

Manifiesto sobre el Juego Público.

El Juego constituye uno de los elementos básicos del comportamiento humano. A lo largo de la Historia ha formado parte de todas las civilizaciones y se ha desarrollado en todos los sistemas políticos.

Como "Juegos de azar", se ha producido, se produce y se producirá, de forma legal o/y de forma clandestina o ilegal.

Así pues el debate no es tanto si se debe prohibir o no, sino cómo regularlo, cómo condicionarlo para que contribuya de forma óptima al desarrollo de las sociedades y los individuos.

En este sentido, el llamado Juego Público, aquél que impulsado desde operadores públicos persigue fines sociales, constituye un elemento de primer orden para encauzar el impulso lúdico del ciudadano hacia metas sociales.

No se puede desdeñar la riqueza y el empleo que genera la Industria del Juego, tampoco los factores de desarrollo económico a los que contribuye, pero de igual forma tampoco debemos ignorar los perjuicios que puede ocasionar al ciudadano cuando no se aplican desde los Poderes Públicos, criterios moderadores, reguladores de esta actividad.

IMPORTANCIA DE LA INDUSTRIA DEL JUEGO Y DEL EMPLEO QUE GENERA

Cuando hablamos de "Industria del Juego" nos referimos a aquellos sectores productivos que basan su actividad en ofertar formas de participación en juegos, de las que el usuario final -el jugador-, paga un precio en metálico por dicha participación. A cambio puede obtener, además de una cierta satisfacción lúdica, un beneficio económico: "premio o ganancia", también en metálico. Los llamados "juegos de envite suerte y azar".

En Europa esta industria, facturó en el año 2008, 300.000 millones de euros y proporcionó un millón de empleos.

En el caso Español -aproximadamente una décima parte del total europeo-, 32000 millones de euros y más de 100.000 empleos directos

Pero es tarea de los Agentes Sociales, de los Responsables políticos y en particular de las Organizaciones Sindicales, defender los VALORES DEL JUEGO PÚBLICO, Como factor esencial de equilibrio, como elemento moderador y responsable dentro de esta potente Industria.

Y es el caso, que en España, dentro del entorno de la Unión Europea, es el Estado donde mejor se han defendido hasta ahora, esos Valores de finalidad social del Juego Público. De forma que en nuestro Mercado representa el Juego Público el 40% de la producción total, frente al 20% de promedio en el resto de los Estados- Miembro. (Reino Unido, p.ej. no llega al 10%)

El ser humano aprende jugando, el juego es generador de cultura según Johan Huizinga ("Homo Ludens", Leyden 1938), el azar y la Cultura están indisolublemente unidos.

Pero esta tendencia o impulso hacia el juego en general y a los juegos de azar en particular debe ser controlada, equilibrada para evitar aspectos patológicos, o aspectos delictivos.

Desviaciones de conducta que pueden derivar en ludopatía en el caso del individuo, o en posible fraude y delincuencia organizada, desde el punto de vista social.

Frente a esto, el Juego Público controlado y Responsable.

Y -hasta ahora-, Los Juegos del Estado en España, han sido un ejemplo, son una alternativa, más válida en tanto en cuanto ofrecen sólo juegos de respuesta diferida.

Criterios diferenciales, “Valores” del Juego Público.

- Su titularidad pública los configura como una Renta Pública.

De ahí su **Función Social**. Con lo recaudado ganamos todos. Los Beneficios revierten al Tesoro Público, a todos los ciudadanos

-Respuesta diferida Es y debe ser la respuesta diferida una característica diferencial del Juego Público. Entre el momento de participar en el juego y el desenlace final, transcurre un tiempo –uno o varios días-, que evita la reiteración compulsiva de la acción de jugar.

-Imagen. Claridad de los fines que se persiguen, los medios que se aportan y los beneficios que se obtienen. Red comercial especializada, altamente fiable. Juegos con la garantía del Estado.

