

Marzo 2012

ANAPAL

Año 16 - Nº 43

El Boletín

Agrupación Nacional de Asociaciones Provinciales de Administraciones de Loterías
con la colaboración de La Mesa de Asociaciones

J. Miguel Martínez, nuevo Presidente de SELAE, lidera el cambio

Preacuerdo para un nuevo Contrato Mercantil

A expensas del VºBº del Ministerio de Hacienda y del texto definitivo

actualidad



**Alerta Roja
en la Quiniela**

investigación

**Realidad y
Mito del
Juego Virtual
en España**



Pedro Lamata

a. jurídica

**La Reforma Laboral,
repercusión para
los Administradores**



Renta 2011

**Análisis del nuevo
Contrato Mercantil**



Le invitamos a formar parte del primer proyecto colaborativo entre profesionales de los juegos del Estado para la formación, conocimiento e innovación en la utilización de las nuevas Tecnologías de Comunicación Social. ¿Le gustaría vivir esta aventura?

**Para ello hemos desarrollado una tecnología innovadora y gratuita:
la *PDC- Web 2.0 (Plataforma Distribuida de Comunicación Web 2.0)*
un moderno sistema de comunicaciones distribuidas que integra de serie:**



- *Web 2.0 personalizada*
- *Gestión Integrada*
- *Canales de Formación Aplicada*
- *Canal de Servicios Propios*

PLATAFORMA DISTRIBUIDA DE COMUNICACIÓN (PDC) Web 2.0

GRATIS

 **informática Q**

Tlf. de solicitud: 91 527 15 78
Email: correo@informaticaq.es
www.informaticaq.es

Sumario

SUMARIO

Análisis político: La búsqueda del consenso como salida a estos difíciles tiempos

5

Pedro Lamata



Actualidad. Nuevos tiempos, nuevo equipo

9



Asesoría Jurídica:
- Reforma Laboral de 2012
- El nuevo contrato mercantil

Miguel Hedilla

14

Investigación:
El modelo británico de operador

Servicio de Estudios de Foro ALEA

24



Juegos. Alerta roja en La Quiniela

J.M. Rodrigo

34

Realidad y mito del juego virtual en España

P. L. Cotanda

38



Ocio y Cultura

- Libros (Equipo de redacción)
- CD's (Darío Moral)

41

Actualidad

"Bienvenido Mr. Sheldon"

J. Martín Rodrigo

43



Kiosco Virtual

Selección de noticias del mundo del juego y las apuestas

49



Buzón del administrador

58



Director: Jorge Martín Rodrigo • jorgemartin@anapal.com

Domicilio: A.N.A.P.A.L., C/ Zaratán, 7, Bjo 2 - 28037 Madrid

Tel. 91 304 05 41 - Fax 91 327 00 21

Horario de atención telefónica de lunes a jueves:

de 11,30 a 13,30 y de 17,00 a 19,00

www.anapal.com • gestion@anapal.com

Depósito Legal: M-22.423 - 1996

Imprime: Suministros Gráficos 2000, S.L.

Edición: 4.500 ejemplares

Carta del Director



Tiempo de consenso: nuevo contrato mercantil

El 20-N transcurrió después de sacar nuestro último número. Los populares sustituyeron a los socialistas y, perfectos conocedores de nuestras ideas como eran - pues habíamos dedicado largo tiempo en construir un análisis sólido y divulgarlo entre los diversos agentes políticos-, comenzaron a deshacer entuertos.

Los efectos inmediatos han sido una paralización de proceso de privatización iniciado en la época anterior, la desaparición de STL (absorbida por SELAE) y SVLAE (la empresa encargada de vender parcialmente SELAE) y el cambio de la cúpula ministerial de Hacienda, con el consecuente nombramiento de un nuevo Presidente en SELAE, cargo que ha recaído en José Miguel Martínez, Director ya de la casa entre 2002 y 2004.

Nuevas caras, pero para ANAPAL y La Mesa de Asociaciones sólo nuevos interlocutores a los que reiterar nuestras ideas en defensa de los intereses del colectivo al que representamos, curiosamente coincidentes con los intereses generales del Estado, de los que somos históricos garantes.

Esperanzados, abiertos nuevamente al diálogo a pesar de tantos sinsabores, hemos reiterado nuestras exigencias en este tiempo a nuestro nuevo Presidente, no sólo en nuestro beneficio, sino en el de la eficacia en la gestión de SELAE, de momento patrimonio de todos los españoles. Hemos vuelto a argumentarle en favor del mantenimiento de una red profesional bien dimensionada, incorporada a las nuevas tecnologías y con comisiones dignas, que mantenga la exclusividad en la venta de los juegos del Estado. Y hemos solicitado de su talento político comprensión para ofrecer una salida digna a la red de ventas, que a nuestro juicio pasa por permitir la continuidad de las concesiones sin coerción de ningún tipo, y la **renegociación del contrato mercantil** propuesto, en busca de uno, con mejoras y cambios sustantivos, válido tanto para los aún no firmantes como para los que ya han rubricado el precario vigente.

Durante los últimos 2 meses la tarea de la Mesa de Asociaciones y ANAPAL, con su Presidente a la cabeza y el respaldo del equipo jurídico al efecto, ha sido aproximar posiciones y encontrar la senda del acuerdo. Desde el inicio se encontró una posición férrea del Secretario de Estado y el Presidente de SELAE de no volver hacia la concesión. En su opinión era muy difícil desandar lo ya avanzado, y era mucho más razonable encontrar puntos de acuerdo en una reformulación del contrato mercantil. Fue su "línea roja". De ahí en adelante las reuniones de trabajo han partido de un documento base de la Mesa, sobre el que se ha trabajado en busca de acuerdo.

La necesidad compartida de dar una salida airosa a los últimos años de parálisis y desatinos ha impulsado a ambas partes a evitar viejos errores y a disipar cualquier tentación personalista. La pervivencia del actual contrato no podía ser el camino adecuado para diseñar un futuro compartido con la red de ventas, una senda que ha de diseñarse sobre la confianza mutua entre operador y Administradores, condición innegociable para ganar confianza en el mercado y afrontar el futuro con certidumbre en un panorama de creciente competencia.

La búsqueda de consenso ha sido siempre nuestro máximo anhelo, a pesar de haber sido humillados muchas veces en este proceso. Y después de denunciar cuando así ha sido, hemos perseverado en la misma actitud de colaboración con nuestros diversos rectores, ofreciéndoles abiertamente nuestras ideas y nuestro trabajo, conscientes de que no hay otra salida que el consenso y el trabajo conjunto para impulsar la nave. SELAE necesita una red eficiente y unida. Nuestro país, inmerso en una crisis sin parangón, necesita de acuerdos y consensos más que nunca, abandonar ya las guerras intestinas y, olvidando pequeñas diferencias, de todos dispuestos a remar en la misma dirección.

Finalmente, en los días previas a la aparición de este Boletín (que se ha retrasado varias semanas para reflejar el

fruto de las negociaciones) se ha llegado a un **preacuerdo sobre el contenido de un nuevo contrato** que, sin ser el soñado supone un cambio de tal calado que satisface la voluntad de aproximación de ambas partes. **El contrato ha sido enviado al Ministerio para que reciba el visto bueno global y se rubrique, en sus términos exactos, en los próximos días**, si nada raro ocurre en este trámite final. Todos deseábamos una paz digna, un acuerdo, y esperemos que éste tenga futuro.

Porque, como hemos reiterado sin descanso en este tiempo, y son muchos los que han pasado por aquí sin comprenderlo, **sin red, la nuestra, no hay cambios superficiales o profundos que cuajen**. No triunfó la coerción de una reconversión sin pactos y sin auténtico diálogo, y nada de lo que se haga sin los Administradores tendrá verdadero éxito. Nuestro catecismo es a la vez antiguo y moderno: la eficacia y la rentabilidad en el eje, y las ideas y el análisis riguroso por bandera.

Con concesión o con contrato, el valor de esta red es tan alto que todo aquel que lo ignore pone a su acción fecha temprana de caducidad. El mercado es el que apoya esta red de ventas y el que dictará las normas coherentes de su evolución.

Este número, como toda nuestra tarea, está dedicado a argumentar ideológicamente lo que defendemos, nuestra visión del sector. Te ofrecemos artículos de fondo sobre el verdadero peso del "juego virtual en España" y sobre el "modelo británico de operador", una tentación todavía para alguno de nuestros mandatarios. También actualidad sobre los juegos, con información sobre la "alerta roja en La Quiniela" por su continuada caída en ventas, y sobre todo lo que acontece en el mundo del juego, incluida la pugna Madrid-Barcelona por el **proyecto EuroVegas**. Y, como siempre, el análisis político y jurídico de nuestro sector. Toda la información para que tú decidas con criterio.



Jorge Martín Rodrigo



Análisis político

Para llevar la nave a buen puerto en medio de la tormenta, parece recomendable que cada uno se dedique con plena convicción a su primordial tarea, olvidada a causa del fragor de la contienda previa, provocada por capitanes más intrépidos que avezados en el arte del mar. Preguntémonos por nuestros fines y objetivos habituales, y también por los de los que nos dirigen, para cumplir todos con escrúpulo y entrega nuestras tareas. La tormenta ya está aquí.

La búsqueda del consenso como salida a estos difíciles tiempos



Pedro Lamata

Cuando la situación económica determina el comportamiento a la baja de los Mercados. Cuando desde 2006 se gestiona, por el Gobierno de entonces, la demolición (o reconversión) del modelo español de Loterías y de su columna vertebral, la red de Administradores de Loterías. Nosotros, los Administradores, nos encontramos hoy ante la disyuntiva de optar por el fatalismo, por la pasividad o la desesperación del "morir matando", o, por el contrario, por la actitud solidaria de arrimar el hombro e intentar salvar lo fundamental de lo que fuimos, **para configurar el mejor modelo de explotación de Juegos del Estado posible.**

Así mismo, los responsables del operador, con tres años consecutivos de contracción de demanda (2009, 2010 y 2011), más un 2012 que se anuncia como "el más difícil todavía", con una red comercial enfrentada y dividida, porque así se quiso

(reine el divide y vencerás), con una estructura de personal también enfrentada y dividida (porque no se supo prever y evitar), se encuentran ante la disyuntiva de "no intervenir", dejando que los conflictos se descompongan o recompongan solos, por su propia inercia, o, por el contrario, **"intervenir" expresamente, analizando cada problema y buscando las posibles soluciones, eligiendo la mejor, conforme al objetivo que se supone perseguimos.**

¿Cuál es nuestro objetivo?

El objeto social de SELAE según la WEB oficial es el siguiente: **"Corresponde a la Sociedad Estatal Loterías y Apuestas del Estado la gestión exclusiva de los juegos de titularidad**

estatal" (Véase: <http://www.loterias-yapuestas.es/mod.pags/mem.detalle/id.1400008/relcategoria.1241026>)

Pero esta es una fría descripción de un hecho, una tarea, no es un objetivo propiamente dicho que pudiera motivar a nadie. Para encontrar algo más motivador, buscamos en el epígrafe **"Misión de la Sociedad Estatal"**, y encontramos:





"La **misión** de Loterías y Apuestas del Estado es:

- Poner a disposición de los ciudadanos **juegos y apuestas** de titularidad pública en el ámbito nacional e internacional.
- Que dichos juegos y apuestas tengan el más alto grado de **integridad, rigor, seguridad y transparencia**.
- Que los juegos y apuestas de LAE se desarrollen en un **marco de juego moderado y responsable**.
- Mediante una gestión orientada a la **satisfacción de los principales grupos de interés** (participantes, poder público regulador, empleados, puntos de venta).
- **Revertir los beneficios a la sociedad** a través de los Presupuestos Generales del Estado y de otras vías alternativas de interés general o social. (Véase <http://www.loteriasyapuestas.es/mod.pags/mem.detalle/id.1400014/relicategoria.1241026>)

Aquí si se ha precisado algo más. Según esto nuestra

misión es: **Ofertar juegos y apuestas con el mayor grado de integridad rigor seguridad y transpa-**

rencia, en un marco de juego moderado y responsable, y mediante una gestión que satisfaga a los principales grupos de interés, con el objetivo final de revertir los beneficios obtenidos al conjunto de los ciudadanos.

Esta definición de nuestra actividad es **digna de respeto**. Puede, si se cumple, motivar a los colectivos implicados. Porque la Sociedad Estatal no es una máquina, es un conglomerado de personas, de colectivos, organizados para cumplir una función. Una función de servicio al conjunto de los ciudadanos.

Reflexionemos en voz alta: ¿Se cumple hoy esa definición de nuestra MISIÓN?

Vamos a centrarnos para responder a esa cuestión, en dos puntos básicos: la transparencia y la gestión que satisfaga a los "grupos de interés".

En primer lugar sobre la "transparencia". Y comprobamos que en la WEB oficial también aparecen los conceptos "**transparencia y rigor**":

*"Loterías y Apuestas del Estado actúa de acuerdo a los principios de **transparencia y rigor**, dos de los valores fundamentales de la sociedad. Transparencia que se manifiesta en la gestión de ingresos, premios y todas las actividades realizadas, y que mantiene y mejora la confianza que tiene la sociedad en nuestros juegos. Rigor, en la gestión y control de nuestros juegos..."* (Véase <http://www.loteriasyapuestas.es/mod.pags/mem.detalle/id.1400039/relicategoria.1241027/idmenu.754>)

Preguntémosnos si se cumple hoy esa transparencia: ¿podemos verificarla en nuestra actividad cotidiana?

La transparencia

La pretendida **transparencia** podemos decir que, desde junio de

2011, es inexistente. Se ocultan o no se facilitan los datos que constituyen la información puntual sobre ventas semanales por juegos, en particular la de ventas de Lotería Nacional de los sorteos de Jueves y Sábados; esta información antes se ofrecía libremente y de forma eficaz y **transpa-**



la WEB del Ministerio de Economía y Hacienda, en el apartado "estadísticas e informes".

Nos obliga a preguntarnos: ¿si el Ente Público empresarial adscrito al Ministerio de Hacienda, facilitaba esta información en pro de la claridad y transparencia, por qué la Sociedad Estatal, también adscrita al MEH (Grupo Patrimonio), no la facilita ya? Y también, ¿se puede actuar comercialmente, con eficiencia, "a ciegas"? ¿Se puede evaluar nuestra actividad individual, sin la comparación continua, -semana a semana, mes a mes-, con los resultados del conjunto?.

El rigor

Como ejemplo, nos referiremos a los últimos datos oficiales publicados, aquellos que se nos presentan a partir de septiembre de 2011 sobre ventas de 2010 en la Memoria Anual (desde entonces no hay datos y estamos en marzo de 2012). En particular,



sobre el tema de la venta de lotería por terminal.

Desde que se inició en julio de 2010 la venta de Lotería por terminal, sólo se ha informado de estas ventas en la memoria de 2010, y calificándolas de “claro éxito” (véase pág. 20), olvidando que en los seis meses del ejercicio, hasta 31 de diciembre de 2010, la lotería por terminal representó sólo el **1,9%** sobre el total vendido esos seis meses. Con la incorporación de 6.400 establecimientos mixtos consiguieron el peculiar éxito de vender 67 millones de euros, que se detrajeron de la venta de los Administradores, no incrementando las ventas de LAE, ya que bajó más la Lotería semanal (jueves + sábado), en relación con 2009, en

el segundo semestre de 2010 con terminal, que en el primero sin terminal.

Podemos cuestionarnos nuevamente, ¿repartir la misma demanda entre más puntos de venta es **rigurosamente** un éxito? ¿Era una táctica para conseguir el apoyo de la red mixta al contrato mercantil o una estrategia de digitalización de la Lotería Nacional para los nuevos canales tecnológicos? El tiempo lo aclarará, seguro.

En relación con el segundo punto, **Gestión satisfactoria para los “grupos de interés”**, si revisamos los llamados “grupos de interés”, evidentemente la gestión no va a ir en contra de satisfacer a “**los participantes**” (la demanda, el mercado). Sería contra natura. Tampoco puede ir en contra de satisfacer al “**poder pú-**

blico regulador” (seguimos siendo juegos de titularidad estatal); pero en lo que se refiere a los colectivos humanos incluidos en el operador **empleados** y a la red comercial, **puntos de venta**, el satisfacerlos o no, es harina de otro costal.

No parece que el colectivo de “personal contratado” por el MEH de SELAE haya quedado muy satisfecho. Las reglas del Juego para ellos son sustancialmente diferentes de aquellas aplicadas para los contratados en STL, a pesar de ser STL una sociedad dentro de la estructura societaria de SELAE. Veremos en qué condiciones queda el tema tras la confirmada desaparición de STL.

Dejando al margen el tema de los funcionarios en “servicios especiales” y de los Delegados, vamos a centrarnos en nuestro colectivo, ese



LA GESTIÓN GLOBAL DE SU ADMINISTRACIÓN

www.infolot.es



Gestión LOTERÍA NACIONAL
Reservas / Ventas / Devoluciones / Intercambios / Venta por Internet...

Lotería Nacional PARTICIPACIONES **GRATIS**
Diseño Personalizado / Impresión. Elección de Núms. de Lotería y Sorteos desde Tykhe Gestión

TYKHE MÓVIL
Visite a sus clientes con su aplicación en un Tablet PC, Netbook o Portátil.

Gestión JUEGOS ACTIVOS
Reservas / Deudas / Listado de Saldos...

Gestión PENAS [Juegos Activos y Lotería Nacional]
Diseño / Impresión / Venta y Pago por Código de barras...

TYKHE en CASA **GRATIS**
Si lo necesita envíe a su hogar todos los datos necesarios para poder seguir trabajando.

