

## TITULARES.

- ❖ Los empresarios y directivos de salones de juego perciben la **situación económica del país positiva y estable**.
- ❖ **Valoran positivamente la dinámica de su sector**. La mayoría considera que está bien o muy bien.
- ❖ Sus previsiones indican **una dinámica sostenida de crecimiento** del sector:
  - ✓ El **37,5% prevé incrementar plantillas**.
  - ✓ **La mitad prevé aumentar la oferta de juegos de sus salones** con nuevas máquinas y juegos (52,0%) y ruletas (27,1%), y más del 80% **renovar sus máquinas actuales (83,3%)** cambiándolas por nuevas, lo que supondrá **importantes inversiones**. Estos indicadores mejoran desde mayo.
  - ✓ Un **54.2% prevé abrir nuevos locales**.
  - ✓ **93,8% excluye reducir plantilla**. El **83,3% prevé invertir en formación profesional**.
- ❖ Las impresiones optimistas se contrapesan por la sensación de **riesgo de saturación del mercado** de salones que se teme que afecte a la rentabilidad de las inversiones. Parece haber una sensación de “**alerta**” ante una expansión excesiva del sector.

## EL SECTOR DE SALONES DE JUEGO.

- ❖ **15.800 empleos directos**.
- ❖ Más de **3.000 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
- ❖ **600 Millones de € en facturación (GGR)**.
- ❖ **170 Millones de € en impuestos directos sobre el juego**.
- ❖ Más de 75.000 puestos de juego (aprox. 2017).
- ❖ Patronal: Asociación Española de Empresarios de Salones de Juego y Recreativos (ANESAR). Miembro de CEOE.



## PRESENTACIÓN.

Presentamos la segunda ola de nuestro **Barómetro de Empresarios y Directivos de Salones de juego**. Como presidente de ANESAR debo agradecer la acogida de la primera ola, que se ha traducido en que en esta segunda hayan respondido al cuestionario online más compañeros empresarios y directivos que a la primera: 89 y 72, respectivamente. Desde **ANESAR** tenemos que entender que esto responde a una **demanda para disponer de un sistema regular a través del que expresar opiniones y problemas del sector**. Como dije en la presentación de la primera ola, **pretendemos que sea un referente informativo para los empresarios y directivos del sector, medios de comunicación y administraciones**.



Pienso que se extraen **dos conclusiones muy importantes** de esta ola del Barómetro:

Primera, **los salones de juego están en expansión porque sintonizan con las demandas de ocio de nuestros clientes**. La respuesta de las empresas está siendo una **línea sostenida de inversión que se va a mantener en el futuro**. Hay confianza en la solidez de la economía de nuestro país y disposición a tomar las decisiones de inversión que amplíen nuestra oferta de ocio a los clientes.

Segunda, lógicamente, esa expansión, algo acelerada en dos o tres años, comienza a producir aprensiones. **Corresponde a ANESAR y a sus asociaciones integrantes dar una respuesta a tales preocupaciones y traducirlas en políticas que proponer a los reguladores de las comunidades**. De forma leve, se adivina un eventual riesgo que puede comprometer elevadas inversiones y puestos de trabajo, algo que no podemos permitirnos ni como empresarios ni como país. **Ahora, que parece que se sale de una larga etapa de incertidumbre, es el momento de prevenir y mejorar las regulaciones de nuestro sector**.

