

Juan Barrachina és el president de l'Associació Espanyola d'Apostadors Esportius per Internet (AEDAPI). Aquesta entitat treballa per eliminar els monopolis en les apostes esportives per internet i perquè aquest camp siga segur i fiable. Segons un estudi que ha elaborat l'associació, l'any 2005 aquest sector va moure un volum de 255 milions d'euros a tot l'estat espanyol.

## “El sector de les apostes per internet és molt estable”

**U**n dels dos objectius principals d'AEDAPI és actuar contra la discriminació i contra els monopolis per la lliure competència. Que hi ha monopoli?

—Hi ha monopoli del joc, a Espanya i a més països. El monopoli és l'organisme que pot permetre la regulació del joc, donar-ne les llicències. En el cas d'Espanya, el joc públic és controlat per Loteries i Apostes de l'Estat i després les diverses comunitats autònomes diuen qui pot treballar en el sector i qui no, o bé qui pot obtenir llicència i qui no. Principalment, intentem lluitar contra el monopoli estatal. Som partidaris que hi haja joc privat, que siga regulat i que hi haja molts emprenedors i moltes empreses que puguen intentar participar d'aquest negoci. Som contraris que el monopoli estatal controle el joc amb l'argument de protegir el ciutadà de conductes que se suposa que poden ser perniciosos per a ell. Finalment, acaben protegint una font d'ingressos via impositiva, perquè el joc té la taxa corresponent.

—L'altre objectiu és ajudar a desenvolupar un sector de les apostes esportives estable, segur i solvent. Que no són estables o segures, aquestes travesses?

—El sector és bastant estable, fins i tot podríem dir que molt estable. És

clar que no hi ha res perfecte. A Espanya tot allò que es comunica sobre les apostes esportives és que són empreses no radicades a l'estat espanyol, que no hi paguen taxes, empreses a les quals no es pot accedir perquè no hi tenen oficina física. Des d'AEDAPI pretenem que les empreses serioses del sector, que volen entrar al mercat espanyol, tenir-hi l'oficina i pagar-hi les taxes puguen fer-ho i que generen riquesa i treball. Volem que no es lluite contra aquestes empreses, sinó que siguin convidades a participar del sector dins el territori espanyol.

—Hi ha aquesta lluita?

—Sí, perquè quan parlem de joc per internet parlem de globalització, del fet que la gent pugui jugar des d'allà on tinga accés a internet. Hi ha aqueixa picabaralla perquè l'estat no pot controlar-ho tot i aleshores intenten aturar-nos. Nosaltres diem: “No intenteu aturar una cosa que és indeturable —com el canvi social i cultural de la manera de viure del jovent—; adapteu-vos a les noves circumstàncies i feu per manera que es realitze des de casa nostra, no des de fora.”

—Les apostes esportives per internet són exclusivament de futbol?

—No. Hi ha apostes sobre qualsevol mena d'esport en què hom pugui pensar. Principalment són de futbol, però també hi ha apostes de tennis, de

fórmula 1, de bàsquet, de motociclisme, de dards, de beisbol, de rugbi, de futbol americà... Qualsevol esdeveniment esportiu és susceptible de tenir una aposta al darrere. Però el futbol mou el 70% de les travesses.

—Aquestes apostes ja representen una competència per a la Quiniela?

—Sí i no. Les gran penyes que juguen a la Quiniela continuen fent-ho. En canvi, el nou consumidor d'aposta possiblement deixa de banda la Quiniela i aposta a la xarxa a qualsevol mena d'esdeveniment esportiu. Perquè la gent jove vol decidir on aposta, com ho fa i quan. La Quiniela consisteix a apostar sobre quinze partits fixos que no pots triar, mentre que per internet pots apostar en allò que vulgues. Aleshores sí que som competència perquè hi ha una nova generació que deixa de jugar a la Quiniela; però al mateix temps no ho som perquè la gent que ha jugat tota la vida a la Quiniela, normalment continua jugant-hi. Vam fer una enquesta que puc avançar-vos, amb clients d'apostes esportives nostres i la majoria deia que jugava a tots dos jocs. Quan preguntàvem quina de les dues apostes els semblava més divertida, contestaven que la d'internet, perquè ells podien triar on apostar. Però la majoria jugava a l'una i a l'altra.

—Teniu un jugador tipus?

—Sí, un home de 18 anys a 25, principalment estudiant universitari, amb accés a internet. I normalment juguen més per emoció i diversió que no pas per fer-se milionaris. Qui vol ser milionari juga a Euromillones. Ací es tracta de viure amb més emoció l'esdeveniment esportiu.

—Pel fet de ser per internet, al sector li costa més de prendre volada?

—La barrera de pagar per internet hi és. És la gran barrera que, principal-



Segons Juan Barrachina, les penyes futbolístiques continuen jugant a la travessa de sempre i els nous jugadors s'estimen més l'aposta per internet.

ment a Espanya, encara cal tombar. Als països nòrdics, on fa fred durant molt de temps, i la gent roman a casa perquè no en pot eixir, ja s'ha avesat a fer moltes gestions per internet: comprar menjar, viatges... A Espanya, no. I usar internet per pagar costa. Per cercar informació, ja hi estem molt acostumats, però a l'hora de pagar hi ha una mena de perjudici pel que fa a l'ús de les targetes de crèdit, per bé que en realitat els sistemes són molt segurs i fiables. Són sistemes de pagament com els que pot haver-hi en un banc de primer nivell.