TYKHE BACKUP
• Toda su información a salvo en un Servidor externo.
• Actualización de disponibilidad de Lotería en BuscarLotería.com, Web Premium y Gadmin
• Totalmente automatizado.

Buscar Lotería **GRATIS**
• Publique y venda online sus Núms.
• Venda en su propia página web.
• Integración total con Tykhe Gestión

WEB PREMIUM
• Publique y venda online sus Núms.
• Con su propio dominio y logo.
• Búsqueda de Núms. restringida a su administración

WEB GADMIN
• Tykhe Gestión + Gadmin®
• Todos sus Núms. actualizados automáticamente en su propio portal de venta online.



que representa el 83% de la producción LAE. ¿Estamos satisfechos con la **gestión** del último año, de los últimos tres años?

Obviamente **no**. No lo estamos porque se nos ha sometido a una reconversión forzosa de régimen contractual, pero además por la "vía de apremio". Es decir: con muchas prisas y sin justificación. Sobretudo si comparamos con lo ocurrido en el sector **estancos** en 1998. Porque para conseguirlo, la anterior Dirección recurrió al "divide y vencerás", y generó un ambiente de enfrentamiento (interno y con el operador) que no mejora en modo alguno nuestra productividad.

Finalmente, porque se nos privó de la exclusividad en la venta de la Lotería Nacional, aunque es cierto que se nos mantiene en "la de billetes".

Pero ahora, desaparecido el fantasma de la "privatización", por lo tanto sin la presión de "llevar" con urgencia al colectivo a la firma del contrato mercantil, debemos y podemos tomar

de clara su posición de mantener la Sociedad Estatal y no volver al régi-

za al colectivo, al aparato de producción; para ello **es necesario lograr**

"Es necesario lograr el acuerdo entre operador y red comercial en primer lugar"

men administrativo (reuniones con el Secretario de Estado y el Presidente de SELAE). Por lo que el horizonte

el acuerdo entre operador y red comercial. En segundo lugar, y recuperada la confianza, aunar esfuerzos

El Gobierno actual ya nos ha dejado clara su posición de mantener la Sociedad Estatal y no volver al régimen administrativo (reuniones con el Secretario de Estado y el Presidente de SELAE)



para enfrentar la crisis o la recaída en crisis que se nos viene encima tras leer los últimos datos. Así, **restablecida la claridad y transparencia, restablecida la confianza mutua, y con el necesario rigor**, nos tendremos que dedicar todos a hacer verdad la definición de "Misión de SELAE". **A ser posible optimizándola**, de forma que, con la nueva Presidencia, la gestión genere de verdad, satisfacción en los colectivos implicados, en todos los "grupos de interés".

Urge que ese acuerdo con este nuevo Presidente nos permita dejar de lado las reyertas del pasado y concentrarnos todos en trabajar, hombro con hombro, -comunicados, informados,

de la concesión se reduce "hasta la muerte, cese o jubilación del titular", como reza el texto. Pero también han

coordinados-, lo mejor que sepamos y podamos, para **afrentar unidos la tormenta económica que se nos viene encima**.

"Nos tendremos que dedicar todos a hacer verdad la definición de "misión de SELAE", a ser posible optimizándola"

Pedro Lamata Cotanda

Director de estudios de ANAPOL

nos todos un respiro para analizar el clausulado del contrato propuesto y minorar los daños. En ello andamos a fecha de hoy.

El Gobierno actual ya nos ha de-

dejado bien clara su preferencia por "el acuerdo y el consenso".

Con estas referencias, con este nuevo hábitat, lo que se precisa en primer lugar es volver a dar confian-



Nuevos tiempos

Nuevo equipo



SELAE

José Miguel Martínez Martínez vuelve a su "casa"

Cesado Aurelio Martínez, como suele ser habitual tras el cambio de Gobierno entre PSOE y PP, como presidente del operador de Loterías y Apuestas del Estado, el pasado 8 de febrero fue nombrado José Miguel Martínez Martínez como máximo responsable de SELAE. Mismo apellido inicial, pero confiamos que un cambio significativo en objetivos y formas, que abren la esperanza de un nuevo ciclo en la "casa"-su casa ya entre 2002 y 2004-, después de los momentos convulsos que ha sufrido, incluidos también los Administradores, con el intento privatizador del anterior Gobierno.

Regresa al frente de LAE un conocido, ya que Martínez Martínez fue director general del organismo durante dos años con el Gobierno de José María Aznar -de 2002 a 2004- y estando de Ministro de Hacienda también Cristóbal Montoro, que parece haberle encomendado la difícil tarea de devolver la paz y la normalidad a Loterías, además de la de racionalizar la empresa desde su privilegiada posición, que aúna experiencia en el cargo y la gestión con su voluntad decidida para acometer otros ambiciosos proyectos, lógicos en el devenir de una empresa que manifiesta abiertamente su voluntad de ser competitiva



y de reintegrar la mayor cantidad de dinero público a las arcas del Estado,

mientras se dilucida cualquier posible cambio en la gestión o en la propiedad, que quedan aplazados, según manifestación expresa del Partido Popular, que contempla los ingresos recurrentes que proporciona Loterías como una fuente amable de recaudación casi insustituible, además de un sector que necesita de la presencia del Estado para poner orden en la voracidad del mercado.

Concesión o contrato mercantil

Seguramente el primer tema que estará sobre su mesa es el malestar y el descontento generalizado de nuestro gremio, humillado por las pretensiones de los anteriores rectores socialistas de iniciar el camino privatizador, pese a quien pese, cueste lo que cueste, ignorando las advertencias que desde las asociaciones del sector de que se estaban equivocando en el fondo y en la forma. La pervivencia o no de



José Miguel Martínez Martínez (1955)

es doctor en Derecho y pertenece al Cuerpo de Inspectores Financieros y Tributarios del Estado, además de auditor de cuentas. Se considera a sí mismo como un hombre de la "casa", pues ejerció las funciones de Director General de LAE desde el 8 de febrero de 2002 al 7 de junio de 2004, con satisfacción propia y de la mayoría de sus gobernados.

Entre las iniciativas más destacadas que promovió en su etapa como Director General, están las de renovación y extensión de los terminales de ALTURA, la instalación de impresoras térmicas, el proyecto para la adquisición de el equipo denominado "Punto Autónomo de Información", la validación de peñas de La Quiniela través de Internet etc. Desde ANAPAL se le recuerda como el último Director que firmó una subida de comisiones y aceptó un mecanismo de revisión de las mismas, que ha sido ignorado por los siguientes en su cargo. También por su buen entendimiento en general con las asociaciones del sector.



las concesiones, la reformulación del contrato mercantil ofrecido, las características de la red de ventas futura de SELAE serán una prueba ardua de su capacidad de aunar voluntades y de su talento político, más allá de su innegable capacidad técnica para pilotar la nave.

Será centro de su tarea decidir si las concesiones tienen todavía una oportunidad, si hay vuelta atrás en la relación contractual con la red de ventas, o si se continúa adelante con la sustitución de las concesiones por contratos privados. En este último supuesto nada tendrá sentido sin la

presentación de un nuevo contrato mercantil más garantista con los derechos de los Administradores. Habrá que ofrecer algo para seguir avanzando y otorgar el sosiego a un colectivo que le recibe esperanzado pero consciente de que si nada le ofrecen seguirá haciéndose oír.

La reestructuración de la cúpula de Hacienda

El pasado 30 de diciembre Montoro nombró a Miguel Ferré Secretario de Estado de Hacienda. Ferré es licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, y acompañará ahora al ministro de Hacienda en la tarea de mejorar los ingresos para lograr reducir el déficit público en al menos 16.500 millones de euros este año.

Miguel Ferré, que ya colaboró con Montoro en el último Gobierno del PP, era hasta ahora socio de Fiscalidad Internacional de Pricewaterhouse Coopers (PwC), y tiene una larga carrera en la administración. Colaboró con el equipo económico de Pedro Solbes y desde su puesto de subdirector general en Tributos representó a España en los organismos internacionales responsables de definir la fiscalidad internacional, como la OCDE, donde ejerció la representación de España en el Comité de Asuntos Fiscales, y en el Comité de Expertos en Fiscalidad de las Naciones Unidas. Asimismo ha participado en la negociación de diversos acuerdos de intercambio de información fiscal y fue también responsable de la coordinación de los trabajos de armonización fiscal en la UE, participando como miembro de la delegación española en los Consejos Ecofin, así como de los trabajos del Código de Conducta sobre Fiscalidad Empresarial y Prácticas Fiscales Perjudiciales.



Miguel Ferré Navarrete

Nacido el 1 de junio de 1965.

Estudios

Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid. Ha realizado estudios de postgrado en Derecho Financiero y Tributario.

Es Inspector de Finanzas del Estado por oposición libre desde 1991.

Abogado del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid.

Experiencia profesional

De 1996 a 2000. Subdirector General de Estadística y Planificación en el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales.

De 2000 a 2006: Consejero de Hacienda de la Representación Permanente de España ante la Unión Europea en Bruselas.

De 2006 a 2009: Subdirector General de Asuntos Fiscales Internacionales en la Dirección General de Tributos del Ministerio de Economía y Hacienda.

Ha sido miembro del Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE, del "Committee of Experts on International Cooperation in Tax Matters" de Naciones Unidas.

Ha sido miembro del Consejo de Administración de SEPES - Sociedad Estatal de Suelo.

De 2009 hasta la actualidad: Socio de Fiscalidad internacional en Pricewaterhouse Coopers.

Ponente habitual en jornadas profesionales y académicas en el Instituto de Estudios Fiscales (adscrito al Ministerio de Economía y Hacienda) Instituto de Fomento Empresarial, Asociación para el Progreso de Dirección (APD) y Universidad Carlos III.

Junto al nombramiento de José Miguel Martínez, se ha acometido, en las semanas precedentes (23 de enero), la reestructuración de varios departamentos ministeriales, entre ellos, el de Hacienda donde está enmarcada la Dirección General de Ordenación del Juego, un organismo en el que se ha colocado a Enrique Alejo González, en sustitución de Inmaculada Vela, donde el nuevo inquilino mantendrá las mismas funciones de regulación, inspección y tramitación de procedimientos sancionadores. También centralizará la gestión y liquidación de tasas, la persecución del juego ilegal no autorizado, la homologación de los sistemas técnicos y la gestión de los registros del juego del ámbito estatal.

Se mantendrá integrada por tres subdirecciones generales, la de Regulación del Juego, la de Inspección y la de Gestión. A esta última se suman las labores de relaciones institucionales, funciones que se le han atribuido en esta remodelación.

Las licencias

El objetivo básico a corto plazo es finalizar el análisis de las empresas que se han presentado para obtener licencias, de acuerdo a la letra de la Ley del Juego, y que se espera finalice en el mes de abril. El mensaje más repetido por el propio Alejo en sus declaraciones es que tratará de "armonizar los intereses de los operadores presenciales y online logrando un modelo tributario y técnico equilibrado, que permita la conciliación. El sector terrestre es consciente que el online tiene importancia y queremos facilitar la transición de forma ordenada. A nivel fiscal debemos ir hacia cierta convergencia en beneficio de ambos".

La reciente dimisión de Juan Carlos Alfonso Rubio, hasta mediados de marzo todavía subdirector General de Regulación del Juego, no debe

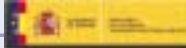


afectar a las fechas de conclusión de los trabajos en desarrollo. Es el temor de las operadoras, que siempre han visto en la velocidad dada al proceso por el anterior equipo socialista una

garantía. Por el contrario, el equipo de Alejo ha aportado minuciosidad en el estudio y otros tiempos menos acelerados.

Alejo, que llega procedente de los astilleros públicos Navantia donde ejercía como director de Coordinación y Relaciones Institucionales, atesora una amplia experiencia en el ámbito internacional, Alejo González ha encabezado la DGOJ con un objetivo muy claro impuesto desde el Gobierno: **la reducción de costes (austeridad) y la capacidad para sacar partido de los recursos de que dispone (eficacia)**. Así lo corroboró la vicepresidenta, Soraya Sáenz de Santamaría durante la rueda de prensa posterior al Consejo de Ministros de su nombramiento. El grupo de trabajo interministerial creado



 Dirección General de Ordenación del Juego

Enrique Alejo González

Nacido el 9 de agosto de 1959

casado, con tres hijos, es **Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Madrid y Doctor en Económicas por la Universidad Complutense. Pertenece al Cuerpo de Técnicos Comerciales y Economistas del Estado.**

Ha sido subdirector general de Documentación e Información Comercial del Ministerio de Economía y Hacienda; director de Formación, Asesoramiento y Publicaciones del ICEX; presidente de la Sociedad Estatal Madrid 94; director de la Fundación Centro de Estudios Comerciales; consejero económico y comercial y jefe de la Oficina Comercial de la Embajada de España en Ecuador; subdirector general de Política Comercial con Iberoamérica y América del Norte; director general de Comercio e Inversiones y asesor en la Secretaría de Estado de Comercio. En 2005 pasó a ocupar el puesto de **consejero económico y comercial y jefe de la Oficina Comercial de España en Chicago y en 2010 fue nombrado director de Relaciones Internacionales de INECO. Actualmente era director de Coordinación y Relaciones Institucionales de NAVANTIA.**

El nuevo Director General de Ordenación del Juego, Enrique Alejo González ha sustituido a Inmaculada Vela.



a partir de entonces para reordenar sus competencias, se ha llevado por delante a la Comisión Nacional del Juego, organismo creado con la Ley del Juego y al que se opuso desde un principio el PP.

Los nuevos responsables de la Dirección General de Ordenación del Juego no han querido poner fechas a la concesión de licencias de juego online. Las previsiones del hasta hace unas semanas subdirector general de Ordenación Juego, Juan Carlos Alfonso, daban marzo como fecha final, y ya hemos subrayado que los actuales directivos están haciendo una revisión ya no del proceso, sino de toda la documentación entregada por las empresas que han presentado su candidatura, por lo que finales de abril

o mayo serían fechas más probables para su conclusión.

Como quedó estipulado por parte de la DGOJ, tan pronto como se concedan las licencias, los operadores dispondrán de un plazo de cuatro meses para conseguir que su sistema esté totalmente certificado y auditado. Algunos estiman este tiempo escaso y ya están manos a la obra para "alcanzar las exigencias establecidas". Parece, a pesar de algunas opiniones, que el retraso no les está viniendo mal a muchos, pues lo que hay que hacer para concluir los trámites es mucho. También está claro que muchos operadores están aprovechando estos meses extra para dejarlo todo a punto y, sin duda, en este caso las compañías provenientes del

juego presencial en especial..

La opinión más generalizada es que estos operadores, y también los que llevan años ofreciendo sus servicios en nuestro país, llevan meses trabajando no sólo para empezar con buen pie, sino más bien para evitar equivocaciones en esos cuatro meses fundamentales en los que deben demostrar su fiabilidad, responder a las expectativas y los tests. Y está habiendo colaboración entre operadores y laboratorios encargados de certificar. Todos, operadores online y presenciales, parecen preparados para afrontar la puesta en marcha, el disparo definitivo.

Redacción **anapal**

Solicitud de afiliación a **ANAPAL**

Si en tu provincia existe asociación miembro de **ANAPAL** la cursaremos a la misma. Si no existe, o no pertenece a **ANAPAL**, te afiliaremos directamente.

D^a/D

Nº DNI

Admón. loterías nº de provincia de

Domicilio de Admón CP

Tfno. Fax Móvil E-mail

Nº cuenta corriente (para pago cuota) – 20 dígitos -

Fecha

FIRMA

De conformidad con lo dispuesto por la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de carácter personal, consiento que mis datos sean incorporados a un fichero responsabilidad de Agrupación Nacional de Asociaciones Provinciales de Administraciones de Loterías y que sean tratados con la finalidad de mantener, desarrollar y controlar la relación contractual que nos une.

Asimismo declaro haber sido informado sobre la posibilidad de ejercitar los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición dirigiéndome a Agrupación Nacional de Asociaciones Provinciales de Administraciones de Loterías en la calle Zaratán, nº 7 Bj. 2, 28037 Madrid; o bien remitiendo un mensaje a la dirección de correo electrónico: gestion@anapal.com

Portalistas Digital Táctil 22"

Portalistas digital táctil 22" para la exposición de las listas oficiales de la Lotería Nacional del Jueves, Sábado y de todos los juegos activos de los últimos tres meses. AHORA hemos incluido también la Clasificación LFP y los Botes diarios.



Tamaño ancho 52,5 cms. - alto 31 cms. - grosor 8 cms.



Ahorre papel

Se elimina el papel físico, todos los resultados se muestran en formato digital. Sencillo y comprometido con el medio ambiente...



Ahorre tiempo

Los resultados se actualizan diariamente, vía Internet, y sin ninguna intervención por parte del cliente...



Ahorre espacio

Elimine las listas físicas, todos los resultados y botes semanales se exponen en un único dispositivo, sencillo ¿no?...

!! Garantía de 3 años en el monitor táctil !!

Novedades

Hemos actualizado nuestro sistema para ofrecerles más servicios, incluyendo la Clasificación LFP y los Botes diarios.



Los nuevos monitores de los Portalistas Digitales Táctiles, están equipados con un sistema antivandálico.

Sugerencias

Ante todo, agradecer a todos nuestros clientes por la confianza depositada en este producto.

Gracias a los buenos comentarios de nuestros clientes, seguimos creciendo e innovando.

Hemos abierto un buzón de sugerencias para que ustedes nos puedan mandar las suyas y así mejorar nuestros productos para su comodidad.

