salones Recreativos y de Juego de Euskadi – A.S.E. –

21 de marzo de 2021