

Intervención de

**Miguel Hedilla de Rojas**

Que el marco actual del juego público en España va a cambiar es un hecho evidente. La pregunta que se hacen, nos hacemos, todos los que tenemos algo que ver con el sector es la siguiente: ¿hacia donde va el juego público y porqué?.

La respuesta en cuanto al porqué parece también bastante obvia, el Estado no puede seguir siendo un operador, un comercializador directo de juegos, por lo que, siguiendo las tendencias europeas, ha de privatizar esa parte de su actual configuración, la del operador que comercializa los juegos del Estado, los llamados juegos no inductivos o que no crean hábitos ludópatas.

El “meollo” está en definir el hacia donde va, el como va a quedar configurado los juegos que actualmente gestiona el Estado Español: Lotería Nacional, Loterías Primitivas, Apuestas deportivas, etc..., y lo que pueda venir.

Tenemos dos modelos posibles y dentro de ellos distintas opciones. En principio parece que en España se va a instalar el llamado modelo francés. Traducido a cristiano, un solo operador gestionado por una sola empresa privada con capital público. El otro modelo se diferencia del francés, me refiero al italiano, en que serían varias las empresas operadoras. En ambos modelos existe un organismo regulador, o auditor, o controlador, o como quiera que se le llame, que pertenece a la Administración del Estado y por lo tanto depende de algún Ministerio, o a Hacienda o a Industria, y encargado de eso, precisamente de eso, de auditar, de controlar, de vigilar el cumplimiento de la ley, etc, etc.....

El actual ente público empresarial, LAE – Loterías y Apuestas del Estado – se dividirá en dos. Por un lado su parte administrativa que pasará a ser el ente regulador, por otra su parte comercial, que junto a informática y STL serán el embrión de la empresa operadora.

**¿Y en donde queda La Red de Ventas?, ¿Qué pasa con ella?.**

Tengamos en cuenta que esa Red, en concreto su Red Básica, las Administraciones de Loterías, es la mas operativa y rentable para el Estado, la que le genera los mayores beneficios al menor coste, siendo eminentemente profesional y cualificada.

Y aquí viene otro problema, otro grandísimo problema. En el modelo francés, que es como he indicado, el que parece que se va a instalar en España, la Red de Ventas puede ser masiva o profesional, inclusive un poco de cada.

Intervención de

**Miguel Hedilla de Rojas**

**¿Hacia donde quiere ir el cambio?**, hacia una Red de Ventas masiva o hacia otra profesional.

Mi postura es claramente favorable hacia una Red de Ventas profesional. Por lo dicho, principalmente porque ya existe, es muy buena, muy abnegada, tal vez demasiado

**¿Se la van a querer cargar?**

Todo estos cambios irán acompañados, como no puede ser de otra manera, de sus correspondientes, y previos, cambios legislativos. Y ahí empieza a entrar, a tener sentido, la vocación jurídico del Foro Alea. Ello es parte de su porqué.

**¿Cómo se va a regular todo este asunto?, ¿bajo qué naturaleza jurídica va a funcionar?, etc, etc...**

Vamos a poner un ejemplo, muy simple, pero que ya de por si es uno de los problemas que se encuentran, hablando en términos deportivos, en el terreno de juego, en plena contienda.

Hoy en día un señor, vamos llamarle el cliente, puede coger el teléfono marcar un numero y contactar con el Administrador de la Lotería Nacional. Fulanito, dice, quiero 12.000,00 € de Lotería Nacional para el sorteo de navidad, guárdamelos, que son para la empresa y vamos a hacer participaciones, queremos distribuirlos entre los empleados. El Administrador le contesta que de acuerdo, que no hay problema, y le dice, mira el Nº es el siguiente, el 22.124, te guardo los 12.000,00 €, además te envío un resguardo por correo, o por fax, para que conste la reserva.

Llegado el tiempo, a unos días antes del sorteo de navidad, el cliente vuelve a llamar y e dice al Administrador, la he vendido toda, te transfiero a la c/c que me digas los 12.000,00 €, pero guárdame la lotería en tu caja fuerte, o deposítala a mi nombre en un banco, por cierto hazme llegar un justificante de todo. Esto que he contado pasa, es habitual, y en muchas zonas de España ocurre todas las semanas.

**¿Porqué cuento todo esto?**, muy sencillo, todo ese proceso hoy en día se puede hacer por Internet, eso si teniendo el programa informático adecuado. Se estaría haciendo exactamente lo mismo que os he contado antes, la compra vía teléfono, pero vía Internet, y habrá que regularlo.

**¿Se permitirán esas ventas?**, o el operador se reservará ese tipo de operaciones comerciales, yo diría que profesionales, impidiendo a su Red de Ventas que lo haga. Si ésta es masiva es probable que se prohíba - yo tengo serias dudas que se puedan poner puertas al campo -, pero desde luego, si la Red es Profesional no podrá hacerlo. Y repito, las Redes profesionales son mucho más rentables y económicas para el Estado que las masivas.

Los encargados de llevar el proceso de cambio adelante ¿qué quieren?, que los beneficios del juego sigan yendo a las arcas del Estado o que se dispersen, y que cada cual piense lo que quiera con eso de la dispersión.

Intervención de

**Miguel Hedilla de Rojas**

Fijaos si es importante eso de la vocación jurídica; es de vital importancia, pues casi todo está por hacer, y que nadie se engañe, donde estamos hablando de vocación jurídica estamos hablando de capacidad de influencia, eso si, siempre con razones, y números, con argumentos de peso, con los mejores proyectos. Queremos convencer para vencer.

**¿Cómo se van a conceder las licencias a los titulares de la Red de Ventas?**, ¿Qué contrato van a tener con la empresa operadora?, ¿Va a ver normativa mixta, administrativa y mercantil, o solo mercantil?, ¿qué posibilidades y formas de comercialización se van a autorizar?, ¿qué pasa con los derechos adquiridos de los actuales puntos de venta?, ¿cuáles van a ser las comisiones?, ¿Y que pasa con los nuevos juegos que vengan?, etc, etc, etc..... menudo reto.

Bueno, pues a eso reto, por ese reto y por mucho mas razones, existe desde ya el **Foro Alea**, que tiene vocación de ser de todos.

Al que le preocupe su futuro ya sabe que esta es su casa. No vamos a dar nada, vamos a pedir, trabajo, dedicación, medios y esfuerzo, ¿o acaso alguno piensa que las cosas las regalan?. Se conquistan amigos, se conquistan, o utilizando un lenguado mas al uso, se logran amigos, se logran.

**Miguel Hedilla de Rojas**  
**Abogado**  
**Asesoría Jurídica de ANAPAL**