El buzón donde se pueden dirigir es:
sugerencias@grupo-jcm.com

Contacto

Si desea contactar con nosotros puede hacerlo a través de nuestra página web www.grupo-jcm.com o a través del 902 457 891. Para poder ver una demostración de nuestra cartelería digital a tiempo real puede visitar www.providia.es.

grupo JCM



Digitaliza tu comunicación



LA REFORMA LABORAL de Febrero de 2012



El Real Decreto Ley 3/2012, de 10 de febrero, de medidas urgentes para la reforma del mercado laboral, publicado en el BOE del 11 de febrero, y que entró en vigor ese mismo día, ha dado un vuelco radical a la normativa laboral española. Se ha pasado de una situación evaluable como proteccionista para los trabajadores a otra de mayor flexibilidad. Como tal Real Decreto Ley fue convalidado por el Congreso de los Diputados el 8 de marzo de 2012.

Conviene recordar que un **Real Decreto** no es lo mismo que un **Real Decreto Ley**. El primero es una norma sin rango de Ley elaborada por el Gobierno, es decir, jerárquicamente de nivel inferior a la Ley. El segundo también lo elabora el Gobierno, pero con rango de Ley y por razones de urgencia, y, precisamente por ello, necesita de la posterior convalidación y ratificación del Poder Legislativo.

Una vez convalidado y en vigor, el Gobierno, en busca de un mayor consenso y en aras de su posible reforma, decidió iniciar su tramitación parlamentaria como Proyecto de Ley.

Para una pequeña empresa, como lo son las Administraciones de Loterías, lo más destacable de la reforma sería lo siguiente:

Primero. El despido improcedente de los trabajadores fijos se reduce de 45 días a 33 días por año trabajado, con un máximo de 24 mensualidades. Para los trabajadores que tengan en la actualidad un contrato que contemple en caso de despido improcedente una indemnización de 45 días, con un límite de 42 mensualidades, se respetarán sus derechos adquiridos, siendo por ello que éstos mantienen esta indemnización para el tiempo transcurrido hasta la publicación en el BOE del Real Decreto Ley (11/02/2012), pero, a partir de entonces, la indemnización acumulable será de 33 días por año.

Segundo. El despido por causas económicas, con una indemnización de 20 días por año, no necesitará, a partir de ahora, que la empresa tenga que acreditar pérdidas. Se entenderán por causas económicas cuando de los resultados de la empresa se desprenda una situación económica negativa, como la existencia de pérdidas actuales o previstas o la **disminución persistente de su nivel de ingresos o ventas**, entendiéndose por "persistente" cuando esta se produzca durante tres trimestres consecutivos.

Tercero. Para los casos en que un Juzgado declare como improcedente un despido y el empresario opte por la no readmisión, y por lo tanto por el pago de una indemnización, desaparecen los denominados **salarios de tramitación**, que eran los salarios que el empresario debía de pagar obligatoriamente desde la fecha del despido hasta la de la sentencia. Estos salarios solo se mantienen para el caso de que se decida la readmisión, que será cuando habrán de satisfacerse.

Cuarto. Los empresarios podrán modificar las condiciones de trabajo por cuestiones económicas, técnicas, organizativas o de organización, competitividad o productividad. Esto se traduce en cambios de horarios, turnos y cuantía salarial. De no aceptar las nuevas condiciones, los trabajadores pueden rescindir el contrato con una indemnización de 20 días por año y un máximo de 9 mensualidades.

Quinto. Los jóvenes menores de 30 años que sean contratados de forma indefinida por una PYME (las Administraciones de Loterías lo son) tendrán un periodo de prueba de 1 año. Igualmente, quienes contraten jóvenes bajo las condiciones determinadas en el Real Decreto Ley, tendrán importantes bonificaciones en el pago de cuotas a la Seguridad Social durante tres años (de 1.000 € al año en adelante) y exenciones fiscales. También, y en este sentido el Real Decreto Ley hace especial hincapié, en la contratación de mujeres y de mayores de 45 años.

Miguel Hedilla de Rojas
Abogado
asesoriajuridica@anapal.com



AVISO CONVENIO COLECTIVO 2012

Se ha llegado a un preacuerdo con los sindicatos, UGT y CCOO, para el salario de 2012. Se ha pactado una subida salarial de 0,50 % respecto al salario del año anterior, siendo esta exclusivamente para el salario base y no para el resto de conceptos.

Se firmó el acta de este preacuerdo en la sede de UGT el 11 de abril de 2012, y se tomó como base del pacto lo dispuesto en el II Acuerdo para el Empleo y la Negociación Colectiva para los años 2012 a 2014 (BOE de 6 de febrero de 2012), que firmaron el pasado 25 de enero de 2012 la CEOE, CEPYME, CCOO Y UGT.

Está pendiente la redacción definitiva del texto, la firma y su publicación en el BOE. Hasta ese momento no entrará en vigor.

Por último indicaros dos cosas:

Primero, que la subida salarial del 0,50 %, que, repito, solo es para el salario base, tiene efectos retroactivos al 1 de enero de 2012, existiendo también una cláusula de

actualización en función del IPC, tasa de variación anual, a 31 de diciembre de 2012.

Y segundo, que sigue en vigor la cláusula de no aplicación del convenio para quienes acrediten una disminución de sus comisiones del 3 %, respecto a las del año anterior. Estos tendrán que dirigir un escrito al correo asesoriajuridica@anapal.com, solicitando la inaplicación, y adjuntando como demostración de su minoración de comisiones los certificados de LAE/SELAE para el IRPF de los años 2010 y 2011, teniendo un plazo para hacerlo de 45 días a contar desde la publicación en el BOE del presente convenio.

Miguel Hedilla de Rojas
Abogado
asesoriajuridica@anapal.com



Servicio de
Atención Jurídica
Telefónica gratuita para asociados
Telf.: 902 104 838

NOTA ACLARATORIA: este boletín se manda de forma gratuita a toda la Red Básica; Recibirlo no quiere decir que se pertenezca a **ANAPAL**. Es muy habitual que se llame a la sede de **ANAPAL** o a su Asesoría Jurídica para comentar, preguntar, consultar... Este es un servicio que se presta solamente a los asociados. Nadie se tiene que ofender cuando se le pide que se identifique y si no es asociado no se le atiende. Si estás interesado en asociarte, puedes rellenar la ficha que incluimos y mandarlo a la sede, Fax: 91 327 00 21, e-mail: gestion@anapal.com.

SISTEMAS DE SEGURIDAD de GRADO 3 para Administraciones de Lotería

Prosegur cubre las necesidades de seguridad en Grado 3 en los establecimientos obligados a disponer de estas medidas según la O.M. de 18 de Agosto de 2011.

- **¿Cuánto tiempo tengo para adecuar mi sistema de seguridad?**

Dos años para incorporar un sistema de registro de imágenes y diez años para el sistema de seguridad, a contar desde el 18 de agosto de 2011.

- **Aún disponiendo de estos plazos, si salta la alarma, ¿avisarán a la policía?**

Debido a las nuevas formas de verificación de señales de alarma, según la O.M. de 18 de agosto de 2011, es posible que en algunos establecimientos las señales recibidas no se puedan trasladar a la policía.

- **¿De qué servicios y soluciones dispongo para mi administración de lotería?**

Prosegur cuenta con el sistema de seguridad homologado en Grado 3 para Administraciones de Lotería:

Prosegur Advanced:



Todos los elementos del sistema son cableados, lo que impide la inhibición de la detección ante la intrusión.



Autochequeos periódicos del sistema para garantizar el correcto funcionamiento del equipo.



Disponibilidad de 3 canales de comunicación con la Central Receptora de Alarmas: ADSL, GSM y RTC.



Permite definir zonas de seguridad (zonas donde se ubicarán las cajas fuertes del local) con sistema de apertura retardado.



Monitorización constante de comunicación con nuestra Central Receptora de Alarmas (la línea se supervisa cada 5 minutos).



Detección anti-enmascaramiento: los volumétricos detectan la introducción de barreras físicas en los detectores.



Detección de interferencia magnética.



GSM de alta seguridad que en caso de sabotaje es capaz de transmitir señales de alarma de manera autónoma.

- **¿Con qué otros servicios podemos complementar la seguridad del establecimiento?**

Entre otros servicios de su interés, pueden encontrarse:



Protección contra incendios. Los sistemas más avanzados en detección y extinción de incendios.



Zona Segura. Además de contar con sistemas anti-intrusión, podrás gestionar tu dinero sin problemas.



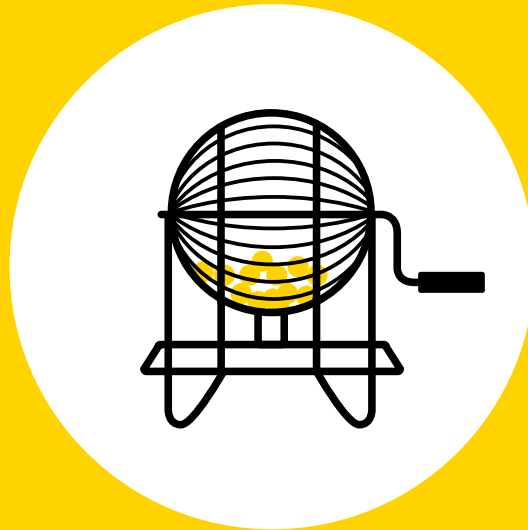
Servicio de Intervención Inmediata. Ante un salto de alarma, un vigilante monitorizado se desplaza a tu Administración para comprobar la incidencia.



Sistema de nebulización: Actifog. Dispositivo de alta tecnología que expulsa niebla activa y al detectar una intrusión hace que el establecimiento quede oculto, impidiendo el hurto.

Prosegur, por ser Asociado de ANAPAL, le realizará un estudio de seguridad, sin ningún compromiso ni coste para usted, para que pueda conocer el grado actual de seguridad de su instalación y la necesidad o no de modificar el sistema.

Llámenos al teléfono 902 202 999, identifíquese como asociado de ANAPAL, y solicite su estudio de seguridad.



LA
SEGURIDAD
DE TU NEGOCIO
NO ES
UN JUEGO



Prosegur facilita la adaptación de tu sistema de seguridad a GRADO 3.

Recientemente se ha producido un importante cambio en la normativa de seguridad privada que exige una verificación más exhaustiva de cualquier incidencia o salto de alarma antes de comunicárselo a las fuerzas de seguridad. En **Prosegur** te ofrecemos todos los medios necesarios para garantizar la total seguridad de tu establecimiento, obligado a instalar un sistema de alarma GRADO 3.

Y por ser miembro de Anapal, tenemos una condiciones especiales para ti. Para disfrutarlas, solo tienes que llamar al 902 202 999 e identificarte como asociado.

Elige tranquilidad, **elige Prosegur.**



PROSEGUR

www.prosegur.es



LA DECLARACION DE LA RENTA DEL AÑO 2012 (Ejercicio 2011)

Se acerca el inicio del plazo para la presentación de la declaración del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (de 3 de mayo a 2 de julio de 2012), y es un buen momento para recordar algunos conceptos respecto a la misma.

Igual que en años anteriores, la Agencia Tributaria está poniendo hincapié en el fomento de los modos de "autoservicio", lo que se llama "servicios personalizados". Desde la página web de la Agencia Tributaria se puede acceder a los mismos, que, para nuestro colectivo, consisten primordialmente en la solicitud de **datos fiscales** y en la **presentación de la declaración por vía telemática**, ya que los administradores de loterías no pueden acceder a la solicitud y confirmación del borrador, que comenzó el pasado 10 de abril.

Otro servicio que está disponible en esa página web es el de consulta de transmisiones inmobiliarias, también consulta y modificación de datos censales, que serán accesibles con el número de referencia de la carta de datos o borrador. La modificación de datos censales on-line no es posible en el caso de contribuyentes dados de alta en el Impuesto de Actividades Económicas.

Como el año pasado, se puede pedir que nos envíen los datos fiscales, o nos faciliten el número de referencia, para poder descargarlos en nuestro ordenador. Solo recordar que, si se accede a la consulta por Internet, la Agencia Tributaria no enviará los mismos por correo, ya que considera que se han podido imprimir en nuestro domicilio. La novedad este año es que no será necesario solicitar, al rellenar el impreso de la declaración, el envío de borrador o datos fiscales para el ejercicio siguiente. Por defecto todos los contribuyentes que presenten la renta tendrán accesibles sus datos y/o borrador en la página de la Agencia el ejercicio que viene. Sólo habrá que marcar la casilla si lo que se quiere es que el envío se haga por correo ordinario en próximo ejercicio.

Estos servicios, como ya hemos resaltado, entraron en funcionamiento el pasado día 10 de abril, y desde esa misma fecha se pueden confirmar y modificar los borradores telemáticamente, iniciándose la comprobación de las declaraciones y las devoluciones, en su caso. El envío en papel tanto de los borradores para el colectivo al que

se puede (los administradores de loterías no), como de los datos fiscales en el resto de los casos, empezará el día 3 de mayo, día en que comienza el plazo para la presentación de la declaración de la renta.



El plazo general de presentación empieza el día 3 de mayo y finaliza el 2 de julio, salvo en los casos en que se quiera domiciliar el pago de la declaración; en este caso el último día de presentación es el 27 de junio. La presentación con domiciliación del pago sólo se puede hacer por vía telemática. La ventaja de esta forma de pago es que, aunque confeccionemos y presentemos la declaración con anticipación, el cargo en cuenta no se hace hasta el último día. También, como en ejercicios anteriores, se puede fraccionar el pago de la cuota, ingresando el primer plazo el 30 de junio y el segundo plazo el 4 de noviembre.

En principio, todos los contribuyentes dados de alta en el Impuesto de Actividades Económicas están obligados a la presentación de la declaración. No obstante, os recuerdo que los límites para la obligación de la declaración de la renta son los mismos que en ejercicios anteriores:

- 1) Contribuyentes en los que concurren todas y cada una de las si-





La declaración de la renta del año 2012

güentes circunstancias recogidas en el artículo 96 de la LIRPF.

Que las rentas procedan exclusivamente de las siguientes fuentes:

a) Rendimientos del trabajo, con los siguientes límites:

22.000 euros brutos anuales cuando las rentas procedan de un único pagador y 11.200 euros brutos anuales cuando se perciban rendimientos de trabajo en los siguientes supuestos:

- Cuando procedan de varios pagadores, salvo que la suma de las cantidades percibidas del segundo y restantes pagadores por orden de cuantía no supere 1.500 euros anuales.
- Cuando se perciban pensiones compensatorias del cónyuge o anualidades por alimentos de personas distintas de los padres, o bien de estos cuando se perciban sin mediar decisión judicial.
- Cuando el pagador de los rendimientos del trabajo no esté obligado a retener.
- Cuando se perciban rendimientos íntegros del trabajo sujetos a tipo fijo de retención.

b) Rendimientos del capital mobiliario (dividendos de acciones, intereses de cuentas, de depósitos, de valores de renta fija...) y ganancias patrimoniales (ganancias derivadas de reembolsos de participaciones en fondos de inversión, premios por la participación en concursos o juegos, etcétera) sometidos a retención o ingreso a cuenta, con el límite conjunto de 1.600 euros brutos anuales.

c) Rentas inmobiliarias imputadas, rendimientos del capital mobiliario no sujetos a retención derivados de letras del Tesoro y subvenciones para la adquisición de viviendas de protección oficial

o precio tasado, con el límite conjunto de 1.000 euros brutos anuales. Que no hayan realizado aportaciones a patrimonios protegidos de personas con discapacidad, planes de pensiones, planes de previsión asegurados, planes de previsión social empresarial, seguros de dependencia o a mutualidades de previsión social con derecho a reducción, inversiones en vivienda o en cuenta ahorro empresa con derecho a deducciones de la cuota del impuesto, y no hayan obtenido rentas procedentes del extranjero con derecho a deducción por doble imposición internacional.

2) Contribuyentes que obtengan exclusivamente rendimientos del trabajo, de capital o de actividades profesionales,

así como ganancias patrimoniales, con el límite conjunto de 1.000 euros brutos anuales y pérdidas patrimoniales de cuantía inferior a 500 euros.

Por último, hay que señalar que ninguna de las cuantías o límites anteriores se incrementará o ampliará en caso de tributación conjunta de unidades familiares.



Finalmente, recordaros también que este año ha vuelto a estar vigente el **Impuesto del Patrimonio**, que están obligados a presentar aquellos cuyo patrimonio excede de los 700.000 euros, teniendo en cuenta que la vivienda habitual está exenta hasta el límite de 300.000 euros.

Miguel Hedilla de Rojas
Abogado
asesoriajuridica@anapal.com



A PUNTO DE UN NUEVO CONTRATO MERCANTIL

El nombramiento de D. José Miguel Martínez como Presidente de SELAE ha significado un giro importante en este proceso. De hecho, ya se intentó negociar con Aurelio Martínez, con nulos resultados.

