

En Madrid día 4-03-2010 en la sede de LAE C/. Capitán Haya, 53 a las 10:15 horas, dio comienzo la reunión convocada por el Director Comercial.

Tras la bienvenida inicial y el saludo del Director General que abandonó la sala. A la reunión han asistido por parte de LAE el Director Comercial D. Juan Gallardo y diferentes miembros de LAE que han sido los encargados de desarrollar los diferentes puntos del orden del día. Por parte de la red comercial han asistido los tres representantes de la Mesa de Asociaciones en representación de la mayoría del colectivo de administradores de lotería, el representante de FENAMIX, algunos administradores que acudían a título personal y dos representantes de las dos asociaciones no representativas.

Se nos indica que la reunión es meramente comercial y que solo se tratarán los puntos referidos en el orden día a excepción del Nº 3 referente a Pagos de premios, límites y comisiones que por no tener LAE preparada una propuesta en firme sobre este asunto se pospone a próximas reuniones.

## **1.- ACCESO DE LOS PUNTOS DE VENTA DE LA RED COMERCIAL A LA VENTA A TRAVES DE INTERNET.**

La exposición fue llevada a cabo por Martin Moreno por parte de LAE con numerosas intervenciones del Director Comercial. Se nos indica que hasta el momento LAE había llevado acabo esta venta en exclusiva, pero que era su voluntad el hacer participe a la red de ventas en este tipo de comercialización y todos los que surgieran de forma ligada a las nuevas tecnologías como la telefonía móvil, televisión digital etc. Los representantes de la Mesa de Asociaciones inician un debate sobre la inexactitud de la afirmación, ya que son muchas las administraciones de lotería que prestaban ese servicio a sus clientes pero que valoraban la marcha atrás de LAE y el reconocimiento de ese derecho que ya existía.

LAE indica la existencia de tres tipos de puntos de venta al respecto de este tema:

- Tipo 1, administraciones sin ningún tipo de interés en realizar inversiones en esta forma de comercialización, solo estarían dispuestas a llevar a cabo acciones comerciales con el fin de que los clientes realizaran sus jugadas en el Canal LAE a cambio de algún tipo de compensación.
- Tipo 2, administraciones que con el soporte de LAE y con poca inversión si tuvieran pagina y dominio Web pero que las ventas se canalizaran por el Canal LAE.
- Tipo 3, administraciones innovadoras con intención de desarrollar este tipo de comercialización, con inversiones importantes y con valor añadido a las del Tipo 2.

A continuación se pasa a exponer las formas de comercialización que básicamente son dos:

- a) Tarjetas de prepago. Bajo este formato se crean diferentes formas de participación especialmente dirigidas a los puntos del Tipo 1 básicamente, según las cuales estos llevan a cabo acciones comerciales con el fin de conseguir clientes que realicen sus jugadas por el Canal LAE. La forma básica de participación sería la venta de tarjetas de prepago en los puntos de venta con cargas de 10, 20, 30 ó 50

€ con posterioridad serían utilizadas para el pago de las jugadas realizadas en el Canal LAE, esta venta tendría una comisión para el punto de venta. Nuestros representantes hicieron ver en ese momento la importancia de que el cliente quedará vinculado al punto de venta no solo por esa venta sino por todas las jugadas que el apostante realizara en el Canal LAE y pagara por otros medios que dispone el Canal como la tarjeta de crédito o cargo en cuenta bancaria ya que la acción comercial ya se había realizado y que esta no se podía pagar solo con una venta de 50 € como máximo, al margen de que el jugador casi con seguridad una vez registrado en el Canal no utilizaría de nuevo esas tarjetas como forma de pago, sino las que ofrece el Canal. LAE dijo el Director que lo entendía, que tomaba nota y quedo en realizar una propuesta en este sentido.

- b) Página Web. Para los puntos de venta del tipo 2 y 3 se ofrece la posibilidad de dos tipos de página web en función del tipo de interés del punto de venta. Se deja claro por parte de LAE que la comercialización sea cual sea el tipo elegido se llevará a cabo exclusivamente por el Canal LAE en aras a la seguridad ya que este es el único canal posible. En un aparte posterior con el Director Comercial, nuestros representantes le indican que esto supone que inexorablemente los clientes quedan registrados en la base de datos de LAE y que aunque realicen sus jugadas desde un punto de venta, este cliente deja de ser cliente de la administración y pasa a serlo de LAE con la consiguiente pérdida del fondo de comercio de dicha administración al margen de que las múltiples administraciones que ya disponen de este servicio “regalarían” a LAE sus clientes algo que nos es admisible por nosotros.