El Jugador obtiene: Beneficio Lúdico

Beneficio Económico si gana.

Beneficio social a través de la labor social/asistencial, que se financia directamente con los beneficios obtenidos.

El no Jugador también se beneficia como un ciudadano más, luego **Todos Ganan**

-Buena relación precio-Esperanza de premio Mayor. (Amplitud de Mercado). Por una baja aportación económica se aspira a un gran premio

Acción social positiva y necesaria de la cultura del Juego Público, para el equilibrio de las sociedades. Como mecanismo de compensación no-adictivo (Iudoterapia frente a ludopatía, fin social frente a fin particular).

Capital Humano. Como Subsector de la Industria del Juego, se ha basado durante dos siglos y medios en el “capital humano”. Genera más de 13.000 empleos especializados. Especialización que es condición sine qua non, para incorporar “valor añadido” a los productos de juego. Valor añadido que una máquina no aporta.

Este conjunto de “Valores” hacen que el ciudadano haya percibido desde 1981 a 2008 –en el caso de España-, el Juego Público (LAE y ONCE) consciente o inconscientemente, como más positivo para él, que el Juego Privado.

Juego Privado (Bingos, Casinos, Máquinas B), que como cualquier otra actividad empresarial, persigue primordialmente el beneficio del “empresario”, y mediante juegos de respuesta inmediata o directa. Que son más susceptibles de generar adicción.

Precisamente por este carácter más “agresivo” o adictivo del Juego privado, suelen acaparar la mayor parte del gasto/habitual en Juego, de Europa.

Y precisamente también por su impacto social, se han venido definiendo en los últimos años, protocolos de salvaguarda, estándares de “juego responsable”. Para limitar posibles perjuicios.

El Modelo Español de Juegos del Estado, es el único de la UE que ha capturado en los últimos treinta años, 18 puntos de cuota de mercado al Juego Privado. Hasta representar un 33% del Mercado del Juego.

Ha crecido en gasto/habitante, por encima de inflación (IPC acumulado), mientras que sus más directos competidores, Máquinas B (tragaperras) y Bingos, lo han hecho por debajo. Un 37 y un 20% respectivamente.

En 2009, en plena recesión con un PIB de -4, LAE baja sólo un -2, (Dos puntos de diferencial positivo sobre PIB). Cuando el juego Privado prevé un -10% de descenso y la ONCE un -5,5.

El Modelo español es el único capaz de invertir la tendencia general, proclive a los Juegos de respuesta inmediata. Y reconducir la demanda del ciudadano hacia juegos de respuesta diferida y fin social.

Los Juegos del Estado en España, son *diferentes*. Han defendido los Valores del Juego Público, mejor que cualquier otro Estado. Y su actual modelo de comercialización es cuatro veces más productivo para el Tesoro Público, para el conjunto de los ciudadanos, que cualquier otro modelo de la UE.

Este éxito, este liderazgo se fundamenta en dos diferencias.

La primera es que somos el único Estado, con **una Red comercial especializada** exclusivamente en Juego Público.

Cuatro mil Administradores de Loterías que facturan en el año 2008, 8.300 millones de euros. Nueve veces más eficientes que cualquier Red mixta al uso europeo.

Red especializada, que según los estudios demoscópicos realizados (1985 y 2008), merecen la mayor “confianza” por parte del ciudadano.

La segunda diferencia, ligada a la anterior, es **la Lotería de Billetes**.

La única Lotería de estas características capaz de facturar 5.600 millones de euros/año. Lotería Nacional ligada desde su nacimiento en 1812, a la Red de Administradores. Y que estos supieron difundir y enraizar en la cultura popular. La única que ha mantenido casi sin variación su formato original.

Incrementando así su valor tradicional su credibilidad y su conexión histórica con el ciudadano, con su “mercado”.

De aquí la conveniencia de preservar el “décimo” **como Patrimonio Cultural**”.