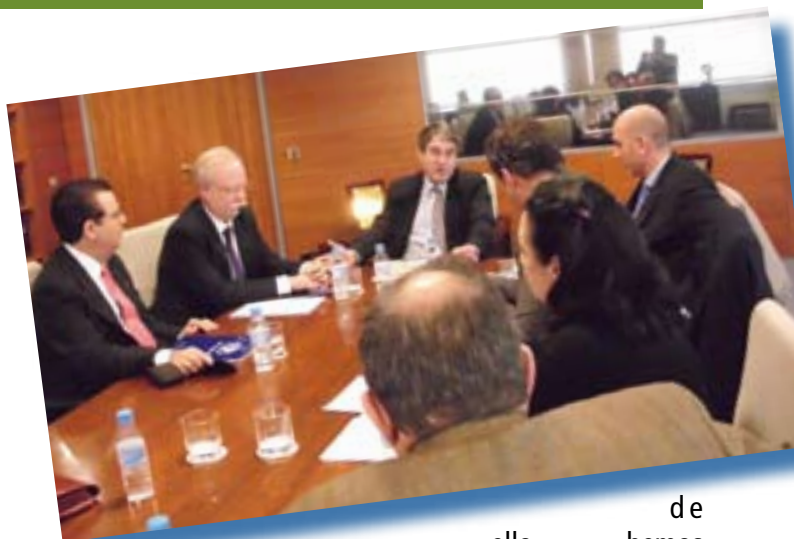
Me explico. Hay asuntos que no tienen vuelta atrás, como por ejemplo el que LAE deje de ser Sociedad Estatal y vuelva a ser un Ente Público Empresarial, o, como por ejemplo, que desaparezca la contratación mercantil. No solo no va a desaparecer, sino que su vocación es de permanencia en detrimento del régimen concesional administrativo, *que terminará al fallecimiento, cese o jubilación del último de los actuales Administradores de Loterías*, como dice la Ley vigente. Sin embargo, había y hay otros asuntos, como el clausulado del contrato mercantil, manifiestamente mejorables, y esa ha sido la tarea fundamental de la actividad de ANAPAL durante los últimos meses.

El giro dado por el nuevo Presidente consiste en haber tenido la valentía política de sentarse con los Administradores de Loterías a negociar, haciéndolo de buena fe y sin el continuo faltar a la verdad y las añagazas del anterior equipo dirigente. Nos ha dicho: Esto es lo que hay, nos guste o no, y vamos a tratar de mejorarlo entre todos, y a terminar con estos años de desencuentros y enfrentamientos.

Conviene recordar que José Miguel Martínez, Doctor en Derecho e Inspector de Hacienda, fue en su día Director General de LAE, siendo además de conocedor de "La Casa", un hombre de espíritu dialogante. En su haber tiene, entre otros, el de ser el impulsor y creador de EuroMillones, así como de la última subida de comisiones que tuvieron los Administradores de Loterías. Es, por talante y convicción, persona impulsora de acuerdos (al menos hasta el día de hoy).

Vayamos al Contrato Mercantil. Se presentó por nuestra parte un documento en donde exponíamos los cambios básicos que entendemos necesarios para conseguir el objetivo, que no ha sido otro sino tratar de que el perfil profesional y el entorno empresarial de trabajo, que define el contrato, se pareciese al máximo al que definía en su momento la concesión administrativa.

Que nadie se engañe, **no son lo mismo**; se trata de dos relaciones y opciones jurídicas diferentes pero, partiendo



de
ello, hemos
querido, de alguna manera, buscar
similitudes y encuentros. **En definitiva, mejorarlo, y creemos haberlo conseguido.**

En este proceso no debe haber vencedores ni vencidos, a excepción de los anteriores directivos de LAE, que fracasaron estrepitosamente, tanto en la privatización como en la contratación mercantil. La operación de firma que promovió el anterior equipo dirigente de LAE, fue efectivamente un fracaso, a pesar de que se intentó avanzar con ella de todas las maneras, legítimas y no tan legítimas. Doy aquí datos aproximados: de 4.130 Administradores de Loterías, y me refiero a éstos y solo a éstos, no a los Mixtos, no firmaron el Contrato Mercantil ni siquiera la mitad, quedándose fuera la otra mitad; y de entre éstos, alrededor del 60 % firmó la opción de cambio de régimen, que no el contrato. El resto no firmó nada. No es precisamente un éxito.

Naturalmente que, al término de este proceso, seguirán habiendo Administradores de Loterías que se mantengan en régimen concesional administrativo, y que seguirán luchando por sus derechos históricos. Pero, de la misma manera que lo dicho es un hecho, también lo es que hay Administradores de Loterías que ya se han pasado o que desean pasar al régimen mercantil. A nadie se le esconde que en esta decisión pesa el tema de la sucesión, posibilidad que se le niega a la concesión, dejando como única vía, el recurso a los tribunales una vez fallecido cesado o jubilado el titular. Pero nadie ha de dudar que es obligación de las Asociaciones, en tanto que representantes de todos los Administradores, el defender los intereses de todos y cada uno.

Reflexionemos en voz alta. La Concesión Administrativa



EL NUEVO CONTRATO MERCANTIL

fue nuestra apuesta desde el principio, y el ataque sufrido por ésta forma de relación jurídica se debió a los anteriores dirigentes de LAE. Ellos y solamente ellos han sido los responsables del atentado que, contra los derechos de los administradores de loterías, se ha llevado a cabo durante estos dos últimos años. Frente a ello solo nos quedó la opción de defendernos, y lo hemos hecho.

ANAPAL ha preconizado desde el principio la Concesión Administrativa, y lo ha hecho porque el contrato mercantil que se nos presentó era leonino, humillante e inaceptable. A fecha de hoy, y sin perjuicio de que permanece vivo el pleito contra la venta por terminal de la Lotería Nacional, las circunstancias han cambiado. Y por ello hablamos asumiendo los hechos y la probabilidad real de cambiar las cosas en la actual coyuntura.

El preacuerdo está sólo a falta de ratificación ministerial, lo que esperemos sea un breve plazo. **Cinco** han sido las cuestiones básicas establecidas en el nuevo Contrato Mercantil:



1. La denominación de **Administrador de Loterías** para los titulares de los Puntos de Venta, en vez de la de Gestor de Punto de Venta.
2. El carácter voluntario, y por lo tanto no obligatorio, de las **prestaciones adicionales** que no tengan que ver con Juegos.
3. La reafirmación, con relación a la **exclusividad de venta de la Lotería Nacional**, de que ésta, en su forma tradicional de billetes y décimos, solo se venderá a través de los titulares de Administraciones de Loterías.
4. La aceptación por SELAE con carácter orientativo, incluyéndolo en el clausurado del Contrato Mercantil, de los **ratios de establecimientos por número de**

habitantes y de las distancias entre puntos de venta (punto de mayores fricciones).

5. El establecimiento de que **Internet**, como eficaz medio de intercomunicación entre clientes y Administradores de Loterías, **es un instrumento** más del que pueden valerse estos para llevar a cabo sus operaciones comerciales, siempre dentro de unos parámetros de seguridad y siendo solo LAE el receptor y validados final de la jugadas.

Aparte de estos puntos básicos, otros, también importantes, se han introducido en el Contrato. Sería muy largo en este pequeño trabajo para nuestro Boletín el detallarlos, por ello ANAPAL, una vez se termine de redactar y revisar el texto definitivo, lo publicará íntegro en su web www.anapal.com.

Por último, anunciaros a todos, que estos cambios, por medio de un **anexo general**, afectaran también a quienes hayan firmado el Contrato Mercantil antes del 31 de diciembre de 2011.

También deciros que a través de la Ley de Presupuestos para el año 2012, se va a establecer un **nuevo plazo para pasarse al contrato mercantil**, para que sea utilizado por el que libremente así lo decida. Y a partir de aquí es ya una **decisión individual** de cada cual el optar por lo que crea más conveniente para sus intereses, perseverar la concesión o firmar el nuevo contrato mercantil. ANAPAL nos escatimará medios ni esfuerzos en tratar de explicar y razonar todo el proceso si este concluye favorablemente (a falta de ratificación por el Ministerio de Hacienda y de plasmación de su texto definitivo), por lo que se tiene previsto a día de hoy el realizar en breve 4 reuniones informativas, comenzando en Madrid, y continuando en Barcelona, Valencia, y Sevilla, tanto para asociados como para no asociados que deseen asistir, al objeto de informar a todo el mundo del desarrollo y resultado de la negociación. Lo que está claro es que creemos se abre una nueva época que debemos de afrontar todos de forma racional y no solo sentimental. Ni lo pasado era malo, ni el futuro se nos presenta maravilloso; pero como nos dijo el Presidente de SELAE: **“esto es lo que hay y vamos a tratar de mejorarlo entre todos”**.

Por nosotros no quedará.

Miguel Hedilla de Rojas
Abogado
asesoriajuridica@anapal.com

PÓLIZA MULTIRRIESGO

Coberturas exclusivas para tu negocio

Como en ediciones anteriores del Boletín, nos dirigimos a vosotros para hablar sobre los seguros específicos para las administraciones de lotería.

En esta ocasión, y como resultado de la colaboración entre **anapol** y **BBVA Broker**, nos alegra poder informaros de las mejoras introducidas por **AXA Seguros** en el seguro de Multirriesgo, y que pretenden actualizar y adaptar algunas de las coberturas del seguro a las necesidades actuales de las Administraciones.

A partir de ahora contamos con la ampliación de las siguientes coberturas:

A) Se Incluye la **cobertura de hurto cuando medie engaño, trampas o argucias** que hagan que el Asegurado abra la puerta del bunker y esto sea aprovechado por terceras personas para apoderarse de Bienes asegurados, tales como efectivo y lotería, excepto si estos se encontrasen en la caja fuerte y la misma estuviese abierta.

El límite de dicha cobertura es de **5.000€ por siniestro (10.000€ por anualidad de seguro)**.

B) Se reduce la franquicia para la cobertura de **Infidelidad de Otros Puntos de Venta y Vendedores Autorizados**

Desde ahora:

Hasta 6.000€ por siniestro con una franquicia del 20% del siniestro.

Anteriormente:

Hasta 6.000€ por siniestro con una franquicia del 25% del siniestro.

C) Se aumenta el límite asegurado para la cobertura de **Expoliación de bienes de clientes y empleados:**

Desde ahora:

Hasta 300 € por persona con un máximo de 1.500 € por siniestro (máximo 4.500 por anualidad de seguro).

Anteriormente:

Hasta 120 € por persona con un máximo por siniestro de 600 €.

D) Se aumenta el límite asegurado para **Estancias fuera del local de efectivo y lotería: en el domicilio del asegurado o en la imprenta.**

Desde ahora:

Hasta 40.000 € por siniestro.

Anteriormente:

Hasta 30.000 € por siniestro.

E) **Rotura de cristales, vidrios, lunas, rótulos y espejos.**

Desde ahora:

Hasta 6.000 € por siniestro.

Anteriormente:

Hasta 3.000 € por siniestro.

F) **Desperfectos al Continente por robo o intento de robo.**

Desde ahora:

Hasta 10.000 € por siniestro.

Anteriormente:

Hasta 6.000 € por siniestro.

G) **Cobertura efectivo propiedad de la administración de lotería**

En los capitales amparados para billetes de lotería y metálico y sin elevar el límite de capital establecido en el contrato, se considerará además incluido hasta el límite de:

Desde ahora:

- 1.000 € fuera de caja fuerte siempre que estén dentro del recinto cerrado de ventanilla
- 10.000 € en caja fuerte durante el resto del año.
- 25.000 € en caja fuerte durante el periodo 1 de octubre a 15 de enero

Anteriormente:

- 1.000 € fuera de caja fuerte siempre que estén dentro del recinto cerrado de ventanilla
- y
- 10.000 € en caja fuerte

**Todas las garantías relacionadas anteriormente NO suponen aumento en el precio de su seguro.*

Para contratar el seguro Multirriesgo de AXA Seguros o ante cualquier incidencia, podéis contactar con:

1) AXA

Camino Fuente de la Mora, 1
Edificio Este, planta 3ª - 902-32 13 23
28050 Madrid

2) BBVA Broker

Tel. 91 537 99 66/77 11
Fax. 91 537 99 69

BBVA BROKER

Correduría de Seguros y Reaseguros

Todas las ventajas de ser asociado de ANAPAL, en BBVA.

Convenio ANAPAL-BBVA

En BBVA nos adaptamos a las necesidades específicas de vuestro colectivo. Ponemos a tu disposición una gran variedad de productos y servicios en condiciones especiales por ser asociado: soluciones para gestionar tu día a día, una Cuenta de Crédito para hacer frente a tus necesidades económicas, las Líneas ICO, la Tarjeta Negocios, el Seguro Más Cobertura Profesional, una Tarifa Plana para TPV y un terminal que permite a tus clientes pagar con tarjeta, incluso si tu establecimiento dispone de cristal de seguridad...

Ven a vernos, tenemos una respuesta para cada necesidad. Sólo tienes que identificarte como asociado de ANAPAL y podrás beneficiarte de las condiciones específicas que tenemos para ti.

Y ahora, también puedes solicitar financiación a través de www.anapal.com

Más información:

-  en www.anapal.com
-  en cualquier Oficina BBVA, identificándote como asociado de ANAPAL
-  en Línea BBVA Negocios 902 22 44 64

Aprovecha tu banco.

adelante.



El Modelo Británico, Camelot Group

¿Mejor o peor que el modelo español?

Aparece en 1994, y se crea desde cero. Esto es: no existían Juegos del Estado en Reino Unido, y por lo tanto el Gobierno abre un concurso para operadores que se comprometan a promover una red comercial propia y vender juegos por terminal, basados en el modelo "lotería de números", tipo La Primitiva. El contrato entre el Estado y el operador es por un periodo limitado (seis, siete o diez años) renovable.

El operador se comprometía a revertir al Tesoro o a las "buenas causas" que el Gobierno decidiera, a fin de ejercicio, una determinada suma, derivada de un porcentaje sobre las ventas con mínimos preestablecidos, por ejemplo 300 millones el primer año (una cifra moderada, ya que hay que descontar la inversión inicial en equipos), 700 millones el segundo, 1000 millones el 3º, y así sucesivamente. El gobierno de su Majestad, a cambio, les permitía utilizar la importante cobertura de comercializar los "nuevos Juegos

del estado Británico", con finalidad social y titularidad (de los juegos) estatal. Pero, a diferencia de España, no se crean como "renta pública".

El mecanismo de generación/reparto es el siguiente:

- El retorno al Estado bajo el epígrafe "buenas causas" es de un 28%; y como fiscalidad se detrae el 12% de las ventas. La suma de ambos alcanza un total de un 40%.
- Las ventas de los juegos generan/reparten una cantidad bruta "A" que, antes de premios equivale hoy, después de 18 años de explotación, a unos 7.000 millones de euros. A esta cantidad hay que descontar una cantidad "B" que corresponde al 50% de retorno/pago de premios a los jugadores. Del restante 50%, el operador tendrá alrededor del 10% para pagar la comisión de su red comercial, el 5,5%, y los gastos de gestión/producción, incluidos los beneficios empresariales, el 4,5%.

Por lo tanto, resumiendo, cada euro gastado en la Lotería Británica se reparte de la siguiente forma:

- 50% Retorno en Premios

- 28% Estado (Buenas causas)
- 12% Estado (fiscalidad)
- 5,5% Red comercial como Comisió Camelot, empresa operadora, repartido:
 - 4% Camelot, costes operativos
 - 0.5% Beneficios empresariales

(Nota: No siempre se retorna el 50% en premios, juegos como "los rascas", de premio instantáneo, suelen ofrecer menor retorno. Este dato es un promedio obtenido en la distinta oferta de juegos. Y es destacable que puede quedar, además, un porcentaje de premios sin cobrar, lo que altera el cómputo porcentual, etc.)



La suerte toca.

La seguridad se tiene.

En AXA sabemos que cada negocio tiene sus propias particularidades. Por eso hemos diseñado el **Multirriesgo Administraciones de Lotería**.

Se trata de un seguro que cubre cualquier imprevisto que pueda surgir dentro o fuera de su negocio, con coberturas y garantías **específicas para los establecimientos de Loterías y Apuestas del Estado**.

Pensado específicamente para su negocio.

Con el **Multirriesgo Administraciones de Lotería** dispondrá de coberturas que tienen en cuenta las necesidades concretas de su establecimiento:

Si le roban efectivo o décimos de lotería.

Tanto si dispone de dinero en efectivo o décimos de lotería en caja fuerte como fuera de ella, se lo garantizamos hasta los límites establecidos.

Consignación real del LAE.

Con un límite máximo de indemnización del 100%, 50 % ó 25 %, para es sorteo especial de Navidad y resto de sorteos.

En caso de sufrir daños por agua.

Cubrimos los trabajos de localización de la avería, reposición de materiales afectados y reparación de la misma.

Si sus aparatos eléctricos resultan dañados.

Quedan cubiertos los daños que puedan sufrir los aparatos eléctricos o instalaciones como consecuencia de un cortocircuito o sobreintensidad.

Pérdida de beneficios.

Si no puede desarrollar su actividad debido a un siniestro, le compensamos por las pérdidas que tenga.

Falsificación de billetes de lotería.

Efectivo y décimos de lotería fuera del local asegurado.

Si ocurre un siniestro o robo en su domicilio particular o en la imprenta, también quedan cubiertos.

Billetes depositados a vendedores autorizados y otros puntos de venta.

Cubrimos el dinero en efectivo y billetes depositados en otros puntos de venta y vendedores autorizados por la administración (hasta los límites establecidos).



Contacte a través de:

Teléfono de atención exclusivo:

91 807 00 35

E-mail: plataforma.emision@axa.es



reinventando / los seguros

www.axa.es



La forma de operar es así:

El operador (Camelot G.) retiene su 10% de las ventas, unos 700 millones de euros. Luego paga la comisión a sus vendedores y colaboradores, a su red comercial (28.000 puntos de venta mixtos) el 5,5%, unos 385 millones (que puede llegar al 6%, a detracer de su porcentaje o de las "buenas causas" (?)). Y como



características propias:

Primero, porque en el modelo español el 55% de las ventas se basan en el producto Lotería Nacional, que tiene un retorno en premios del 70%, lo que produce en la suma agregada de lotería y juegos activos un retorno en premios del 60 al 63% (13 puntos por encima del 50% del modelo británico en retorno en premios). El 40% de Camelot para el Estado y las "buenas causas" se reduciría al 27 o al 30%, y esto ya lo obtiene el Estado español con el actual modelo. Obsérvense con más detalle las aportaciones de LAE al Tesoro, en relación con las ventas anuales, en la siguiente tabla (en el 2010 se alcanza un porcentaje del 30,6):

comercial: ya está creada. Tampoco hay que crear el operador. Y lo que se gestiona son "ingresos corrientes del Estado", sin necesidad de detracer "beneficios para el operador", porque era y es parte del Ministerio de Economía y Hacienda.

