

**Fecha:** 16 de diciembre de 2008

**Medio:** El Mercurio

**Título:** Casinos en Chile activan planes para capear la crisis

## Casinos en Chile activan planes para capear la crisis

Entre las estrategias está el concepto de entretención "para toda la familia", que incluye hoteles, bowling y hasta un *spa* en los recintos.

CLAUDIA RAMÍREZ FRIDERICHSEN

En su primer mes de funcionamiento, Monticello Gran Casino reclutó a 25 mil socios en su sistema inteligente de tarjetas. A menos de dos meses de su apertura, Gran Casino de Los Ángeles entregó a un jugador un primer gran premio por más de \$7 millones. Los operadores de casinos saben que hazañas como éstas pueden escasear el próximo año. La pronosticada restricción en el consumo podría afectar también a esta industria. ¿Cómo se están preparando? "Quizás sea clave enfrentar la crisis con imaginación, ampliando la oferta de servicios más allá del juego, para que nuestros clientes

sientan que tienen un espacio en nuestro casino", dice Gabriel Benvenuto, director general de juegos del casino de Los Ángeles. Un hotel, un centro de convenciones y un *spa* están entre las inversiones de este casino.

Monticello tiene un concepto de entretención integral —juegos para niños, restaurantes y bowling, entre otros— para toda la familia. Sumó un sistema inteligente de tarjetas: los socios, a medida que gastan, reciben beneficios, dice George Garcelón, gerente general de Monticello. "En este momento se apuesta a los valores, a que sean vistos como una ganga", dice.

La experiencia en la industria resulta clave para Enjoy. Pier Paolo Zaccarelli, gerente de negocios de esta empresa, explica que la compañía sigue dos caminos. "Nos estamos concentrando en hacer que nuestro modelo, que nuestra gestión sea más productiva y eficiente. Y estamos expandiendo nuestra oferta de entretención para que los clientes dispongan de mayores y más atractivas alternativas para disfrutar la vida", dice.

### Garantías de ingresos

Para los casinos no hay garantías mínimas de ingresos, que se aplican cuando la demanda es menor a la esperada al licitar el proyecto, como ocurre con concesiones. Un caso emblemático fue el de la concesionaria del aeropuerto de Santiago, SCL, que luego de los atentados en EE.UU., tuvo bruscas caídas en sus operaciones. Luego de negociar, el concesionario pactó un seguro de tráfico con el Estado.

Francisco Javier Leiva, superintendente de Casinos de Juego, explica que esta industria es distinta a la de concesiones, porque no brinda un servicio público. Agrega que "a diferencia de las siete concesiones municipales (...), por primera vez los nuevos inversionistas son regulados y fiscalizados por una superintendencia, pero también son 100% dueños de sus casinos de juego, de las propiedades en las que los instalan, y de los 16 hoteles, centros de convenciones y otras obras elegidas por ellos según sus criterios de rentabilidad", aclara.



GLENN FARCOE