Si estas dos diferencias son las que nos hacen más rentables, más competitivos como Juegos del Estado, y si estos representan un servicio público necesario y conveniente para el conjunto de la ciudadanía, lo lógico será reforzarlas, no debilitarlas.

Estas dos diferencias, a lo largo de los últimos treinta años, han conseguido establecer **una percepción social favorable, de los Juegos Públicos**.

En el caso de la ONCE, su juego por excelencia era y es “El cupón” y su Red comercial, hasta ahora, sus 22.000 vendedores especializados.

La Once evoluciona desde un 2% de cuota de mercado en el 1981 hasta un 12% en 1996, para ir bajando a un 7% en 2008.

Desde 1996 al 2004 (Aparece “el Sueldazo”, el Súper cupón y Bono cupón y cae tres puntos en ocho años y desde 2004 a 2008 cuando aparecen las “nuevas ofertas de

juegos como “el combo”, “el 7/39” o “el rasca”, este último de respuesta inmediata-, cae otros dos puntos más, pero en sólo cuatro años.

La multiplicación de productos, desorienta la demanda. Pierde la conexión tradicional con “el cupón”. Mecaniza el producto a partir de 2004 (tpv.) y baja rentabilidad real.

En cuanto empiezan a aplicar “valores” técnicas comerciales, importadas del Juego Privado, la ONCE desciende su productividad.

Lo lógico será reforzar los “valores del Juego Público” no difuminarlos ni confundirlos con los del Juego Privado, porque en el momento que esto ocurriera, el ciudadano dejaría de tener motivo para preferir la oferta de juego Público. Cambiaría su percepción y sus preferencias.

Un Mercado del Juego sin el contrapeso del Juego Público, relajaría considerablemente la exigencia de control sobre el Juego Privado, que tendería a imponer sus propios valores como única referencia posible.

Hoy por hoy se puede limitar la acción del Juego Privado se puede modular socialmente porque tienen una competencia, una alternativa válida en el Juego Público, si éste desaparece o se confunde, las opciones serían o el Juego Privado regulado o el juego privado clandestino. No más.

Y ahora cabe preguntarse, ¿tienen Los diferentes Estados de la Unión Europea, sus representantes políticos, sus agentes sociales, suficiente información sobre la Industria y el Mercado del Juego, en el ámbito estatal y en el ámbito Comunitario?

¿Cómo pueden ejercer la responsabilidad de Regular/legislar sin suficiente información?

¿Por qué una Industria tan importante está tan poco estudiada?

¿Es o no responsabilidad de agentes sociales y responsables políticos el recabar la información necesaria?

Y una vez obtenida ésta, colaborar en el mejor desarrollo del Juego Público, por su contribución al Bien Común. Tanto desde el aspecto económico (recaudatorio), como ético (juegos con fin social), como lúdico

(Juegos de azar con más componente de ludoterapia que de ludopatía).

Lamentablemente, tanto en Europa como en España, se está regulando en muchos casos, desde la desinformación y por lo mismo, cometiendo errores de bulto.

Existen numerosos ejemplos de este hecho, tanto en Europa como en algunas de nuestras CCAA, que han decidido establecer sus propios “juegos públicos” (Cataluña y País Vasco).

En nuestro entorno europeo se ha recurrido a Gestores-Operadores privados para gestionar el juego Público, (con excepciones como el caso Portugués), y a ofertar juegos de respuesta inmediata (tipo rasca) o casi-inmediata (lotos rápidas tipo keno). Se ha optado por comercializar a través de “nuevos canales” como la telefonía móvil, sin que esto haya repercutido en incrementar sus ventas y sí, paradójicamente, en perjudicar la buena imagen del Estado como promotor del Juego Público.

La mezcla de Valores entre lo público y lo Privado, para los Juegos del Estado, no ha dado buen resultado, ni en el caso Francés, ni en el Británico ni en el Portugués.

