

**LAE entrega el borrador del “Contrato-Programa” a celebrarse entre el Ministerio de Economía y Hacienda y la Entidad Pública Empresarial Loterías y Apuestas del Estado.**

Estimado compañero/a:

El pasado día 21 de Marzo, fuimos convocados por el Director General, D. Gonzalo Fernández, a una reunión en la que se nos hizo entrega del borrador del *contrato-programa* que piensa firmar LAE con el Ministerio de Hacienda a razón de la disposición 47ª de los presupuestos generales del Estado para 2007.

A dicha reunión asistieron, además de **APLA**, las asociaciones ANAPAL, FENAMIX y FENAPAL.

En la exposición, el Director General hizo mención al actual momento que estamos viviendo en relación con los últimos acontecimientos en la Unión Europea en cuanto a la posible liberalización del mercado de Juegos.

Asimismo, destacó que en todos los demás países miembros existe una clara diferenciación entre el *Ente Regulador* del mercado (que dicta las normativas legales y vela por el cumplimiento de las mismas) y el *Ente Operador* (que puede ser de capital público, privado o mixto) el cual comercializa los distintos juegos, y que dicha separación viene obligada por las actuales normas comunitarias. Los Administradores estaríamos integrados y sujetos al *Ente Operador*, que se crearía por fusión de la parte operativa de L.A.E. y de S.T.L.

De esta manera, el Director General defendió la necesidad de definir un nuevo MARCO JURÍDICO con relación a la red de ventas, para así adecuarse a los modelos que actualmente funcionan en el resto de Europa.

Dicho *contrato-programa* (ver extracto en el recuadro posterior) no deja lugar a dudas sobre las intenciones de LAE de crear un nuevo marco de adecuación que les permita definir una futura red de ventas extensiva\*.

Dicha opinión ha sido fuertemente rebatida por APLA, mediante la mención del estudio realizado por el *London Economics* (comentado en la revista *Panorama* de la A.E.L.T.E. núm. 23) según el cual España está A LA CABEZA de la venta de los Juegos de Estado por habitante (cerca de 260 € por habitante, en contraposición, por ejemplo, de los 140 € de Francia), disponiendo de una red mucho menor en cuanto a extensión, por lo que es mucho más efectiva.

Evidentemente, como venimos anunciando ya desde hace tiempo, existe la férrea voluntad por parte de LAE de CONVERTIR A TODOS LOS PUNTOS DE VENTA EN MIXTOS, eliminando la exclusividad de la venta de la Lotería Nacional de las actuales Administraciones de Loterías.

El Director General negó, a preguntas del presidente de APLA, que esto fuera el primer paso hacia la privatización total de LAE, aunque en el *contrato-programa* se ve claramente que el futuro operador de Juegos del Estado nacerá de la fusión de la actual LAE con la empresa STL, que parte de su capital es de índole privada.

*(Más información en el **ÁREA PRIVADA** de esta web.)*

\* No olvidemos que en diferentes países europeos existen redes de venta muy extendidas con 1 establecimiento por cada 2.500 habitantes (caso de Francia) o 3.000 (caso de Alemania). Dicha aceptación conllevaría elevar la red de ventas en más de 15.000 establecimientos que comercializarían todos los productos de L.A.E.

## **Extracto del *contrato-programa* (Apartado VI, Punto 3)**

### PROPUESTA DE FUTURO SOBRE LA RED DE VENTAS:

*Loterías y Apuestas del Estado* asume la realización de un análisis y propuesta de futuro sobre la red de ventas y las delegaciones comerciales.

En relación con la red de ventas abordará:

- La situación de ambas redes, básica y complementaria, procedimientos de selección de sus titulares y estudio de la **figura jurídica contractual o relacional** más adecuada en función de la naturaleza jurídica del operador y la propia de su actividad, tanto desde la perspectiva del **Derecho Privado** como del Derecho Público.
- La planificación comercial y territorial de los juegos de titularidad estatal en relación con la red de ventas.
- La planificación de los puntos de venta por razón del territorio, de la densidad de población, de los juegos que se comercialicen y de aquellas otras variables que deban ser tomadas en consideración en orden al incremento de la comercialización de los juegos.
- La racionalización del sistema de comisiones y de criterios seguidos en el establecimiento de los porcentajes sobre ventas y pago de premios.



**La Asociación que trabaja y te informa**