

Agosto 2026

REVISTA **Casino** TURISMO Y ENTRETENIMIENTO



**GRUPO
OSCORP**

Campeón del
torneo 2026

**CONTRIBUCIÓN
AL ESTADO**

¿Adónde van
los impuestos?

CONEXIONES QUE IMPULSAN A LA INDUSTRIA

**La Copa CASINO y el Executive Lunch
inauguran Gaming Connect**

Born from fun.®

KONAMI

SOLSTICE 490™

A NEW ERA RISES



©Konami Digital Entertainment

All marks ®, TM, or MC; © 2026 Konami Gaming, Inc. All rights reserved.

@konamigaminglatam



Konami Gaming, Inc. Latinoamérica

PACIFIC GAMING S.A. Distribuidor autorizado en Perú 📍 Av. Emilio Cavenecia 264, ofc. 501, San Isidro ☎ 4026866 ✉ lvera@pacificgaming-peru.com

PORTADA

CONEXIONES QUE IMPULSAN A LA INDUSTRIA



Production
MCA Publicaciones S.A.C.
Av. Javier Prado Oeste 2061, interior 401,
San Isidro Lima 15076 Perú

Manager Director
María Victoria Cabrera I.
maria victoria@revistacasinoperu.com
maria victoria@mcapublicaciones.com.pe

Sales Executive
Cristina Arévalo
cristina@revistacasinoperu.com

Operation Manager
Victor Monteverde
vmonteverde@mcapublicaciones.com.pe

Editing, Writing and Design:
MCA PUBLICACIONES S.A.C.

Print
Corporación Gráfica JMD S.A.C.
Av. Francisco Lazo 1537, Lince
T: 511 633 2669 / 999 756 161
ventas@graficajmd.com.pe

© Prohibida la reproducción total o parcial sin la autorización de la empresa editora.
Los artículos firmados son de responsabilidad de sus autores, así como los diseños publicitarios de las empresas contratantes.
Hecho el depósito legal en la Biblioteca Nacional del Perú 2006 - 5723

CONECTAR PARA CRECER

La industria del juego ha experimentado una transformación sin precedentes durante los últimos años. La regulación de nuevos mercados, el crecimiento del juego *online*, el desarrollo tecnológico y la expansión de los grandes proveedores internacionales han cambiado la manera de hacer negocios. Hoy las oportunidades cruzan fronteras con mayor rapidez que nunca y las decisiones estratégicas se construyen en un entorno cada vez más dinámico y competitivo.

Sin embargo, hay un elemento que permanece inalterable. Detrás de cada innovación, de cada alianza comercial y de cada nuevo proyecto siguen estando las personas. La confianza, la credibilidad y las relaciones profesionales continúan siendo uno de los activos más valiosos para cualquier industria. Ninguna plataforma tecnológica puede sustituir el valor de una conversación cara a cara, del intercambio de ideas o del conocimiento que surge cuando los diferentes actores del sector encuentran espacios para compartir experiencias.

Esa convicción es la que inspira el nacimiento de Gaming Connect. Más que una sucesión de eventos, representa una apuesta por fortalecer el tejido humano de la industria. La Copa CASINO y el Gaming Connect Executive Lunch son las primeras expresiones de una iniciativa que busca generar vínculos, facilitar el diálogo y construir una comunidad cada vez más integrada, donde operadores, proveedores, autoridades y ejecutivos puedan encontrarse desde una perspectiva distinta a la de los negocios cotidianos.

En la Revista *CASINO* creemos que informar sigue siendo nuestra principal responsabilidad. Pero también creemos que un medio especializado puede contribuir al desarrollo del sector creando espacios que favorezcan el encuentro, la colaboración y el intercambio de conocimiento. Si Gaming Connect logra que una conversación dé origen a una nueva alianza, que una idea se convierta en un proyecto o que una relación profesional se transforme en una amistad, entonces habrá cumplido el propósito con el que fue concebido.

sumario



06

Las claves económicas
Del gobierno entrante



10

Nuevo escenario
Juego presencial



16

Al ritmo de las plataformas
Regulación peruana



39

Uniendo a la industria
Gaming Connect

Agosto

30 Próximos desafíos
Peru Gaming Show

52 El destino de los
impuestos
Contribución al Estado

58 Acelerando la evolución
del sector
Microapuestas deportivas

64 Nueva frontera de
las apuestas
Prediction Markets



DE LATAM PARA EL MUNDO: El laboratorio que eligen los reguladores

GlobalLab

RNG - RGS - Plataformas - Sportbook - Seguridad - ISMS

Cumplimiento técnico sin compromisos.

La velocidad de ejecución y la cercanía al cliente son los pilares no negociables de nuestras certificaciones en Sudamerica.

Garantizamos un acceso rápido a los mercados regulados mediante pruebas rigurosas, auditorías avanzadas y soluciones integrales de cumplimiento

NOTICIA DE

IMPACTO GLOBAL:

Celebramos nuestra histórica alianza estratégica en África como laboratorio exclusivo y asesor técnico del Regulador de Nigeria (LSLGA)

info@global-lab.eu

sales@global-lab.eu

GlobalLab



Economía y regulación

LAS CLAVES ECONÓMICAS DEL NUEVO GOBIERNO

Aunque el programa de gobierno de la presidenta Keiko Fujimori no plantea medidas específicas para la industria del juego, varias de sus propuestas económicas podrían influir en el clima de inversión, la política tributaria y la consolidación del mercado formal.

Durante los últimos años, la industria del juego en el Perú concentró buena parte de sus esfuerzos en adaptarse al nuevo marco regulatorio para las apuestas deportivas y el juego a distancia. Con ese proceso ya en marcha, la

atención comienza a dirigirse hacia el nuevo gobierno y las decisiones que podrían influir en el entorno económico donde opera el sector.

Aunque el plan de gobierno de Fuerza Popular no incluye propuestas específicas para la

actividad, sí plantea una agenda orientada a promover la inversión privada, simplificar procedimientos administrativos, revisar el funcionamiento de la SUNAT y reducir la carga tributaria para determinados sectores. Varias de estas iniciativas

podrían incidir en la competitividad del mercado formal, la fiscalización y el desarrollo de futuras reformas que también alcancen a la industria del juego.

UN NUEVO IMPULSO PARA LA INVERSIÓN

El primer eje del plan económico del nuevo gobierno gira alrededor de la inversión privada. La propuesta plantea reducir barreras administrativas, acelerar proyectos y generar un entorno que incentive el crecimiento empresarial.

La continuidad de Julio Velarde para continuar al frente del Banco Central de Reserva reforzó esa percepción de continuidad. Su permanencia fue recibida por los mercados como una señal de estabilidad macroeconómica, un aspecto especialmente valorado por las industrias que requieren inversiones permanentes en infraestructura, tecnología y renovación de equipos.

En la industria del juego, tanto presencial como *online*, las decisiones de inversión suelen planificarse en horizontes de mediano y largo plazo, especialmente cuando implican infraestructura tecnológica, renovación de equipos o expansión de operaciones.

La agenda económica presentada por Fuerza Popular también pone énfasis en reducir trámites y facilitar la ejecución de inversiones. Para el sector, ello podría traducirse en procesos administrativos más ágiles relacionados con autorizaciones, licencias o proyectos de expansión, siempre que esas reformas lleguen a implementarse y mantengan los estándares de control establecidos por la autoridad competente.

MENOS TRÁMITES, MAYORES OPORTUNIDADES

Uno de los compromisos planteados por la nueva administración es simplificar los procedimientos administrativos y revisar aquellos procesos que generan sobrecos-

tos o retrasan las inversiones. La propuesta forma parte de una política más amplia orientada a modernizar la gestión pública y mejorar la relación entre el Estado y el sector privado.

»» La política tributaria será uno de los temas que la industria observará con mayor atención durante los próximos meses.

Para actividades reguladas como la industria del juego, la previsibilidad administrativa tiene un valor comparable al de la estabilidad económica. La apertura de nuevas salas, la incorporación de equipamiento o el desarrollo de proyectos de expansión requieren autorizaciones y procedimientos que, en muchos casos, involucran a distintas entidades públicas. Cuando esos procesos son claros y mantienen criterios uniformes, las empresas pueden planificar sus inversiones con mayor certeza.

El desafío debe apuntar a encontrar un equilibrio entre eficiencia y control. Simplificar trámites no implica reducir los estándares de supervisión ni flexibilizar las exigencias establecidas por la normativa. La experiencia de otros mercados demuestra que ambos objetivos pueden avanzar de manera paralela.

Queda por ver cómo estas propuestas se traducirán en medidas concretas durante los próximos meses. Si la simplificación administrativa logra reducir tiempos y ofrecer mayor predictibilidad a las empresas, el beneficio podría extenderse a distintas actividades económicas, entre ellas la industria del juego.

REFORMA TRIBUTARIA

La política tributaria será uno de los temas que la industria observará con mayor atención durante los próximos meses. El plan de gobierno propone revisar el sistema tributario, simplificar procedimientos y reducir cargas que puedan afectar la inversión y la formalización empresarial. Aunque las medidas aún deberán traducirse en proyectos concretos, el debate abre una oportunidad para revisar algunos aspectos que el sector considera pendientes.



La continuidad de Julio Velarde al frente del Banco Central fue interpretada por el mercado como una señal de estabilidad macroeconómica.





La simplificación de trámites podría influir en futuros proyectos de inversión y renovación tecnológica.

Uno de ellos es el tratamiento del Impuesto Selectivo al Consumo (ISC) aplicado a las apuestas deportivas y al juego a distancia. Desde su implementación, especialistas y representantes de la industria han planteado la necesidad de evaluar si este impuesto debe calcularse sobre el valor total de las apuestas o sobre el Gross Gaming Revenue (GGR), criterio utilizado en varios mercados regulados.

Ambos modelos producen cargas tributarias distintas y pueden influir en la competitividad de los operadores formales frente a plataformas que aún operan al margen de la regulación.

Otro punto de interés será la anunciada reforma de la SUNAT. El objetivo planteado por el nuevo gobierno es simplificar procesos y facilitar el cumplimiento tributario, lo que podría contribuir a mejorar la relación entre la administración y las empresas.

El desarrollo de estos temas dependerá de las iniciativas que el Ejecutivo presente al Congreso y del debate técnico que acompañe cada propuesta. Por ello, cualquier cambio deberá evaluarse no solo por

su impacto en la recaudación, sino también por su capacidad para fortalecer un mercado formal que todavía compite con operadores ilegales y plataformas no domiciliadas.

»» ***La continuidad de la fiscalización y la simplificación administrativa serán factores decisivos para fortalecer el mercado formal.***

EL RETO DE LA FORMALIZACIÓN

El Perú puso en marcha uno de los marcos regulatorios más modernos de la región para las apuestas deportivas y el juego a distancia. La aprobación de la norma representó un primer paso. El siguiente consiste en asegurar su aplicación y dar continuidad a las acciones de supervisión emprendidas por el Estado.

Durante los últimos meses, el Ministerio de Comercio Exterior y

Turismo (Mincetur) informó sobre el bloqueo de plataformas ilegales, la reducción de la oferta informal y el avance del proceso de autorización de operadores. Mantener esa línea de trabajo será uno de los desafíos para la nueva administración, ya que la eficacia de una regulación también depende de la capacidad para hacerla cumplir.

La continuidad de las labores de fiscalización, el seguimiento a los operadores no autorizados y la coordinación con otras entidades del Estado serán aspectos que la industria seguirá de cerca. La consolidación del mercado formal dependerá tanto de las normas vigentes como de su aplicación sostenida en el tiempo.

La consolidación del mercado formal dependerá, en buena medida, de la continuidad de esas acciones. El reto es asegurar que las reglas se apliquen de manera uniforme para todos los participantes del mercado.

EL FUTURO ES AHORA

El inicio de una nueva gestión siempre abre un periodo de expectativas para el sector empresarial. En el caso de la industria del juego, el interés no se concentra únicamente en la posibilidad de nuevas medidas, sino también en la continuidad de aquellas políticas que han permitido consolidar el proceso de regulación iniciado en los últimos años.

Las primeras señales económicas apuntan a un escenario positivo, pero la manera en que esas medidas se traduzcan en decisiones concretas determinará su impacto sobre el sector.

Aunque todavía es prematuro anticipar cambios específicos, el panorama ofrece una oportunidad para revisar algunos aspectos que el sector considera relevantes para fortalecer su desarrollo.

Artículo elaborado antes de la juramentación de la presidenta de la República (28 de julio de 2026).

impera^{Line} HD EDITION 10



The next chapter has arrived.

Built on the legacy of Impera 7 and 9 – the new Impera Line™ HD Edition 10 takes it further than ever. Seven all-new ultra & deluxe games with a fresh mechanic, a reimagined Roaring Forties™, and unmatched clarity from the very first spin.

**Unmatched performance
driven by innovation.**



NOVOMATIC

NOVOMATIC AG • Global Sales
+43 2252 606 220 • sales@novomatic.com • www.novomatic.com



Juego presencial

EL NUEVO ESCENARIO DEL JUEGO FÍSICO EN EL PERÚ

Aunque el juego *online* gana espacio, los casinos y salas de tragamonedas continúan operando bajo un sistema de supervisión que combina control técnico, fiscalización y medidas de juego responsable.



Aunque el crecimiento del entretenimiento digital ha transformado los hábitos de consumo, los casinos y las salas de tragamonedas continúan ocupando un lugar importante dentro de la oferta de entretenimiento peruana. La experiencia presencial, la atención personalizada y los servicios complementarios, como gas-

tronomía y espectáculos, siguen siendo factores valorados por una parte del público.

Esta permanencia también se refleja en la dimensión del mercado peruano. En junio de 2026, la Dirección General de Juegos de Casino y Máquinas Tragamonedas —DGJCMT— informó que el país contaba con 674 salas autoriza-

das, gestionadas por más de 300 empresas. A esta cifra se agregan aproximadamente 70 000 máquinas tragamonedas en operación. Aunque el número es menor al existente antes de la pandemia, todavía evidencia la escala alcanzada por el juego presencial.

El tamaño del sector, sin embargo, no se mide únicamente por

la cantidad de establecimientos y equipos. Su funcionamiento depende de autorizaciones, controles técnicos, inspecciones y mecanismos destinados a impedir el ingreso de menores, restringir el acceso de personas autoexcluidas y detectar operaciones que puedan estar relacionadas con actividades ilícitas.

AUTORIZACIÓN Y CONTROL TÉCNICO

El funcionamiento del juego físico en el Perú se rige principalmente por la Ley N.º 27153, que exige autorización expresa del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo para operar casinos y máquinas tragamonedas. Una licencia municipal no es suficiente, ya que las empresas deben acreditar el cumplimiento de condiciones legales, técnicas y operativas establecidas por la autoridad sectorial.