Sus resultados, en el caso europeo, se han concretado en sistemas de comercialización cuatro veces menos productivos que el nuestro.

En el caso de nuestras CCAA, sus juegos han resultado apenas sostenibles desde un punto de vista económico. Se mantienen, en el caso de que se mantengan, más por razones políticas que económicas.

En otras como la de Madrid, se amplía sin complejos la oferta de juego privado, para ampliar fiscalidad.

Se opta por “vender” licencias a Operadores de “apuesta deportiva”, Casas de Apuestas, híbridos entre Operadores Privados nacionales asociados cada uno, a otro Operador de la Unión Europea.

Un último ejemplo de legislar sin información, es el referido a la aprobación de las disposiciones adicionales 32 y 34 de la Ley de Presupuestos para 2010. Los Grupos Parlamentarios consultados –incluido el Socialista-, o tenían una mínima información o no tenían ninguna.

Y sin embargo la disp. Ad. 34 permite torpedear las dos “diferencias” que nos hacen más competitivos: la especialización y la Lotería de Billetes.

¿A qué jugamos aquí?

Si tenemos dos ofertas diferenciadas para el mismo Mercado.

Una la del Juego Público, otra la del Juego Privado y en los últimos treinta años la demanda evoluciona hacia el Juego Público (desde el 17% de cuota de Mercado - L.A.E y Once-, hasta el 40%)... ¿Qué pueden hacer los Operadores privados?

En 1981 Las Máquinas tragaperras capturaban el 65% de cuota de mercado, hoy tienen el 42 (no el 45 que les da la CNJ)*. Han perdido 23 puntos de cuota de mercado. El subsector Bingos pasa del 15% en 1981 al 10% en el 2008.

El 23% de 32.000 millones equivale a 7.360 millones de euros/año. En el caso de Máquinas B.

En el caso de los Bingos el 5% equivale a 1.600 millones de euros.

Si consideramos que, en muchas ocasiones, el Operador o titular de Bingos y Máquinas B coinciden, son los mismos... Estamos hablando de una “pérdida” de 9.000 millones de euros/año para estos “Grandes Operadores”. Más del 50% de su facturación actual. El tercer subsector Privado: Casinos, es el único de estos que creció en cuota de Mercado, capturó cuatro puntos en estos treinta años a los que hacemos referencia.

* La Comisión Nacional del Juego, en sus informes anuales de 2007 y 2008 otorga un crecimiento a Máquinas B del 15% y del 14,8% respectivamente.

Se basan en aplicar al cálculo de rentabilidad por máquina, un porcentaje de devolución en premios del 75%, cuando desde 2006 la mayor parte de las CCAA han autorizado el 70%. Simplificando, esto significa que en el caso del 75% la recaudación neta se multiplica por cuatro para obtener la productividad por máquina, en el segundo caso se multiplica por tres.

Como es bastante obvio el que esté autorizado a devolver el 70 no es probable que devuelva el 75. Renunciando a un incremento legal de beneficio del 20%.

Con este “pequeño ajuste de la CNJ” Máquinas crece cinco veces más que cualquier otro subsector del juego en 2007 y 15 veces más que cualquier otro en 2008 (ya en plena en crisis y recesión en el último trimestre).

Valores según la CNJ

	Máq.	LAE	Bingos	Casinos	Once	Total	IPC	PIB						
2006	10938	1,9	9644	3,7	3694	-3,6	2459	0,6	2143	0,89	28878	1,6	3,5	3,9
2007	12627	15,4	9985	3,5	3661	-0,9	2551	3,7	2165	1,04	30989	7,3	2,8	3,7
2008	14498	14,8	10048	0,6	3375	-7,8	2286	-10,4	2101	-2,97	32308	4,3	1,4	1,2

Valores Probables, concordantes con la lógica del Mercado.