Aquí el "motor" está funcionando. Y funcionando bien, **porque somos dos veces más productivos que el modelo británico: 7.000 millones de euros/60.000.000 hab. = 110 €/hab. y el modelo español, 9.900/47.000.000 = 210 €/hab.**

Pero además esta productividad la obtenemos utilizando solo juegos de respuesta diferida y devolviendo al jugador por encima del 60% en premios.

Otro dato a valorar es el del peso que los Juegos del Estado tienen en Reino Unido en relación con su mercado del Juego (mercado capturado o cuota de mercado), inferior al 10%, comparado con el peso que se ha conseguido con el tiempo en España,

operador detrae para la empresa el 4%, unos 280 millones de euros, con los que debe pagar el mantenimiento de su estructura empresarial (sus 900 empleados, sus inmuebles, su sistema de comunicaciones y su sistema de validación on-line, la logística, etc.) El resto, el 0,5% serán beneficios empresariales, unos 35 millones de euros por la gestión como operador.

Para el Tesoro Británico y para las "buenas causas" queda, según este modelo, un retorno garantizado del 40% de las ventas brutas. Es decir: $840 + 1960 = 2.800$ millones €/año.

Téngase en cuenta que opera sobre un mercado de más de 60.000.000 de habitantes, con renta per cápita claramente superior a la española.

¿Se puede importar, imitar este Modelo Británico de gestión?

Para España parece un tanto inútil, dadas nuestras cifras y nuestras

Aportación de LAE al Tesoro Público

Aportación de LAE al Tesoro Público			
			(millones de €)
Año	Facturación	Al Tesoro*	%
1994	4.988	1.381	27,68
2001	7.545	1.996	26,45
2005	9.303	2.422	26,03
2006	9.647	2.495	25,86
2007	9.985	2.862	28,66
2008	10.048	2.900	28,86
2009	9.845	2.919	29,60
2010	9.594	2.938	30,60

Segundo, porque aquí el operador histórico, Loterías, está creado desde 1763, y se crea como una **renta pública**, y su red comercial especializada existe desde entonces, los llamados Administradores de Loterías, que aportan el 83% de la producción, del mercado capturado y de los beneficios. Y que han sido la imagen de estos juegos durante más de dos siglos.

Aquí no hay que crear la red

el 34% antes de premios, o del 39% después de premios.

Recordemos los datos de España en este apartado:





Gasto real o gasto neto en juego, para los cinco subsectores (millones de €)

AÑO	maq.B	i%	LAE	i%	BIN-GOS	i%	CASI-NOS	i%	ONCE	i%	total J	i%	IPC	PIB
2.003	2.573		3.019		1.368		431		1.196		8.588			
2.004	2.519	-2,10	3.327	10,20	1.342	-2,0	472	9,40	1.177	-1,60	8.836	2,90	3,0	3,3
2.005	2.682	6,50	3.402	2,20	1.330	-0,9	551	16,70	1.052	-10,60	9.017	2,00	3,4	3,6
2.006	2.735	2,00	3.521	3,50	1.406	5,7	553	0,40	1.114	5,90	9.328	3,50	3,5	3,9
2.007	3.157	15,40	3.636	3,30	1.365	-2,9	557	0,70	1.126	1,10	9.840	5,50	2,8	3,7
2.008	3.625	14,80	3.675	1,10	1.268	-7,1	499	-10,40	1.092	-3,00	10.158	3,20	1,4	1,2
2.009	3.341	-7,80	3.616	-1,60	1.083	-14,6	429	-14,00	1.030	-5,70	9.499	-6,50	1,0	-3,1
2.010	3.377	1,10	3.518	-2,70	988	-8,8	388	-9,50	969	-5,90	9.239	-2,70	3,1	0,2
		4,26		2,28		-4,36		-1,00		-2,84		1,13	2,6	1,8

En Gasto Real o neto (después de premios), LAE es el primero de los cinco subsectores, antes de ser SELAE. Y captura entre el 38Y el 39% del mercado. Si lo analizamos por subsectores, los datos también son claros:

zar la gestión del Operador? Ninguna mejora se vislumbra. A no ser que por privatizar la gestión se entienda desmantelar el actual operador, la estructura de LAE /STL/Delegaciones, y que se genere un nuevo operador diferente y privado que asuma los

¿Se puede mejorar nuestro modelo de explotación de Juegos del Estado?

No conviene confundir "modelo de explotación" con operador. El operador es tan sólo un elemento, y no el principal, del modelo de explotación. En el caso español, el "operador" es fácilmente sustituible, como se ha demostrado a lo largo de nuestra historia. Hemos pasado de Dirección General a Servicio Nacional, y de éste a Organismo Nacional o Ente público empresarial, por poner algunos ejemplos. Lo que no cambió desde 1763 a 1985 fue la red comercial de Administradores, ni su producto, la Lotería Nacional. La columna vertebral del sistema de recaudación de esta renta.

Así que podemos diseccionar nuestro *modelo de explotación* de Juegos del Estado en cinco elementos:

- 1- Objetivos del Sistema
- 2- Operador
- 3- Red Comercial
- 4- Productos
- 5- Mercado fidelizado

Nuestro modelo es muy eficiente, desde el punto de vista de la "red comercial especializada": ocho o nueve veces más productivo que cualquier red mixta de la UE. Además de contar con una imagen consolidada, con

Cuotas de mercado por subsectores y año, gasto real

Año	Máq. B	i%	LAE	i%	BIN-GOS	i%	CASI-NOS	i%	ONCE	i%	total J
2.003	30		35		16		5		14		8.588
2.004	29	-4,9	38	7,1	15	-4,7	5	6,3	13	-4,4	8.836
2.005	30	4,4	38	0,2	15	-2,9	6	14,4	12	-12,4	9.017
2.006	29	-1,4	38	0,0	15	2,2	6	-3,0	12	2,3	9.328
2.007	32	9,4	37	-2,1	14	-8,0	6	-4,5	11	-4,2	9.840
2.008	36	11,2	36	-2,1	12	-10,0	5	-13,2	11	-6,0	10.158
2.009	35	-1,4	38	5,2	11	-8,6	5	-8,1	11	0,8	9.499
2.010	36	3,9	39	2,8	11	-6,2	4	-7,0	10	-3,3	9.398

Tercero, no pueden superar nuestro aporte a las arcas del Estado. Por 35 millones €/año de beneficio, ¿qué puede esperar de ingresos a corto plazo el Estado Español si abre concurso público para privati-

costes del personal y la infraestructura necesaria para nuestro mercado por unos 150 millones de euros/año (luego analizamos por qué hablamos de 150 millones).





mercado fidelizado que se ha ido fagocitando al mercado del Juego Privado durante los últimos treinta años, alcanzando un 39% de cuota de mercado en gasto real (después de premios). Por no hablar de la calidad de nuestros productos, perfectamente identificables, y algunos líderes en el mundo, como la lotería de billetes.

Pero, a pesar de nuestra eficiencia y nuestro liderazgo en muchos aspectos, existe un largo camino de mejora, por ejemplo en nuestra "estructura de gestión", la que corresponde a nuestro "operador". En principio, simplificando mucho, a través de una optimización del gasto e intentando no se multiplique, como ha ido ocurriendo en el arranque de la nueva Sociedad Estatal SELAE.

Si el modelo de Camelot invierte (le cuesta) en el operador 280 millones con una plantilla de 900 personas pagadas de acuerdo a la estructura de salarios de Reino Unido, cabría extrapolar que para un 20% menos de población y con una base salarial casi la mitad de la británica, (el salario mínimo en UK es de 1.148 €), aquí en España bastaría invertir (tener unos costes) de 200 millones. De ahí que, si reestructuramos plantillas, adecuándola a necesidades reales, y reducimos gastos de publicidad (recordemos, por ejemplo, que en 2009 y 2010 se gastaron cada año más de 60 millones de euros en este apartado), podríamos bajar con seguridad de los mencionados 200 millones.



¿Cuál es este "gasto teórico" o coste del operador para el Estado?

Veamos en un cuadro la relación entre ventas, premios, costes de gestión, costes de la red, etc., magnitudes que nos llevan al coste estatal:

AÑO	VENTAS LAE	TESORO	%	PAGOS Premios	RED	GESTIÓN	Var. Cap. Propios	CAP. PROPIOS	COSTE PARA EL ESTADO
2.005	9.303	2.422	26,03	5.950	511,7	419,3		427	
2.006	9.647	2.495	25,86	6.206	530,6	415,4	194,0	621	221,4
2.007	9.985	2.862	28,66	6.301	549,2	272,8	53,0	674	219,8
2.008	10.048	2.900	28,86	6.169	552,6	426,4	-1,0	673	427,4
2.009	9.845	2.919	29,60	5.915	541,5	469,5	72,0	745	397,5
2.010	9.594	2.938	30,60	5.914	527,7	214,3	-403,0	342	617,3

El apartado "Coste para el Estado", representa el gasto real final en gestión/producción. (millones de €)

Sencillamente, como ya adelantamos, hay que restar del total de ventas lo aportado al Tesoro, los premios pagados, el coste de red comercial, y así obtenemos el **gasto de gestión**. Pero como en los últimos años se ha tenido por costumbre remansar fondos en "*capitales propios*", sin remitirlos al Tesoro, debemos introducir también este dato en la ecuación:

Ventas LAE – Tesoro – Premios – Red – Var. Cap. Pro. = Coste del Operador

En esta tabla, extraída de los datos aportados en los Informes Anuales de LAE, podemos comprobar que entre los años 2005 y 2007, los gastos en "gestión", **los gastos del Operador, rondaban los 200 millones de euros**, aportando, paralelamente, considerables cantidades al *remanso de fondos* en "capitales pro-

prios", lo que hacía bajar el porcentaje de retorno al Tesoro.

El coste o gasto neto para el Estado, para el operador, es la suma del gasto de gestión + lo que se "extrae" o aporta de capitales "propios" que, a fin de cuentas, no son propios, sino también del Tesoro Público.

La tabla anterior debería ser sustituida por la que presentamos más

abajo, en la que al operador o "estructura de gestión" se le adapta el 2% sobre ventas totales (porcentaje todavía alto para nuestro modelo de explotación, como veremos). La ecuación de rentabilidad para el Tesoro quedaría:

Ventas totales – Premios – Red Comercial – Operador = Ingresos al Tesoro

Y la nueva tabla, (en la página siguiente).

Cabe recordar aquí, una vez más, que las Loterías se organizan en España como un sistema de recaudación, una renta pública, y la obligación de sus responsables es optimizar maximizar los ingresos para el Tesoro. Es la segunda ecuación, la coherente con los objetivos del sistema (desde 1763 hasta mayo de 2011) y con el "bien común". No se trata de dilucidar cuánto debe costar el operador, sino más bien cómo optimizar la recaudación para el Tesoro Público.

El modelo Español se basa, en cuanto a gestión, en tres estructu-



AÑO	VENTAS	TESORO	%	PAGOS Premios	RED	2%, GESTIÓN
2.005	9.303	2.655	26,03	5.950	511,7	186,1
2.006	9.647	2.717	25,86	6.206	530,6	192,9
2.007	9.985	2.935	28,66	6.301	549,2	199,7
2.008	10.048	3.125	28,86	6.169	552,6	201,0
2.009	9.845	3.192	29,6	5.915	541,5	196,9
2.010	9.594	2.960	30,6	5.914	527,7	191,9

ras, que suman un total de casi 1.200 personas:

- Estructura de funcionarios y contratados del MEH, 600 personas (ahora ya 500 por haber pasado algunos al Regulador y por jubilaciones de algunos otros), por una parte integrados ahora en SELAE, con su correspondiente estructura societaria.
- Una sociedad estatal de Sistemas Técnicos de Loterías (STL), ahora en periodo de extinción, con otras 240 personas y su correspondiente estructura societaria que duplica la de SELAE.
- Una estructura de Delegaciones Comerciales, con otras 400 personas

Comparando el volumen de nuestra estructura de gestión con el de Camelot o la Française des Jeux, que rondan las 900 una y las 1065 personas la otra, para 60 y 63 millones de habitantes respectivamente, con redes comerciales mixtas de 28.000 y 35.000 puntos de venta en cada caso), **puede estimarse un excedente de unas trescientas/cuatrocientas personas.**

Al contar nosotros, además, con una red comercial especializada, mucho más fácil de gestionar porque tienen ya capturado y concentrado el mercado, sin necesidad de recurrir a multiplicar puntos de venta, y por lo tanto ahorrando en inversión y simplificándose considerablemente la gestión, es fácil pensar que con sólo 700 u 800 personas en la estructura de gestión deberían ser suficientes.

Recapitulando, probablemente, según lo expuesto, lo más prescindible sea:

Primero, una al menos, de las dos estructuras societarias, evitando la duplicidad de gastos. Se ha hecho en la últimas semanas (SELAE ha absorbido STL), y esperamos que este sea sólo un primer paso.

Segundo, la antigua estructura de Delegaciones Comerciales, herencia del Patronato de Apuestas, necesarias en su momento para levantar y coordinar la red de quinielistas, pero no tan necesaria hoy, en que la dimensión de red se ha ajustado a la demanda, y que las telecomunicaciones hacen innecesario, en muchos casos, el control presencial.

Tercero, el 20% de Funcionarios y contratados de LAE, que quedaron sin función clara o definida, por la aparición, implantación y desarrollo de las nuevas tecnologías...

Con un total de 700 u 800 personas en el operador, en la gestión, se puede manejar perfectamente un modelo como el español.

La Sociedad Estatal, SELAE, como suele ocurrir con algunas estructuras burocráticas, intenta constituirse como un fin en sí misma, olvidando

que simplemente es una herramienta de organización, un medio para un fin". Es por esto que los populares deben deshacer, racionalizando el gasto, adecuando el órgano y su función. La política de recortes vigente así lo exige, y nadie entendería lo contrario. Las recientes desapariciones de STL y de SVLAE aportan esperanzas de que se abra una nueva senda de racionalidad.

Para ver el sentido de lo dicho valga recordar lo que ha costado STL, y que ya con su reciente desaparición parece haberse cuestionado el propio Ministerio:

STL costaba a LAE unos 54 millones/año (240 personas), las Delegaciones 35 millones (400 personas), la Casa de la Moneda 14 millones, la Publicidad 60 millones etc.

El gasto en Estructuras de Gestión desde 2008 ha venido superando los **400 millones de euros** lo que apunta a un cierto despilfarro. Recordemos que Camelot, con costes salariales británicos, opera con 28.000 puntos de venta para 60 millones de habitantes, con sólo **280 millones de euros/año.**

Por ejemplo, los más de 60 millones gastados en publicidad, en 2009, o los 53 millones de 2010, no parecen tener suficiente justificación (véase tabla más abajo). La explicación puede estar en el Grupo de Empresas contratadas a este fin.

En publicidad no se deberían superar los 30 millones de euros. Es más, Europa condena el exceso de publicidad por parte de los operadores de Juegos del Estado al atacar el principio de proporcionalidad, por reforzar el abuso de posición dominante e incentivar el juego.

Nuestra mejor publicidad son los



LG

Life's Good

Digitaliza tu comunicación



Monitores profesionales desde 32" hasta 72"

Soluciones de televisión profesional hasta 60"

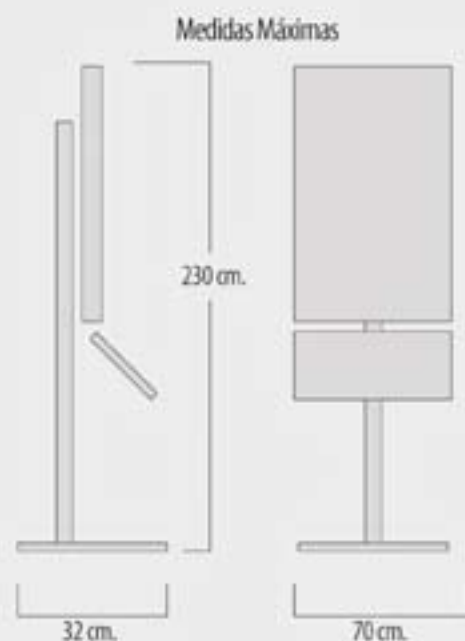
Video wall tecnología LED

Pantallas especiales para escaparates

Nuevo accesorio para todos los espacios...

Totem

Estructura metálica para colocar el Cartel Digital de Resultados y Botes en sus dos tamaños de pantalla y el Portalistas Digital Táctil de 22". Ideal para espacios reducidos.



Cartel Digital de Resultados y Botes 32"/42"

Cartel de resultados y botes digital 32"/42" con display dinámico para textos personalizados. Actualización online diaria de los resultados y botes de los juegos.

Portalistas Digital Táctil 22"

Portalistas digital táctil 22" para la exposición de las listas oficiales de la Lotería Nacional del Jueves, Sábado y de todos los juegos activos de los últimos tres meses. AHORA hemos incluido también la Clasificación LFP y los Botes diarios. Sistema antivandálico.



¡¡Una solución a tu medida!!

