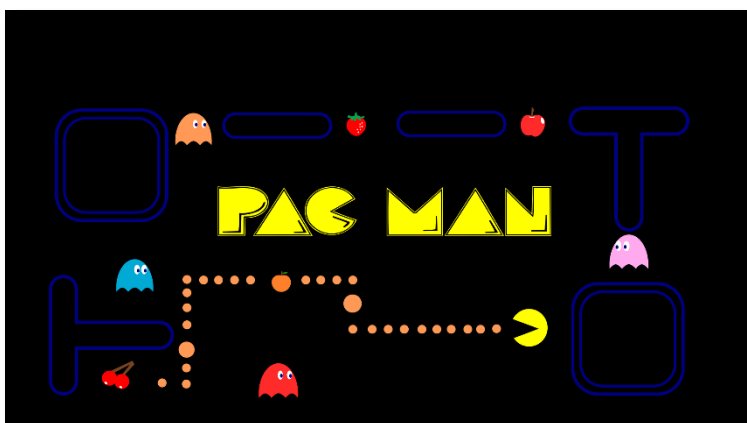


## Evolució temporal de la gestió de sales de joc



La **gestió integral de sales de joc** és una organització estratègica de la feina perquè l'empresa operadora obtingui el màxim benefici dels seus salons. Poder tenir la màxima informació en temps real i creuar-la amb diferents indicadors s'ha convertit en una necessitat bàsica per garantir l'administració òptima d'aquests espais d'oci.

Aquesta forma de gestió és possible avui en dia gràcies a l'evolució tant del sector com de la tecnologia vinculada. Però, com era un saló a principis dels anys 80?

Si entréssim en un saló en aquesta època ens trobaríem 3 tipus de màquines:

- Arcade (els populars *marcianitos*).
- Esportives.
- Màquines d'atzar.

Bàsicament, el que hi ha ara als salons de joc. No obstant, la particularitat era que **les màquines d'atzar estaven relegades**, solien representar un nombre molt menor al d'avui en dia i la seva gestió era extremadament senzilla: la màquina no podia quedar-se sense Hopper, la màquina no podia quedar parada per una incidència tècnica i el jugador no podia quedar-se sense canvi. Així, les tasques i la gestió de l'espai eren molt més senzilles que ara, moment en què hem d'afrontar diferents canals de negoci com les apostes, les màquines o l'hostaleria.

Si avancem una mica en el temps, fins a l'any **2000**, tot i no haver experimentat canvis significatius, les màquines arcade perden pes a favor de les màquines d'atzar que **es converteixen en les protagonistes de les sales**.

Va ser a partir de l'any 2000 quan es van produir **les transformacions més rellevants de el sector**. En aquesta dècada apareixen els primers dispositius de telemetria que capturaven comptadors en temps real i els emmagatzemaven en una base de dades. El 2005, van entrar les **ruletes** als salons i és quan es va produir el gran canvi. L'aparició dels **pagaments manuals**, les descàrregues de Hopper més freqüents, la incorporació de la **caixa manual** i l'increment de la interacció amb el client van ser els factors principals que van revolucionar la gestió. Sense oblidar que, posteriorment, els **acumulats** també van afegir certa complexitat.



Un altre canvi rellevant va ser entre 2005 i 2010 quan van aparèixer les **màquines de canvi automàtiques** que facilitaven que el personal no hagués d'interactuar amb el client per pagar els premis. Es va guanyar en seguretat, però també en complexitat: no només s'havien de gestionar els diners de la recaptació i l'arqueig de la ruleta, la màquina tipus B, la màquina B3, la màquina videobingo, sinó que a més calia tenir en compte l'arqueig de la màquina de canvi.

L'any **2010**, les solucions per **controlar l'efectiu** dels salons i gestionar **l'accés**, la **fidelització** i el **player tracking** dels clients eren ja una realitat, en alguns casos, avançada als requeriments del sector en aquell moment.



Seguim avançant fins a **2018**, moment en el qual les **apostes** estaven implantades en la majoria de les comunitats i amb elles s'afegia un canal més de negoci a tenir en compte.

S'amplien els mètodes de pagament i s'afegeix un pas més enllà a la gestió del benefici quan el **2019** Innovative Technology va homologar el **sistema tiquet in - tiquet out (TiTo)** en diferents autonomies. Això va implicar que s'introduïa un sistema que eliminaria gran part de les transaccions d'efectiu dins de les sales mitjançant la transformació de les màquines amb un model de gestió sense pagadors i permetent com a moneda per al joc els tiquets.

Què ens espera en el futur? En els propers anys veurem la incorporació de la **targeta moneder**, del **cashless**, és a dir, un usuari amb una targeta de client associada podrà tenir punts per demanar una consumició o carregar els diners d'un premi i reutilitzar-los per jugar. El sistema TiTo tindrà més presència i més productors, més màquines acceptaran d'origen aquest mètode de pagament. I endinsant-nos més en el futur, apareixeran els **pagaments en línia** o amb **moneda digital**. Però són coses que encara trigarán a arribar.

Tota aquesta transformació dels salons representa per a l'empresa operadora i per als usuaris disposar d'una major oferta. El saló ja no és l'espai aquell on s'anava a fer una partida i te n'anaves, sinó que ara et pots quedar, veure un partit, prendre alguna cosa, jugar a la ruleta, etc. Hi ha una major oferta i per tant un major negoci a gestionar de manera més adequada.