



Lotobet Perú en aprietos: Los desafíos de una nueva legislación en el mercado nacional de loterías y apuestas deportivas

Trabajo de Investigación para optar el Grado de
Máster en Dirección de Empresas

Hector Eduardo Castillo Willis

Asesor:
Dr. Gonzalo Enrique León Riofrío

Lima, marzo de 2025



Declaración Jurada de Originalidad del Trabajo Final

Yo, Hector Eduardo Castillo Willis, egresado del Programa de Posgrado de Maestría en Dirección de Empresas MBA de la Facultad de PAD Escuela de Dirección de la Universidad de Piura, identificado(a) con DNI: 46051010, declaro que:

Soy autor del trabajo final titulado:

“Lotobet Perú en aprietos: Los desafíos de una nueva legislación en el mercado nacional de loterías y apuestas deportivas”

El mismo que presento bajo la modalidad de Trabajo de investigación para optar el Grado de Maestro en Máster en Dirección de Empresas MBA.

El texto de mi trabajo final es original y no vulnera los derechos de terceros o, de ser el caso, derechos de los coautores, incluidos los derechos de propiedad intelectual, datos personales, entre otros. En tal sentido, el texto de mi trabajo final no ha sido plagiado total ni parcialmente, para lo cual, he respetado las normas internacionales de citas y referencias de las fuentes consultadas. Asimismo, el texto del trabajo final que presento no ha sido publicado ni presentado antes en cualquier medio electrónico o físico; y que la investigación, los resultados, datos, conclusiones y demás información presentada que atribuyo a mi autoría son veraces.

En caso de detectarse el incumplimiento de lo declarado asumo frente a terceros, la Universidad de Piura y/o la Administración Pública toda responsabilidad que pueda derivarse por el trabajo final presentado. Lo señalado incluye responsabilidad pecuniaria incluido el pago de multas u otros por los daños y perjuicios que se ocasionen.

La asesoría del trabajo estuvo a cargo de los siguientes docentes de la Universidad de Piura:

- Dr. Gonzalo Enrique León Riofrío, identificado con DNI: 02625190

Declaro (declaramos) que:

Luego de haber empleado el software de coincidencia Turnitin, revisado las fuentes de información señaladas por el autor, y en razón de mi (nuestra) experiencia como investigador(es), declaro (declaramos) que las ideas expuestas en el trabajo final alcanzan las condiciones de calidad, integridad y originalidad acorde a los objetivos institucionales y estándares en materia de investigación. Finalmente, no asumo (asumimos) responsabilidad por la posible vulneración de derechos de autor en el trabajo final referido, pues tal responsabilidad es exclusiva del autor.

Fecha: 8 de marzo del 2025.


.....
Firma del autor¹


.....
Firma del asesor¹

.....
Firma del co-asesor¹

.....
Firma del co-asesor¹

¹ Firma idéntica al DNI. No se admite digital, salvo certificado.

Dedicatoria

Dedicado a mis abuelos Teresa y Arturo
quienes, desde algún lugar, protegen mis pasos.

A mi padre Héctor, pues gracias a su esfuerzo,
contribuyó notablemente en mi formación.

A María Teresa, mi madre,
por creer siempre en mí y brindarme el aliento para no rendirme.



Resumen

Mateo Escudero, gerente comercial del canal agente en Lotobet, tenía más de 15 años en la compañía y había sido testigo del crecimiento sostenido del negocio desde sus cimientos. Hacia el 2022, el Congreso del Perú establece una nueva ley en el mercado de apuestas deportivas. La Ley 31557 (13 de agosto del 2022), “Ley que regula la explotación de los juegos a distancia y apuestas deportivas a distancia” significa un gran reto para Lotobet, en ese entonces, una compañía en notable crecimiento y líder del mercado de apuestas deportivas y loterías. El mercado de apuestas deportivas en Perú, mostraba un crecimiento sin precedentes, lo cual venían siendo muy bien aprovechado por Lotobet, no solo en el canal digital, sino también en el canal físico. Para fines del 2023, se promulga el nuevo reglamento de la nueva ley; además, el Congreso establece que la compañía tiene menos de 7 meses para adaptarse al nuevo reglamento. Ante esta coyuntura, el canal agente muestra un importante decrecimiento en las ventas. Día a día no solo se pierde volumen de ventas, sino puntos de venta (clientes), lo cual significa una gran amenaza para el futuro del negocio, en especial del canal agente, canal liderado por Mateo. Ante esta situación de incertidumbre, Mateo debe decidir si la estrategia utilizada por el canal debe mantenerse o qué ajustes debería realizar para retomar el crecimiento.