Garantía de 3 años en los monitores LCD y en el monitor táctil

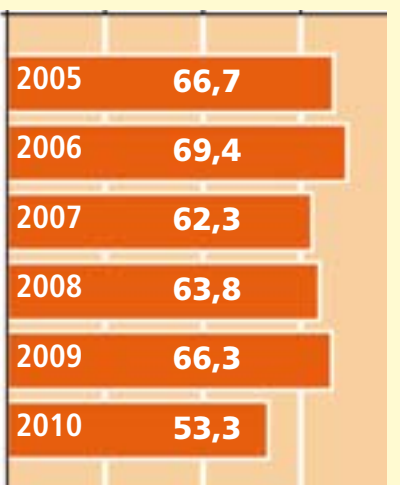
Contacto



Si desea contactar con nosotros puede hacerlo a través de nuestra página web www.grupo-jcm.com o a través del 902 457 891. Para poder ver una demostración de nuestra cartelería digital en tiempo real puede visitar www.providia.es.



Gastos en publicidad de LAE (millones de €)



premios repartidos y la confianza de nuestros ciudadanos en la institución

Se puede optimizar también la Red Comercial.

Si tenemos 4.150 Administraciones especializadas que aportan el 83% de la producción, y 6.400 mixtos que aportan sólo el 17%, lo lógico es readaptar los mixtos que podamos en "especializados", para incrementar así productividad. Por otra parte, es posible prescindir de aquellos que vendan por



de-bajo de umbral de productividad.

Con una Red de 8.000 o 9.000 puntos de venta (entre Administrado-

res y mixtos) se cubren perfectamente la demanda del actual mercado.

Para esta afirmación nos basamos en dos cuestiones:

1ª En moneda constante no ha crecido el gasto por habitante en juegos, (el conjunto de los juegos públicos + privado) desde 1981. Esto se traduce en un mercado maduro que asigna al gasto en juego una cantidad concreta por habitante, de la que no se excede en ningún caso.

• **"CANTIDADES JUGADAS" (antes de premios) por habitante, en Juegos de azar en España:**

Año: 2.008 699€/hab.

Año: 2.009 644€/hab.

Año: 2.010 581€/hab.

Es decir: nuestro gasto/hab. con buena situación económica ronda el máximo de 700€/año, y en plena crisis desciende a 581€/año

La parte correspondiente de este gasto en Juegos del Estado es:

En Juegos del Estado, el Gasto/hab. :

Año: 2008 217€

2009 210€

2010 204€

Al margen de que multipliquemos o no la oferta (más puntos de venta o más oferta de juegos), ésta es la demanda real, la capacidad de gasto del ciudadano promedio.

2ª El juego de azar, como gasto superfluo que es, se correlaciona en crecimiento o decrecimiento

con el PIB, y más concretamente con el gasto disponible. Como referencia aproximada se puede reflejar en: "PIB – IPC"; si este diferencial es

positivo el juego tiende a crecer. En caso contrario no.

Con una situación de Mercado con 250 años de maduración, de implantación, la demanda actual se cubriría hasta con 8.000 puntos de venta (4000 Administradores, más los 4000 mixtos con mejor venta). *La propia STL, al hablar de sus Pantallas de Marketing dinámico, reconocía que con las 6.500 instaladas en 2009, se cubría el 96% de venta (90% de los Juegos activos y 100% de la Lotería Nacional) y clientes de LAE.*

Con 6.500 puntos de venta (4000 administraciones + 2.500 mixtos) se garantizaba prácticamente la producción actual (90% de la producción en Juegos activos + 100% de producción en Lotería Nacional).

<http://www.stl.es/web/docs/memoria2009.pdf>

El reducir –adecuando a demanda real-, la red comercial de los 10.500 a 8.000 puntos de venta, implica reducir gastos de gestión de equipamiento y de mantenimiento de red, sin minorar ventas. Una red más especializada compuesta por las 4000 Administraciones y los 4000 mixtos más especializados, probablemente reconvirtiendo a los 1500 mejores de entre ellos, en Administraciones de Loterías, se traduciría en una mayor eficiencia, reduciéndose gastos innecesarios al prescindir de aquellos que no alcanzan el umbral mínimo de productividad.

En conclusión

- Con 10.500 puntos de venta, para 47 millones de habitantes, nuestro modelo aporta al tesoro **3.000 millones de euros/año.**
- Camelot con una red de 28.000 puntos de venta para 60 millones de habitantes con mejor renta por cápita aporta **2.800 millones de euros/año** (entre buenas causas y fiscalidad)
- Nuestra red comercial, con más calidad de oferta, por contar con 4000 puntos de venta especializados es mucho más productiva.



Y ajustando, *dimensionando (reduciendo)* la red comercial a demanda real, mejorando la especialización, podría ser mucho más rentable y productiva todavía.

- Nuestros productos, al ser de respuesta diferida, no generan ludopatía. La lotería Nacional en concreto es la mejor lotería de billetes del mundo. El porcentaje promedio de retorno al jugador de nuestros juegos es de 10 a 13 puntos superior al de Camelot.
- Y como modelo también hemos sido más rentables (a falta de ver los datos de 2011 con la Sociedad estatal, SELAE), y lo podemos ser mucho más todavía racionalizando el operador, reestructurando plantillas, ajustándolas a función real. Simplificando direcciones y altos cargos, reduciendo publicidad y gastos innecesarios.

Pero si Optimizamos nuestro modelo...

Con sólo 700 personas en la gestión y sólo una estructura societaria, el gasto se aproximaría a: **unos 150 millones de euros/año. Un porcentaje sobre total de ventas del 1,5%**, muy lejos del 4%, los 400 millones de los últimos tres años. Esto implicaría un retorno estable al Tesoro entre el 30% y el 32% sobre nuestra facturación real:

100% ventas – 61 ó 63% a premios - 5,5% a Red comercial - 1,5 a gestión → del 32 al 30% al Tesoro

El cerrar el anterior agujero de despilfarro o de mala gestión, es responsabilidad urgente, del actual Gobierno. El poner orden en la mala comunicación entre

“gestores responsables” y red comercial, que ha conducido al desconcierto y al desánimo a buena parte de nuestro colectivo, (recordemos que somos el verdadero motor de Loterías, el 83% de su producción), **es también responsabilidad del actual Gobierno.**

Nuestra responsabilidad, como representantes de las Administraciones de Loterías, es hacerlo evidente para quienes deciden, y solicitar su rápida intervención.

Servicio de Estudios de FORO ALEA



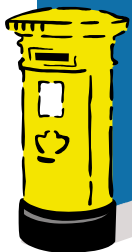
Para facilitar el envío de comunicaciones con la mayor rapidez y con el menor coste, por favor envíanos tu correo electrónico/e-mail a **ANAPAL**:

e-mail: gestión@anapal.com

www.anapal.org



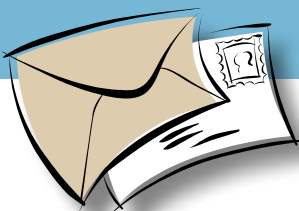
ANTE LAS DEVOLUCIONES DE CORREO QUE SE PRODUCEN EN CADA NUMERO DEL BOLETIN, ANAPAL INFORMA QUE:



“Es imprescindible tener instalado un buzón de correo perfectamente visible para recibir la correspondencia, donde figure con claridad el piso y la letra; siendo conveniente que figure nombre y apellidos de los residentes en la vivienda o denominación social en caso de ser persona jurídica”.

En caso contrario Correos no se responsabiliza de la entrega.

AVISO: Todo aquel asociado que necesite un documento de **ANAPAL** por correo, así como los no afiliados hojas de afiliación, pueden pedirlo al gestor de correos de **ANAPAL** a través del teléfono 91-812.17.35 o al 663.96.56.49 (dirigirse a Antonio Rodríguez).



ALERTA ROJA EN LA QUINIELA



UNA SENDA DESCENDENTE IMPARABLE: UN 22% de BAJADA EN EL ÚLTIMO AÑO

Los datos fueron hechos públicos el pasado martes 13 de marzo, en la habitual comida anual del Congreso de la Asociación Española de la Prensa Deportiva por Loterías y Apuestas del Estado, pero eran ya bastante conocidos por **anapol** tras las reuniones habidas en la casa para reflexionar sobre la apuesta, y la presentación de un estudio solicitado por SELAE a la Universidad Pompeu y Fabra sobre reactivación de La Quiniela, que detecta conocidos problemas generados por lo acontecido en las últimas temporadas.

El informe de SELAE sobre La Quiniela de fútbol presentado por su Presidente, José Miguel Martínez, señala que se facturó en 2011 casi 381,3 millones de euros (381.297.467), un 21,85 por ciento menos que el año anterior, y la venta media por jornada descendió desde los 7,8 (7.869.478) hasta los 6,9 millones (6.932.681), lo que supone una rebaja del 11,9 respecto a 2010). Loterías ingresó por el popular boleto del 1X2, 381,29 millones de euros en las 55 jornadas que se disputaron el pasado año, algo más de 106 millones, menos que los 487,9 (487.907.643) del ejercicio pasado en las 62 jornadas celebradas del 1X2. Es destacable que este descenso de la recaudación media de 2011 viene a sumarse al descenso del 14,3 por ciento, respecto a los 9,1 millones de 2009.

Esta bajada de la facturación de La Quiniela no solo perjudica a las arcas del Estado, sino también a del fútbol profesional, que ingresa, a través de la Liga de Fútbol Profesional (LFP), el 10 por ciento de la recaudación, lo que se traduce en 38,1 millones. La Real Federación Española de Fútbol (RFEF), a través del uno por ciento que le tiene

cedido el Consejo Superior de Deportes (CSD), ingresará en sus arcas 3,8 millones de euros, siguiendo la cadena de afectados por la marcada senda decreciente.

Los premios superiores también han visto disminuido sus importes. Así, el premio más importante de 2011 se registró en la jornada del 23 de octubre, en la que un único acertante de primera categoría de Mairena de Aljarafe (Sevilla) se llevó cerca de 2,2 millones de euros (2.181.838), aunque muy alejado de los 9 millones que ganó, por ejemplo, un apostante de Tarragona en 2005, que se mantiene como el más importante en la historia del boleto. Y todo ello, según dejó indicado el Sr. Martínez, está afectando a la trayectoria: menos premios y menos nivel de éstos empujan a un descenso del interés del juego.

Es destacable que, por Comunidades, Cataluña, con 74,7 millones, fue en la que más se jugó a la Quiniela por delante de Madrid (58,6), Andalucía (52) y Comunidad Valenciana (36,8). Quizá la trayectoria triunfante del Barcelona en los últimos años tenga su peso, como la tiene también su más constante nivel en la participación de peñas en el juego.

Por su parte, El Quinigol, que anda ya a niveles muy bajos, tuvo un descenso menos acusado, ya que su recaudación total fue de 9,6 millones (9.619.817) en 2011, un 1,13 por ciento menos que en el año anterior, en el que se alcanzó 9,7 millones (9.729.538), en las 63 jornadas celebradas. Un juego, que por su escaso nivel de captación de apuestas debe considerarse fallido, y que ocupa un lugar que en breve debe ser cubierto por las apuestas cotizadas, una signatura pendiente de SELAE para poder

“Las 2 últimas temporadas La Quiniela acumula descensos del 14,3 % y el 22 %”



competir con el juego privado y sus casas de apuestas, una vez que éste es legal en todo el territorio.

EL INFORME DE LA UNIVERSIDAD POMPEU Y FABRA

El interesante estudio presentado por la Universidad Pompeu y Fabra de Barcelona, firmado por los profesores Daniel Serra, Leví Pérez y Plácido Rodríguez, haciendo este último de maestro de ceremonias en SELAE, trata de analizar, en primer lugar, el descenso en las ventas de los últimos años, sus causas, y establecer una "función de demanda" de La Quiniela, determinando cuáles son los parámetros que la afectan y en qué medida cada uno de ellos. La ambición y la dificultad son manifiestas, y por tanto es un intento muy loable, aunque a nuestro juicio incompleto, de dar con la piedra filosofal que devuelva al juego a la senda de crecimiento.

En segundo término, el estudio analiza diversas propuestas, que van desde fijar un bote/jackpot mínimo garantizado, aumentar la dificultad del juego, cambiar la estructura de premios, la supresión del premio de 10 y de 11, etc., todas en consonancia con parar la sangría presente de jugadores y hacer más atractivo el juego. Y concluye -siendo sintéticos en la exposición de su contenido-, en que "la variable más importante a la hora de explicar el número de apuestas jugadas, y su reducción en los últimos años, es la disminución del Jackpot o Bote. Por ello, proponen establecer un fondo mínimo garantizado para Bote, similar al de El Gordo o Euromillones, de forma que el jackpot medio "nunca se sitúe por debajo de

los 3 millones de euros". Como medida complementaria se propone "la eliminación de la categorías 5ª y 4ª (10 y 11 aciertos).

En cuanto a la pérdida de dificultad del juego, que trae mayor número de acertantes y menores premios, se propone sea solucionada a través de lo que llaman "El Especial", la categoría de los 16 aciertos, pasando a pronosticarse un boleto con 16 partidos; el "16" sería pronosticable como el "15" actual, siendo los restantes 15 partidos pronosticables a tres signos, e integrantes del objeto central del pronóstico semanal. Por supuesto, las categorías de 10 y 11 aciertos desaparecerían de la estructura de premios.

De forma complementaria, señalan también en su informe que el partido del lunes tiene un alto rechazo del apostante y debería ser sacado del boleto. Y que la jornada de miércoles

provoca un agotamiento del apostante evidenciado por los descensos de las recaudaciones medias, revisables año a año en su decremento desde su aplicación. Sugieren, pues, un solo boleto semanal. Y, sobre el precio, aconsejan su no subida en estos tiempos de crisis.

EL INFORME DE ANAPAL

ANAPAL, a petición de la nueva Dirección de Negocio, ha presentado un informe valorando todas las posiciones vertidas en el tema, reiterándose en la mayoría de conclusiones aportadas en anteriores reuniones al efecto, y haciendo patente la urgencia de tomar decisiones que restituyan los hábitos habituales del jugador, principal problema encontrado en su análisis de La Quiniela.

Lo que no funciona en La Quiniela es más un problema de modificación de los hábitos y ritos entre juego y jugador, que un problema del nivel de los premios y de la falta de estimulantes botes para maximizar las recaudaciones. La filosofía de La Quiniela no es idéntica a la de los juegos 6/49, directamente dependientes del bote o Jackpot acumulado. Por ello sería ingenuo creer que sólo con incrementar los botes mejoraríamos automáticamente las recaudaciones. Sería un factor positivo, pero no suficiente para el cambio pretendido.

Suprimido el partido del lunes del boleto de La Quiniela, y de regreso a la jornada única semanal

"El informe de la Pompeu y Fabra señala como causa central de la caída la disminución del número e importe de los botes"



"A juicio de ANAPAL lo que no funciona es más un problema de modificación de los hábitos y ritos entre juego y jugador"





(excepcionalmente y por motivo justificado podría colocarse alguna semana puntual con dos boletos), cuestiones fundamentales, estimamos que habría que valorar la puesta en práctica de las siguientes **modificaciones**:

1. Eliminación de la doble jornada semanal (la del miércoles) y del partido del lunes en el boleto.
2. Perseverar en cuidadosa selección de los intervinientes en el boleto, favoreciendo los equilibrios que conduzcan a un pronóstico lo más incierto posible, y por tanto favorezcan premios superiores.
3. El debate interno entre los que opinan en que es necesario mantener la categoría de "10" aciertos y los que no se mantiene hoy en día en el seno de la comisión al efecto de **ANAPOL**, así que expondremos en voz alta algunas razones esgrimidas para mantener/eliminar la categoría.

El grupo partidario de su eliminación, al menos temporalmente, mantiene que la categoría de "10" aciertos no resulta suficientemente estimulante en la actualidad y, por tanto, podría trasladarse (9%) o bien a la categoría especial de "15" aciertos, aumentándose así el nivel de los botes, o incrementando la categoría de "14", mejorando así el pago de la categoría que resulta objetivo central del apostante de La Quiniela, y por tanto también de la mayoría de la peñas que, desgraciadamente, han ido desapareciendo los últimos años.

En contra tiene que, bajo la actual normativa, muchos de los botes de "15" se han generado a partir de esa categoría desierta, que han ido a estimular la cúspide

la capacidad de reinversión permanecerá estimulada por preservar el "10". La duda está en si el estímulo es suficiente, o por su escaso nivel se convierte en publicidad negativa su propia permanencia, dada la mayor facilidad de los boletos últimos

"La mayoría de los expertos apoyan la eliminación del partido del lunes del boleto y la jornada única semanal"

mente. Ahí nos faltan estudios serios que iluminen la cuestión. Por ello la decisión de supresión del "10" podría ser aplazada a la espera de ver el impacto de los cambios favorecedores que traerán la restitución de los hábitos históricos del jugador y de la aplicación de una buena publicidad.

4. La propuesta realizada por la Universidad Pompeu y Fabra de ampliar a 16 partidos el boleto de La Quiniela, estimamos constituye una ampliación excesiva del campo de juego de partida, pasando a más de 14 millones de combinaciones, y por ello espaciando en exceso la aparición de nuevos botes y dificultando la obtención de las restantes categorías de premios, ya que se pretende desaparezca al menos los "10" aciertos, y se aconseja también lo haga la de "11". No es sólo cuestión de menor dificultad en el juego, ni de menor nivel de los botes, sino de modificación de los hábitos del juego.