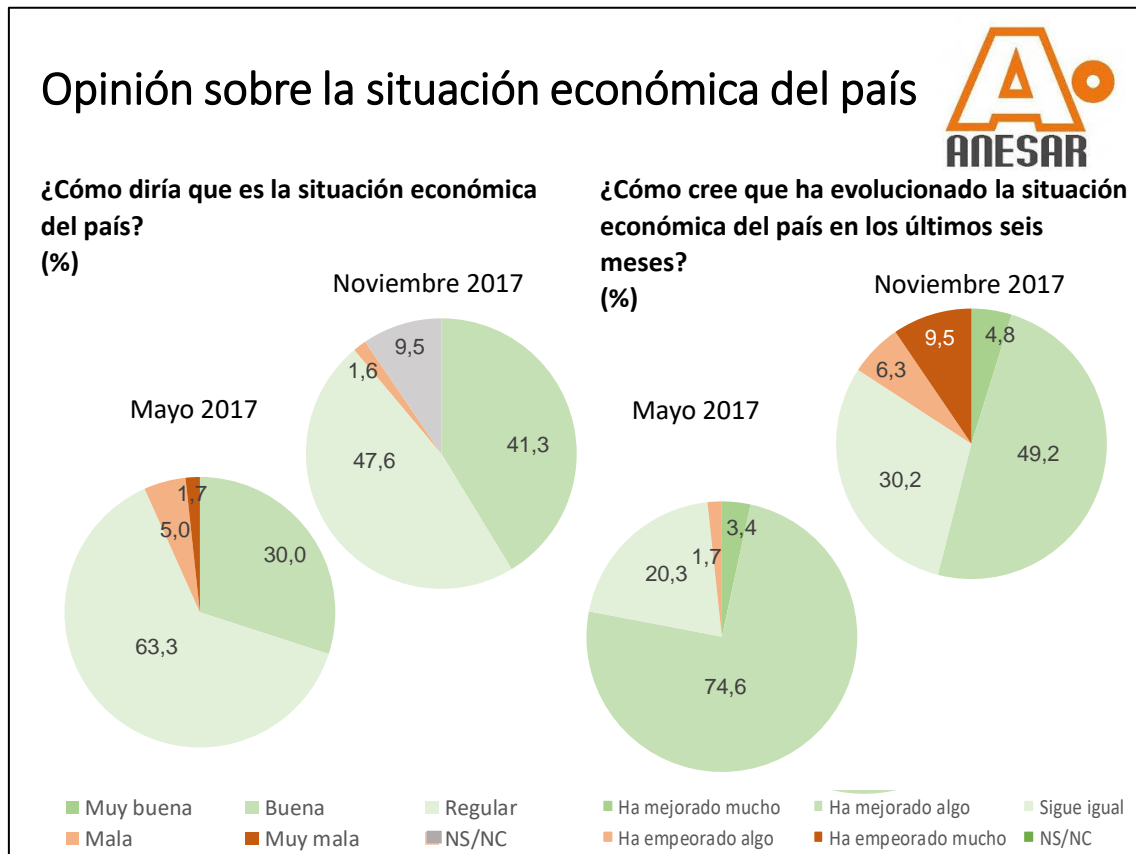
Un cordial saludo, y muchas gracias por vuestra colaboración

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 **tranquilidad y creciente optimismo**: el 41,3% considera que es buena, mientras que en mayo sólo valoraba así el 30,0%. El 55,0% opina que la situación económica ha mejorado, el porcentaje es algo menor que en mayo porque han crecido las opiniones negativas (15,8%). Estas opiniones apoyan **un clima decidido de inversión en nuevos salones y máquinas, que se traducirá en creación de empleo.**



La descripción del clima de optimismo anterior se completa con dos datos adicionales también consistentes y positivos:

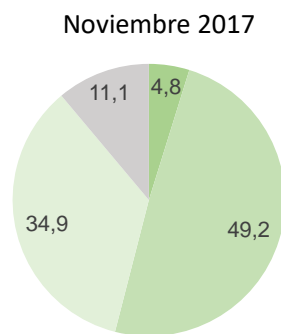
- ✓ El **41,3%** cree que las perspectivas de la economía española son favorables o positivas. El 47,6% modera un poco el optimismo al responder que es regular.

- ✓ La valoración sobre el sector es muy positiva, el 54,0% cree está en una situación muy buena o buena, apenas hay respuestas negativas o dudosas. En el regular se sitúa el 34,9% de los entrevistados.

## Previsiones sobre la marcha de la economía y la del sector de salones de juego

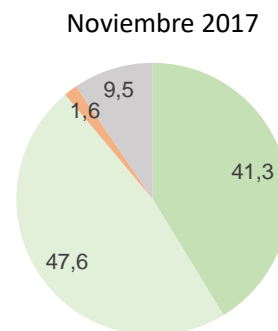


¿Cómo valoraría la situación del sector salones de juego en este momento? (%)



■ Muy buena   
 ■ Buena   
 ■ Regular  
■ Mala   
 ■ Muy mala   
 ■ NS/NC

¿Cómo prevé la marcha de la economía española el próximo año? (%)



■ Muy favorable   
 ■ Bast. favorable   
 ■ Regular  
■ Negativa   
 ■ Muy Negativa   
 ■ NS/NC