La Dirección General de Juegos de Casino y Máquinas Tragamonedas es la encargada de autorizar, registrar, supervisar y fiscalizar a los operadores. Además, mantiene actualizado el registro oficial de salas autorizadas y controla cualquier modificación en los establecimientos, como el ingreso o retiro de máquinas, el reemplazo de equipos y los cambios en la distribución de los locales.

El control técnico también alcanza a los componentes utilizados en las máquinas. Durante 2026, la DGJCMT había procesado 140 reemplazos de memorias, 94 registros de nuevas máquinas, 46 homologaciones de memorias, 22 registros de comercializadores y 20 modificaciones en la estructura o distribución de las salas. Estas actuaciones permiten verificar la procedencia de los equipos y confirmar que los componentes instalados correspondan a modelos autorizados.

Hasta junio de 2026, la DGJCMT había atendido 757 trámites vinculados con memorias, 455 procedimientos de incorporación o retiro de máquinas y 236

reemplazos de equipos. También emitió 4239 resoluciones directores, lo que evidencia que el control estatal continúa durante toda la operación de las salas y no termina con la autorización inicial.

»» **Hasta junio de 2026, la DGJCMT había realizado 1455 visitas de fiscalización e iniciado 42 procedimientos sancionadores.**

FISCALIZACIÓN CONSTANTE

La diferencia entre una sala autorizada y un local clandestino no se limita a la existencia de un permiso. Los establecimientos formales deben utilizar equipos registrados, componentes homologados y sistemas sometidos a supervisión. En un local ilegal, en cambio, no existen las mismas garantías sobre el funcionamiento de las máquinas, el reconocimiento de premios o la identidad de sus responsables.

Con ese objetivo, durante 2025, la DGJCMT realizó 2985 visitas de fiscalización a establecimientos de tragamonedas. Hasta el corte informado en 2026, había efectuado otras 1455 visitas, levantado 20 actas de fiscalización, iniciado 42 procedimientos sancionadores y atendido 15 denuncias. Estas acciones permiten verificar el cumplimiento de las autorizaciones, la procedencia de los equipos y las condiciones de funcionamiento de las salas.

La labor de supervisión también incluye operativos directos contra locales clandestinos. En 2025 se desarrollaron 38 intervenciones y se decomisaron 231 máquinas tragamonedas. Durante el periodo reportado de 2026 se habían realizado nueve operativos adicionales y se decomisaron otros 84 equipos.

Como parte de esta estrategia, el Mincetur informó que en octubre de 2025 destruyó 557 máquinas ilegales. La medida busca impedir que los equipos decomisados sean trasladados a otros establecimientos o vuelvan a ingresar al circuito clandestino, reduciendo así el riesgo de que continúen operando sin control técnico ni garantías para los usuarios.



Inspectores del Mincetur intervienen establecimientos que operan sin autorización y decomisan máquinas que no cuentan con registro ni control técnico.





Miraflores es uno de los distritos que integra alojamiento, gastronomía y entretenimiento, cadena a la que el juego presencial busca incorporarse.

JUEGO RESPONSABLE Y PREVENCIÓN

El control del juego físico comienza antes de que una persona acceda a una mesa o utilice una máquina. Los casinos y las salas de tragamonedas deben verificar la identidad de sus visitantes e impedir el ingreso de menores de edad y de quienes figuren en el Registro de Personas Prohibidas de Acceder a Salas de Juego.

En junio de este año, este registro reunía a 4433 personas y más del 99 % se había inscrito voluntariamente mediante el mecanismo de autoexclusión. La mayor concentración se encontraba en departamentos como Lima, Lambayeque, Arequipa y Cusco. Para garantizar el cumplimiento de la restricción, los establecimientos deben evitar el ingreso mediante documentos falsos o pertenecientes a terceros.

El juego responsable también exige personal capacitado para reconocer señales de riesgo, como permanencias excesivas, cambios inusuales en las cantidades jugadas, irritabilidad o aislamiento. Ante estos comporta-

mientos, los operadores pueden registrar la incidencia, orientar al usuario e informarle sobre los mecanismos de autoexclusión y atención especializada.

» **Más de 300 empresas operaban 674 salas autorizadas y cerca de 70 000 máquinas tragamonedas en junio de 2026.**

PREVENCIÓN DEL LAVADO DE ACTIVOS

De manera paralela, los casinos y las salas de tragamonedas deben aplicar controles para prevenir el lavado de activos. La normativa aprobada por la SBS en abril de 2026 reforzó la evaluación de riesgos, el conocimiento del cliente, la identificación del beneficiario final y el registro de operaciones. Asimismo, los establecimientos de-

ben contar con un oficial de cumplimiento y comunicar a la Unidad de Inteligencia Financiera cualquier movimiento que presente características sospechosas.

VÍNCULO TURÍSTICO

La relación entre casinos, máquinas tragamonedas y turismo volvió a ocupar un lugar en la agenda regulatoria durante 2026. Aunque estos establecimientos suelen integrarse con hoteles, restaurantes, espectáculos y otros servicios de entretenimiento, la Nueva Ley General del Turismo, Ley N.º 32392, no los consideró inicialmente dentro del grupo de prestadores de servicios turísticos reconocidos por el Estado.

Frente a esta situación, el Minetur planteó reincorporar a los servicios de juegos de casino y máquinas tragamonedas dentro de esa categoría. Por ello, en junio de este año, se dispuso la publicación de un proyecto normativo que proponía modificar el anexo de la Nueva Ley General del Turismo y reconocer expresamente a estos establecimientos como prestadores turísticos. La propuesta fue sometida a consulta pública para recibir comentarios de empresas, instituciones y ciudadanos.

De acuerdo con la DGJCMT, el juego presencial forma parte de una cadena de servicios que puede complementar la oferta de alojamiento, gastronomía y entretenimiento, especialmente en ciudades con una mayor actividad turística.

No obstante, un eventual reconocimiento como prestadores de servicios turísticos no modificaría las obligaciones técnicas y regulatorias que actualmente cumplen los operadores. Las salas continuarían sujetas a autorización expresa, registro de equipos, homologación de componentes, fiscalización permanente y controles de acceso, manteniendo los estándares de supervisión que caracterizan al sector.



EL FUTURO DEL JUEGO ESTÁ EN TUS MANOS.

Hemos dedicado décadas a desarrollar y mantener nuestra experticia en las normas que rigen la industria del juego para que usted pueda concentrarse en su próximo paso - la innovación y la expansión. Como el socio regulatorio de mayor confianza de la industria a nivel mundial, nuestras soluciones de consultoría regulatoria, pre-certificación, certificación, y ciberseguridad le brindan la ventaja necesaria para definir su próxima era.

EL PULSO DEL JUEGO PRESENCIAL: SALAS, CONTROL Y FISCALIZACIÓN EN EL PERÚ

Casinos y máquinas tragamonedas mantienen una presencia importante en el mercado peruano. Su operación exige autorización estatal, equipos registrados, controles técnicos, fiscalización constante y medidas de protección para menores de edad y personas autoexcluidas.

1 DIMENSIÓN DEL MERCADO PRESENCIAL

**674**

Salas autorizadas de casinos y máquinas tragamonedas operaban en el país en junio de 2026.

**+300**

Empresas participan en esta actividad.



Alrededor de

70 000

Máquinas tragamonedas se encuentran en funcionamiento.

2 ¿QUIÉN CONTROLA LA ACTIVIDAD?



La Dirección General de Juegos de Casino y Máquinas Tragamonedas —DGJCMT— es la autoridad encargada de:

- ✓ Autorizar y renovar salas.
- ✓ Registrar máquinas y componentes.
- ✓ Fiscalizar establecimientos.
- ✓ Tramitar denuncias.
- ✓ Sancionar incumplimientos.
- ✓ Clausurar locales ilegales.
- ✓ Comisar y destruir equipos clandestinos.

La institución cuenta con:

**96**

Trabajadores

15

Locadores

Distribuidos en áreas de autorización, fiscalización, control y asuntos administrativos.

3 CONTROL TÉCNICO DURANTE 2026

Hasta el corte presentado en junio de 2026, la **DGJCMT** había atendido:

**757**

trámites de incremento o retiro de memorias.

**236**

reemplazos de máquinas y 140 reemplazos de memorias.

**455**

procedimientos de incorporación o retiro de máquinas tragamonedas.

**94**

registros de nuevas máquinas tragamonedas.

4 FISCALIZACIÓN DE LAS SALAS

Durante **2025** se realizaron:



2985 visitas de fiscalización.



48 actas de fiscalización.



130 procedimientos sancionadores.



37 denuncias tramitadas.

En **2026**, hasta la fecha de corte, se registraron:



1455 visitas de fiscalización.



20 actas.



42 procedimientos sancionadores.



15 denuncias atendidas.

Los datos de 2026 corresponden a un periodo parcial y no deben compararse con los resultados anuales de 2025.

5 LUCHA CONTRA EL JUEGO ILEGAL

En **2025**, el Mincetur realizó:



38 operativos contra la ilegalidad.



231 máquinas tragamonedas comisadas.



557 máquinas ilegales destruidas.

En **2026**, hasta el corte informado:



9 operativos.



84 máquinas comisadas.

6 PROTECCIÓN DE GRUPOS VULNERABLES



4433

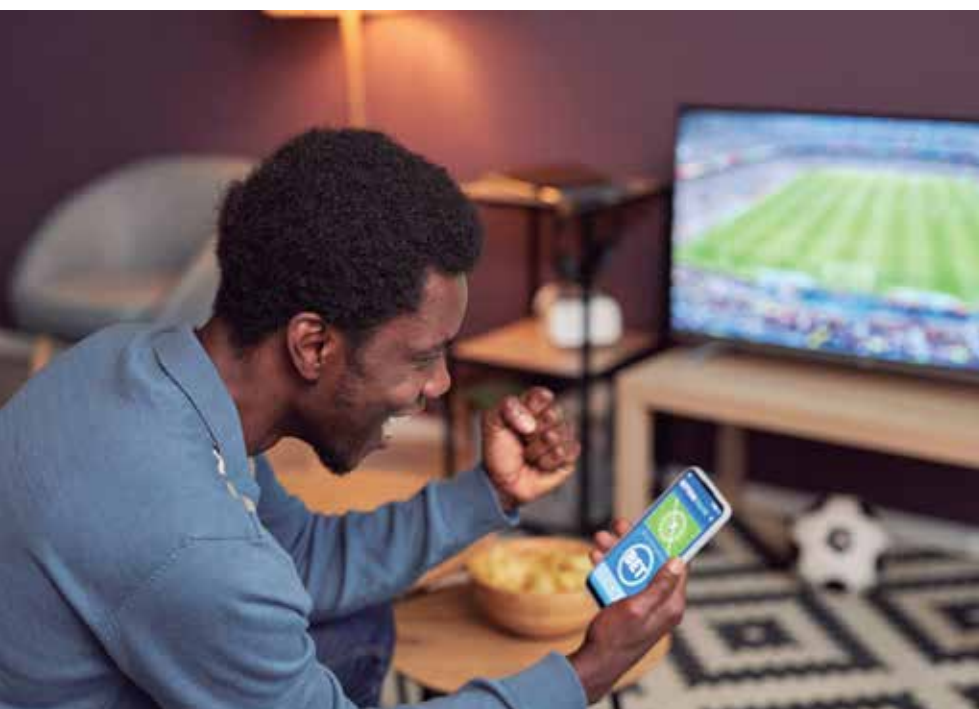
Personas estaban inscritas en el Registro de Personas Prohibidas de Acceder a Salas de Juego.

Fuente principal: Dirección General de Juegos de Casino y Máquinas Tragamonedas (Junio, 2026)

Fiscalización tecnológica

LA REGULACIÓN PERUANA AVANZA AL RITMO DE LAS PLATAFORMAS

Con el proceso de autorización prácticamente consolidado, el sistema peruano concentra ahora sus esfuerzos en homologar plataformas, supervisar operadores y reducir la oferta ilegal del juego *online*.



Hoy basta un teléfono móvil para apostar en tiempo real, ingresar a un casino en vivo o jugar desde cualquier lugar. Esta facilidad convirtió al entretenimiento digital en un negocio sostenido por operadores, plataformas, desarrolladores, medios de pago y sistemas de certificación, cuyo alcance ya no se mide solo por la cantidad de páginas activas, sino por toda la infraestructura tecnológica que hace posible cada transacción.

Durante años, esta oferta dirigida a usuarios peruanos avanzó sin una regulación específica que estableciera obligaciones uniformes para todos los operadores. El panorama

cambió con la Ley N.º 31557, modificada luego por la Ley N.º 31806, y con la aprobación de su reglamento mediante el Decreto Supremo N.º 005-2023-MINCETUR. Desde febrero de 2024, las empresas que explotan juegos o apuestas deportivas a distancia deben contar con autorización del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo para operar legalmente en el país.

La implementación de la regulación también permitió dimensionar el mercado, como quedó reflejado en junio de 2026. La Dirección General de Juegos de Casino y Máquinas Tragamonedas (DGJCMT) informó que el sistema contaba con

92 autorizaciones y 4.534 salas o puntos de atención de apuestas deportivas a distancia distribuidos en el territorio nacional.

Desde la entrada en vigencia de la normativa, además, la autoridad había atendido 16.401 solicitudes administrativas, entre autorizaciones, homologaciones, modificaciones y registros vinculados con el mercado digital.

HOMOLOGACIÓN TÉCNICA

El proceso de formalización para las empresas que ya operaban cuando entró en vigor la norma concluyó en agosto de 2024. A partir de ese momento, solo las compañías con autorización podían continuar ofreciendo legalmente sus plataformas y servicios al público peruano. El Mincetur mantiene en su portal registros de titulares, plataformas, programas, proveedores y laboratorios para que los usuarios puedan comprobar si una oferta pertenece al mercado regulado.

El cambio también creó una dirección especializada dentro del regulador para evaluar aspectos técnicos, legales y financieros del juego *online*. De acuerdo con el director general de la DGJCMT, Yuri Guerra, la institución incorporó mecanismos de aprobación previa, aprobación automática y fiscalización posterior, reduciendo los tiempos administrativos de entre 20 y 30 días a periodos aproximados de cinco a siete días.

Por ejemplo, una plataforma autorizada debe demostrar que sus

sistemas cumplen los estándares técnicos establecidos por el Mincetur. La evaluación comprende la infraestructura tecnológica, los programas de juego, las modalidades disponibles y los módulos de casino en vivo antes de que puedan ser ofrecidos en el país.

