

Economía

“Prefiero los miniempleos al maxiparo. Se trata de una opción que no pretende sustituir a la mayoría de empleos”

Martes 15, José Luis Feito
PRESIDENTE DE LA COMISIÓN DE ECO. Y POL. FINANCIERA DE CEOE

TRIBUTACIÓN PRETENDEN QUE LAS MÁQUINAS PAGUEN SEGÚN SU RECAUDACIÓN Y LAS DE BAJA TEMPORAL QUE TRIBUTEN MENOS

El juego presencial innovará para ser más competitivo

Las empresas no están dispuestas a dejar morir sus negocios con la llegada del juego on line y, entre otras fórmulas, tienen intención de interconexionar máquinas para dar premios más importantes



Los salones de juego presencial están poniendo todo de su parte para no seguir perdiendo clientela.

R. Abellán
C-LM

Los empresarios de salones de juego están estudiando fórmulas para poder competir con el juego on line que pasan por innovar para ser más competitivos y poder sobrevivir al último de los problemas que se ha encontrado el sector.

Esa innovación, señalaba el secretario general de las Empresas de Salones de la Federación de Asociaciones de empresarios de máquinas recreativas de Castilla-La Mancha (Famacasman), Jesús Molina, para por modernizar los salones para que resulten más atractivos y una de las opciones que se barajan es la de interconexionar las máquinas para que los premios sean mayores.

En palabras de Molina “se está poniendo la sintonía para

poder competir en un par de años con el juego on line. Las máquinas no e pueden quedar ancladas en el siglo pasado”.

El único problema es el coste de esa inversión. “Es una

2011
Califican el año como el peor de los últimos y no son optimistas de cara al próximo año

buena opción de la que la administración nos ha dado el visto bueno, pero hay que ver lo que nos puede costar y cómo se haría”.

Este y otros aspectos fueron varios de los temas que el sector trató hace unas fechas

con la secretaria general de la consejería de Economía y Hacienda y que ha sido calificada por el sector de “satisfactoria”.

Precisamente, otro de los puntos tratados fue el de la tributación de las máquinas, cuestión fundamental para la supervivencia de este gremio. Una de las cuestiones que más interesan es la posibilidad de que las máquinas que están de baja temporal paguen menos tributo, además de pretender que las máquinas paguen por lo que se recauda y no una cuota general como existe ahora.

En este punto desde la administración se dejó claro que ambas posibilidades no se pueden contemplar en estos momentos debido a los problemas por los que pasaba la Junta de Comunidades, reflexión que convenció al sector, pero

3.700

Euros

■ ■ Es el precio que pagan los empresarios por tener una máquina de tipo B en marcha.

Datos

10.907

Máquinas de tipo B

■ ■ Había a diciembre de 2010 en Castilla-La Mancha en marcha. La cifra ha descendido respecto al año anterior en 1.000, que son las previstas que se van a dar de baja durante este año.

Datos

1.200

Euros

■ ■ Cuesta al sector tener una máquina de tipo B de baja temporal. La intención de las empresas es lograr que esta cuota descienda lo suficiente como para resulte asumible para el empresario.

desde donde se piensa que tendrá que haber cambios en ese sentido antes o después.

Por otro lado, en cuanto a la valoración de este año que está a punto de terminar, Jesús Molina lo calificaba como “el peor de los que conozco y llevo 19 años en el sector” y se quejaba especialmente de la bajada de negocio del sector desde que se puso en marcha la Ley Antitabaco. “Los hosteleros lo han notado y algunos han podido sobrellevarlo poniendo terrazas todo el año, pero las máquinas están dentro y si no hay gente dentro pues no se hace negocio”, lamentaba.

En cuanto a 2012, las previsiones no son muy halagüeñas. “No tenemos motivos para ser optimistas”, concluyó.