	Máq.	LAE	Bingos	Casinos	Once	Total	IPC	PIB						
2006	10938	1,9	9644	3,7	3694	-3,6	2459	0,6	2143	0,9	28878	1,6	3,5	3,9
2007	11480	5,0	9985	3,5	3661	-0,9	2551	3,7	2165	1	29842	3,3	2,8	3,7
2008	12080	5,2	10048	0,6	3375	-7,8	2286	-10,4	2101	-3	29890	-3,5	1,4	1,2

¿Qué pueden hacer los Operadores privados para recuperar esta facturación perdida, esos 23 puntos de cuota de mercado?

Pueden aproximarse a los Valores del Juego Público, cosa complicada porque sus fines están en clara contradicción.

O pueden intentar, sin prisas, con paciencia, que el Juego Público se aproxime al Juego Privado.

Basta con crear y desarrollar un marco teórico de interpretación del mercado del Juego, proclive a las industrias de producción de soluciones tecnológicas para el Juego y paralelamente ir captando voluntades en algunas instancias políticas con poder de decisión suficiente.

Si ocurre en otros Estados europeos ¿por qué aquí no?

Pongamos un ejemplo:

La ONCE, en Consejo de Ministros de 26 de septiembre de 2009, queda “autorizada” a:

- 1- establecer redes físicas de comercialización, paralelas a su tradicional red de ventas (22.000 invidentes y discapacitados).
- 2- Establecer Redes virtuales de comercialización (nuevos canales tecnológicos)
- 3- Establecer acuerdos de explotación con operadores nacionales o de la UE.
- 4- promover nuevos juegos.

Cinco días después, el 1 de octubre de 2009, aparecen en la Ley de Presupuestos para 2010, dos “modestas” disposiciones adicionales, la 32 y la 34. En la 34 se da amplia libertad ¿liberalización? al Operador LAE, para reestructurar sus procesos de comercialización. Así como para transformar su régimen legal, de lo público a lo privado ¿privatización?

¿Era preciso conformar previamente a la dirección de la ONCE?

¿Hacia dónde conducen acuerdos del Consejo de Ministros en un caso y disposiciones adicionales, en el otro?

En ambos casos a privatizar en todo o en parte la gestión comercial.

En ambos casos a debilitar las Redes comerciales históricas de ambos subsectores. Y por consiguiente la “percepción social” de los dos subsectores del Juego Público de ámbito estatal.

A.P.L.A.



Federación Nacional de
Asociaciones Profesionales
de Administradores de Loterías.

ONCE establece un preacuerdo con Logista que a su vez crea una Joint Venture con Lottomática/G-Tech, para explotar en principio siete nuevos juegos, de los cuales cinco son de respuesta inmediata (tipo rasca) y dos lotos “rápidas”. Siete juegos al margen de la Red habitual. Que se comercializarán por la vía privada, en estancos, gasolineras (tiendas de conveniencia), kioscos de prensa etc. Un Sub-Operador privado y juegos de respuesta inmediata (al modo privado) con el Logo/Marca de la ONCE.

Fecha de comienzo de la explotación: segundo trimestre del 2010.

Confundir, mezclar los valores del juego público con el juego privado.

LAE por su parte contrata una plataforma de nuevos juegos, para “nuevos canales de comercialización”, con Global G-Tech en 2008, que al no poner en práctica en junio de 2009, obliga a STL a indemnizar a Global G-Tech.

Y basándose en la disposición adicional 34, establecer a partir de enero de 2010, el régimen de contratación privado. La figura del vendedor especializado, se declara a extinguir. La Lotería de billetes va a convertirse, en todo o en parte, en juego de terminal, etc.

La tendencia de las dos Direcciones (LAE y ONCE), parece clara, están maniobrando para aproximar sus “sistemas” a los de un Operador de Juego Privado.

Incorporando: automatización de la venta, juegos de respuesta inmediata y “gestores intermedios”: sub-operadores privados. Valores todos propios del Juego Privado.

