

GRANDES CIFRAS DE LA INDUSTRIA DEL JUEGO EN ESPAÑA

Fuente: Comisión Nacional del Juego. Años: 1996-2006

Los años que reflejamos pertenecen a un periodo de crecimiento sostenido en la economía.

Maq.B=Tragaperras de categoría B

AÑO	LAE	MAQ.B	BINGOS	CASINOS	ONCE	TOTAL/AÑO
1996	5479	6618	3746	943	2317	19.048
1997	6015	7512	3671	1105	2250	20.555
1998	6301	8836	3709	1228	2291	22.367
1999	6691	9565	3723	1381	2289	23.706
2000	6881	10416	3818	1580	2432	25.129
2001	7545	10592	3755	1687	2457	26.037
2002	7637	10367	3666	1799	2383	25.854
2003	8292	10292	3929	1914	2299	26.727
2004	9027	10076	3854	2067	2263	27.287
2005	9300	10729	3833	2444	2124	28.335
2006	9647	10938	3694	2459	2143	28.882

(Datos en millones de Euros.)

ESPAÑA /FRANCIA 2006 . “PRODUCCIÓN” EN JUEGO

ESTADO	POBLACION	PIB/HABIT.	PRODUCC. EN JUEGO	GASTO/HAB
FRANCIA	63.000.000	30.000 €	36.880.000.000 €	585 €
ESPAÑA	44.600.000	23.000 €	28.882.000.000 €	646 €

(Datos de Francia “La Française des Jeux”)

VENTAS EN “JUEGOS DEL ESTADO” Y RED COMERCIAL

AÑO 2006			
ESTADO	RECAUDACION	GASTO/HABIT.	PUNTOS DE VENTA
REINO UNIDO	6.781.000.000 €	113 €/AÑO	25.000
FRANCIA	9.470.000.000 €	149 €/AÑO	40.000
ESPAÑA	9.646.000.000 €	219 €/AÑO	11.000

Dato de población Reino Unido 60.000.000Hab; PIB/habit. = 31400 €)

(Dato cifras de juego Reino Unido: “Camelot Group”)

PRODUCTIVIDAD POR PUNTO DE VENTA

Punto de venta promedio en España recauda por año:	876.909€
Punto de venta promedio en Reino Unido por año:	271.240€
Punto de venta promedio en Francia recauda por año:	236.750€

Triplizamos la rentabilidad de las otras redes.

ACLARACIONES

Las redes de Ventas o Redes comerciales, en Francia Y Reino Unido, no están especializadas en juego. La venta de juego es sólo una actividad complementaria para el punto de venta que, fundamentalmente, vive de otra actividad comercial paralela, desarrollada en el mismo local. Son redes con escasa tradición. Aparecen a mediados del siglo XX (caso francés) o en Reino Unido en 1994.

En España

Nuestra Red de ventas se remonta a 1763. Desde entonces, sin solución de continuidad, se ha ocupado en enraizar en la cultura popular, el aprecio y la confianza hacia los juegos del Estado.

La red de ventas de Loterías y Apuestas del Estado: LAE, en el 2006 estaba integrada por: **10.935** puntos de venta que se dividen en:

4153 puntos-establecimientos-, de la Red Básica (especializados/exclusivos=**sólo venden juego o participación en juego, los únicos que venden Lotería Nacional**)

6782 puntos de venta de la Red Complementaria (mixtos= los que además de la venta de juego, realizan otra actividad comercial en el mismo local)

**Los 4153 especializados-exclusivos=Administraciones de Loterías, vendieron más del 80% del Total de la Producción de LAE.
Por encima de los 7400.000.000 €
Una producción promedio por punto de venta para LAE, de: 1.780.000 €aprox.
Seis veces la de un punto de la red francesa o británica.**

Concluyendo que:

1º El componente de Profesionalidad de nuestra Red de ventas, la hace mucho más rentable, para el Erario Público, que las redes no-especializadas de Francia o Reino Unido.

**2º Para los Juegos de Estado (juegos de “respuesta diferida”), es más significativa la calidad de los puntos de venta, que la cantidad.
No por multiplicar los puntos de venta se aumenta la recaudación. Basta observar las cifras de: Bingos(tuvieron que reducir sus salas casi un 30% en este periodo) y Once(más horarios, más puntos de venta.y siguen en las cifras del año1996).
Existe un punto de saturación de oferta. A partir del cuál no se crece.**

3º El valor añadido que aporta una red profesional, en cuanto a oferta de sistemas de participación en juegos, calidad de atención al cliente -tiempo y espacio dedicados-, etc. No lo aporta una red no especializada o en el peor de los casos, una máquina expendedora de juego.