

Intervención de

**Pedro Lamata****Por qué un administrador de Lotería quiere participar en el Foro Alea**

Por un espacio y un tiempo para reflexionar como profesional de los Juegos del Estado, sobre ¿qué hago?, ¿cómo lo hago? y ¿para qué lo hago? Y si lo podré seguir haciendo

Formo parte de una tradición que se remonta 245 años atrás. (Carlos III, Esquilache y su amigo napolitano Joseph Peya, que viene a España fichado por éste para poner en marcha la primera Lotería).

**Soy heredero de los “puesteros”**, los encargados de hacer llegar la Lotería – entonces Primitiva-, a los jugadores.

Puedo sentirme orgulloso de ser continuador de su trabajo porque cumplieron dos importantes requisitos:

\* **El primero** “ser profesionales”.

De entrada en 1763, tenían que saber leer y escribir además de nociones de cálculo y contabilidad.

Debían anotar en una especie de libro contable las apuestas o jugadas que le encargaba el jugador. Tenían que ser capaces al día/días siguiente del sorteo, de comprobar las jugadas con la lista de premios y emitir el correspondiente pagaré contra el tesoro para que el cliente después pudiera hacerlo efectivo.

Si en 1841 el 90% de la población era analfabeta (1), en 1900 el 64% y en 1930 el 60%, entenderemos que **era una importante cualificación profesional** la que se exigía al puestero de 1763.

\* **El segundo** requisito fue que a lo largo de los años, se tomaron muy en serio su trabajo. Consiguieron dar confianza al cliente, extender y **enraizar el juego de Estado**. Fue la única Lotería que consiguió mantenerse a pesar de guerras y revoluciones sin dejar de sortearse, sin dejar de crecer, (al ritmo que permitía aquella sociedad).

La Dirección de Loterías cumplió su objetivo de seriedad y eficiencia. Pero quién daba la cara al público, quién promocionaba el producto día a día, era el puestero, que ya en el XIX pasa a llamarse “Administrador de Loterías”.

La primera “Red de ventas” comenzó con muy pocos puntos de venta, puesteros. En 1817, cincuenta y cuatro años después de su nacimiento, en Madrid había sólo 25 para 200.000 habitantes y en España 497 para 12.000.000 hab. Hoy (datos del 2006), somos 4153, 11000 si incluimos a la Red Complementaria.

Desde los pasquines en las esquinas de aquel Madrid de finales del XVIII, desde el pregonero que voceaba anunciando el próximo sorteo, hasta los potentes medios de comunicación del S. XXI, han transcurrido casi dos siglos y medio.

**Hemos pasado del “espíritu de campanario y aldea” al mundo global.**

Pero los llamados Juegos del Estado, con sus ritos, siguen cada vez más enraizados en nuestra cultura.

La Navidad aquí, sigue empezando el día 22 de diciembre.

Intervención de

**Pedro Lamata****¿Qué valor real ha conseguido la Red comercial de LAE?**

Los Juegos del Estado somos una Industria que factura cerca de 10.000 millones de € y aporta al Tesoro Público cerca de 2500 millones de euros netos por ejercicio.

**La red de ventas de LAE hoy, es fruto de su Historia.**

Esa profesionalización de partida. Desarrollada por la necesidad (que aguza el ingenio) de sobrevivir exclusivamente de la comisión que otorgaba la venta del juego del Estado: la Lotería Nacional, ha generado un colectivo muy especializado en su sector.

Probablemente la única Red de ventas con una amplia base netamente profesional: 4153

Administradores de Lotería: la llamada **RED BÁSICA**

La otra red de ventas con la que contamos: la llamada **RED COMPLEMENTARIA**. Tiene su origen en 1942. Para la comercialización de la Quiniela, se crea la red de receptores de apuestas mutuas deportivo benéficas.