¿Se les ha ocurrido sólo a ellos?

Si tenemos en cuenta que el 90% de los “Congresos”, “Jornadas” “Seminarios” etc. a nivel nacional e internacional, los organizan los centros de estudios o/y los de I+D+I de los Operadores Privados, y que en ellos se defienden como es natural, los “valores” de lo Privado, no resulta difícil entender que los “responsables” del Juego Público invitados asiduamente a estos encuentros, terminen por asimilar que esa es la única interpretación dinámica, científica y comercial del Juego.

Sin entrar en otro tipo de incentivos.

EL slogan o el mensaje del Juego Privado es: El Juego es Juego sin matices, Juego Privado y Juego Público es lo mismo para el ciudadano. La única diferencia apreciable es quién lo promueve.

Y basándose en las teorías económicas más liberales, dan otro paso más y proponen: el Estado debe desaparecer de la Industria del Juego como gestor-empresario, y dejar a la libre iniciativa empresarial este Mercado.

Conformándose —en todo caso—, con la fiscalidad que obtiene sobre esta actividad. Y con la “tutela” o/y control accionarial de las Sociedades Anónimas que actúan como Operadores del Juego Público.

¿Ayuda esto a los Principios defendidos en la Unión Europea en materia de Juego tales como: defensa del Bien Común, la protección moral del ciudadano, el mejor y mayor control de los circuitos comerciales etc.?

¿Cuál creen Vds. que será el efecto a medio plazo para el Juego Público en España?

Podemos adelantarles algunos:

1- Debilitar las Redes comerciales especializadas para ir las sustituyendo por procedimientos de venta automatizada.

Los integrantes de las Redes Comerciales Históricas -especializadas exclusivamente en la venta de juego público-, abocados al **paro**.

Ya se han producido significativas protestas por parte de los dos colectivos: vendedores de la ONCE y Administradores de Loterías.

2- Confundir los Valores y la Imagen del Juego Público con los del Juego Privado.

Perder la preferencia del consumidor, su percepción favorable del Juego Público, al utilizar Sub-Operadores privados y juegos de respuesta inmediata y por “nuevos canales” agresivos como la telefonía móvil, TV interactiva etc.

3- Al mecanizar la venta de la Lotería de Billetes, que no está diseñada para máquina (terminal), romper el vínculo tradicional, con el público y con el Administrador de Loterías, desvirtuando el producto. Ya la sobredimensión de emisiones (desde 1990), ha perjudicado el Juego. Basta como ejemplo el último sorteo del Niño, en el que el Estado **jugó** el 40% de la emisión y resultó ganador del 1er premio. El jugador se siente defraudado porque las reglas del Juego tradicional de la Lotería de billetes implicaban ajustar la “emisión” a la demanda. Y así fue desde 1812 a 1990.

4- Sobresaturar el Mercado con nuevas ofertas de Juegos y puntos de venta o/y nuevos canales de comercialización.

El juego en general, en España, estos últimos treinta años, ha crecido dos puntos por debajo de inflación acumulada.

El español de 1981 gastaba en “moneda constante” y juego/año algo más del equivalente a los 699 euros/año de 2008. O de hoy.

Y ha habido multiplicación de oferta sin resultado útil.

Sólo el Juego Público y el subsector Casinos, han crecido algo por encima de inflación, pero no lo suficiente para corregir la media.

5- Capturar, dentro de 10 años, sólo un 20% de cuota de mercado para el Juego Público, en vez de un cuarenta. Perder 20 puntos a favor del Juego Privado.

Bajada de recaudación para el Tesoro Público que tendrá que ser sustituida por impuestos no-voluntarios. Un perjuicio evidente e innecesario para el conjunto de la ciudadanía.

¿Exceso de pesimismo?

Si reproducimos modelos ya experimentados en Países vecinos, con resultados cuatro veces peores que los nuestros, lo lógico es acabar reproduciendo también su eficacia o ineficacia.

