



Ventajas de tener un sistema de gestión centralizado

En IPS apostamos por la idea de trabajar con un sistema informático de gestión centralizada para los salones de juego. Este planteamiento, basado en la experiencia y los buenos resultados a lo largo de los años, nos permite obtener más seguridad, reducir tiempos en la gestión, simplificar tareas y obtener información en tiempo real para tomar las decisiones estratégicas y operativas que más nos convengan como empresa operadora.

A continuación, adjuntamos unos conceptos prácticos que ilustran este modelo de manera más clara.

Qué pasa en la sala cuando abrimos:

Algunos ejemplos de actividades que ocurren en las salas de juego cuando las abrimos:

- Transacciones con máquinas.
 - Cargas o retiradas en las máquinas.
 - Recaudaciones parciales.
 - Pagos de fallos a los clientes.
 - Pagos de TiTo.
- Intervenciones en una caja manual.
- Operaciones en una máquina de cambio automática.
- Pagos no vinculados a máquinas:
 - Apuestas, extracciones bancarias, premios de interconexión y pagos a proveedores.

Estas son algunas acciones que pasan en las salas de juego. Pero ¿de dónde vienen y a dónde van todas estas operaciones?, ¿conocemos el flujo de efectivo del establecimiento? Gracias a un sistema de registro de transacciones podremos saber la ubicación y composición del efectivo de la sala en cualquier momento, independientemente de si vamos a ejecutar la recaudación o no.



Lo ideal es que todas las operaciones queden registradas en una plataforma única para poder hacer su análisis sin necesidad de consultar y cruzar datos de varias fuentes de forma manual. De esta forma evitaremos errores y reduciremos la complejidad en la comparación de las estadísticas de fuentes diferentes.

Qué sucede en el momento de la recaudación:

Debemos captar automáticamente y con un click, gracias a contadores electrónicos y el registro de transacciones, la situación de todas las máquinas que tenemos en nuestro salón.

Esto nos permitirá reducir los tiempos dedicados a la recaudación y liberar a los trabajadores de esta tarea para que se puedan dedicar a otras que para nosotros y para los clientes puedan ser más interesantes.

Es en este punto en el que debemos decidir qué hacer con el efectivo. El sistema nos debe hacer una propuesta de como distribuir el efectivo: cuánto dinero se ingresa en central, conocer de qué partidas está compuesto y también cuánto se queda en la sala y, dentro de la sala, dónde se tiene que ubicar cada parte. Una vez tengamos esta propuesta, nosotros debemos validarla o modificarla.

Y qué ha sucedido entre recaudaciones:

Todas las operaciones que se han desarrollado entre recaudaciones tienen que estar registradas en el sistema que permita cruzar los datos de la gestión de efectivo y de la contabilidad. De esta manera no sólo vamos a obtener el beneficio de las máquinas, sino que también nos va a indicar la cantidad de dinero que nos vamos a encontrar en ellas. El sistema se ocupa de conciliar las operaciones, ganando, de nuevo, en tiempo y disponibilidad de los empleados.

Qué hago con toda esta información:

Una vez ya hemos recaudado, nos interesará saber qué ha pasado en la sala. A partir de ahí, obtendremos tres datos clave, de entre los muchos que podríamos estudiar.

- Obtención de métricas de ocupación, beneficio y juego.
- Control de desviaciones y fraudes.
- Mejoras en la política de efectivo en la sala.

Con esta información ya podemos avanzar hacia una gestión óptima de la sala, pero no son los únicos datos que obtendremos. Profundizar en detalles analíticos nos dará diferentes claves para incrementar el potencial de nuestro salón.