En ese marco, durante el 2025, la DGJCMT reportó 111 homologaciones de plataformas, 644 programas de juego, 21 modalidades y 107 módulos de casino en vivo. En el corte parcial de 2026 ya se habían registrado 37 plataformas, 351 programas, 5 modalidades y 52 módulos de casino en vivo.

FISCALIZACIÓN DEL MERCADO

La supervisión no concluye con la autorización de una plataforma. Durante 2025 se procesaron 802 modificaciones de contenidos y 109 integraciones de plataformas; en 2026 se habían atendido 424 modificaciones, 35 integraciones y el registro de 26 proveedores vinculados. Este seguimiento permite identificar a los desarrolladores, verificar las versiones utilizadas y comprobar que las reglas coincidan con las aprobadas.

El control también alcanza a la oferta ilegal. Hasta junio de 2026, el Mincetur había realizado 1.015 revisiones de plataformas y 2.583 visitas a puntos de atención, además de atender 102 denuncias. La estrategia incluye bloqueo de dominios y direcciones IP, la vigilancia de la publicidad y de los medios de pago, así como operativos de decomiso.

Los resultados también reflejan un cambio de enfoque. Durante 2025 fueron retiradas 711 páginas ilegales y comisados 341 bienes; mientras que, en 2026, se reportaba el retiro de otras 116 webs y el decomiso de 156 equipos.

PUBLICIDAD Y JUEGO RESPONSABLE

La publicidad se convirtió en uno de los principales canales de captación del juego *online*. Bonos de

bienvenida, patrocinios deportivos, anuncios en redes sociales y colaboraciones con creadores de contenido forman parte de las estrategias utilizadas para atraer jugadores.

»» **La regulación dejó de centrarse en otorgar licencias para enfocarse en la supervisión permanente del mercado.**

La legislación peruana prohíbe promocionar plataformas y salas que no hayan sido autorizadas por el Mincetur. Las comunicaciones comerciales también deben incorporar advertencias sobre los riesgos del juego excesivo. La normativa dispone que anunciantes e *influencers* incluyan de manera visible el mensaje que advierte que los juegos y apuestas deportivas a distancia realizados en exceso pueden causar ludopatía. Estas obligaciones adquieren especial relevancia durante torneos de gran audiencia y campañas dirigidas a públicos jóvenes.

PROTECCIÓN DEL JUGADOR

La protección del usuario comienza con la validación de identidad. Las plataformas deben impedir el registro de menores y bloquear a quienes figuren en el Registro de Personas Prohibidas. En junio de 2026, el sistema reunía a 4.433 personas y se encontraba conectado con plataformas virtuales y establecimientos físicos para restringir su acceso.

Fernando Calderón Castro, presidente de la Sociedad de Juegos de Azar, sostuvo durante el Perú Gaming Show que el juego responsable debe incluir autoexclusión, límites de tiempo o apuestas, monitoreo de conductas e intervención temprana. También recomendó ofrecer reglas transparentes, explicar claramente las promociones y observar señales como periodos prolongados de juego, montos inusuales, irritabilidad o aislamiento.

El mercado *online* peruano ya no se encuentra en una etapa inicial de formalización. Su principal desafío es sostener la vigilancia sobre plataformas autorizadas, retirar con rapidez la oferta ilegal y garantizar que la expansión tecnológica no debilite la protección de los usuarios.



Apuesta total, juega en plataformas reguladas ofreciendo seguridad a sus clientes.

Juego online en el Perú:

CIFRAS DE UN MERCADO BAJO CONTROL DIGITAL

La regulación peruana alcanza a operadores, plataformas, programas, proveedores y puntos de atención. Durante 2026, el Mincetur intensificó la revisión de páginas web y mantuvo una estrategia contra dominios, publicidad y establecimientos que operan sin autorización.

1 DIMENSIÓN DEL MERCADO



92

autorizaciones vinculadas con juegos y apuestas deportivas a distancia.



4534

salas o puntos de atención autorizados de apuestas deportivas a distancia en todo el país.



16401

solicitudes administrativas atendidas desde la aplicación de la ley.

Estas cifras fueron presentadas por la **DGJCMT** en junio de **2026**. El número de **4.534** corresponde a locales o puntos vinculados con apuestas a distancia, no a la cantidad de plataformas digitales.

2 CONTROL DE PLATAFORMAS Y CONTENIDO

Durante **2025** se autorizaron u homologaron:



111

plataformas tecnológicas



644

programas de juego



107

módulos de casino en vivo



21

modalidades de juego

Durante el periodo reportado de **2026**:



37

plataformas tecnológicas



351

programas de juego



52

módulos de casino en vivo



5

modalidades de juego

3 MÁS DE MIL REVISIONES WEB EN 2026



1015

Revisiones de plataformas tecnológicas fueron realizadas durante el periodo informado de 2026.

723

revisiones web se habían efectuado en todo el 2025.

4 FISCALIZACIÓN

Durante **2025**, el **Mincetur** reportó:



5340

visitas de fiscalización



38

procedimientos sancionadores



90

denuncias atendidas

Durante el corte de **2026**:



2583

visitas de fiscalización



15

procedimientos sancionadores



102

denuncias atendidas

5 LUCHA CONTRA LAS PÁGINAS ILEGALES

En **2025** se retiraron del mercado:



711

Páginas web ilegales

Además, se realizaron:



13

operativos



341

terminales,
computadoras
u otros bienes
comisados

Durante el periodo reportado de **2026**:



116

Webs retiradas

Además, se realizaron:



10

operativos



156

bienes
comisados

6 CUATRO FRENTES CONTRA LA ILEGALIDAD DIGITAL

La estrategia del **Mincetur** comprende:



BLOQUEO DIGITAL

Intervención sobre
URL, direcciones
IP, dominios y
sistemas DNS.



PUBLICIDAD Y PATROCINIO

Seguimiento de
contenido difundido por
influencers, youtubers y
redes sociales.



CONTENIDO Y MEDIOS DE PAGO

Revisión de programas,
modalidades, casino
en vivo y mecanismos
utilizados para depositar
o retirar fondos.



OPERATIVOS DE COMISO

Retiro de terminales,
computadoras, servidores
y otros equipos empleados
por operadores ilegales.

7 EL ACCESO ESTÁ RESTRINGIDO A MENORES Y AUTOEXCLUIDOS



44333

Personas figuraban en el Registro de
Personas Prohibidas en junio de 2026.

Las plataformas autorizadas deben aplicar mecanismos de validación de identidad e impedir el acceso de menores de edad y personas incluidas en dicho registro. El sistema también alcanza a las salas físicas vinculadas con las apuestas.

Nuevo escenario tributario

EL ISC MARCA EL DEBATE DEL JUEGO ONLINE PERUANO

Tras la consolidación del marco regulatorio, la incorporación del ISC trasladó el foco del sector desde la formalización hacia el debate sobre la presión tributaria, la competitividad y el crecimiento futuro de la industria.

Durante los últimos años, el crecimiento del juego *online* en Perú estuvo acompañado por una discusión constante sobre regulación, formalización y protección al consumidor. Sin embargo, desde 2025 el eje del debate cambió. La conversación comenzó a girar alrededor de la carga tributaria y, especialmente, del Impuesto Selectivo al Consumo (ISC), un gravamen que continúa generando posiciones encontradas entre el Gobierno y la industria.

El ISC no apareció como una medida aislada. Su implementación coincidió con la consolidación del marco regulatorio inaugurado por la Ley N.º 31557 y sus modificaciones, un marco que convirtió a Perú en uno de los primeros países de América Latina en establecer un sistema específico para regular los juegos y apuestas deportivas a distancia.

A diferencia de los primeros años de discusión legislativa, cuando la prioridad consistía en ordenar un mercado que operaba con escasa supervisión, hoy el foco está puesto en el equilibrio entre recaudación, competitividad y sostenibilidad del negocio.

DE LA REGULACIÓN AL ISC

El punto de partida fue la Ley N.º 31557, promulgada en agosto de 2022 y modificada por la Ley N.º 31806 en junio de 2023. La norma reguló los juegos a distancia y las apuestas deportivas *online*, obligó a los operadores a obtener autoriza-



ción del Mincetur y estableció reglas de protección al jugador, verificación de identidad y prevención del lavado de activos. La vigencia comenzó el 9 de febrero; el 13 de febrero se inició la presentación de solicitudes mediante el sistema correspondiente y convirtió a Perú en uno de los países de la región con el sector totalmente regulado, junto con Colombia, Argentina y Panamá.

La etapa tributaria llegó después. Mediante el Decreto Legislativo N.º 1644, publicado el 13 de setiembre de 2024, los juegos y apuestas deportivas a distancia fueron incorporados al Nuevo Apéndice IV de bienes afectos al Impuesto

Selectivo al Consumo (ISC), bajo el “sistema al valor”. Desde enero de 2025, las empresas domiciliadas y no domiciliadas quedaron sujetas a un impuesto específico del 12% sobre la base imponible establecida por la ley, y un ISC aplicado a cada apuesta. Para facilitar su declaración, la Sunat habilitó el Formulario Virtual N.º 0696, con procedimientos diferenciados según el tipo de contribuyente.

La tasa del ISC tampoco fue siempre la actual. El Decreto Supremo N.º 008-2025-EF fijó inicialmente una tasa de 0,3% sobre cada apuesta, vigente hasta el 30 de junio de 2025. Desde el 1 de julio de ese

año, la tasa aumentó al 1%, más que triplicando el descuento aplicado a cada jugada. El impuesto se calcula sobre el monto apostado y no sobre la ganancia obtenida, una diferencia que suele generar confusión entre los jugadores.

LOS PRIMEROS RESULTADOS

Los efectos de la regulación comenzaron a reflejarse rápidamente en las cifras oficiales.

Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), a mediados de 2026 el país contaba con 92 autorizaciones para operadores de juegos y apuestas deportivas a distancia, además de 4534 establecimientos vinculados a esta actividad.

La recaudación también mostró un crecimiento sostenido. Durante 2025, los distintos tributos aplicados al juego presencial y *online* generaron más de S/419 millones (aproximadamente 115 millones de dólares), de acuerdo con un tipo de cambio promedio del período.

Entre enero y mayo de 2026, la recaudación acumulada alcanzó S/334 millones (alrededor de 91 millones de dólares), impulsada principalmente por el desempeño de las apuestas deportivas y los juegos a distancia.

Estas cifras reflejan el creciente peso económico que ha adquirido la industria en la economía digital peruana y explican por qué las decisiones tributarias generan tanta atención entre operadores, inversionistas y autoridades.

EL ARGUMENTO DEL ESTADO

Para el Gobierno, el ISC forma parte de una estrategia destinada a consolidar la formalización del mercado. Una actividad con millones de transacciones diarias y una facturación creciente debe contribuir mediante un esquema tributario similar al que existe para otros sectores gravados con este impuesto.

Las autoridades sostienen además que los recursos obtenidos

fortalecen la capacidad del Estado para supervisar el cumplimiento de la normativa, combatir la ilegalidad y desarrollar políticas públicas vinculadas con el juego responsable.

La experiencia internacional demuestra que los sistemas tributarios del juego suelen ajustarse conforme madura el mercado, aparecen nuevos productos y cambian los hábitos de consumo de los usuarios.

»» Hoy el foco está puesto en el equilibrio entre recaudación, competitividad y sostenibilidad del negocio.

LA VISIÓN DE LA INDUSTRIA

Desde la perspectiva de los operadores, el debate no gira en torno a la necesidad de tributar, sino a la forma en que se estructura la carga fiscal. Diversos representantes del sector sostienen que un esquema tributario excesivamente gravoso podría afectar la competitividad del

mercado regulado frente a la oferta ilegal, reducir los márgenes operativos y limitar el atractivo del país para nuevas inversiones.

Si bien la formalización ha sido ampliamente valorada por la industria y ha permitido establecer reglas claras para todos los participantes, el desafío consiste en encontrar un equilibrio que preserve la capacidad recaudatoria del Estado sin afectar el desarrollo sostenido de un sector que continúa expandiéndose.

UN DEBATE QUE CONTINÚA

Perú todavía atraviesa esa fase de consolidación. Las autoridades evalúan los resultados de la recaudación, mientras operadores y asociaciones empresariales mantienen el diálogo para revisar aquellos aspectos que consideran necesarios de revisar.

Más allá de las cifras de recaudación, el verdadero desafío será encontrar un equilibrio entre formalización, competitividad y sostenibilidad. El resultado de ese proceso no solo definirá la evolución del mercado peruano, sino que también servirá como referencia para otros países de América Latina que avanzan hacia la regulación de los juegos y apuestas deportivas *online*.



La SUNAT administra el nuevo esquema tributario aplicable al juego online regulado.



Encuentro en Perú

AINSWORTH CIERRA CON ÉXITO SU RAPTOR SHOWROOM EXPERIENCE

La compañía presentó sus más recientes desarrollos tecnológicos y reforzó su estrategia de crecimiento en el mercado peruano.

Ainsworth Game Technology celebró con éxito una nueva edición del RAPTOR Showroom Experience en Lima, Perú, un encuentro exclusivo realizado en el Atlantic City Casino que reunió a operadores y representantes de la industria para conocer de primera mano las últimas innovaciones de la compañía.

Durante el evento, los asistentes tuvieron la oportunidad de explorar el desempeño de los gabinetes Raptor 49, Raptor 32 y Raptor Lite, equipos que se han consolidado como un compo-



nente clave de la estrategia de expansión de Ainsworth en Latinoamérica, respaldados por su tecnología, rendimiento y versatilidad de contenidos para distintos perfiles de jugadores.

La jornada incluyó además la presentación de algunos de los juegos más recientes del portafolio de la compañía, entre ellos Xtension Link Fusion, Multi Win 8 Mr Quad Shot, Fa Cai, Dragon Legacy, Kaiju Cash Neon's Bonus Blast y Atomic Gold. Estos títulos generaron un marcado interés entre los operadores presentes, tanto por sus mecánicas como por su desempeño en sala y su potencial comercial.

“Perú continúa siendo un mercado estratégico para Ainsworth. La excelente recepción de este evento confirma que nuestros clientes buscan soluciones innovadoras, productos de alto rendimiento y un socio comprometido con su crecimiento. Nuestro objetivo es ser ese aliado de referencia para los operadores en el país”, expresó Miguel Cuadros, presidente de Ainsworth para América Latina y Europa.

El resultado de esta edición reafirma el posicionamiento que la compañía mantiene en Perú y respalda su estrategia



de crecimiento regional, a través de iniciativas comerciales que incluyen experiencias exclusivas, presentaciones de producto e instalaciones estratégicas en distintos países. Ainsworth reitera su compromiso con la innovación y el desarrollo de soluciones que fortalezcan la competitividad e inversión de sus clientes, amplíen la presencia de sus gabinetes Raptor en Latinoamérica y ofrezcan experiencias de entretenimiento cada vez más atractivas para los jugadores.