Esto no es ser pesimista es aplicar la lógica más elemental.

Pero en España, los Juegos del Estado se crean en 1763 como una Renta Pública. Son un impuesto voluntario y un servicio Público que aporta cada año 2.900 millones de euros a las arcas públicas.

Y como Renta y Servicio público merecen y deben ser defendidos por los Ciudadanos, sus verdaderos titulares, y como su voz son sus representantes políticos, serán estos los que asuman la responsabilidad de tomar o no, las decisiones oportunas. De salvaguardar este patrimonio.

Es obvio que España, en el tema del Juego Público es –ha sido hasta ahora-, un ejemplo a seguir y como tal debería asumir el liderazgo a través de algunas iniciativas.

Nuestra Historia reciente adolece del vicio de considerar por sistema, “mejor” lo de fuera. Importar en vez de exportar. En el caso concreto de nuestros Juegos del Estado, tanto el “modelo de explotación” como los productos son claramente exportables. Somos mucho más competitivos.

No cometamos la estupidez o la negligencia de importar modelos netamente peores.

Iniciativas:

Defender los VALORES DEL JUEGO PÚBLICO como contrapeso y factor moderador del Mercado del Juego.

Crear Centros de control e investigación del Mercado del Juego, desde la óptica de lo Público. Con participación de Grupos Políticos y Agentes Sociales así como de los representantes de los subsectores implicados.

Promover el desarrollo de estos Centros en los diferentes Estados de la Unión Europea.

Que recaben y compartan entre sí, la mayor información posible.

Promover el Desarrollo de un gabinete “comunitario” de Derecho Comparado especializado en el tema del Juego. Convertir las inercias en sinergias.

Desarrollar un marco legal, UNA LEY DE JUEGO PUBLICO que permita el crecimiento armónico del Mercado del Juego en general y del Juego Público en particular. Que sienta criterios exportables al resto de los Estados de la Unión Europea.

No dudamos de la buena voluntad y honradez profesional de funcionarios y contratados de LAE. No solo esto, reconocemos que gracias a su gestión se han mantenido los Juegos del Estado en el nivel de productividad actual.

Pero incluso con la mejor intención las cúpulas directivas cometen errores.

Como ejemplo próximo, William Hill y Ladbrokes como operadores de juegos Británicos con una amplísima experiencia en el mundo del Juego, cometen el error de valoración de creer que las Apuestas deportivas van a ser un negocio prominente en el ámbito de la Comunidad de Madrid.

Obtienen las licencias correspondientes estableciendo joint ventures con Codere y Cirsia Operadores de juego españoles también con amplia experiencia. Crean Victoria y Sportium para desarrollar al menos 80 salas de apuestas por operador.

Al final no se ha conseguido mantener ni una sola sala específica. Han tenido que recurrir a “rincones” en Bingos o en salones de recreativos.

Dos años después, William Hill ya se ha desentendido de Victoria y Ladbrokes está a punto de hacerlo de Sportium.

Estamos seguros de la mejor intención por parte de la Dirección de la Once y lo mismo de LAE, pero como en su momento vaticinamos que las Apuestas deportivas presenciales en España no daban de sí como para mantener salas específicas,

también entendemos que utilizar sub-operadores privados y juegos de respuesta inmediata para el Juego Público, en nuestro Estado Español y con las características culturales que nos conforman, no va a dar buen resultado, ni para los Intereses y Objetivos expresos de ambas Instituciones ni para sus actuales Redes Comerciales.

Y que es nuestra responsabilidad ponerlo de manifiesto.

¿Qué caracteriza hoy, la ejecutoria de los Juegos del estado en la UE?

En primer lugar sus sistemas de explotación de Juegos Públicos desaparecen en el siglo XIX para reaparecer en el XX, no tienen pues, redes especializadas de importancia.