En general se ofreció su venta a establecimientos de restauración o comercios para “complementar su actividad”. Tuvo un gran éxito por fundamentarse en la afición – pasión-, nacional por la “fiesta del fútbol. Hubo excepciones: los despachos exclusivos de quiniela, que vendían únicamente este juego; hoy son también Red Básica.

En 1985 aparece de nuevo La Primitiva. Su venta se ofrece a las dos redes, así como la de todos los juegos que se van a desarrollar a través de “Terminal on line”.(bonoloto, gordo, etc).

Hoy son 6782 establecimientos “mixtos” que sumados a los 4153 “exclusivos”, integramos los 10.935 puntos de venta de L.A.E.

Si comparamos brevemente con otras REDES de nuestro entorno: La francesa o la Británica veremos que:

Con 40000 puntos de venta (red mixta), La Française des Jeux, consigue una facturación de 9470 millones €, para una población de 63.000.000 de habitantes y un PIB/hab. de 30.000 €

Con 25000 puntos de venta (también mixtos), Camelot Group , factura 6781 mill. €, con una población de 60.000.000 de habitantes y un PIB/hab. de 31400 €

Con 11000 puntos de venta, L.A.E. factura 9646 mill. €, con una población de 44.600.000 habitantes y un PIB/hab de 23.000 €

Es obvio que con menos población y menos riqueza (PIB), generamos más ingresos. El núcleo de Nuestra Red es profesional, la francesa y la británica no. Por lo que 11000 puntos de venta superan a los 40000 franceses y a los 25000 británicos.

El Euromillón se puso en marcha en el 2004 en los tres países, en el 2005 ya les superamos en ventas.

Si tenemos en cuenta que sólo las 4153, Administraciones de Lotería venden el 80% del total LAE = más de 7.400 millones de euros, podemos deducir que 4153 profesionales venden más que los 25000, “no-profesionales”, de la Red británica.

**Este es nuestro valor hoy: en el sector de los Juegos del Estado: la calidad es más rentable que la cantidad.**

Intervención de

**Pedro Lamata****¿Qué se puede hacer desde FORO ALEA para potenciar este valor?****1-Vigilar el punto de saturación de juegos**

¿Si aumentamos los puntos de venta aumentaremos la facturación?

No es tan sencillo. Cualquier actividad comercial está sometida a la ley de la oferta y la demanda. Si en cualquier producto, se abusa de la oferta, y se satura el mercado-, la producción que excede la demanda, sencillamente no se vende.

En el mercado del Juego, se cumplen las leyes económicas como en cualquier otro. Tenemos varios ejemplos. Los **BINGOS**: a principios de los 90 llegan a más de 600 salas.

Pero desde 1996 que tienen una facturación de 3746 millones de euros, han ido cerrando salas, para ajustarse al estancamiento de la demanda. En 2006 quedaban 443 salas. Que

Facturaron 3694 millones.

Otro ejemplo es **la ONCE**. En 1996 facturaron 2317 millones de euros. Aumentaron los vendedores -directos y reventa-, sacaron productos nuevos, crearon nuevos kioscos. Pero su producción sigue estancada. En el 2006 facturaron 2143 millones de Euros un 7,5% menos que en 1996.

Por último **LAS TRAGAPERRAS TIPO B**. Nacen con la democracia, tienen un crecimiento fulgurante en la década de los ochenta y noventa (son juegos de respuesta inmediata y muy próximos al cliente). En el 96 superaban ya a todos los Juegos del Estado juntos.

En el 2000 llegan a los 10000 millones en facturación. Pero del 2000 al 2006, estancamiento: siete años sin superar el rango de los 10.000 millones.

En un solo ejercicio: del año 1999 al 2000, su “parque de máquinas pasa de 234000 a 241000= incremento de 7000 máquinas en un año. Y fue su último año de crecimiento sostenido. Necesitarán el conjunto de los seis años siguientes( del 2001 al 2006), para volver a incrementar otras 7000 máquinas.

No abusar de la “cantidad”. Un exceso de puntos de venta no cualificados, devalúa el producto y satura el mercado.