—**El clicé que té el món de les apostes es reproduceix en les apostes per internet?**

—No, s'ha perdut totalment. Habitualment s'ha relacionat el joc amb llocs foscs, fum de tabac, whisky, dones de mala vida i gent que hi perd fins la casa. Avui, no. Ara hi ha gent jove, que coneix les noves tecnologies, que sap que eixirà a la venda la nova Playstation, que pot comprar un nou disc perquè sap quan ha eixit i on pot adquirir-lo i que comparteix a través de comunitats moltíssima informa-

ció... Parlem d'un altre perfil de client. A més, en el camp de les apostes esportives, si saps d'un esport, pots guanyar diners, saps més que la casa d'apostes, pots tenir avantatge, perquè en aquestes cases no tothom sap de tots els esports. Ja no és com abans, pur atzar. Ací parlem de coneixement, d'informació, d'utilitzar estadístiques, d'analitzar amb detall l'esdeveniment i prendre una decisió.

—**Una de les coses que vol assolir AEDAPI és sistemes de dipòsit i reintegrament ràpids, segurs i sense comissions. Com funciona això actualment?**

—Pel que he esmentat abans de la barrera que signifiquen les targetes de crèdit, el que fem és emprar sistemes que donen més confiança a l'apostador. És més fàcil per a la gent de fer un dipòsit físic a un compte corrent d'una caixa o un banc, per exemple. També hi ha sistemes de recàrrega semblants als dels telèfons mòbils, en què l'usuari fixa el saldo que vol a la casa d'apostes que tria. Això és el que busquem: posar-ho molt fàcil a l'usuari, per evitar principalment aqueixa

gran barrera que representa l'ús de targetes de crèdit. Tot plegat pretén donar seguretat a l'usuari.

—**AEDAPI vol que hi haja més bones pàgines web de les cases d'apostes i atenció al client en castellà. No heu pensat en les altres llengües de l'estat?**

—Hi ha empreses que ja tenen les pàgines traduïdes i que ja disposen de serveis d'atenció al client en català, èuscar i gallec. Hi ha és una inversió que es fa quan es comprova que hi ha un públic que ho demana. Per exemple, una empresa del sector que ofereix un servei en català ho fa perquè signà un acord amb el Futbol Club Barcelona. Aleshores el Barça digué que aquesta empresa havia d'oferir el servei als seus usuaris en llengua catalana. Des d'AEDAPI volem donar el millor servei als usuaris. Si els usuaris demanen atenció en català, en tindran. Cal fer una anàlisi d'inversió i de retorn d'inversió.

—**Quina és la regulació legal de les apostes per internet?**

—No hi ha cap regulació ni en l'àmbit estatal ni en l'àmbit autonòmic. Sí



"Des d'AEDAPI volem donar el millor servei als usuaris. Si els usuaris demanen atenció en català, en tindran."

que hi ha regulació del joc físic: la Generalitat Valenciana pot decidir quants casinos s'obren, quants bingos, si es poden instal·lar màquines recreatives als bars, o no. El problema d'internet és que trenca les barreres territorials. Nosaltres demanem una regulació per a l'àmbit de la Unió Europea —aço seria l'ideal. Sabem que no és possible; per això volem que es faça almenys en l'àmbit estatal: una única llei per a tot el territori espanyol. Açò és difícil perquè totes les competències sobre joc són transferides a les comunitats autònomes, però com que es tracta

de regular per internet... Tot plegat ha fet inviable de regular-ho fins ara. Hi ha qui diu que després de les eleccions del març el nou govern central intentarà fer una llei del joc per internet. Però ja ho veurem. La darrera proposta és del PSOE, i també n'hi ha una de Convergència i Unió força positiva, oberturista. Però a hores d'ara tot són bones intencions. Potser abans de l'estiu se sentirà la primera veu al Congrés dels Diputats per a dur endavant una nova llei. Jo crec que de segur que hi ha molts afers que es tractaran abans i aquest no el tocaran

fins que no tinguem cap més remei que fer-ho.

—**AEDAPI té un servei de defensa de l'apostador. Com actua?**

—En primer lloc, és un servei que mirem de millorar. Tenim molt d'interès que aquest sector siga segur i per això volem donar un bon servei al nostre client. Per açò volem centralitzar i unificar totes les queixes que puguen tenir els usuaris, com si fórem una oficina de reclamacions. Així podem fer força davant les diverses empreses del sector i posar en evidència aquelles que actuen de manera incorrecta. La gent ens pot fer arribar queixes i nosaltres els donem un seguit d'instruccions. La primera cosa que recomanem és entrar en contacte amb l'empresa amb què hi ha el problema i veure quina resposta se n'obté. Si el demandant no n'obté cap resposta, acudim a l'empresa perquè, com a associació, almenys se'ns escoltarà una miqueta més. I a partir d'ací, assessorem. Val a dir que el 99% de les queixes que hem gestionat han estat resoltes positivament. I l'altre 1% són queixes que no tenien base, possiblement perquè molta gent no llig les condicions de les pàgines web.

—**Hi ha moltes queixes?**

—No. Hi ha les que puga haver-hi a qualsevol oficina de reclamacions. Crec que menys de l'1%. I d'aquest 1%, podem dir que n'hi ha un 95% que no tenen un argument sòlid al darrere.

—**AEDAPI assessora diverses institucions. En què consisteix aquest assessorament?**

—Hem assessorat diversos organismes i entitats. Per exemple, a través d'una gran consultora, hem participat en el nou llibre blanc del joc que es presentà fa poc al País Basc. Hem seguit de manera oficial — i també oficiosa— amb més associacions del sector del joc físic, amb directors generals del joc de diverses comunitats autònomes i amb Loteries i Apostes de l'Estat. Hem estat sempre a disposició de les institucions almenys per a oferir-los la nostra experiència o explicar què es fa en els altres països. De tota manera, tot depèn de si volen escoltar-nos o no.

*Borja Català*