Los dos tipos de web serían:

- **MODELO FRAME.** Estas web serían todas con un formato más o menos homogéneo, ya que las elaboraría la propia administración, y que al margen de información del punto de venta tendría un enlace al Canal LAE para que el cliente realizara desde allí sus jugadas con la consiguiente comisión para el punto de venta. No ofrecerían más servicios. El coste sería bajo y estarían alojadas en el servidor que el punto de venta desee y contarían con dominio propio. Tal y como razonamos en el párrafo anterior el cliente queda registrado en el Canal LAE y no en una base de datos del punto de venta.
- **MODELO AFILIACION WEB.** De un coste muy superior al anterior, tanto para LAE como para el punto de venta que desarrolló sus propias páginas web, estarán alojadas en servidores de LAE y se nos presenta como el dirigido para quien desea llevar a cabo labores de márketing y comerciales importantes ya que la imagen sería diferenciada, propia y exclusiva de la administración y tendrían servicios de valor añadido. Preguntados de cómo serían y cuáles esos servicios solo se nos habla de productos de combinatoria, por nuestra parte se indica que se debe poder integrar un carro de compra que admita la venta de LN, productos de juego como peñas, combinaciones avanzadas y cualquier otro que el administrador cree. La Dirección Comercial toma nota de estas

peticiones y cree que es posible integrarlas quedando pendiente a próximas reuniones la contestación. En cualquier caso este formato no difiere del anterior en lo básico ya que no se crea una plataforma virtual de validación, al estilo del actual AD243, que es lo que proponemos y de esta forma cada punto de venta gestionaría sus jugadas contaría con sus clientes. Es decir, LAE sigue confundiendo y mezclando la “seguridad” en la validación (la validación debe ir por LAE, como siempre ha ido e irá) con la “comercialización”, que es un asunto que depende de la creatividad comercial del administrador.

- No obstante la dirección de LAE tendrá que entender que su misión es dar “seguridad” a la validación electrónica, es decir implantar “Terminales virtuales” de validación para las jugadas que recibimos de **nuestros clientes** en formato electrónico, igual que tenemos terminales para los productos en papel. En este punto nos encontrará colaborando con propuestas y soluciones.

## 2.- VENTA DE LOTERIA NACIONAL POR TERMINAL

Llegado a este punto del orden del día LAE, por mediación de Antonio Lopez, pasa a relatar cuales son sus intenciones en este aspecto tan transcendental para el futuro de nuestra profesión. Se nos indica que en breve se va a proceder a la venta de LN a través de los actuales terminales de juegos activos. La Red Básica venderá LN en su formato tradicional de décimos y billetes y además con el nuevo formato de ticket que dispensará el terminal. La Red Complementaria venderá LN en el formato de ticket por el terminal. Los pagos de la lotería premiada, en cualquiera de los dos formatos de comercialización, serán realizados por las dos redes de venta.

En un principio, dicen que se comercializarán los sorteos del jueves y el sábado de la semana en juego, no estando disponibles otras semanas. En cuanto al número a jugar, el jugador podrá elegir la terminación del número (una, dos o tres cifras finales), el comienzo del número (primera y segunda cifra), el número completo o un número aleatorio. En cada ticket se dispensará entre uno a diez décimos. Los números disponibles por el terminal serán los sobrantes que no se distribuyan en décimos y billetes.

En su momento también se comercializará la Lotería del sorteo de navidad, aunque no está previsto que se haga en los plazos que se hace con la lotería de décimos o billetes.

Estas son básicamente las condiciones de comercialización de LN por terminal.

En un momento determinado de la exposición los miembros de la Mesa de asociaciones intentamos tan solo exponer de forma rápida y sin crispación, el rechazo total a este tipo de comercialización que entendemos lesivo para los intereses de la hacienda pública y que a medio plazo supondrá la desaparición de la LN, hecho este que no nos fue posible realizar ya que de forma contundente se nos quitó la palabra por el Director Comercial de LAE.

A.P.L.A.



Federación Nacional de  
Asociaciones Profesionales  
de Administradores de Loterías.

**3.- PAGO DE PREMIOS. LIMITES Y COMISIONES.** Este punto no se desarrolló por los motivos ya indicados, aunque queda clara la intención de incrementar el límite de pago igual para todos los juegos y la definición de unos tramos de pago. Las comisiones serán respecto al premio pagado, aunque “obviamente” no las actuales. Con el fin de proveer de fondos a los puntos de venta para el pago de premios de mayor cuantía se contempla la posibilidad de retrasar la fecha de liquidación del sorteo que pasaría del jueves al martes de la semana siguiente.

Una vez finalizado el orden del día se nos informó de diferentes proyectos sobre la mejora de juegos activos no decididos de momento.

A la pregunta sobre las posibles modificaciones en el Sorteo de Navidad se nos indicó que no eran firmes, pero que habría alguna modificación en la tabla de premios, aumento de numeración y disminución de series, nuestros representantes indicaron que la disminución de series era muy lesiva para los administradores de lotería y los clientes que jugaban números completos, además de pensamos que cualquier cambio debería de ser progresivo y consensuado.

Con la petición expresa de LAE de propuestas por parte de los asistentes que serán desarrolladas en una próxima reunión se dio por finalizada la reunión.

Hoy viernes a última hora de la mañana D. Juan Gallardo se ha puesto en contacto con Manuel Izquierdo presidente de la Mesa de Asociaciones, para agradecer la presencia y la colaboración de nuestros representantes en la reunión de ayer día 4. Asimismo nos transmite que tras deliberar han decidido no modificar el sorteo de navidad de 2010 que quedara como el del año 2009.