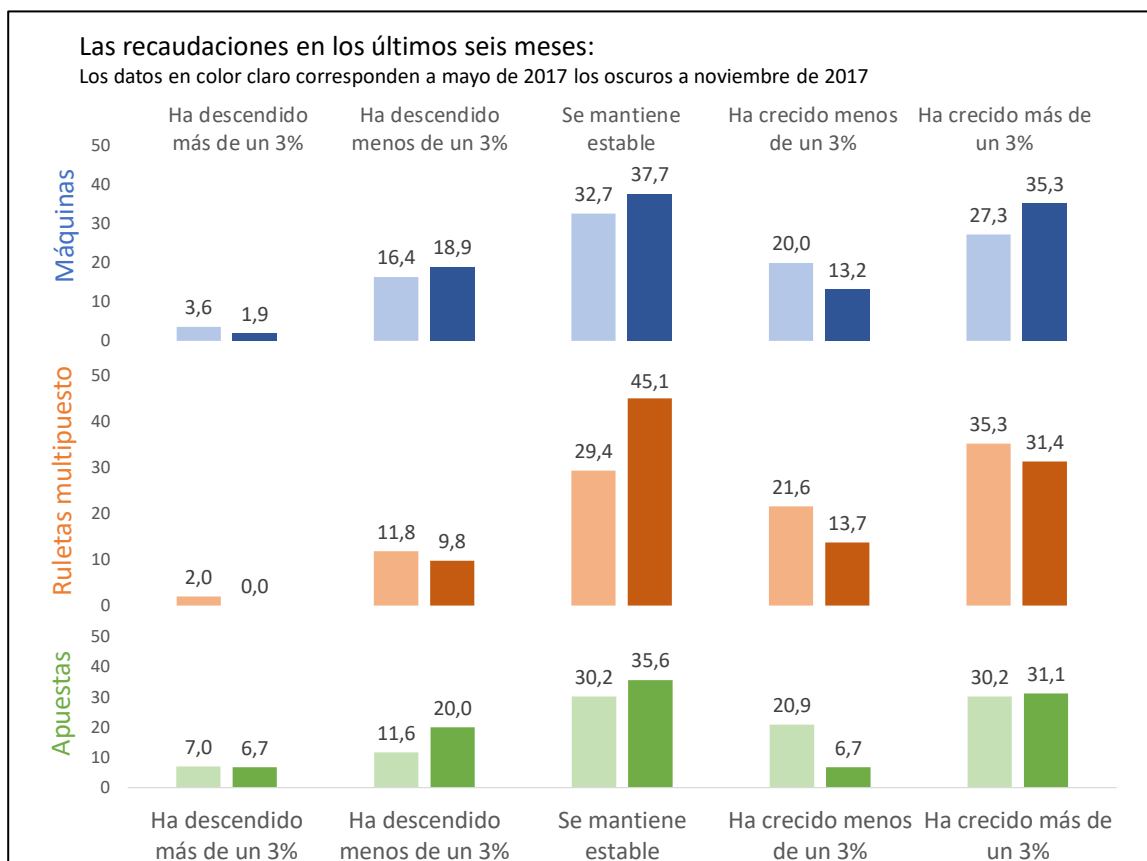
- ✓ A los entrevistados que señalaron que la situación del sector de salones es **regular** se les preguntó los motivos. Esencialmente son tres: **el exceso de locales de juego** (22,7%), **la incertidumbre de la situación económica** (manifestada de diversas maneras) (9,1%) y **las desiguales normativas autonómicas o las incertidumbres que suscita entre los empresarios** (9,1%). Las elevadas cargas fiscales, desproporcionadas para las recaudaciones y la situación en Cataluña fueron citadas por el 2,1%.

### 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 (máquinas multipuesto) y las apuestas.

**Más de un tercio de los empresarios y directivos reportan incrementos por encima de un 3% en las tres en los últimos seis meses.** Han descendido ligeramente los que indican crecimientos entre el 1% y el 3%, que se sitúan ahora por debajo del 15% mientras en mayo superaban el 20%, a cambio, **se mantienen entre el 35% y el 40% las recaudaciones estables.** Los que reportan descensos siguen siendo minoritarios y, en todo caso, menos que en mayo. De todos modos, estos indicadores sugieren que parte del parque de salones tiene problemas para mantener sus ventas de hace unos meses.

En la gama de juegos las apuestas son las que crecen menos y empiezan a mostrar leves descensos, tal vez estén perdiendo novedad o el despliegue de las redes comerciales esté detrayendo clientes de algunos salones. Un 16,7% de los empresarios y directivos de salones señalan bajas en su evolución respecto a la primera mitad del año.