**2- Mantener y mejorar la calidad de la oferta****Lo que se oferta.**

Lo primordial en nuestra oferta son los “productos de Juegos del Estado”.

Nosotros no ofertamos Juegos. El juego de la Primitiva no se vende, se venden formas de participar en ese juego. No vendemos La Lotería Nacional, sino décimos, series o números completos, para participar en ella. **Producto = forma de participar.**

El juego genera cultura, (caso de la Lotería de Navidad, el fútbol etc.) y se sustenta también sobre la cultura.

Un juego y sus formas de participar, tiene que estar en sintonía con la cultura y la Historia del público –mercado real y potencial-, al que se dirige.

Por ejemplo: La apuesta hípica y los Casinos en Francia, y en Reino Unido están mucho más arraigados que en España. Su desarrollo socioeconómico durante el siglo XIX, no tiene nada que ver con el nuestro. Allí se desarrolló una burguesía potente, aquí no. Una Lotería de billetes, allí y ahora, probablemente no funcionaría.

Intervención de

**Pedro Lamata**

No es tanto crear nuevos juegos, que en general desorientan y pueden saturar, sino diseñar formas de participación en los ya existentes, con alta probabilidad de éxito.

Nos ayudan a esto las nuevas tecnologías, que debemos ser capaces de compaginar con la tradición y el respeto a las raíces culturales del juego.

**Dónde y cómo se oferta.**

Las Administraciones de Loterías o la Red de ventas de LAE, cumplen la función de **crear un espacio: campo de juego, donde el jugador acude a cumplir el rito de participar** en un juego o juegos con los que se identifica y cuyas reglas de juego acepta y conoce. El local está también, bien identificado. (Imagen corporativa)

El cómo se oferta.

El profesional de la venta de participación en juego, debe ser capaz de conocer bien la mecánica interna de cada juego. Las posibilidades de sistemas de participación que ofrece cada juego. Su utilidad y riesgo para el cliente.

La “magia”, el tiempo (capital humano), y el espacio que aporta un buen Local especializado. No tiene nada que ver con una máquina expendedora en una esquina.

**Hay que cuidar el lugar donde se juega y el rito que conlleva el hecho de jugar.**

**Hay que mantener la calidad. No desvirtuar el rito.**

El rito del juego conecta, consciente o inconscientemente, con el “AZAR”, con el “Destino”. La decisión del jugador de participar en el juego –si tiene éxito-, puede cambiar su vida. **No estoy comprando un bote de garbanzos.**

**EI FORO ALEA** proporciona un ámbito de estudio y debate, en el que se pretende producir y obtener información sobre Los Juegos del Estado y sobre las mejores formas de ofrecer la participación en esos juegos.

Información que no puede quedar reservada para unos pocos elegidos, sino que debe revertir en la mejora del colectivo/os implicados en la Industria de los Juegos del Estado.

Pretende investigar sobre los distintos modelos de desarrollo que se aplican o se pueden aplicar en nuestro sector, en este siglo XXI.

¿qué aporta este tipo de juego a la sociedad y que aporta la sociedad a estos juegos?

Quiero agradecer, públicamente el trabajo de **D.José Altabella, periodista y catedrático de Historia del Periodismo, que en su libro: La lotería Nacional de España 1763-1963.** Fue capaz de recopilar y transmitir p.ej. los datos que les he contado sobre los “puesteros”.

También al entonces Director General de Tributos Especiales. **D. Francisco Rodríguez Cirugeda que dio impulso y patrocinó dicha obra.** Permitiendo al autor expresarse con total libertad (era 1962), sobre los aspectos positivos y negativos de esta historia de la Lotería.

**Que esta valiosa colaboración entre el “investigador” que busca la “objetividad” ¿la verdad pura y dura? y LAE, nos sirva de estímulo a todos.**

Gracias por su paciencia.

(1) Manuel Puelles Benítez, “Educación e ideología en la España Contemporánea”, Ed. Labor 1980