5. Aplicar una política comercial de decidido estímulo a las peñas y a la vertiente asociativa del juego es imprescindible para reactivar las ventas a juicio de **ANAPOL**. Las Peñas han constituido históricamente un punto de apoyo en su crecimiento, y deben revitalizarse para impulsar el juego. Igualmente, apoyar el juego a través de procedimientos informáticos resultaría muy útil para acercar a los más jóvenes a La Quiniela, valorando que en los últimos años no ha habido



de la estructura de premios, teoría que apoyan los estudios del profesor Plácido Rodríguez que abogan por estimular el jackpot para reactivar el juego. Y también que, cuantos más concursantes reciban algún premio,



la necesaria renovación de sus partícipes, seducidos por otras formas de participación en las apuestas deportivas.

6. Ampliar la inversión publicitaria y hacer una mejor selección de las características a destacar del juego, serían condiciones indispensables para impulsar la pretendida reactivación. Son virtudes y características relevantes, por ejemplo, la sociabilidad del juego, su matiz de juego "inteligente" y estratégico, su bajo precio y su capacidad de entretenimiento durante toda la semana.
7. Podrían implementarse medidas para aumentar la cantidad mínima de participación del apostante, por ejemplo establecer un mínimo de 4/6 apuestas para aumentar la recaudación; pero carecemos de datos para valorar el impacto real, incluido el negativo de establecer una coerción en el mínimo de juego. Debe ser SELAE la que lo valore a la vista de los números.

8. Todas estas medidas de restitución de los hábitos del jugador, en especial la eliminación del boleto del miércoles y del partido del lunes, puestas en práctica al unísono, necesitan tiempo para lograr sus efectos. En nuestra opinión hay que dar al menos 1 o 2 temporadas, sin recurrir a cambios de la estructura del juego. Si actuamos con paciencia el juego se reactivará, ocupando una posición digna, pero en competición con los existentes, pues no hemos de olvidar que en tiempos de crisis la tarta de juegos es casi imposible que crezca, siendo lo más probable que se modifique el reparto porcentual entre todos los que componen la oferta de SELAE.

Redacción Anapol



MH
ABOGADOS

Miguel Hedilla Abogados SL CIF B85630458



902 886 889
913 566 388



629 815 666



915 041 325



info@abogadosunidos.es

c/ O'Donnell, 43 - 1ºC CP 28009 MADRID



abogadosunidos.es

**SOMOS SU ASESORÍA JURÍDICA
NO DUDE EN CONTACTAR CON NOSOTROS**

**OFERTA de SERVICIO de ASESORÍA
para AUTÓNOMOS y PROFESIONALES
(desde 100 €/mes*, IVA no incluido)**

- Contratos de trabajo y registro en INEM.
- Altas, bajas y variaciones en el Régimen General de la Seguridad Social.
- Incapacidad temporal de empleados.
- Confección de nóminas y seguros sociales.
- Elaboración de finiquitos y cálculo de indemnizaciones, cuando efectivamente se producen.
- Llevanza informatizada de libros fiscales obligatorios.
- Elaboración de impresos fiscales.
- Consultas verbales telefónicas y en despacho (precia petición de hora).

**OFERTA de SERVICIO de ASESORÍA
para SOCIEDADES
(desde 200 €/mes*, IVA no incluido)**

- Contratos de trabajo y registro en INEM.
- Altas, bajas y variaciones en el Régimen General de la Seguridad Social.
- Incapacidad temporal de empleados.
- Confección de nóminas y seguros sociales.
- Elaboración de finiquitos y cálculo de indemnizaciones, cuando efectivamente se producen.
- Contabilidad, IVA, retenciones, impresos informativos e Impuesto de Sociedades.
- Consultas verbales telefónicas y en despacho (previa petición de hora).

(*)precios orientativos, no dude en consultarnos presupuesto para las condiciones específicas de su negocio

**ESPECIALIZADOS EN ADMINISTRACIONES DE LOTERÍAS
AHORA TAMBIÉN PARA TODA ESPAÑA**

www.abogadosunidos.es

¡HACEMOS DECLARACIONES DE RENTA Y PATRIMONIO!

GRATIS

Para nuestros clientes,
servicio para cumplimiento de
Ley Orgánica de Protección de
Datos

Realidad y mito del juego virtual



Pedro Lamata

El volumen del Mercado del Juego virtual en España, según datos de 2011, asciende a 370 millones de euros, después de premios ("gasto real"). Representa el 3,7% del gasto en juego virtual en la Unión Europea, cifrando éste en 10.000 millones de euros.

En juego presencial, en cambio, nuestro mercado básico representa el 10% del mercado europeo.

Los datos para el juego no-presencial los aporta la Comisión Nacional del Mercado de las Telecomunicaciones, CNMT, que es quien contabiliza los pagos referentes a transacciones electrónicas. Pero, ¿cubre todas las

posibles formas de pago a operadores virtuales? ¿Cuánto se ha movido y cuánto se ha destinado a premios?.

En España, en gasto real, el total del mercado es de 9.239 millones en 2010, más 370 millones en juego virtual, cerca de un total de 9.700 millones. Así que España, con un 4% del Mercado en juego virtual, ofrece unos resultados muy por debajo de la media de la UE. ¿Por qué?.



"El juego virtual en España, público y privado alcanza sólo el 4%"

tradición de "socializar" el juego, jugar en compañía, etc. a través de unos determinados "ritos de participación", minora el juego virtual.

2- La madurez de nuestro mercado español, que implica por parte de los clientes seleccionar procesos de comercialización de calidad, junto con productos con suficiente valor y garantía. Lo que se encuentra mucho más eficazmente en el juego presencial.

3- El importante peso del Juego Público (LAE y ONCE) en el gasto real: captura el 49% de la demanda de juego. Y lo hace ofertando juegos de gran premio por muy poco precio. Juegos con gran acumulación de jugadores y apuestas, con sus respectivas tradiciones y culturas de participación, difíciles de emular por operadores virtuales.

La consecuencia objetiva de este comportamiento del mercado es que, según la estimación del Comisario Barnier (Comisión Europea), en gasto Real (después de premios), la situación del juego virtual es:

El gasto real mundial en juego es de 300.000 millones de euros, después de premios. Y en juego virtual 22.500 millones. UN 7%

En la Unión Europea el gasto real



¿Por qué el mercado del Juego en España ofrece un promedio de participación en cualquier tipo de juego virtual (público y privado), de sólo el 4%? Es una cifra muy por debajo de la media mundial. No es porque nuestro desarrollo en telecomunicaciones o en penetración de Internet en nuestras empresas y hogares sea para nada inferior al promedio europeo. Otros han de ser los motivos.

Apuntaremos aquí tres factores que ralentizan o inhiben la participación de nuestro mercado del Juego a través de los llamados "nuevos canales":

1- Nuestra propia cultura mediterránea. Cultura que, unida a una



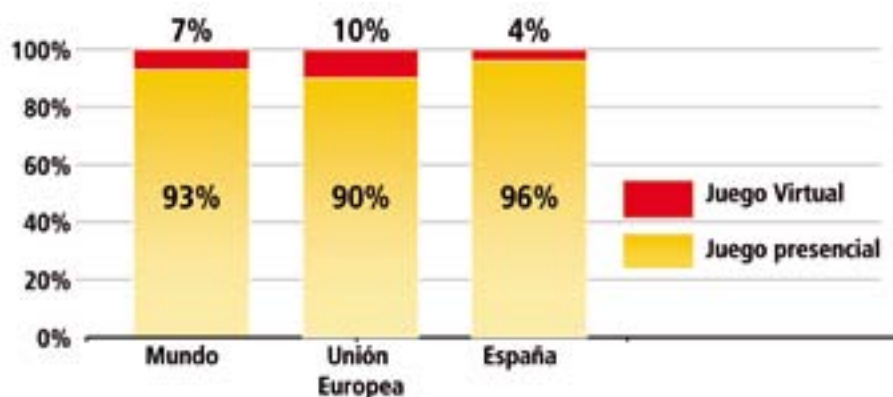
2011



en Juego es de 100.000 millones de euros, y en juego virtual 10.000 millones: UN 10%

En España el gasto real en Juego es de 9.600 millones de euros, y en juego virtual 370 millones, es decir: UN 4 %

Estos datos son una mera aproximación. Pero sobre estas aproximacio-



nes es sobre lo que se legisla hoy en la Unión Europea y en España. No los despreciamos.

Y tanto aquí como en la Unión Europea, no hay en realidad más que un mercado que es el de los Juegos de suerte envite y azar, y distintas formas de participar en ese mercado. El Juego on-line virtual, no presencial, es sólo una alternativa de participación, en general de peor calidad, que la del juego presencial.

Para los operadores españoles de "Juego Privado" presencial que tramitan licencias para el Juego virtual, el incorporar a su oferta el Juego virtual, representa una forma de paralizar la "sangría" de clientes, más que una forma de ampliar o multiplicar negocio. Es una **postura fundamentalmente defensiva**.

Si el operador presencial adquiere licencias para operar en el Juego virtual, puede aspirar, si es posible, al mercado transfronterizo, pero teniendo en cuenta de antemano que este mercado ya lleva en fase de explotación diez años a través de grandes operadores ya especializados, por lo que la competencia no será en absoluto fácil.

Puede optar también el mencionado operador, por mejorar su capacidad de hacerse autopublicidad, de forma más económica y con repercusión supra-autonómica, a través de su plataforma virtual o WEB de juego. Se soslayarían las trabas e impedimentos que existen ahora para publicitar su Juego Privado presencial.

Relativicemos: aunque en los últimos años en España ha crecido más proporcionalmente el juego virtual que el presencial, **los porcentajes de crecimiento disminuyen desde 2008**. Véanse los datos:

De 2006 a 2007 crece el **48,6%**, de 2008 a 2009 el **20%**.

De 2007 a 2008 **44,2%**, 2009 a 2010 el **19%** y de 2010 a 2011 el **17%**.

Y recordemos que, al partir de "0", son más fáciles los crecimientos porcentuales "espectaculares".

Extrayendo los incrementos de datos aportados por **Jdigital** (con los que diferimos en el dato de 2007 a

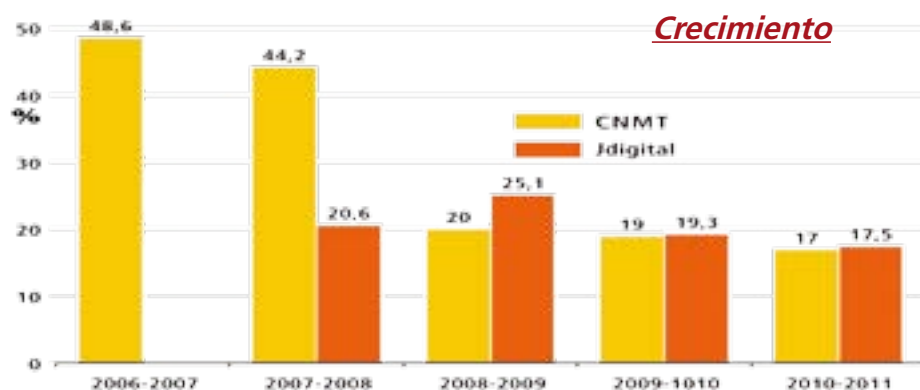
2008, recogiendo nosotros el dato del 44%, basado en la interpretación de lo aportado por la CNMT) nos ofrecería que:

Años	% Incremento
2007 – 2008	20,6
2008 – 2009	25,1
2009 – 2010	19,3
2010 – 2011	17,5

Los datos señalan que se sigue manifestando la tendencia decreciente de la demanda. Lo probable es que tienda a estabilizarse entre el 6 y el 7% del mercado del Juego. Una vez estabilizada pasará a crecer al mismo ritmo que el juego presencial, a ritmo de PIB, o de PIB - IPC para economías más débiles.

Cabe deducir que, al romper con la tradición de las formas de participación del Juego presencial, el juego virtual tiene un público determinado y unos límites también determinados de mercado. Los Países con más tradición, más historia y cultura del juego presencial, serán menos permeables a la oferta de juego no-presencial virtual.

Magnificar el Juego Virtual en mercados maduros, como lo son los de la parte más cualificada de la Unión Europea (Reino Unido, Francia, Alemania, España...), atribuyéndole "*su propio mercado paralelo por explotar*", parece más una estrategia empresarial de los operadores virtuales, coticen o no en Bolsa (todos tienden a hinchar sus resultados).





¿Su Ventanilla en Internet?



Preguntémosnos en el mercado español, ¿cuántos nuevos operadores pueden competir por 400 millones de euros, después de premios, (en realidad 370 millones), del presunto negocio del juego virtual en España, con el handicap, además, de que estos "cuatrocientos millones" ya están capturados por los "proto-operadores", que vienen ejerciendo, desde hace años, en el anterior vacío legal?.

Recordemos que la Ley 13/2011 todavía se está reglamentando ahora, en abril de 2012.

Europa

Y ya, por último, preguntémosnos ¿cuál es el **comportamiento de las "Loterías Europeas" en cuanto al Juego virtual?**

Si antes hablamos de un 10% del total del Juego para el juego virtual en Europa, habremos de convenir que los operadores de Loterías o juegos del Estado en su conjunto pueden promediar un 5% como máximo.

Hace más de cinco años que, siempre tras las Iniciativas de operadores del Juego Privado, los operadores de Juego Público comenzaron a ofertar juego por Internet. Con más éxito en Reino Unido que en Francia, más en Francia que en Portugal, y más en Portugal que en España. Pero en su conjunto por debajo del 5% de su venta total. En el caso español, el 0,5% de la venta total LAE, en 2010.

Al no poder ofertar fuera de sus



fronteras (el pacto entre Estados compromete a que sus Loterías no se conviertan en transfronterizas, salvo cuando se explotan conjuntamente, y aún así "nacionalizando" el cobro de premios), **cuanto más maduro es el Mercado, la probabilidad de generar clientela nueva -no captada por el juego presencial-, disminuye.**

Así pues, tras las aventuras con los nuevos canales tecnológicos, el último Boletín de European Lotteries, AELTE, en su artículo de fondo titula: **Los puntos de venta de Loterías "Volver a lo fundamental"**. Una acertada reflexión, ¿no?. (Véase: https://www.european-lotteries.org/data/info_2632/News_38_ESP.pdf)

Esto es, después de primar durante los últimos años los nuevos canales tecnológicos que ofertaban directamente desde el operador sin pasar por sus redes comerciales, ahora "se dan cuenta" de que el 95% de sus ventas reales siguen siendo a través de sus redes presenciales, y que es a éstas a las que hay que devolver la atención preferente.



"En España el juego virtual de LAE representa el 0,5% de la venta total"

¿Qué piensa SELAE?

En España, con Juegos propiamente estatales desde 1763, la oferta de juego virtual desde su propio operador desde 2006, SELAE, con su canal virtual, sólo captura clientes a y de su propia red presencial. Parasita sobre un mercado ya fidelizado.

Convertir la Web informativa en Web de ventas, introducir la publicidad de dicha WEB en los tickets de terminal, etc. son tácticas de desplazamiento de demanda de nuestras Administraciones y establecimientos Mixtos, hacia la WEB oficial.

Si se decide optar, a partir de 2012, por ofertar nuevos juegos del tipo que corresponde habitualmente al Juego

Privado (póker virtual, bingo virtual, apuestas cotizadas, etc.) SELAE captará algunos clientes del Juego Privado presencial seguramente, pero pondrá en riesgo la imagen (la percepción de la "casa" por parte de muchos de nuestros clientes) y, también, los valores históricos del Juego Público. Merece pues, hacer una reflexión mayor que la avaricia del corto plazo. Aún haciéndose con todo el mercado del Juego virtual en España (lo que es imposible), estaríamos hablando del 4% del mercado del Juego, y se pone en riesgo una parte de la tarta mayor.

Esto no son precisamente "las minas del Rey Salomón". En la práctica podría aspirar a un 20% o 30% de ese mercado virtual, es decir, que estamos hablando de 90 a 130 millones de euros, en el mejor de los casos. **O que, por un hipotético 1% de cuota de**

mercado en gasto real, se pondría en riesgo esa imagen de los Juegos del Estado, bien diferenciada hasta la fecha de la del Juego Privado, que es precisamente la que le ha llevado a capturar 20 puntos de cuota de mercado en gasto real, desde 1981 hasta hoy. O a duplicar la media de gasto/habitante en Juego Público del resto de la Unión Europea.

Así pues, reiteramos: por el bien de todos, serena reflexión, prudencia y eficiencia. No perdamos de vista lo fundamental.

Pedro Lamata Cotanda

*Director de Estudios de **ANAPAL***



Libros

R. Anapal

Eduardo Mendoza
El enredo de la bolsa y la vida



"El enredo de la bolsa y la vida"

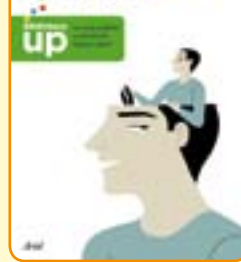
Eduardo de Mendoza

El anónimo investigador de "El misterio de la cripta embrujada", "El laberinto de las aceitunas" y "La aventura del tocador de señoras" vuelve a la acción en período de crisis. Yendo en contra de su propia voluntad, o sea, motivado por la amistad y sin un céntimo en los bolsillos, vuelve a desempeñar el papel de excepcional detective en la Barcelona actual en una intensa carrera contra el reloj por desarticular un acto terrorista antes de que hagan acto de presencia las fuerzas de seguridad del Estado.

La última novela de Eduardo Mendoza (65 años), entretenida y provoca sonrisas placenteras, fiel a un estilo depurado con el tiempo, que tuvo su última entrega en "Riña de gatos. Madrid, 1936" (2010) que obtuvo el Premio Planeta.