Evento en Lima

ZITRO EXPERIENCE PERÚ BATIÓ RÉCORD DE ASISTENCIA

La quinta edición del encuentro permitió presentar nuevos gabinetes, librerías de juegos y desarrollos para el canal *online* ante operadores del país.

El pasado 15 de junio, Zitro celebró con gran éxito una nueva edición de su Zitro Experience Perú. El encuentro, ya consolidado como una cita imprescindible para la industria del juego en la región, reunió a un número récord de operadores del mercado peruano, quienes tuvieron la oportunidad de conocer en primicia las últimas novedades que la compañía presenta a Perú y a América Latina.

María Fernanda Soto, country Manager de Perú, señaló que el mueble FANTASY, con sus cinco juegos exclusivos —‘Brave Dragon’, ‘Lion Falls’, ‘Gold Space’, ‘Fantasy Mine’ y ‘Rock n’ Raccoons’—, fue uno de los grandes protagonistas de la velada. CONCEPT también marcó uno de los momentos más destacados de la noche, en el que los clientes pudieron descubrir en exclusiva una nueva y amplia librería de juegos desarrollados para este gabinete, como ‘Penguin Party’, ‘Funny Bunnies’, ‘Treasure Shore’, ‘River Gold Wealth’, ‘Tied Up! Coins’, Haunted Fortune, Ancient Link, junto a muchos más.

Por su parte, Zitro Digital también



presentó sus últimos lanzamientos para el canal *online*, que generaron muy buenas sensaciones entre los asistentes y reflejan la creciente presencia en la región. Todo ello, acompañado de un *show* de alto nivel y de una propuesta gastronómica a la altura de la ocasión.

“Llegar a la quinta edición de Zitro Experience Perú con una asistencia récord y un espacio cada

vez mayor es un gran motivo de satisfacción. Ver cómo este evento crece año a año junto a nuestros clientes es el mejor reflejo de la confianza que depositan en nosotros”, afirmó Alejandra Burato, directora regional de Zitro para América Latina. “Agradecemos a todos los asistentes por acompañarnos y por contribuir al éxito de este gran encuentro”, sostuvo.

The Scarab rises.
The Hawk reveals.
Will you follow?



DIMENSION LINK

RISE OF THE SCARAB SECRET OF THE HAWK



Spin with Power.
Shine in Color.



MERKUR
GAMING
www.merkur-gaming.com

Relación con operadores

MERKUR FORTALECE SU PRESENCIA EN EL MERCADO PERUANO

La compañía desarrolló una serie de encuentros con operadores para presentar innovaciones, fortalecer vínculos institucionales y promover iniciativas de integración.

MERKUR CONNECT

Los días 17 y 18 de junio, la oficina comercial de MERKUR Gaming Perú, en Miraflores, fue escenario del showroom MERKUR Connect, un espacio diseñado para presentar directamente a operadores y socios estratégicos las más recientes soluciones tecnológicas de la compañía. Durante ambas jornadas se exhibieron sistemas progresivos, gabinetes de última generación y desarrollos orientados a mejorar la rentabilidad de las salas de juego. El evento reunió a operadores de distintas regiones del país y permitió ofrecer una experiencia personalizada, reafirmando el compromiso de la marca con la innovación y el crecimiento del mercado peruano.



TORNEO RELÁMPAGO MERKUR A BENEFICIO DEL BANCO DE ALIMENTOS

El deporte también formó parte de la agenda de MERKUR Gaming Perú con la realización del Torneo Relámpago de Fútbol, desarrollado los sábados 16 y 23 de mayo en el Círculo Militar del Perú. La actividad reunió a operadores y empresas del sector en una jornada de integración cuya inscripción consistió en una donación voluntaria destinada al Banco de Alimentos Perú. Con la participación de barras, equipos representantes de distintas compañías y la presencia de la mascota “Merkurito”, el campeonato combinó camaradería, responsabilidad social y apoyo a una organización dedicada a combatir el hambre en el país.



FIESTA MUNDIAL MERKUR

El 11 de junio, el Hotel El Pardo DoubleTree Miraflores acogió la Fiesta Mundial MERKUR, un encuentro que reunió a operadores del mercado peruano para presentar la nueva oferta de juegos desarrollados por la compañía en Europa y Estados Unidos. Durante la velada se exhibieron títulos como Wild Temple, Three Books y San Din Fu, entre otros, en una propuesta que combinó el ambiente futbolero con la presentación de nuevos desarrollos diseñados para responder a las exigencias del mercado peruano.

Innovación para casinos

IGT PRESENTÓ SU PROPUESTA “VIVE LAS VEGAS” EN PERÚ

La compañía reunió a operadores de la región para presentar sus más recientes desarrollos y el concepto Vive Las Vegas.



una implementación inicial en el Casino Jubilee de México. Desde entonces, la compañía ha expandido esta oferta en Latinoamérica, adaptando cada lounge para satisfacer las necesidades y oportunidades de cada cliente. Actualmente, IGT cuenta con 10 salas Vive Las Vegas en Latinoamérica, incluyendo establecimientos en México, Chile, Perú y Argentina, donde los jugadores disfrutan de una experiencia omnicanal.

«Perú es un país con una gran cantidad de operadores experimentados y jugadores expertos», añá-



IGT trasladó el glamour y la emoción de Las Vegas al Perú con su evento “Vive Las Vegas by IGT”. Celebrado en el Hipódromo de Monterrico, el evento atrajo a operadores de toda la región, quienes fueron invitados a experimentar la energía y el espectáculo de esta propuesta inspirada en los casinos de Las Vegas.

“Compartir la imagen, la sensación y la energía de nuestra propuesta ‘Vive Las Vegas by IGT’ con nuestros clientes fue una noche memorable y una oportunidad para sumergirlos en la atmósfe-

ra única de estos espacios con una marca dinámica”, dijo Jessica Luna, Directora Sénior de Ventas de Cuentas Estratégicas para Latinoamérica de IGT. “Además de organizar un evento entretenido, IGT presentó nuestros juegos más recientes para la región, entre ellos Money Gong, Coyote Moon Desert Nights, Wolf Run Wild Moon y otros títulos”.

IGT introdujo el concepto Vive Las Vegas Lounge en 2025 con

dió Luna. «Creemos que las salas de juego “Vive Las Vegas by IGT” ofrecen una experiencia de juego moderna en un entorno memorable, algo que los operadores pueden aprovechar para diferenciar sus establecimientos y atraer jugadores».

Para obtener más información sobre IGT, puede visitar IGT.com.

Encuentro del sector del juego

PRONTOPAGA REUNIÓ A LA INDUSTRIA TRAS EL CIERRE DE PGS 2026

Con una presencia cada vez más consolidada en el mercado peruano, donde actualmente 9 de cada 10 casas de apuestas *online* operan con su tecnología, ProntoPaga aprovechó el cierre de Perú Gaming Show (PGS) 2026 para reunir a parte del ecosistema del *iGaming* en una celebración realizada el jueves 18 de junio en Zerrano Restaurant, Lima.

Como broche final de una semana de reuniones y paneles, en la que temas como la eficiencia operativa, la seguridad en los pagos, la regulación y el impacto del Mundial 2026 marcaron gran parte de



»» El evento permitió fortalecer los vínculos generados en el PGS y reafirmó el compromiso de ProntoPaga con el sector.

la agenda en el Centro de Exposiciones Jockey, ProntoPaga organizó este encuentro para extender la experiencia más allá de la feria.

La jornada comenzó con un cóctel exclusivo y, posteriormente, dio paso a una celebración con invitaciones extendidas a distintos participantes de la industria. La noche combinó música, gastronomía y un

ambiente pensado para seguir compartiendo más allá de la feria.

Más que una actividad social, esta recepción permitió dar continuidad a las relaciones construidas durante el Perú Gaming Show, reflejando el dinamismo que hoy caracteriza al mercado peruano y reafirmando el compromiso de ProntoPaga con el crecimiento del sector.



Perú Gaming Show 2026

UN MERCADO QUE YA PIENSA EN SUS PRÓXIMOS DESAFÍOS

Con el marco regulatorio ya consolidado, el mercado peruano del juego inicia una nueva etapa en la que la competitividad, la innovación, la lucha contra el juego ilegal y la sostenibilidad marcarán la agenda de la industria. El Perú Gaming Show 2026 reflejó esa transformación.

Hay industrias cuya evolución se mide por licencias, inversión o ingresos. Otras encuentran su verdadero valor en las conversaciones que impulsan su futuro. El Perú Gaming Show pertenece a esta última categoría.

Su vigésima tercera edición reunió a operadores, reguladores, proveedores tecnológicos y especialistas para analizar los desafíos que marcarán la siguiente etapa del mercado. Con el marco regulatorio ya consolidado, la discusión dejó de centrarse en cómo regular el juego online para enfocarse en cómo fortalecer un mercado competitivo, seguro y sostenible.

Durante la inauguración, la viceministra de Turismo, Nancy Laca Ramos, destacó la importancia que ha adquirido la industria dentro de la economía nacional y remarcó que su crecimiento dependerá de tres pilares: estabilidad jurídica, reglas claras y una coordinación permanente entre el Estado y el sector privado.

LA INDUSTRIA MIRA AL FUTURO

Así lo destacó Yuri Guerra Padilla, director general de Juegos de Casino y Máquinas Tragamonedas del MINCETUR, al señalar que una regulación dinámica debe evolucionar al ritmo de la industria. Perú ha incorporado procesos más ágiles, certificación de plataformas y nuevas herramientas de supervisión digital, adaptándose a desafíos como la geolocalización, la verificación de identidad y el monitoreo tecnológico.

Hoy Perú cuenta con 92 operadores autorizados de apuestas deportivas y juegos a distancia, además de 674 salas y cerca de 70.000 máquinas tragamonedas en el segmento presencial. Esta convivencia fue uno de los temas centrales del evento, donde operadores y proveedores destacaron el potencial de las estrategias omnicanal.

TRIBUTACIÓN, COMPETITIVIDAD Y JUEGO ILEGAL

La presión tributaria no se mide solo en porcentajes; su impacto real aparece cuando modifica las condiciones del mercado.

»» Perú dejó atrás el debate sobre cómo regular el juego online y ahora concentra sus esfuerzos en fortalecer un mercado competitivo, seguro y sostenible.

Esa fue una de las principales conclusiones del panel "Tributación: Los impuestos al juego en Latinoamérica", donde especialistas de Argentina, Chile y Perú analizaron cómo los modelos fiscales pueden influir en el desarrollo de la industria.

Los participantes coincidieron en que el debate no está en la obligación de tributar, sino en evitar que una carga excesiva reduzca la com-

petitividad del mercado regulado y favorezca a operadores ilegales.

La lucha contra el juego ilegal fue otro de los ejes del PGS 2026. Los especialistas señalaron que las plataformas clandestinas ya no funcionan únicamente como operadores sin licencia, sino como redes que aprovechan tecnología e infraestructura internacional para mantenerse activas.

Por ello, la fiscalización actual requiere involucrar a toda la cadena: proveedores tecnológicos, medios de pago y otros actores vinculados al ecosistema. Perú ha avanzado en este enfoque mediante controles sobre servicios asociados a operadores no autorizados y acciones coordinadas de supervisión.

TECNOLOGÍA Y CONFIANZA

Si hubo un concepto transversal en las conferencias del Perú Gaming Show 2026 fue la tecnología. No como un fin en sí mismo, sino como una herramienta esencial para sostener un mercado regulado que procesa millones de operaciones, protege información sensible y responde a usuarios cada vez más digitales.

La transformación tecnológica ya abarca toda la cadena de valor: identidad digital, prevención del



Perú avanza hacia una supervisión cada vez más digital.





Perú avanza hacia una supervisión cada vez más digital.

fraude, inteligencia artificial, medios de pago, ciberseguridad y cumplimiento normativo en tiempo real.

Uno de los debates más relevantes fue el panel “Métodos de Pago como elementos de seguridad y eficiencia operativa. ¿Los sistemas de pago están preparados para el World Cup 2026?”, en el que representantes de operadores y proveedores analizaron los retos que enfrentará la industria ante el aumento esperado de registros, depósitos y apuestas durante el torneo.

Los especialistas coincidieron en que la preparación requiere anticipación: pruebas de capacidad, monitoreo permanente, coordinación con entidades financieras y sistemas capaces de responder a picos extraordinarios de demanda. La velocidad dejó de ser solo una ventaja competitiva y pasó a formar parte de la experiencia del usuario.

LA CONFIANZA Y CUMPLIMIENTO COMO PILARES

Más allá de la innovación, la confianza fue otro concepto clave del evento. Fernando Calderón, presidente de SONAJA, destacó que la sostenibilidad de la industria depende tanto de su crecimiento como de su capacidad para proteger al usuario y fortalecer su legitimidad.

Este enfoque se reflejó en los debates sobre cumplimiento normativo, prevención de lavado de activos y fiscalización. Carlos Hermoza Horna, Founder & Managing Partner de CompliLab Legal Latam, señaló que el cumplimiento dejó de ser un requisito administrativo para convertirse en un elemento estratégico, mientras que José Luis Pérez, director de Organización y Registro de la DGJCMT, resaltó que una supervisión eficiente protege tanto al Estado como a los operadores regulados.

CONSOLIDACIÓN DEL MERCADO

La visión del sector privado también estuvo presente durante la segunda jornada. Gonzalo Rosell, presidente de APADELA, analizó la evolución del mercado peruano tras la regulación de las apuestas deportivas y juegos a distancia, destacando la importancia del diálogo permanente entre autoridades e industria para preservar la competitividad.

Esa idea estuvo presente durante todo el evento: los desafíos actuales (mercado ilegal, fraude digital, ciberseguridad y evolución tecnológica) requieren una respuesta coordinada entre reguladores, operadores, proveedores y empresas financieras.

UNA HOJA DE RUTA

El Perú Gaming Show 2026 confirmó que la conversación de la industria ha cambiado. La agenda ya no gira únicamente en torno a licencias o expansión comercial, sino a la construcción de un ecosistema más competitivo, seguro y sostenible. Superada la etapa de regulación, el verdadero desafío será evolucionar al ritmo de la tecnología, responder a una competencia cada vez más global y mantener la confianza de usuarios y autoridades.



El Perú Gaming Show reunió distintas voces de la industria.



Perú Gaming Show

LA GRAN FIESTA DE LA INDUSTRIA

Durante dos días, el Perú Gaming Show volvió a reunir a operadores, proveedores, reguladores y ejecutivos de distintos países en el principal punto de encuentro de la industria del juego en la región. Además de las conferencias y la exhibición comercial, los pasillos, reuniones y espacios de *networking* se convirtieron en el escenario ideal para fortalecer relaciones, compartir experiencias y generar nuevas oportunidades de negocio. Esta edición número 23 confirmó el papel del PGS como uno de los eventos más importantes del gaming en América Latina.



