

Oferta equilibrada y planificada de Juego

11 de julio de 2017

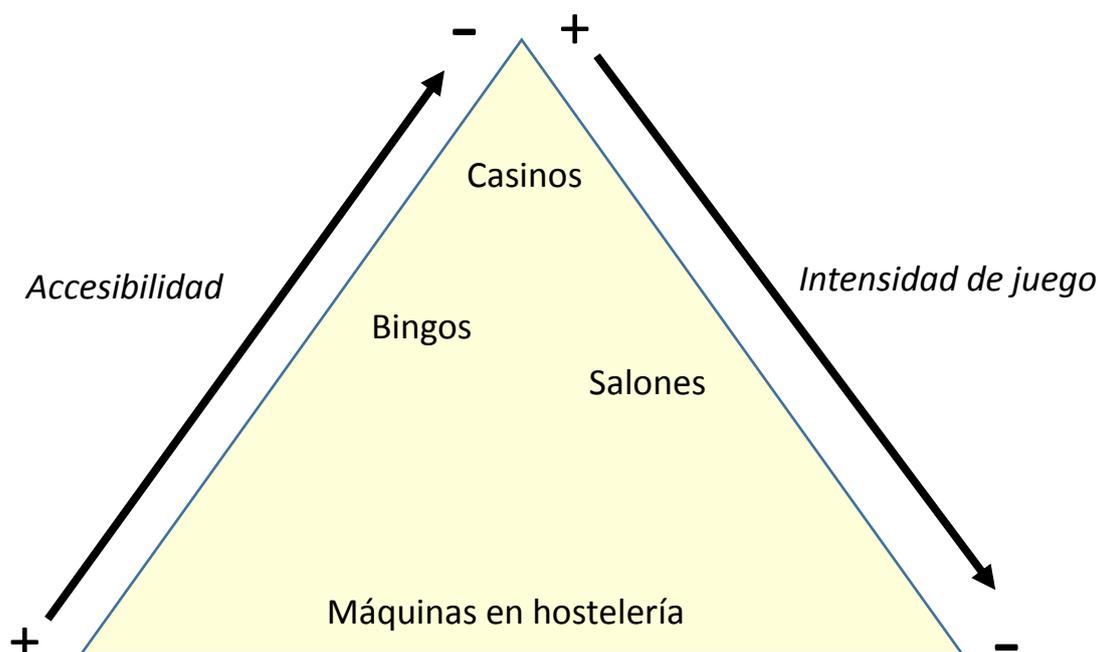
1. EVOLUCIÓN HISTÓRICA

Desde la primera regulación del juego en España, en 1978, la oferta de juego ha sido siempre equilibrada y ordenada.

Durante estos 30 años, la oferta de juego ofrecido en casinos, bingos, salones y establecimientos de hostelería ha sido equilibrada, responsable y acorde con la naturaleza y finalidad de cada establecimiento.

Eso precisamente ha hecho que el sector del juego privado en España sea con diferencia el que tiene una mejor regulación de entre los países de nuestro entorno y que sea la envidia de la mayoría de países europeos.

El mérito hay que atribuírselo tanto a los reguladores como a las empresas gestoras de los distintos juegos, que han sabido crecer dentro de una “pirámide” ordenada y estable, en la que la intensidad de juego en cada establecimiento es acorde con su facilidad de acceso.

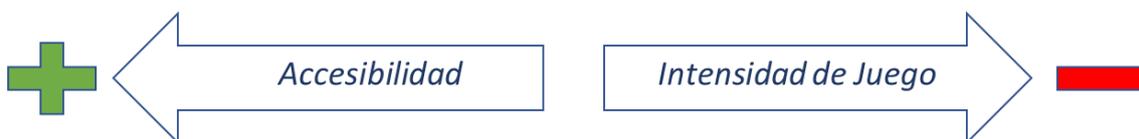


Es evidente que en el transcurso del tiempo ha habido una evolución, fundamentalmente en casinos, bingos y salones, tanto en la configuración de los propios establecimientos como en su oferta de juego, mientras que los cambios en hostelería han quedado reducidos a una actualización de los parámetros de juego y a la tecnología de las máquinas recreativas instaladas.

2. SITUACIÓN ACTUAL

- Los casinos, que originalmente estaban obligados a localizaciones alejadas por lo menos 30 km del centro de las ciudades, han superado esta limitación, sea por traslado o con “salas apéndice”. Su oferta y horarios de apertura están hoy a nivel internacional.
- Los Bingos han incorporado un gran número de máquinas de juego, pasando de ser complementarias en los inicios a esenciales en la actualidad.
- Los Salones han visto ampliada la oferta de productos de una forma muy significativa, teniendo en la actualidad un portfolio de máquinas muy atractivo.
- Las Máquinas Recreativas con Premio instaladas en hostelería han ido evolucionando hasta un precio máximo de partida de 1€, y un premio máximo de 500€.

Todo ello manteniendo el principio de equilibrio entre la intensidad del juego y la accesibilidad, y manteniendo el nivel de juego problemático a mínimos no conflictivos ni preocupantes.



3. OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

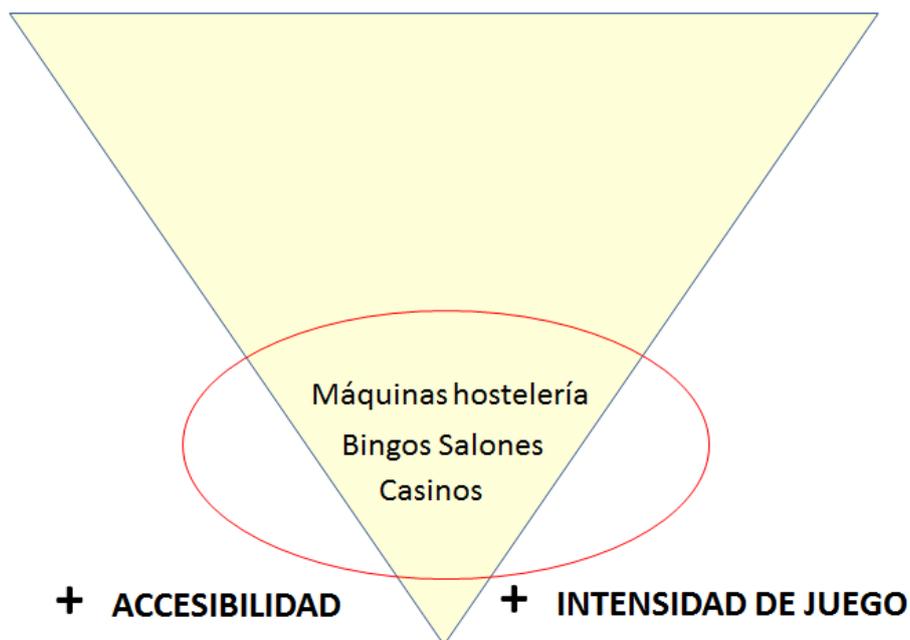
Centrándonos en los dos subsectores del juego representados por COFAR, Máquinas Recreativas en establecimientos de hostelería y Salones de juego, cada uno tiene en este momento su propia problemática y también sus propias oportunidades.

- Los Salones deben mantener su fisonomía de establecimientos de juego con una oferta estratificada, que va desde el juego de muy baja intensidad, análogo al de hostelería, a niveles más altos, con juegos, apuestas y premios específicos. Para ello, cuentan con los adecuados controles de entrada y de prohibidos, lo que ofrece seguridad a los clientes, a las administraciones y a los propios operadores.

- Las Máquinas Recreativas con Premio instaladas en hostelería deben evolucionar en su fisonomía, para adaptarse a los gustos de un público joven cada día más numeroso y familiarizado con juegos muy dinámicos. La amenaza principal a la que se enfrenta es la de intentar una escalada de premios, renunciando a su esencia y razón de ser: juego recreativo con premio como actividad complementaria en hostelería.

Ambos subsectores tienen muy presentes las nefastas experiencias en otros países europeos (Austria, Hungría, Polonia...) donde la invasión de juegos de alta intensidad en locales no controlados ha creado serios problemas sociales, hasta el punto de eliminar el juego recreativo en hostelería y provocar que los salones grandes se convirtieran en casinos y los medianos y pequeños se cerraran.

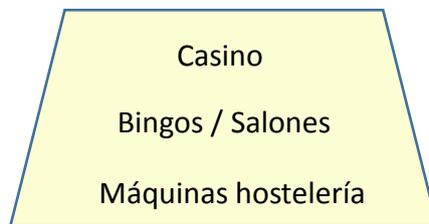
Da la impresión de que algunos pretenden provocar la inversión de la pirámide:



4. CONCLUSIONES

- Invertir la "pirámide" sería el principio del fin. De esto hay numerosas experiencias en otros países. Es muy importante mantener con carácter general el juego accesible -el que se ofrece en bares- como recreativo y complementario de la actividad del bar. Un bar no es un salón de juego ni debe competir con ellos.

- Por otra parte, los Salones de juego, en la medida en que la oferta de premios es más alta que hace unos años, han adaptado los sistemas de control de acceso a estas circunstancias haciéndolos a la vez más ágiles y eficaces.
- No basta con una oferta ordenada y que atienda a los principios básicos de accesibilidad-intensidad de juego; además es necesario que esté debidamente planificada. La planificación del número de establecimientos, la distancia entre ellos, es de todo punto necesaria para poder desarrollar la actividad de forma razonable y cubriendo la demanda de juego existente
- El caso del juego no es único. Hay también otros sectores económicos que por sus especiales características precisan de una planificación. El Juego tiene unas singularidades que hacen necesario que la oferta sea equilibrada y por tanto requiere de una planificación bien estructurada, que evite la proliferación descontrolada de la oferta, fuente de conflictos económicos y sociales.



**SÍ A LA EVOLUCIÓN,
NO AL CAMBIO DE
MODELO DE NEGOCIO.**

Hay que estar convencidos de que una regulación o actitud laxa en estos temas a medio plazo acarrea problemas muchas veces sin posibilidad de retorno a situaciones como las actuales.

En definitiva, debemos defender que toda la oferta se haga se haga desde la perspectiva de la responsabilidad empresarial, pero no sólo por obligación, sino por convencimiento de los distintos actores de la actividad.