La Tradición del Juego Público como Renta Pública, tampoco está bien afianzada.

Al recurrir a “minoristas” mixtos (comercios independientes) para organizar su Red Comercial, la imagen, la percepción social del juego, queda lastrada por una cierta “anarquía comercial” que se trata de subsanar con los Logos, las banderolas, mostradores decorados etc.

Se aplica el criterio de Cantidad sobre Calidad y aparecen las redes masivas. Lo que dificulta la organización de imagen y procedimientos comerciales de calidad. Se recurre a la automatización para liberar al comerciante de la atención directa al público.

Ya que la comisión de ventas es necesariamente baja. 5,5% de promedio.

Y no puede competir con su “actividad principal”.

Se termina prescindiendo en todo o en parte, del “Capital Humano”.

Se recurre a Operadores Privados para administrar el Juego Público, por lo que estos adoptan criterios importados del Juego Privado. Multiplican los juegos instantáneos (rascas) o casi-instantáneos (kenos). Se basan en el marketing visual. Colores múltiples, variedad de formatos llamativos, reclamos visuales. Con lo que los establecimientos o sus rincones del juego pueden acabar pareciendo “una feria”, lejos de la imagen de seriedad/estabilidad que debería aportar el Juego Público.

En los Juegos Público es más importante que el ciudadano tenga claro que “son suyos” y que sus beneficios “retornan al ciudadano”.

Que son altamente fiables y completamente garantizados.

El Cambio y sustitución permanente de unos juegos por otros. Es otro error aplicado al Mercado del Juego. Donde la tradición y el arraigo cultural se traducen en arraigo comercial.

El cambio y proliferación de ofertas de nuevos juegos genera imagen de inestabilidad, de falta de confianza, en los productos que se ofertan.

A estas características hay que añadir otra: Se organizan muchas reuniones sobre merchandising pero sin contraste con los datos de producción y la eficacia de las medidas tomadas.

No se aplican criterios científicos a la gestión empresarial.

Si no hay datos no se pueden comparar, evaluar...

En el caso Español, tenemos un sistema de comercialización especializado, 4000 administraciones de Loterías, que es el que aporta estabilidad y confianza, conexión

A.P.L.A.



Federación Nacional de
Asociaciones Profesionales
de Administradores de Loterías.

con la tradición, con dos siglos y medio de historia y costumbre. Que representa el 83% de la producción.

Y paralelamente contamos también con una Red Mixta de 6500 puntos, similar a las europeas en rentabilidad y eficiencia y con sus mismos problemas. Representa el 17% de la producción LAE.

La paradoja en la que nos encontramos, es que teniendo el mejor modelo, por productividad, por imagen, por control, por conexión con la tradición, por capital humano etc. Se quiera, por parte de la actual Dirección de LAE, pasar a imitar los manifiestamente mejorables modelos europeos...

Cuando tendría que ser a la inversa: tablas de productividad en la mano, analizar qué modelo cumple mejor con los fines sociales del Juego Público.

Qué modelo aporta más al ciudadano y con más control y rigor.

Y después de analizarlo, tendrían que ser los otros Estados-miembro los que se plantearan cómo ir modificando sus estrategias de comercialización para converger con el Modelo Español.

Nota:

El -4% en PIB de media para la UE, no repercute por igual en los Juegos Públicos.

Durante 2007 y 2008 FDJ y Camelot se mantienen por debajo de 2006.

En 2009 FDJ se adjudica un crecimiento del 8,6% Factura 9.997 millones de euros. Supera a LAE en facturación total, con 36.500 puntos de venta, (sigue bajando en puntos de venta).

En 2009 CG se adjudica un 3%, con lo que supera en 1% su dato de 2006.

LAE baja un 2%. La recesión económica es más fuerte aquí. Se superpone con el incremento más fuerte del paro y las "dificultades" en Turismo y Construcción, motores de nuestra economía.