### Las decisiones que tomarán las empresas.

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

- ✓ **Casi todos** los directivos y empresarios prevén **renovar la oferta de máquinas de los locales (83,3%) e invertir en mejorar la formación profesional del personal (83,3%).**
- ✓ La mitad **prevé que sus empresas abran más locales (54,2%) o instalen más máquinas (52,0%).** El 27,1% prevé instalar más ruletas (máquinas multipuesto), una inversión relevante en este tipo de negocio dado el elevado coste de estos equipos, que crece con relación a mayo (23,4% entonces) y el 18,8% sopesa instalar máquinas innovadoras que amplíen la oferta de entretenimiento a *fantasy sports*, juegos de habilidad, etc. Estos porcentajes son muy similares a los de mayo.
- ✓ **Las opiniones están equilibradas en cuanto a contratar más personal (37,5%) o mantener la plantilla actual, en todo caso, el 93,6% descarta reducciones de plantilla.** La idea contratar más empleados se ha moderado un poco desde mayo, entonces era del 44,7%.
- ✓ El **reverso negativo** es que el **20,8% prevé cerrar algún local.** Como se vio en el punto anterior, casi el 15% de los locales presenta evoluciones negativas en sus ventas o en la recaudación de algún tipo de juego. Un 8,3% prevé reducir capacidad productiva, es decir, el número de máquinas en sus locales.

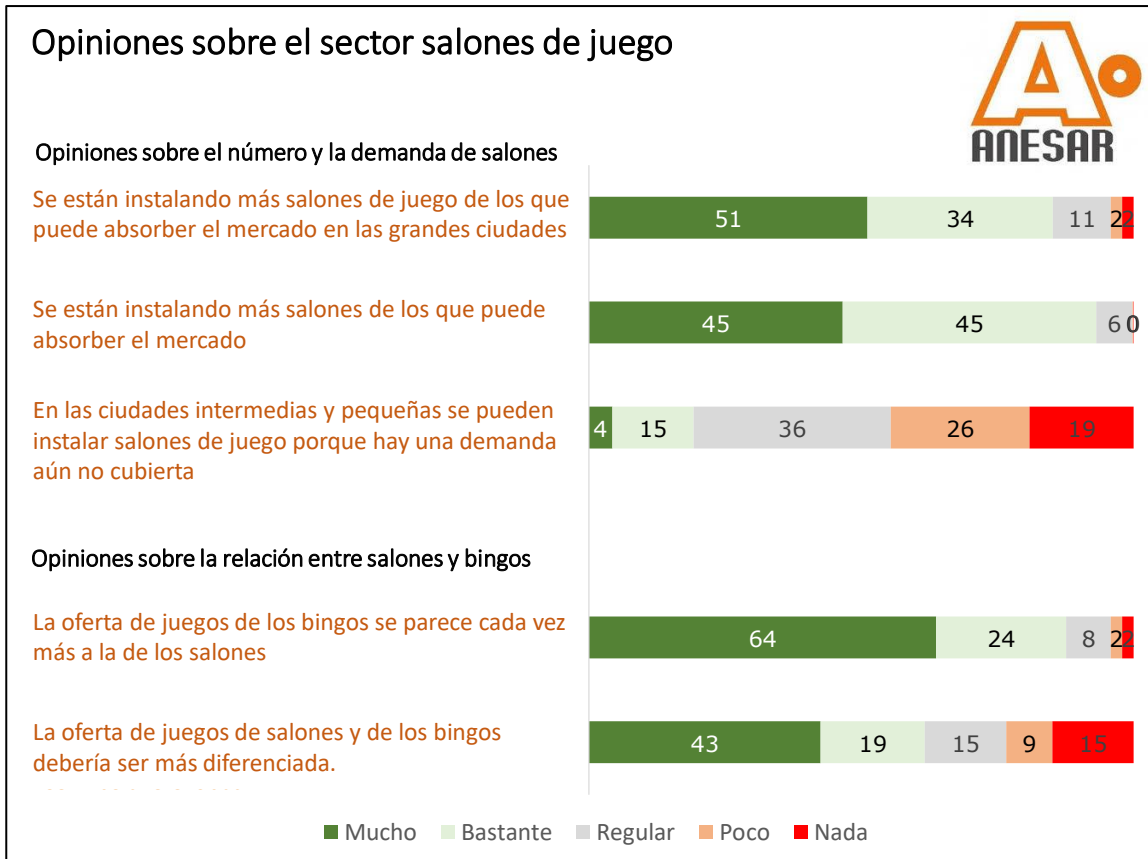
Un efecto de este contexto expansivo es que **un 25,0% de los directivos y empresarios entrevistados contempla la posibilidad de que su empresa adquiriera salones de otras cadenas o propietarios,** hace seis meses el porcentaje era de un 19,6%, lo que indica una ambición expansiva considerable. Sin embargo, sólo el 10,4% parece dispuesto a vender, porcentaje que también crece, desde el 6,5% en mayo. Estos datos hacen pensar en **movimientos corto plazo de aperturas y traspasos de salones.**