Micha Calmet y Sebastián Salazar de ProntoPaga.





Lawrence Levy y Jerico Gilabert.



Nancy Aracelly Laca, Vice ministra de Turismo - Mincetur, en el stand de la Revista Casino con María Victoria Cabrera.



Jaime Li y Andrés Sam.



Félix Gómez, José Miguel Chueca y Gustavo Colombo.



Yuri Guerra en el stand de GLI con Karen Sierra y Georges Didier.



Jhonatan Abanto, Toni Maawad, Carlos Abanto, Lisette Vera y Johan Escalante.



Albert Amaranto y Fernando del Aguila del Grupo Oscorp con Julio Matusima - Konami.



Alejandro Del Mar - AGS.



Alonso Jibaja - Neg Sports.



Axel Antillón y Michael Solano.



Carlos Sotomayor y Rolando Delgado con María Victoria Cabrera en el stand de la Revista Casino.



Neil Montgomery, José López, Karen Sierra, Rubén Solórzano y Carlos Fonseca.



Charsy - Tada Gaming.



Maira León, André Bartra, Daniela Vélez y Adair Bartra.



Juan Carlos Abusada y Ricardo Jacobo con Luis Felipe Abusada.





Jose Grandio - FINOCIO en el stand de la Revista Casino.



Catalina Rosenberg, Andrea Pino y Roxana Otárola.



Ana María Padrós y María Victoria Cabrera.



Antonio Lagos, Tamara Mustafá, Ricardo Mustafá y Juan José Castillo.



Cinthia Martire, Toni Maawad y Marisol Sánchez.



Daniel Magariños y Carlos Nuñez Del Prado - BMM.



Equipo ALPS.



Brunela Castillo - LigoPay.



Caio Ruiz - CP GAMES.



Gabriel Alvarado (TIMBET) Celeste Arredondo (FUTURE PLAY) Christian Sam (UNIVERSAL SOFT).



Paolo Odicio, Analy Rojas y Aron Malone.



Fernando Calderón, Marcelino Oyola y José Luis Pérez.



Gino y Teresa Lin con María Victoria Cabrera.



Jessica Quevedo - DS Virtual Gaming.



Ricardo Solano y Richard Lin.





Andrés Morano, Silviu Schinteie y Ales Zaksek - Synot.



Samuel Carnero, Estefano Aznaran Guibin y Steve Espinoza.



Rubén Uema, Víctor Cardoso y Giorgi Koprinarov.



Guillermo Bejarano - Betconstruct.



Marcelino Oyola rodeado por todo su equipo RUASUN BUSINESS.



Patrick Gutierrez y Orlando Ormeno.

GAMING CONNECT



LA PLATAFORMA CREADA PARA UNIR A LA INDUSTRIA

La Revista CASINO presenta una plataforma que integra experiencias deportivas, encuentros ejecutivos y futuros espacios de networking para fortalecer las relaciones entre operadores, proveedores, autoridades y ejecutivos del sector.

Las relaciones más sólidas de una industria no siempre se construyen en una sala de reuniones. Muchas veces nacen cuando las personas comparten experiencias, fortalecen la confianza y encuentran espacios para interactuar de manera diferente al entorno laboral.

Con esa visión surge GAMING CONNECT, la nueva plataforma creada por la Revista CASINO para mantener conectados a operadores, proveedores, autoridades y líderes del sector durante todo el año. Esta plataforma reúne experiencias especialmente diseñadas para generar vínculos, fo-

»» **GAMING
CONNECT nace
como la plataforma
de la Revista
CASINO para
mantener
conectados a los
principales actores
de la industria
durante todo el año.**

mentar el intercambio de ideas y fortalecer una comunidad que hoy impulsa el crecimiento de la industria.

La Copa Revista CASINO y el GAMING CONNECT Executive Lunch marcan el inicio de esta propuesta. Dos formatos distintos, pero con un mismo propósito: crear conexiones duraderas entre quienes forman parte del ecosistema del *gaming*. A partir de estas primeras experiencias, GAMING CONNECT continuará incorporando nuevas iniciativas orientadas a fortalecer la colaboración, el intercambio de conocimientos y las relaciones entre los principales actores del sector.



COPA REVISTA CASINO: LOS EMPRESARIOS TAMBIÉN JUEGAN EN EQUIPO

La Copa Revista CASINO fue la primera experiencia de GAMING CONNECT y reunió durante siete jornadas a colaboradores, ejecutivos y empresas de la industria del juego en un campeonato que se convirtió en un espacio de integración y confraternidad. Disputado en el Puericultorio Pérez Aranibar, el torneo congregó a 16 equipos representantes de operadores, proveedores y compañías del sector, consolidándose como un punto de encuentro fuera del entorno laboral.

La edición 2026 comenzó con una ceremonia de inauguración que reunió a jugadores, empresas participantes e invitados especiales. La directora de la Revista CASINO, María Victoria Cabrera, destacó que el torneo nació como una forma de reconocer a quienes, con su trabajo diario, contribuyen al fortalecimiento de la industria. El *play* de honor estuvo a cargo del exfutbolista Carlos Orejuela, quien resaltó el valor del deporte para fortalecer el trabajo en equipo y la integración entre las personas.

Durante las semanas siguientes, el campeonato ofreció encuentros muy disputados y una activa participación de colaboradores, familiares e hinchas, que acompañaron a sus equipos en cada fecha. La gran final enfrentó a Grupo Oscorp y Latin Games, con triunfo para Oscorp, que levantó por primera vez el trofeo tras una destacada campaña. El podio lo completó Money Money. Julio Cueva terminó como goleador del campeonato y Piero Zúñiga recibió el reconocimiento al arquero con menos



Grupo OSCORP – CAMPEÓN COPA REVISTA CASINO 2026.

goles recibidos. La ceremonia de premiación reunió a representantes del sector público y privado, entre ellos el director general de la Dirección de Juegos de Casino y Máquinas Tragamonedas, Yuri Guerra Padilla y Gonzalo Pérez, CEO de Apuesta Total, quienes participaron de la entrega de trofeos y medallas. Con ello, la Copa Revista CASINO cerró una nueva edición reafirmando el propósito con

el que nació: ofrecer un espacio donde la competencia deportiva también contribuya a fortalecer las relaciones entre quienes impulsan el desarrollo de la industria.

La Copa Revista CASINO volverá a formar parte de GAMING CONNECT este 2027. El campeonato se disputará nuevamente en el Puericultorio Pérez Aranibar, bajo el formato de fútbol 7.



Gonzalo Pérez, José Casapia, Maria Victoria con el Ing. Yuri Guerra en la primera foto oficial del campeón 2026.



Gonzalo Pérez y Yuri Guerra sostienen la Copa Revista Casino antes de hacer la entrega al equipo ganador.



Yuri Guerra entrega el trofeo al Arquero menos batido, Frank Zúñiga.



Erik Lozada – Novomatic, recibiendo el trofeo al Goleador.



Premiación del Primer Puesto de grupo Oscurima.



Entrega de medallas tercer puesto.



Tercer puesto Money Money.



NOVOMATIC



PALMS BET

RUASUN
BUSINESS S.A.C.





Equipo Grupo Latin Games.



Novomatic y Money Money jugaron por el tercer puesto.



MÁS QUE SOLO ENTRETENCIÓN

SUPER YAPA
GANA HASTA EL
100% DE TU APUESTA
POR TUS COMBINADAS

TIO Rico.BET

TE CAMBIA LA VIDA

APUESTAS DEPORTIVAS / CASINO / CASINO EN VIVO / JUEGOS VIRTUALES



TIO RICO.BET



@TIORICO.BET



@TIORICO.BET



@TIORICO.BET

GAMING CONNECT EXECUTIVE LUNCH: LAS CONEXIONES SE CONVIERTEN EN OPORTUNIDADES



El GAMING CONNECT Executive Lunch representa la segunda experiencia de GAMING CONNECT y traslada el espíritu de integración de la Copa Revista CASINO a un espacio concebido para el diálogo, el networking y el desarrollo de nuevas oportunidades entre operadores, proveedores, autoridades y líderes del sector.

La primera edición del GAMING CONNECT Executive Lunch marcó el regreso de un espacio

que durante años promovió la Revista CASINO para reunir a los principales actores de la industria del juego. Operadores, ejecutivos, autoridades y representantes de empresas compartieron una jornada orientada al diálogo, el networking y la generación de nuevas oportunidades de colaboración.

La propuesta combinó una recepción interactiva con dinámicas de networking, activaciones de marca y experiencias digitales,

seguida de un almuerzo ejecutivo que incluyó la premiación oficial de la Copa Revista CASINO 2026, haciendo entrega de la misma a Susan Montes, vicedirectora corporativa de OSCORP, además de espacios para el intercambio entre los asistentes.

Tras la acogida de esta primera edición, el encuentro volverá a realizarse en 2027 como parte de la plataforma GAMING CONNECT, esta vez el 23 de junio en el Hilton Lima Miraflores.



María Victoria Cabrera y Ana María Padros.



En el Foyer del Hilton, Jordan Ramos disfruta la experiencia del juego en la plataforma con Tio Rico.



Jhon Puente, Francisco Chui con Andrea Pino.



Teresa Gonzáles, Erika Chia, Yéssica Mendoza, Tomás Miele, Nelly Kuniyoshi, Geraldine Sayas, Karla Linares y Thomas Torres.



Ing. Yuri Guerra con un mensaje al sector durante la inauguración del Gaming Connect.



Flavia Verme, Javier Guevara, Maria Fernanda Soto, Susan Montes, Albert Amaranto, Ronald Solier, Juan Guevara y Rodrigo Uribe Gomez.



Juan Guevara, uno de los ganadores.



Geraldine Sayas, recibiendo su premio, parte del sorteo.



Erick Visconde, otro afortunado del sorteo.



Erika Chia.



Gina Macheri recibiendo su premio.



Susan Montes, también afortunada con el sorteo.



El grupo Wargos technology con Julio Romero.



Danilo Ibarra, Alfredo Peyrone y Sofia López de LUCKIA PERU



Max Bauer, Juan Carlos Abusada, Luís Felipe Abusada y José Casapia.



Miguel Wong y María Victoria Cabrera.



Dr. Eddy Torres y la Dra. Marlury Valdéz, Marcelino Oyola, Marjorie y Daniel Bautista, Renzo Fernandini y Johan Escalante.



Belisario Salcedo, Rosa Llanos y José Casapía.



Rubén Cornejo, Gino Lin y Fredy Gamarra.



Yéssica Mendoza, Andres Loyola y todo su equipo de Wargos Technolgy con Ronald Solier de Oscorp.



Ricardo Vargas, Mr. Jhony, Gino Lin y Mr. Archer



Javier Guevara Ascencio, Luis Honores con Alejandro Alberdi.



Del cumplimiento formal al *compliance* laboral

LA NUEVA FISCALIZACIÓN LABORAL Y SUS IMPLICANCIAS PARA LA INDUSTRIA

La fiscalización laboral exige demostrar controles efectivos. Un sistema de *compliance* sólido fortalece la gestión, reduce riesgos y genera confianza.

Edilberto Terry Ramos,

abogada, MBA especialista en Derecho Laboral y Gestión del Capital Humano, ex Superintendencia de SUNAFIL.

Márllyru Valdez Ruíz,

abogada, Magister en Finanzas y Derecho Corporativo, especialista en Derecho Empresarial, Protección de Datos Personales y Derecho Tributario
Terry & Valdez Abogados Corporativos

La industria peruana de juegos de azar se ha consolidado como uno de los sectores con mayores niveles de formalidad laboral del país. Durante décadas ha generado empleo formal para miles de jóvenes, estudiantes, madres de familia y personal operativo, ofreciendo estabilidad, acceso a beneficios sociales y oportunidades de desarrollo. Esa trayectoria constituye hoy uno de sus principales activos.

Sin embargo, el contexto regulatorio ha cambiado. El fortalecimiento de la Superintendencia Nacional de Fiscalización Laboral (SUNAFIL), la incorporación de herramientas tecnológicas y la consolidación de los precedentes emitidos por el Tribunal de Fiscalización Laboral han elevado los estándares de supervisión. En este escenario, el cumplimiento laboral ya no se limita a contar con contratos, reglamentos o registros; exige demostrar, con evidencia objetiva, que las obligaciones laborales forman parte de la gestión diaria de la empresa.

Este cambio encuentra sustento en precedentes de observancia obligatoria como la Resolución N.º 004-2025-SUNAFIL/TFL, sobre determinación del vínculo laboral; la Resolución N.º 002-2025-SUNAFIL/TFL, relativa a la responsabilidad en seguridad y salud en el trabajo en supuestos de subcontratación; la Resolución N.º 007-2025-SUNAFIL/TFL, sobre el deber de vigilancia en materia de SST; y la Resolución N.º 001-2025-SUNAFIL/TFL, vinculada a la libertad sindical. Estos criterios no representan nuevas obligaciones para las empresas, sino reglas que otorgan mayor predictibilidad a la actuación inspectiva y exigen un cumplimiento efectivo y verificable.

En ese contexto, el *compliance* laboral deja de ser una práctica asociada únicamente a las grandes corporaciones para convertirse en una herramienta de gestión indispensable para cualquier operador del sector, independientemente de su tamaño o nivel de digitalización.

¿ESTÁ PREPARADA SU EMPRESA PARA ESTA NUEVA REALIDAD?

La experiencia profesional demuestra que las mayores contingencias laborales no necesariamente se originan en incumplimientos deliberados. En muchos casos responden a procesos que no fueron actualizados, controles que dejaron de ser suficientes o procedimientos que funcionan en la práctica, pero cuya ejecución no puede acreditarse adecuadamente durante una inspección.

Desde esa perspectiva, existen algunos aspectos que merecen especial atención:

1. Gestión de la jornada y control de asistencia

La operación continua de casinos, salas de juego y plataformas de apuestas exige jornadas rotativas, trabajo nocturno y cambios permanentes de turnos. Ello hace indispensable que los mecanismos de control de

asistencia reflejen fielmente la jornada efectivamente laborada.

No se trata únicamente de contar con un registro de ingreso y salida. Resulta necesario que la información sea consistente con la realidad operativa, que existan procedimientos claros para la autorización de horas extraordinarias y que toda la documentación pueda ser presentada de manera ordenada ante una eventual actuación inspectiva.

2. Seguridad y salud en el trabajo

La seguridad y salud en el trabajo ha dejado de concentrarse únicamente en riesgos físicos. Hoy adquieren especial relevancia los factores psicosociales derivados de jornadas rotativas, atención permanente al público, horarios nocturnos y situaciones propias de la dinámica operativa del sector.

La implementación de matrices IPERC actualizadas, programas preventivos, capacitación continua y mecanismos de seguimiento permite no solo cumplir la normativa, sino proteger uno de los principales activos de cualquier organización: sus trabajadores.

3. Prevención del hostigamiento sexual laboral

La naturaleza de la actividad implica una interacción constante entre trabajadores, clientes, proveedores y terceros, circunstancia que exige fortalecer los mecanismos de prevención del hostigamiento sexual laboral.

La Ley N.º 27942 y su reglamento establecen obligaciones específicas para los empleadores; sin embargo, el verdadero reto consiste en consolidar una cultura organizacional basada en el respeto. Contar con políticas internas, un Comité o Delegado competente, canales confidenciales de denuncia, investigaciones oportunas y capacitación periódica permite reducir riesgos legales y, al mismo tiempo, fortalecer el clima laboral y la confianza del personal.

4. Protección de datos personales: un nuevo componente del *compliance* laboral

La gestión de recursos humanos implica el tratamiento permanente de información personal de trabajadores, postulantes, practicantes y proveedores. Expedientes laborales, evaluaciones de desempeño, registros de asistencia, sistemas biométricos, videovigilancia y exámenes ocupacionales forman parte de la operación cotidiana de muchas empresas del sector.

Incluso aquellas organizaciones que aún administran parte importante de sus procesos en formato físico deben garantizar que dicha información sea tratada conforme a la Ley de Protección de Datos Personales, implementando medidas legales, organizativas y técnicas que aseguren su confidencialidad, integridad y disponibilidad.

La protección de datos personales ya no constituye un tema independiente del ámbito laboral. Hoy forma parte del sistema de *compliance* de cualquier organización y representa un elemento esencial para fortalecer la confianza de los trabajadores y reducir riesgos regulatorios.

DIGITALIZACIÓN Y EVIDENCIA DEL CUMPLIMIENTO

La transformación digital avanza a diferentes velocidades. Existen operadores que cuentan con sistemas integrados de gestión de recursos humanos y otros que mantienen procedimientos predominantemente físicos. Ninguna de estas situaciones determina, por sí sola, el nivel de cumplimiento de una empresa.

Lo verdaderamente relevante es que los procesos permitan demostrar, de manera ordenada y oportuna, el cumplimiento de las obligaciones laborales. La digitalización constituye una herramienta que facilita esa trazabilidad, pero el elemento determinante continúa siendo la existencia de controles internos eficaces y adecuadamente implementados.

EL COMPLIANCE LABORAL COMO VENTAJA COMPETITIVA

Las empresas que incorporan el *compliance* laboral como parte de su gestión no solo reducen el riesgo de

sanciones administrativas. También fortalecen su reputación, generan mayor confianza entre sus trabajadores, disminuyen conflictos internos y proyectan una imagen de solidez frente a inversionistas, proveedores y autoridades.

En una industria donde la formalidad constituye uno de sus principales atributos, la adecuada gestión de los riesgos laborales representa un elemento diferenciador que contribuye directamente a la sostenibilidad del negocio.

Por ello, resulta recomendable que las organizaciones revisen periódicamente sus procesos mediante auditorías preventivas que permitan identificar brechas antes de que sean advertidas durante una inspección. La experiencia demuestra que corregir oportunamente una debilidad interna siempre resulta menos costoso que afrontar un procedimiento inspectivo o un proceso judicial.

REFLEXIÓN FINAL

La industria peruana de juegos de azar ha construido, con esfuerzo y durante muchos años, una reputación basada en la generación de empleo formal y el respeto por la legislación laboral. Ese prestigio constituye hoy uno de sus principales activos y debe preservarse.

El nuevo escenario regulatorio no exige únicamente cumplir la norma; exige demostrar que el cumplimiento forma parte de la cultura de la organización. Esa diferencia marca el paso del cumplimiento formal al verdadero *compliance* laboral.

Las empresas que evalúen periódicamente sus procesos, fortalezcan sus controles internos y adopten una visión preventiva estarán mejor preparadas para afrontar una fiscalización cada vez más técnica, inteligente y predecible. En definitiva, el *compliance* laboral ya no debe entenderse como una respuesta frente a una inspección, sino como una herramienta estratégica para proteger a las personas, fortalecer la organización y garantizar el crecimiento sostenible de una industria que ha demostrado ser un referente de formalidad en el Perú.



Más allá del cumplimiento

COMPLIANCE: VENTAJA COMPETITIVA EN EL SECTOR

La nueva regulación exige sistemas capaces de prevenir, detectar y responder a los riesgos.

Carlos Martín Hermoza Horna,

Founder & Managing Partner, CumpliLab Legal LATAM

Experto en Cumplimiento, Anticorrupción y Prevención de Lavado de Activos

CumpliLab nació de una convicción que fui construyendo durante más de doce años trabajando en *compliance* dentro de multinacionales. En ese tiempo tuve la oportunidad de diseñar e implementar sistemas de prevención en empresas que operan en Perú, Chile, Colombia, México, Centroamérica y el Caribe, principalmente en sectores de alta exposición regulatoria como infraestructura, construcción, concesiones y casinos.

Durante muchos años, el *compliance* fue entendido como un requisito documental. Bastaba con tener un manual, aprobar algunas políticas internas y conservarlas archivadas para considerar que la empresa estaba protegida. Esa lógica ya no responde a la realidad.

En la última década hemos visto una transformación normativa significativa. El caso Lava Jato y sus ramificaciones en casi todos los países de la región aceleraron la aprobación de leyes de responsabilidad corporativa. En paralelo, estándares internacionales como los promovidos por el GAFI o normas como la ISO 37001 e ISO 37301 dejaron de ser referencias lejanas para convertirse en herramientas concretas para las empresas que

buscan operar con credibilidad. Sin embargo, todavía persisten dos brechas importantes. La primera existe entre las grandes corporaciones y las empresas medianas y pequeñas. Mientras las primeras han avanzado considerablemente, muchas de las segundas siguen considerando el *compliance* como un lujo o como algo que deberán implementar cuando crezcan.

»» ***Una empresa puede tener todos los documentos en orden y, aun así, contar con un sistema que no detecta riesgos ni responde a tiempo.***

La segunda brecha es la que existe entre el cumplimiento formal y el cumplimiento real. Hay muchas empresas que tienen los documentos, pero no la cultura, los procesos ni los controles que hacen que esos documentos cobren vida.

Lo que hoy observo me parece alentador. Cada vez más empresa-

rios ya no me preguntan qué necesitan para cumplir una norma, sino cómo construir un sistema que realmente funcione. Ese cambio de pregunta, por sí solo, demuestra una mayor madurez.

Después de más de doce años trabajando en *compliance* he visto los mismos errores repetirse con una consistencia que ya no me sorprende.

El primero es el manual de cajón. La empresa encarga un manual de prevención, lo aprueba, lo archiva y lo olvida. El documento existe, pero no vive dentro de la organización. Cuando llega una supervisión o una investigación, nadie sabe realmente qué dice ni cómo aplicarlo.

Otro error frecuente consiste en copiar programas sin adaptarlos. Un sistema diseñado para una constructora en España no funciona igual para un casino en Lima. El riesgo es diferente, la regulación es diferente y también lo es la cultura organizacional. Las plantillas generan una sensación de control, pero no construyen un sistema efectivo.

También veo con frecuencia la figura del oficial de cumplimiento decorativo. Designar a alguien para ese cargo sin darle autonomía, recursos o acceso a la alta dirección es, en el

mejor de los casos, inútil y, en el peor, contraproducente. Un oficial que no puede decir que no, o que depende de quién debería supervisar, simplemente no puede cumplir su función.

Algo parecido ocurre con las capacitaciones. Realizar una charla al año, recoger firmas y archivar la lista de asistentes no crea una cultura de cumplimiento. Esa cultura se construye con formación diferenciada según el nivel y la función de cada colaborador, con casos reales, con líderes que predicán con el ejemplo y con mecanismos que permitan reportar irregularidades sin temor.

Pero quizá el error más peligroso sea confundir el cumplimiento formal con la efectividad real. Una empresa puede tener todos los documentos en orden y, aun así, contar con un sistema que no detecta señales de alerta, no reacciona oportunamente o no deja evidencia del análisis realizado.

CUMPLIR YA NO BASTA

En el sector gaming este cambio resulta especialmente evidente. La nueva regulación ya no exige únicamente tener documentos. Exige demostrar que el sistema detecta, reacciona y deja constancia.

Por eso considero que los riesgos de un programa débil son mucho más amplios que una eventual multa.

Existe un riesgo regulatorio que puede comprometer la autorización para operar; un riesgo financiero derivado del fenómeno conocido como de-risking, cuando las entidades financieras restringen sus relaciones con empresas que no pueden demostrar controles adecuados; un riesgo reputacional frente a inversionistas, socios estratégicos y reguladores; y también un riesgo personal para directivos y gerentes cuando se demuestra que conocían los riesgos y no actuaron.

Por eso siempre recomiendo comenzar por el principio: entender el propio riesgo. El punto de partida de cualquier programa serio no es un documento, sino un diagnóstico honesto. ¿Cuáles son los riesgos reales del ne-

gocio? ¿Dónde está la mayor exposición? ¿Qué procesos requieren mayor control? Solo después de responder esas preguntas tiene sentido diseñar un sistema de cumplimiento.

»» El sistema construido para proteger a la empresa responderá a cualquier evaluación y, sobre todo, podrá prever problemas antes de que ocurran.

El segundo elemento indispensable es el compromiso de la alta dirección. El *compliance* que no cuenta con el respaldo genuino del directorio y de la gerencia general difícilmente sobrevive. No solo porque así lo exija la regulación, sino porque sin ese respaldo no existen recursos, autonomía para el oficial de cumplimiento ni una verdadera cultura or-

ganizacional. Finalmente, creo que las empresas deben dejar de pensar en el *compliance* como una respuesta a una auditoría o a una supervisión próxima. Muchas organizaciones inician sus programas porque tienen una licitación, una due diligence o una inspección en puerta. Ese puede ser el detonante, pero construir un sistema únicamente para superar ese evento suele ser un error.

El programa diseñado para pasar una auditoría probablemente no supere la segunda. En cambio, el sistema construido para proteger realmente a la empresa será capaz de responder a cualquier evaluación y, sobre todo, de prevenir problemas antes de que ocurran.

El *compliance* se ha convertido en un componente esencial de la gestión empresarial. Hoy ya no basta con demostrar que existen políticas o procedimientos. Lo verdaderamente importante es poder demostrar que funcionan, que forman parte de la cultura de la organización y que protegen tanto a la empresa como a las personas que la dirigen.





Contribución al Estado

¿A DÓNDE VAN LOS IMPUESTOS DEL JUEGO EN EL PERÚ?

La regulación vigente define cómo se distribuye cada sol recaudado por casinos, tragamonedas y apuestas deportivas. El esquema ya financia deporte, salud mental y diversas entidades públicas.



y las apuestas deportivas, el Perú incorporó además una distribución específica para esta nueva actividad. A diferencia del juego presencial, cuyos recursos históricamente se destinan principalmente al Tesoro Público, a las municipalidades, al Instituto Peruano del Deporte (IPD) y el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), el nuevo esquema suma por primera vez un aporte directo al Ministerio de Salud (Minsa), orientado a fortalecer las políticas de salud mental.

»» **“Cada apuesta realizada en operadores autorizados también financia deporte, salud mental, municipalidades y la supervisión estatal”.**

DOS ESQUEMAS DE DISTRIBUCIÓN

Aunque forman parte de una misma industria, el juego presencial y las apuestas deportivas *online* siguen reglas distintas para distribuir la recaudación tributaria.

En el caso de los casinos y máquinas tragamonedas, el impuesto se reparte entre cinco destinos: el 15% corresponde al Tesoro Público; el 30% a las municipalidades distritales; otro 30% a las municipa-

lidades provinciales; el 10% al IPD; y el 15% al Mincetur, entidad encargada de la autorización, supervisión y fiscalización de esta actividad.

Por su parte, en las apuestas deportivas y los juegos a distancia el 20% se destina al Tesoro Público, otro 20% al Ministerio de Salud, un 20% al Instituto Peruano del Deporte y el 40% restante al Mincetur.

Las diferencias entre ambos esquemas responden también a prioridades distintas. Mientras el esquema tradicional mantiene un componente de financiamiento para los gobiernos locales, la regulación del juego *online* incorporó nuevos destinos vinculados a la salud pública y al fortalecimiento institucional del sistema de control.

MÁS RECURSOS PARA EL DEPORTE Y LA SALUD

Durante su presentación en el Perú Gaming Show (PGS) 2026, el director general de la Dirección General de Juegos de Casino y Má-

Hay contribuciones que rara vez ocupan titulares, pero terminan financiando programas, instituciones y servicios que impactan directamente en la vida de miles de personas.

En el caso de la industria del juego, cada apuesta realizada en operadores autorizados genera recursos que regresan al Estado y son redistribuidos entre el deporte, la salud mental, los gobiernos locales y otras entidades públicas. Con la regulación de los juegos a distancia



En el 2025, más de 70 millones de soles fueron destinados al deporte peruano.



quinas Tragamonedas (DGJCMT), Yuri Guerra, destacó que una parte importante de estos recursos ya está teniendo un impacto concreto.

“Generamos apoyo para el deporte. El año pasado fueron más de 70 millones de soles destinados. El IPD vive con ese apoyo. Además, más de 50 millones fueron destinados a salud mental”, señaló.

Además, añadió que las proyecciones para este 2026 son aún mayores. “Este año vamos a aportar más de 100 millones de soles para salud mental y más de 120 millones de soles para el deporte”, enfatizó.

La incorporación del Ministerio de Salud como beneficiario directo representa una de las principales novedades del actual esquema tributario. Según explicó Guerra, pocas actividades económicas cuentan con una asignación tan específica hacia políticas públicas relacionadas con salud mental.

“Aunque muchas veces se dice que esta actividad genera externalidades negativas, somos la única actividad dentro del Estado que tiene un apoyo directo y dirigido para salud mental”, destacó el funcionario.

UNA RECAUDACIÓN EN CRECIMIENTO

Las primeras cifras de la regu-

lación muestran un crecimiento acelerado de la recaudación, impulsado principalmente por la consolidación del mercado de juegos a distancia y apuestas deportivas.

Entre enero y mayo del 2026, las proyecciones oficiales estiman que los casinos y máquinas tragamonedas aportarán más de 108 millones de soles en impuestos. En ese mismo periodo, las apuestas deportivas y los juegos a distancia superarían los 266 millones de so-

les, más del doble de lo recaudado por la actividad presencial.