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

### Las aprensiones del sector de salones de juego.

Las opiniones de los empresarios y directivos de salones de juego muestran ciertas **aprensiones a corto plazo**. Tienen que ver esencialmente con la  **saturación del mercado**  y las reacciones que pueda producir:

- ✓ **El 85% está de acuerdo en que se han instalado más salones de juego de los que el mercado puede absorber en las grandes ciudades** (el 51% está muy de acuerdo con esta idea). De forma generalizada, el 90% opina que se han instalado más salones de los que el mercado puede absorber, tanto en las grandes ciudades con fuera de ellas. De hecho, **sólo un 19% cree que en las ciudades intermedias y pequeñas aún se pueden instalar salones porque haya una demanda no cubierta**, el 45% está en desacuerdo con esta idea.
- ✓ Se puede concluir con que **hay un “acuerdo sectorial” en que este mercado se está aproximando a sus límites razonables.**
- ✓ Hay otro **acuerdo generalizado en que las ofertas de juego de bingos y salones se están aproximando demasiado.** El 88% (64% muy de acuerdo y 24% de acuerdo) cree que la oferta de juegos de los bingos se parece cada vez a la de los salones. El 62% opina que debería ser más diferenciada, de modo que “los bingos sólo deberían ofrecer bingo y juegos de máquinas basados en el bingo y los salones otros juegos que no se basen en el bingo”



La principal preocupación a partir del incremento de los salones es que afecte a la rentabilidad, el 78,3% sitúa este riesgo como el principal problema que podría plantearse. En un plano secundario quedan la eventualidad de que el exceso de locales de juego pudiera provocar reacciones negativas en la opinión pública (34,8%) de lo que se deduce que los empresarios de salones ven su actividad como una vertiente del ocio más. Apenas suscita preocupación entre los empresarios que las administraciones locales o autonómicas traten de reducir el número de locales de juego o de restringir sus horarios.



## Opiniones sobre el número de locales de juego



Pregunta: ¿Con cuál de las opiniones siguientes sobre los locales de juego está usted más de acuerdo?  
(%)

Últimamente se están instalando muchos locales destinados al juego ..

..., empiezan a ser demasiados y van a crear problemas de rentabilidad 78,3

... esto puede producir una reacción contraria al juego por parte de la opinión pública 34,8

... lo mejor sería que los locales de juego se pudieran instalar donde decidan los empresarios, de acuerdo con las normativas de las comunidades o los ayuntamientos, respetando el juego responsable y los derechos de los consumidores 32,6

..., esto puede producir una reacción de las Administraciones que traten de reducirlos, controlar horarios, etc. 13,7

0 20 40 60 80 100

Un poco en sentido inverso a la preocupación por la rentabilidad derivada del incremento de locales, está la idea de que lo mejor sería que las empresas decidan dónde instalarlos, respetando las normativas, claro está (32,6%). En definitiva, parece que los empresarios se movieran entre dos polos: la eventual necesidad de aplicar medidas de regulación del mercado para evitar que la competencia ponga en riesgo las inversiones (idea mayoritaria) o la libertad para establecer salones sin más restricciones que las actuales (posición minoritaria).

#### RESPONSABLES Y PERSONAS DE CONTACTO.

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

#### 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 89 directivos y empresarios de **empresas** que, en conjunto **suman más de 1.200 salones, alrededor del 45% del total de salones y, aproximadamente, el 80% de la facturación.** En la ola de mayo respondieron 72.

La muestra se divide en empresarios o propietarios de cadenas de salones (30,4%), propietarios que dirigen personalmente sus salones (30,4%) y directivos de cadenas que dirigen o supervisan varios salones (39.1%).

#### TRABAJO DE CAMPO.

Instituto Apolda. Carrer de Tuset, 10. 08006 Barcelona. Tlf. 93 238 55 45. [www.iapolda.net](http://www.iapolda.net)

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

#### 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)