El mayor volumen de recaudación también guarda relación con la estructura del mercado. Actualmente existen 674 salas autorizadas de casinos y máquinas tragamonedas, mientras que el segmento *online* registra 92 autorizaciones y más de 4500 establecimientos vinculados a apuestas deportivas.

El crecimiento de la recaudación responde tanto a la formalización del mercado como a la consolidación de operadores autorizados. A ello se suma una mayor capacidad de fiscalización por parte del Estado.

Más allá de las cifras, la discusión sobre la industria del juego suele centrarse en la regulación o en el monto de los impuestos que genera. Sin embargo, detrás de cada apuesta realizada en operadores autorizados existe un mecanismo que convierte esa recaudación en financiamiento para el deporte, la salud mental, los gobiernos locales y la supervisión estatal. En un mercado que continúa expandiéndose, el destino de esos recursos resulta tan relevante como el volumen de ingresos que recibe el Estado.



Apuesta Total

EL VALOR DE COMPARTIR FUERA DE LA CANCHA

Desde el apoyo al Banco de Alimentos hasta el respaldo al Comité Paralímpico del Perú, la empresa apuesta por iniciativas que buscan generar un impacto sostenible dentro y fuera del deporte.



Los grandes logros suelen tener protagonistas visibles, pero también muchos actores que permanecen fuera de escena. Un deportista que representa al Perú o un comedor popular que atiende diariamente a decenas de familias son ejemplos de ello. Detrás existen organizaciones, voluntarios y empresas que aportan para que esos proyectos puedan sostenerse en el tiempo.

Apuesta Total es una de ellas. La compañía ha desarrollado una agenda de responsabilidad social basada en el apoyo institucional, el volunta-

riado y programas vinculados con la alimentación y el deporte inclusivo.

UN COMPROMISO QUE SE TRADUCE EN ACCIONES

Uno de los principales aliados de la compañía es el Banco de Alimentos del Perú, organización con la que mantiene una colaboración desde hace cuatro años. Además de respaldar la carrera solidaria “Kilómetros por la Alimentación”, Apuesta Total participa activamente en jornadas de voluntariado junto a sus colaboradores. En mayo de este año, más de veinte trabajadores

acudieron a un comedor popular de San Juan de Lurigancho para apoyar en la preparación de alimentos destinados a familias de la zona.

Solo durante el 2025, la compañía contribuyó con más de 140 mil raciones de alimentos, y para la edición 2026 de la carrera proyecta la participación de más de cincuenta colaboradores.

Más allá del aporte económico, estas iniciativas buscan involucrar directamente a los colaboradores en las actividades que respaldan. La experiencia del voluntariado permite conocer de cerca la realidad de las





comunidades beneficiadas y fortalece una cultura organizacional.

EL DEPORTE COMO HERRAMIENTA DE INCLUSIÓN

El segundo eje de este trabajo es el respaldo al Comité Paralímpico del Perú, institución que la empresa patrocina desde hace tres años. El apoyo no se limita al financiamiento de actividades deportivas, sino que también incluye acciones de difusión, acompañamiento a las delegaciones y campañas para visibilizar el deporte y el esfuerzo de los atletas peruanos.

Como parte del respaldo brindado por la empresa al Comité Paralímpico del Perú, la institución ha fortalecido su preparación y presencia en competencias como los Juegos Parapanamericanos de Santiago 2023, los Juegos Juveniles Parapanamericanos 2025, campeonatos nacionales e internacionales de fútbol para ciegos y la World Para Swimming Series, entre otros eventos.

En 2026, uno de los principales desafíos será la participación en los Juegos Parasuramericanos de Valledupar, una cita clave en el camino hacia los Juegos Parapanamericanos Lima 2027.

El respaldo a este tipo de iniciativas también contribuye a dar mayor visibilidad al deporte paralímpico y a reconocer el trabajo que realizan atletas, entrenadores y organizaciones para ampliar las oportunidades de participación e inclusión en el país.

UN IMPACTO QUE TRASCIENDE AL NEGOCIO

Más allá de su actividad empresarial, Apuesta Total busca consolidar una política de responsabilidad social basada en alianzas de largo plazo y en la participación activa de sus colaboradores. El apoyo a iniciativas vinculadas con la alimentación y el deporte inclusivo refleja una estrategia orientada a generar un impacto sostenido en las comunidades donde desarrolla sus actividades.



SU FELICIDAD ES NUESTRO PREMIO MAYOR



EMPORIUM
SALA DE JUEGOS

EN EMPORIUM NOS
ESFORZAMOS POR BRINDARLE
UN SERVICIO EXCELENTE,
SIEMPRE CON UNA SONRISA PARA USTED,
PORQUE SU FELICIDAD ES NUESTRO **PREMIO MAYOR**.

DISFRUTE DE UNA GRAN VARIEDAD DE MÁQUINAS,
EVENTOS ESPECIALES Y LOS MEJORES SHOWS EN VIVO.

INSCRÍBASE EN NUESTRO CLUB EMPORIUM CARD
Y PARTICIPE DE SORTEOS CON MILES DE SOLES EN PREMIOS,
SORPRESAS, REGALOS Y MUCHO MÁS.

SALA UCELLO: Calle Ucello 200, San Borja

SALA LAS ARTES: Calle Ucello 296, San Borja

TELÉFONO: 226-3500

SÍGUENOS EN





Microapuestas deportivas

EL NEGOCIO QUE ESTÁ ACELERANDO LA EVOLUCIÓN DE LAS APUESTAS DEPORTIVAS

La inteligencia artificial y el análisis de datos en tiempo real están impulsando el crecimiento de las microapuestas, un formato que transforma la experiencia de las apuestas deportivas mientras plantea nuevos desafíos para la regulación y la integridad del deporte.



Durante décadas, las apuestas deportivas giraron alrededor de una pregunta relativamente simple: ¿quién ganará el partido? Con el paso del tiempo aparecieron mercados más sofisticados, como el marcador exacto, el número de goles o el rendimiento de un jugador. Posteriormente llegaron las apuestas en vivo, que permitieron participar mientras el evento ya estaba en desarrollo.

Hoy, el siguiente paso son las microapuestas: mercados que permiten apostar sobre acciones específicas que ocurren en cuestión de segundos durante un partido.

Este formato, conocido internacionalmente como *microbetting*, gana terreno en mercados como Estados Unidos, Reino Unido y Australia, y empieza a consolidarse en América Latina gracias al crecimiento de las apuestas deportivas digitales y al mayor consumo de eventos deportivos desde dispositivos móviles. Para los operadores, cada partido representa una oportunidad de negocio más amplia, al multiplicar los mercados disponibles y aumentar el tiempo de interacción de los usuarios en la plataforma.

IMPULSO DE LA INMEDIATEZ

El crecimiento de las microapuestas refleja un cambio en los hábitos de consumo digital. Acostumbrados a la inmediatez del *streaming*, las redes sociales y las apps móviles, los usuarios esperan experiencias rápidas e interactivas también al apostar. Por eso, los mercados que se resuelven en segundos ganan cada vez más terreno.

Ese cambio también transformó la forma de consumir el deporte. Hoy es habitual ver un partido mientras se consultan estadísticas en tiempo real, se comentan las jugadas en redes sociales o se interactúa desde una aplicación móvil. El

teléfono inteligente concentra buena parte de esa experiencia: funciona como pantalla, medio de pago y plataforma de apuestas.

Detrás de esta dinámica opera una infraestructura capaz de procesar millones de datos en tiempo real. Estadísticas, rendimiento de jugadores, condiciones climáticas y movimientos del mercado alimentan modelos que recalculan probabilidades de forma constante.

La expansión de este modelo también se refleja en las cifras del mercado. De acuerdo con H2 Gambling Capital, las apuestas en vivo representan cerca de la mitad del mercado mundial de apuestas deportivas online y continuarán aumentando su participación durante los próximos años. Por su parte, Grand View Research estima que el mercado mundial de apuestas deportivas generó alrededor de USD 100.900 millones en 2024 y alcanzaría USD 187.400 millones en 2030.

LA IA DETRÁS DE CADA CUOTA

Los algoritmos de aprendizaje automático analizan enormes volúmenes de información histórica junto con variables que cambian segundo a segundo durante un partido. Sobre esa base generan

La tecnología impulsa la nueva experiencia de apostar.





Cada partido genera cientos de oportunidades.

probabilidades que luego se traducen en cuotas para cada microevento disponible.

Sin embargo, calcular probabilidades con precisión no basta; también resulta indispensable hacerlo de manera inmediata. Para lograrlo, empresas especializadas en datos deportivos procesan millones de registros durante un solo encuentro y distribuyen esa información a operadores de todo el mundo, mientras modelos de inteligencia artificial identifican movimientos inusuales en el mercado, ajustan automáticamente las cuotas y ayudan a limitar riesgos financieros.

Gracias a esta automatización es posible ofrecer cientos de mercados simultáneamente, algo prácticamente imposible mediante intervención humana.

RIESGOS DE INTEGRIDAD DEPORTIVA

El crecimiento de las microapuestas no solo amplía las oportunidades comerciales. También incrementa los desafíos para preservar la integridad de las competiciones deportivas. Ya no se trata solo de influir en el resultado final, sino de intervenir en acciones específicas sin alterar el marcador global.

Las cifras de 2025 reflejan una vigilancia creciente en un entorno más expuesto. La International Betting Integrity Association (IBIA) registró 300 alertas de apuestas sospechosas durante el año. A partir de la información de sus operadores miembros, también se identificaron casos de manipulación confirmados en distintos eventos deportivos, con sanciones a jugadores, equipos y árbitros en varias disciplinas.

» La inteligencia artificial multiplica las oportunidades de apuesta, pero también los desafíos regulatorios.

En paralelo, Sportradar monitoreó más de un millón de eventos en 70 deportes durante 2025 e identificó 1.116 partidos con señales de alerta, una cifra estable respecto al año anterior.

¿ESTÁ LISTA LA REGULACIÓN PERUANA?

El Perú cuenta desde 2022 con un marco legal específico: la Ley N.º

31557, que regula los juegos a distancia y las apuestas deportivas online, modificada por la Ley N.º 31806. Su reglamento, aprobado mediante el D.S. N.º 005-2023-MINCETUR, entró en vigencia el 9 de febrero de 2024 y designa al Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) como autoridad única encargada de autorizar, supervisar y sancionar a los operadores.

Antes de la regulación, el mercado movía, según estimaciones oficiales presentadas durante la elaboración de la Ley N.º 31557, cerca de USD 1.000 millones anuales sin tributar el Impuesto Especial al Juego del 12 %. Con la formalización del sector, este impuesto comenzó a aplicarse sobre el ingreso neto mensual de los operadores autorizados, conforme a lo establecido por la legislación vigente.

El nuevo marco regulatorio permitió ordenar el mercado, fortalecer la formalización y establecer obligaciones relacionadas con la verificación de identidad, la edad mínima para participar, los medios de pago y diversas herramientas de juego responsable, como límites de depósito y mecanismos de autoexclusión.

No obstante, la normativa aún no incorpora disposiciones específicas para las microapuestas en vivo, precisamente el segmento que registra uno de los mayores crecimientos y que también presenta mayores desafíos en materia de integridad deportiva y supervisión tecnológica. La velocidad con la que evolucionan las cuotas en tiempo real y el uso creciente de inteligencia artificial exigen capacidades regulatorias cada vez más dinámicas.

El Perú logró regular un mercado que durante años operó sin un marco específico. Ahora el desafío será adaptar esa regulación a un segmento que cambia en tiempo real, donde la innovación tecnológica y los desafíos regulatorios avanzan prácticamente al mismo ritmo.



El negocio tras el Mundial

LA PUBLICIDAD DE APUESTAS JUEGA SU PARTIDO MÁS DIFÍCIL

El torneo impulsó la inversión publicitaria, las promociones y las apuestas en vivo como nunca antes, pero también abrió el debate sobre los límites de una comunicación diseñada para convertir cada emoción deportiva en una apuesta inmediata.

El último silbatazo sonó, las tribunas comenzaron a vaciarse y la Copa del Mundo encontró un nuevo dueño. La final del 19 de julio cerró uno de los mayores acontecimientos deportivos del año, pero no puso fin a la competencia comercial que se desarrolló alrededor de cada encuentro.

Durante el Mundial 2026, las casas de apuestas se instalaron en las transmisiones, las redes sociales, los contenidos de influencers y los teléfonos móviles de una audiencia que siguió el torneo más grande de la historia: 48 selecciones, 104 partidos y 16 ciudades anfitrionas

distribuidas entre Canadá, Estados Unidos y México.

Cada encuentro abrió una nueva oportunidad comercial. Antes del partido aparecían bonos y pronósticos; durante los noventa minutos, cuotas en vivo; después, promociones para la siguiente jornada. La publicidad dejó de ser un momento aislado para acompañar todo el recorrido del espectador, reduciendo al mínimo la distancia entre la emoción del juego y la decisión de apostar.

El Mundial volvió a demostrar la capacidad de la industria para transformar el interés deportivo en registros, depósitos y apuestas rea-

lizadas en cuestión de segundos. Al mismo tiempo, planteó una pregunta que trasciende el torneo: ¿qué límites necesita una publicidad diseñada para influir sobre decisiones que pueden adoptarse de manera casi instantánea?

EL OTRO PARTIDO

Mientras las selecciones disputaban la Copa en el terreno de juego, las casas de apuestas competían por conquistar la atención del público. La ampliación del calendario generó más conversaciones digitales, nuevos mercados y mayor número de oportunidades →

para posicionar una marca en uno de los escenarios comerciales más valiosos del deporte.

El tamaño de la audiencia confirmó el valor comercial de esa exposición. En Estados Unidos, por ejemplo, la final entre España y Argentina fue vista por cerca de 63 millones de personas a través de las transmisiones en inglés y español. Algunos anuncios durante las rondas eliminatorias llegaron a comercializarse por aproximadamente un millón de dólares, según Reuters. Aunque estas cifras incluyen a anunciantes de distintos sectores, muestran la dimensión del escaparate en el que también buscaron posicionarse los operadores de apuestas.

La competencia no se limitó a comprar espacios en televisión. Las marcas buscaron aparecer en programas deportivos, redes sociales, podcast, aplicaciones móviles, páginas de estadísticas, contenidos patrocinados y transmisiones por internet. La publicidad se fragmentó en piezas que acompañaban al espectador durante todo el día: una cuota publicada por la mañana, un pronóstico antes del encuentro, una promoción durante el descanso y una invitación a apostar en el siguiente partido.

EL CASO FRANCÉS

Francia ofrece uno de los mejores ejemplos para comprender la intensidad de esta competencia comercial. Antes del torneo, la Autoridad Nacional del Juego —ANJ— informó que los operadores habían previsto incrementar en un 25% sus presupuestos promocionales para 2026, impulsados por la celebración de grandes acontecimientos deportivos, principalmente el Mundial, y por el aumento de la competencia dentro del mercado digital.

Los resultados superaron las cifras de la edición anterior. La ANJ informó que las apuestas deportivas en línea realizadas en Francia durante el Mundial sobrepasaron los 1.300 millones de euros, más del doble de

los 597 millones registrados durante Qatar 2022. El producto bruto del juego alcanzó los 157 millones de euros, frente a los 70 millones de la edición anterior. Además, 3.1 millones de personas realizaron cerca de 113 millones de apuestas durante el campeonato.

Sin embargo, el incremento de la inversión publicitaria no garantizó el éxito de todas las marcas. En un entorno saturado, aparecer más veces no equivale necesariamente a ser mejor recordado. La lección comercial fue que la visibilidad podía

comprarse, pero la confianza debía construirse. Las plataformas que centraron su estrategia en repetir promociones corrieron el riesgo de convertirse en una más dentro de una secuencia de logotipos, cuotas y bonos difíciles de distinguir para el consumidor.

JUGADA INMEDIATA

El Mundial confirmó que la publicidad de apuestas ya no busca únicamente convencer al espectador de realizar una apuesta, sino

acompañarlo durante toda la experiencia deportiva. Antes, un anuncio televisivo podía invitar a apostar por el resultado final. Ahora, las plataformas ofrecen decenas de mercados mientras el encuentro se encuentra en marcha: quién marcará el próximo gol, cuántos tiros de esquina habrá, qué jugador recibirá una tarjeta o cuál será el marcador al descanso. La evolución tecnológica transformó la manera en que los operadores interactúan con el usuario y redujo al mínimo el tiempo entre el estímulo y la acción.

Esta transformación fue posible por la combinación de teléfonos inteligentes, aplicaciones y transmisiones en tiempo real. El usuario ya no necesita acudir a un establecimiento ni esperar hasta el día siguiente. Puede revisar estadísticas, depositar dinero y confirmar una apuesta en cuestión de segundos, sin dejar de mirar el partido.

El torneo dejó una doble lección. Para las marcas, la integración entre contenido, datos y apuestas en vivo demostró su eficacia comercial.

»» **El Mundial confirmó que la publicidad de apuestas acompaña hoy toda la experiencia deportiva, antes, durante y después de cada partido.**



Las aplicaciones redujeron a segundos la distancia entre el anuncio y la apuesta.



La final representó uno de los espacios comerciales más valiosos del torneo para anunciantes y operadores de apuestas.

Para las autoridades, evidenció que ya no basta con revisar las palabras o imágenes de cada anuncio: también es necesario observar su frecuencia, ubicación y capacidad para impulsar decisiones inmediatas.

DIFERENCIACIÓN EMPRESARIAL

“Regístrate”, “recibe una apuesta gratis” o “aprovecha una cuota mejorada”. Durante el Mundial, estas frases se repitieron hasta convertir muchas campañas en propuestas casi idénticas. Los bonos de bienvenida ayudaron a captar usuarios al reducir la sensación de riesgo inicial, aunque detrás de ellos solían existir condiciones sobre depósitos, plazos, cuotas mínimas y retiros que no siempre aparecían con la misma claridad que el beneficio anunciado.

La saturación publicitaria generó una paradoja: mientras más invertían las empresas en promociones, más difícil resultaba diferenciarlas. Una plataforma ofrecía una apuesta gratuita; otra duplicaba el primer depósito; una tercera prometía devolver el dinero bajo determinadas condiciones. Aunque las ventajas podían generar registros inmediatos, no garantizaban que el usuario permaneciera activo una vez concluido el torneo.

La experiencia del Mundial demostró que atraer clientes mediante incentivos es más sencillo que conservarlos cuando termina la euforia. La verdadera diferenciación depende de la facilidad de uso, la rapidez de los pagos, la atención al cliente, la transparencia de las condiciones y la legalidad de la plataforma.

En un mercado cada vez más competitivo, la confianza comienza a convertirse en el principal activo comercial. Una promoción puede conseguir una descarga; una buena experiencia de usuario es la que convierte ese registro en una relación de largo plazo.

REGULACIÓN MÁS ALLÁ DE LA PUBLICIDAD

El crecimiento de la inversión publicitaria ha ido acompañado por un fortalecimiento de las exigencias regulatorias. Cada vez más autoridades consideran que el desafío ya no consiste únicamente en permitir o prohibir anuncios, sino en establecer reglas que reduzcan la exposición de los grupos vulnerables y promuevan el juego responsable.

En Europa, España endureció las restricciones a la publicidad audiovisual de los operadores, Italia mantiene severas limitaciones a la promoción comercial, mientras que

Francia y el Reino Unido reforzaron los controles sobre campañas dirigidas a jóvenes, el uso de influencers y las estrategias aplicadas durante grandes eventos deportivos. En América Latina también avanza esta tendencia.

En Perú, la Ley N.º 31557 exige advertencias sobre juego responsable, restringe la publicidad dirigida a menores y permite promocionar estos servicios únicamente a operadores autorizados. El objetivo común es compatibilizar el crecimiento de la industria con la protección del consumidor y la integridad del mercado regulado.

RETO DESPUÉS DE LA FINAL

Con el trofeo ya entregado y la atención del público desplazándose hacia otras competiciones, las casas de apuestas afrontan un desafío mayor que captar nuevos registros: conservar a los usuarios incorporados durante el Mundial.

La firma Macquarie estimó que las apuestas globales superarían los US\$ 50.000 millones, frente a más de US\$ 35.000 millones registrados en Qatar 2022, impulsadas por los 104 partidos, la expansión de los mercados regulados y el acceso desde dispositivos móviles. Sin embargo, el verdadero indicador del éxito será cuántos usuarios permanezcan activos cuando disminuya la intensidad del calendario deportivo.

Al mismo tiempo, crece la responsabilidad de operadores y reguladores para evitar una mayor exposición de los grupos vulnerables. El Mundial dejó una lección clara: la publicidad seguirá siendo esencial para competir, pero el liderazgo del sector dependerá de construir confianza, operar con transparencia y demostrar que el crecimiento puede avanzar junto con la protección del consumidor.

Porque el Mundial terminó, pero el verdadero partido para la industria apenas comienza: demostrar que el crecimiento comercial puede avanzar al mismo ritmo que la protección del consumidor.

Prediction Markets

LA NUEVA FRONTERA QUE DESAFÍA EL NEGOCIO DE LAS APUESTAS DEPORTIVAS

El Mundial de la FIFA 2026 llevó los prediction markets a una audiencia global y aceleró un debate que trasciende al betting. Su crecimiento plantea si estos mercados representan una evolución de las apuestas deportivas o una nueva categoría situada entre el juego y las finanzas.

Durante décadas, la relación entre un aficionado y un partido fue sencilla. Algunos disfrutaban del espectáculo; otros añadían emoción con una apuesta sobre el ganador, el marcador o la cantidad de goles. El Mundial de la FIFA 2026 mostró una tercera alternativa.

Miles de usuarios siguieron el torneo comprando y vendiendo contratos vinculados al desempeño de las selecciones, como si negociaran acciones. El interés se centró en aprovechar cómo cambiaba el valor de una predicción a medida que avanzaba la competencia.

Los *prediction markets* dejaron de ser un tema reservado para especialistas en tecnología financiera y *blockchain* para convertirse en uno de los grandes debates tras la Copa del Mundo. Su expansión puso sobre la mesa una pregunta que involucra a opera-

dores, reguladores, bolsas de derivados y autoridades financieras: ¿se trata de apuestas o de instrumentos financieros?

»» **La Copa del Mundo impulsó el interés por un modelo que combina deporte, trading y mercados financieros.**

mostró una forma distinta de interactuar con el deporte, más cercana a la negociación continua que a la apuesta tradicional.

La exposición global del torneo confirmó que existe una demanda creciente por productos que combinen entretenimiento deportivo con mecanismos propios del *trading* y aceleró un debate que ya trasciende a la industria del juego.

MÁS CERCA DEL TRADING

A primera vista, un prediction

EL MUNDIAL 2026 CAMBIÓ LA ESCALA

El Mundial de la FIFA 2026 llevó los *prediction markets* a una audiencia masiva. La posibilidad de comprar y vender contratos durante el torneo

market parece una apuesta deportiva tradicional, ya que ambos consisten en anticipar el resultado de un evento. La diferencia está en la mecánica.

En una casa de apuestas, el usuario acepta una cuota y espera el desenlace. En un prediction market, cada resultado posible se representa mediante un contrato cuyo precio refleja la probabilidad que el mercado le asigna. Si un contrato sobre la victoria de una selección cotiza a US\$0,72, implica una probabilidad cercana al 72%.

La diferencia clave es que esos contratos pueden comprarse y venderse antes de que termine el evento. Si aumentan las probabilidades de un equipo, el contrato gana valor y el usuario puede venderlo sin esperar el resultado final. Esta dinámica incorpora concep-





tos propios de los mercados financieros como liquidez, arbitraje, formación de precios y gestión de posiciones, lo que explica por qué muchos especialistas consideran que los *prediction markets* combinan el entretenimiento deportivo con las finanzas digitales.

LOS PRINCIPALES ACTORES DEL NUEVO MERCADO

El caso más representativo es Kalshi, empresa regulada por la Commodity Futures Trading Commission (CFTC) para operar contratos sobre acontecimientos futuros. Su expansión hacia los eventos deportivos abrió un intenso debate: la compañía sostiene que ofrece derivados financieros, mientras que sus críticos afirman que se trata de apuestas deportivas. La disputa continúa en los tribunales.

Polymarket siguió otro camino. Basada en *blockchain*, alcanzó notoriedad durante las elecciones presidenciales de Estados Unidos de 2024, cuando superó los US\$3.700 millones negociados. Desde entonces, el deporte se consolidó como una de sus categorías de mayor crecimiento.

El impulso del Mundial reforzó la expansión de ambas plataformas y consolidó la percepción de que existe un mercado dispuesto a operar eventos deportivos mediante una lógica más cercana al *trading* que a la apuesta convencional.

UN MERCADO EN EXPANSIÓN

Aunque todavía representan una porción reducida frente a la industria global de las apuestas deportivas, ya mueven miles de millones de dólares.

Kalshi se consolidó como uno de los principales referentes del sector tras ampliar su oferta de contratos deportivos, mientras que Polymarket reforzó su crecimiento luego de superar los US\$3.700 millones negociados durante las elecciones presidenciales de Estados Unidos de 2024 y convertir al deporte en una de sus categorías más activas.

EL DESAFÍO REGULATORIO

La regulación avanza a un ritmo mucho más lento que la innovación. En Estados Unidos, el principal debate consiste en determinar si los *prediction markets* son derivados financieros o apuestas deportivas, una definición que marcará qué autoridades los supervisarán y bajo qué reglas operarán. Europa enfrenta un escenario si-





La regulación marcará el rumbo de su crecimiento.

milar. Mientras algunos países analizan estos productos bajo la legislación financiera, otros consideran que deberían integrarse a las normas aplicables al juego. La falta de criterios comunes genera incertidumbre para empresas que operan en múltiples jurisdicciones y plantea nuevos desafíos para los operadores tradicionales.

La clasificación legal también tendrá consecuencias sobre licencias, tributación, prevención del lavado de activos, protección del consumidor y condiciones de competencia dentro de la industria.

¿COMPETENCIA O COMPLEMENTO?

Pese al crecimiento del modelo, pocos especialistas creen que los *prediction markets* reemplazarán a las apuestas deportivas en el corto plazo.

La apuesta tradicional mantiene la ventaja de la simplicidad, mientras que los mercados predictivos requieren comprender la evolución de los precios y gestionar posiciones. Por ello, muchos analistas consideran que ambos modelos convivirán y atenderán perfiles de usuarios diferentes, aunque las fronteras entre ambos podrían reducirse con plataformas cada vez más intuitivas.

LA INTEGRIDAD DEPORTIVA

El crecimiento de este modelo obliga a adaptar los sistemas de monitoreo utilizados para proteger la integridad de las competiciones. A diferencia de las apuestas tradicionales, donde la atención suele centrarse en el volumen apostado o en movimientos inusuales de las cuotas, estos mercados incorporan variables más cercanas al ámbito financiero, como la liquidez, la concentración de posiciones y la velocidad de negociación.

El desafío consiste en distinguir entre movimientos provocados por información pública y

aquellos que podrían responder al uso de información privilegiada, un reto que acerca cada vez más la supervisión de estos mercados a las prácticas habituales de los sistemas financieros.

MÁS QUE UNA TENDENCIA

Los *prediction markets* todavía representan una fracción del negocio global del juego, pero su crecimiento y el impacto alcanzado durante el Mundial de la FIFA 2026 los consolidaron como uno de los fenómenos más relevantes para la industria.

Su evolución dependerá, en gran medida, de cómo se definan los marcos regulatorios en las principales jurisdicciones y de la respuesta de los operadores tradicionales frente a un modelo que combina elementos del betting y de los mercados financieros.

Lo que ya parece claro es que la frontera entre ambos mundos comienza a difuminarse. Más que sustituir a las apuestas deportivas, los *prediction markets* podrían consolidar una nueva categoría de participación en los grandes eventos, ampliando las alternativas disponibles para los usuarios y transformando la manera en que la industria entiende la interacción entre deporte, inversión y entretenimiento.



La industria debate cómo regular este modelo.



THE FUTURE OF GAMING STARTS HERE

G2E brings the global gaming community together in Las Vegas—the undisputed capital of the industry—to showcase innovation, foster meaningful connections, and explore the trends, pressures, and opportunities redefining the gaming landscape.

SEPTEMBER 28–OCTOBER 1, 2026
THE VENETIAN EXPO, LAS VEGAS

REGISTER TODAY AT [G2E2026.COM/REVISTACASINO](https://g2e2026.com/revistacasino)

BUILT BY:



DESCUBRE LO ULTIMO Y LO MEJOR DE ARISTOCRAT GAMING



ARISTOCRAT GAMING

PANAMERICAN INTERNATIONAL GAMING S.A. | DISTRIBUIDOR AUTORIZADO PARA EL PERU
AV. CIRCUNVALACIÓN DEL CLUB GOLF LOS INCAS 134 TORRE 1 OFICINA 905, SURCO | TEL. 913902621
JUGAR CONSTANTEMENTE PUEDEN SER DAÑINOS PARA LA SALUD. ART 51 DE LA LEY 27796 JUGAR EN
EXCESO CAUSA LUDOPATÍA. 18+