Seix Barral

José Antonio Marina
La inteligencia ejecutiva



"Inteligencia ejecutiva"

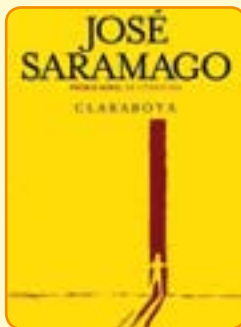
José A. Marina

Éste no es un libro más sino un paso innovador y decisivo que está llamado a revolucionar la idea que tenemos de la educación. La inteligencia ejecutiva se encarga de dirigir todas las capacidades humanas. En ella reside nuestra grandeza y nuestra esperanza. La función principal de la

inteligencia humana es dirigir bien el comportamiento. No basta con almacenar conocimientos, no basta con desarrollar la inteligencia emocional. Haberlo olvidado es la causa de graves problemas personales, educativos y sociales. La inteligencia ejecutiva se encarga de hacer proyectos, tomar decisiones, utilizar los conocimientos, gestionar las emociones, mantener el esfuerzo, aplazar la recompensa, realizar metas a largo plazo. En ella tiene su origen la libertad humana.

Esa inteligencia no es innata, el niño tiene que aprenderla. Será su gran talento. Ayudarle a que lo consiga debe ser el gran objetivo educativo inmediato. Estamos en el inicio de una nueva era

ARIEL, 2012



"CLARABOYA"

Jose Saramago

Amanece en Lisboa. En una mañana de mediados del siglo XX, la mirada del novelista se asoma a la ventana de un vecindario. Discretamente, la mirada del novelista va descendiendo y, de repente, deja de ser simple testigo para ver con los ojos de cada uno

de los personajes. Capítulo a capítulo, salta de casa en casa, de personaje en personaje, abriéndonos un mundo gobernado por la necesidad, las grandes frustraciones, las pequeñas ilusiones, la nostalgia de tiempos que ni siquiera fueron mejores. Todo cubierto por el silencio tedioso de la dictadura, la música de Beethoven y una pregunta de Pessoa: "¿Deberemos ser todos casados, fútiles, tributables?". Saramago terminó de escribir Claraboya a los treinta y un años y entregó el manuscrito a una editorial de la que solo obtuvo respuesta cuarenta años más tarde, cuando era un escritor consagrado.

Claraboya anticipa de un modo deslumbrante los elementos del universo Saramago, germen de sus obras maestras.

ALFAGUARA, 2012



"Cenizas en el cielo"

Carme Martí

La extraordinaria vida de Neus Català, explicada por ella misma y revisada a través de una ambiciosa novela de memorias magistralmente construida por Carme Martí. Su infancia en un pequeño pueblo del Priorato; la juventud interrumpida por la Guerra Civil y la rápida toma de conciencia social; Barcelo-

na, Premià de Mar y, finalmente, la retirada a pie por la frontera hasta llegar al sur de Francia; la resistencia, los maquis y el primer gran amor. Pasión y rebelión hasta el día que las SS llaman a la puerta. Prisión. Un largo viaje en tren hasta Ravensbruck, Hollscheim y el comienzo del infierno.

El amor, la alegría, la barbarie. Las tremendas ganas de vivir de una mujer marcada por la tragedia: Neus Català. Una novela extraordinaria y conmovedora.

ROCA EDITORIAL DE LIBROS, 2012



"La comida de la familia"

Ferrán Adrià

Durante todos los años de vida de elBulli, cada día se preparaba un menú para el equipo de cocina. Esta gran familia debía estar bien alimentada, con recetas variadas de productos frescos, que garantizaban energía y fuerza para que todos rindieran con ilusión en su trabajo.

Al cerrar elBulli, Ferran Adrià, el mejor cocinero del mundo, dejaba una recopilación de menús bien estructurados, fáciles, baratos y de raíz tradicional que no podía quedarse encerrada en un cajón para siempre. De ahí este libro. Aquí Adrià explica, de manera clara y visual, 31 menús compuestos de entrante, plato principal y postre, para una familia de 2 o 6 comensales, y también para un profesional que deba alimentar a su gran familia de 20 o 75 colaboradores.

Revisa todos los aspectos, perfeccionados y estructurados por su experiencia en el Bulli.

Todas las recetas se pueden hacer en casa fácilmente, en un tiempo razonable y a un precio que queda alrededor de los 4 euros. Super útil

por *Darío Moral*



Wilco "iTunes-Sessions"

Estilo: Americana – Alternativo

Año grabación: 2012

Solo disponible actualmente desde iTunes

Web: <http://www.wilcoworld.net/>

Surgida en 1994 de las cenizas del grupo de country alternativo Uncle Tupelo, Wilco es una de las más influyentes bandas de rock alternativo de Norteamérica. Liderada por el vocalista y compositor Jeff Tweedy han publicado en el mercado ocho discos por alguno de los

cuales han conseguido 4 premios Grammy. De estilo ecléctico igual se mueven con soltura en las arenas del country alternativo como se nutren con naturalidad del rock alternativo o el pop más clásico. Es una de mis bandas favoritas sin lugar a dudas y eso que, ¡no se en qué andaría pensando!, tardé en darme cuenta lo buenos que son. En serio no cometes el mismo error y aguanta un par de escuchas porque como el buen vino Wilco se aprecia en todas sus tonalidades con una escucha reposada.

"iTunes Session" fue grabado a finales del año pasado en Chicago utilizando 7 magníficas canciones de Jeff Tweedy contenidas en discos anteriores de la banda y remasterizadas de nuevo para su distribución por iTunes.



Norah Jones "Little Broken Hearts"

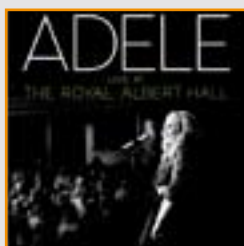
Estilo: pop-rock - jazz - soul - folk

Año Grabación: 2012

Web: <http://www.norahjones.com>

A esta mujer la sigo la pista desde las maravillosas "Come away with me" o "Sunrise" y debo de confesar mi debilidad por compositoras como ella, Alicia Keys o la mítica Carole King, que además de tocar el piano y cantar de

maravilla son rematadamente guapas. Combinando el jazz con el soul, el pop y el country, la cantante estadounidense Norah Jones, hija biológica del famoso intérprete de sitar indio Ravi Shankar ha conseguido abrirse hueco en el revuelto panorama musical actual, y su nuevo disco "Little Broken Hearts" es un salto en su evolución artística, alejándose del lirismo folk y explorando en las raíces del Rhythm & Blues, fabricando un producto sólido, muy bien recibido no solo entre los incondicionales de la artista, sino entre sectores hasta ahora ajenos a su influencia, como el cerrado mundo del country&western. Un buen disco en definitiva.



Adele "Live at the Royal Albert Hall"

Estilo: neo-soul

Año grabación: 2012

Forjada en 2006 en los rincones de MySpace, la cantante británica de soul, blues, pop y jazz, Adele, con ocho Grammys a cuestas, es sin duda el fenómeno musical de la década. Con sólo 2 discos publicados cualquier material que se publique de esta mujer es devorado por sus seguidores en todo el mundo. Este concierto fue grabado en

septiembre de 2011 en el Royal Albert Hall de Londres dentro de la accidentada gira de la artista por Europa y América que tuvo que ser finalmente anulada por los graves problemas de salud de la cantante. En el disco (que está disponible en DVD y Blu-ray) interpreta material de sus sensacionales álbumes "19" y "21". Alguien podría preguntarse: ¿Para qué me voy a comprar éste disco? ¿Para volver a escuchar las canciones que ya tengo o que estoy harto de escuchar en la radio?. Sencillamente porque esta mujer es genial, su voz perfecta consigue que las canciones crezcan y perduren en conexión directa al corazón de sus fans, los mece a su voluntad midiendo los silencios y mostrando generosidad en los estribillos, coreados hasta el éxtasis por sus seguidores. Pura esencia y disfrute.

¡Bienvenido Mr. SHELDON!



Se llama Sheldon Adelson. Y es el ansiado nuevo Rey Midas del Juego en España, un americano que pretende invertir muchísimo dinero y convertir un pedazo de la madre patria en un nuevo Las Vegas: una mina de oro excavada en el erial de la nada. Suena a "Bienvenido, Mister Marshall", a cuento de hadas, y nuestros políticos, rememorando a aquel alcalde de la película, medio sordo, han prometido dar facilidades, cambiar las normas para hacerlas "más al gusto de los americanos". Entre Madrid –primer destino anunciado- y Barcelona, posible segunda localización, se está produciendo una verdadera competencia por recibir al millonario bostoniano y sus ansiados dólares. La realidad imita al arte. Nuestros políticos actuales se parecen cada vez más a aquellos dirigentes del celuloide. Decía entonces Pepe Isbert en el film: "Y yo os digo, como alcalde vuestro que soy, que os debo una explicación". Si con tal de recibir esa inversión se van a adaptar tanto las normas existentes, se van a olvidar convicciones y principios, nuestros políticos nos deben una clara explicación. ¿Nos la van a dar? ¿O –milagros del azar-, se irán otra vez de largo...? Euro Vegas es el proyecto de moda, el sueño de Madrid y Barcelona, por encima casi de la ya pugna Messi-Ronaldo.

Los sueños

No es el primer proyecto apellidado "Las Vegas" que fracasa. Se pueden recordar el excasino de Ciudad Real (6.800 millones de euros el proyecto) y el en fase terminal Gran Scala de Los Monegros (Zaragoza), que preveía una inversión de 17.000 millones. En España hemos visto mucho cine en nuestra infancia y nuestros deseos están poblados de arquetipos míticos. Uno de ellos es "Las Vegas", una ciudad excavada en pleno desierto que por mor del talento inversor de un visionario se convierte en capital del mundo, atrae el ocio y la diversión de América, y se convierte en casino planetario.

Este Las Vegas Sands/Euro Vegas quiere ser el casino de Europa y Asia. ¡Hasta el infinito y mas allá!-se les imagina uno diciendo, como el Buzz Lightyear de Toy Story. También de África, pero a los pobres no les da aún para juegos...y si puede ser, de la galaxia

entera. Sus planes, expuestos por el magnate Adelson para el "Euro Vegas" de Madrid, y no serían muy diferentes con ubicación en Barcelona, son éstos: inversión global 16.900 millones, con 12 hoteles, seis casinos (1.065 mesas y 18.000 máquinas), un teatro, múltiples restaurantes y campos de golf, la creación de 261.000 empleos, cinco millones de turistas potenciales... Y a cambio pide trasladar el vertedero de Valdemingómez, que es el mayor basurero de España, excepcionalidad en los impuestos y régimen laboral especial, permiso para fumar, cambios legales desde la Ley de Enjuiciamiento Criminal hasta el Estatuto de los Trabajadores, y, por supuesto, 5,8 millones

de metros cuadrados (gratis) en las afueras de Madrid. Y además, permiso de



Es un sueño sostenible

la figura del "junket", que en los casinos de Macao son indispensables lazarillos de grandes jugadores, por lo que cobran sustanciosas comisiones.

La similitud de los datos de este



Euro Vegas con los del complejo Gran Scala de Los Monegros son impactantes. El proyecto aragonés en sus tres

fases (de la mano de ILD) se cifraba en una inversión de 17.000 millones de euros para construir cinco parques de atracciones, 32 casinos, 70 hoteles, 232 restaurantes, 12 museos y 500 comercios, hipódromo, campos de golf y hasta una plaza de toros. Supondría un empleo directo para 65.000 trabajadores, con unos impuestos, más o menos constantes, de 600 millones para la diputación de Aragón y 1.000 millones para la Hacienda estatal. La primera fase comenzaría en 2008, y exigiría una nueva Ley

del Juego para la construcción de un macro-complejo que atraería a 25 millones de visitas en 2015. **De todo eso nada.**

Los números marean, pero cualquier avezado analista se sentaría primero a hacer las cuentas, analizar la verosimilitud del proyecto antes de facilitar su puesta en práctica, parcial o total, no sea que la oferta esté disponible, sí, pero que no haya posible demanda, presente ni futura, y el sueño se convierta en pesadilla, la sostenibilidad en entelequia. La pregunta clave es si nuestros políticos hacen o no este análisis pragmático, si ponen o no sentido común al escuchar estos macroproyectos deslindando el grano de la paja, o se dejan seducir por las palabras o las desconocidas prebendas.

Si miramos la cantidad de obras inútiles, mega proyectos que siembran de inutilidad durante la última década

Selladora de billetes

Duplicadoras Digitales
Impresión de Participaciones
Contadoras de Billetes y Décimos
Perforadoras
Fotocopiadoras
Impresoras
Fax

Detector de Billetes Falsos



Soluciones profesionales para su empresa

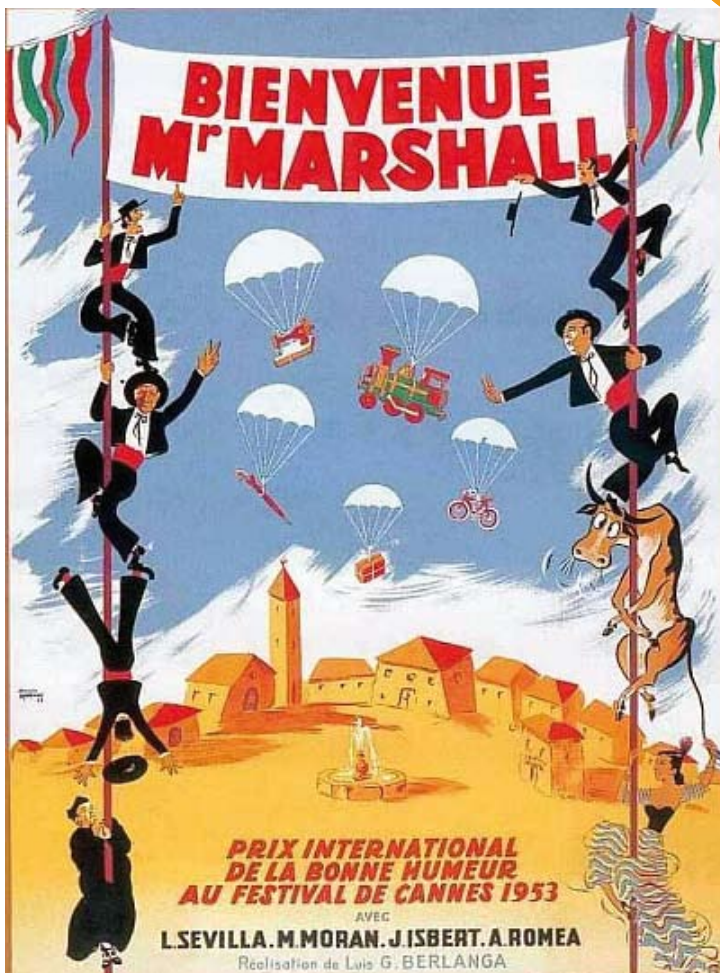


Ibérica de Duplicadoras, S.L.

Avda. Virgen del carmen, 1 - 28033 Madrid

Tel.: 91 381 54 52 - Fax: 91 381 57 93

www.ibericadeduplicadoras.com - info@ibericadeduplicadoras.com



da de esplendor económico el territorio español, puede surgirnos desazón, cuando no miedo, al contemplarlas. Por eso, recordemos que esos monumentos al absurdo que pueblan nuestro país, desde aeropuertos para peatones hasta ciudades de la cultura sin visitantes, son fruto del desatino de políticos corruptos, más prestos a soñar y percibir que a estudiar viabilidades. Pero esta crisis es de tal calado que ya no permite errores. Más de cinco millones de desempleados no podrían tolerar un dispendio que no generara beneficios, tanto en el empleo como en creación de riqueza, dilapidando las escasas fuentes de riqueza. Mucho menos en cambiar las normas de todos en beneficio de unos pocos.

Los opositores al sueño

Aunque el proyecto tiene color madrileño, las propuestas y contactos de la Generalitat al grupo inversor para favorecer su instalación a las afueras de Barcelona han calado en algunos consistorios, que se han pronunciado al efecto.

tat. Aunque, después, ha añadido que sería bueno escuchar la propuesta en todos sus extremos para valorarla, ya que "los alcaldes no podemos cerrarnos en banda y no escuchar propuestas y alternativas para nuestras ciudades".

“-No queremos este tipo de iniciativas ni en tiempo de crisis- dicen algunos alcaldes”

Tres de los cuatro municipios propuestos por la Generalitat son del Baix Llobregat, comarca con la "mayor reserva de suelo de Catalunya", a criterio del alcalde.

De la misma manera, el alcalde de Gavà ha asegurado "no conocer" el proyecto ni la posible ubicación que tendría en esta localidad, añadiendo que "cualquier actuación que se haga en la ciudad se deberá hacer con el consentimiento del ayuntamiento y de los vecinos de la localidad".

El alcalde de Gavà, Joaquim Balsera, y el de El Prat de Llobregat, Lluís Tejedor, han rechazado la posibilidad de acoger el complejo lúdico y de ocio Eurovegas en sus municipios.

Balsera ha manifestado que el proyecto no coincide con el modelo de ciudad que impulsa el consistorio y ha mostrado su malestar por la falta de información directa de la Generalitat.

El alcalde de El Prat, Tejedor (ICV), ha rechazado con rotundidad la posibilidad de que la ciudad acoja el complejo de ocio Eurovegas porque, a su juicio, está vinculado a "la prostitución, el juego y las drogas", y se alinea con el alcalde de Gavà, afirmando que "el megacasino no encaja con el proyecto del municipio" y amenaza el respeto al medio y el entorno, y van a una zona de crecimiento fundamental hacia el norte, "la mayor reserva estratégica de suelo del área de Barcelona", en su opinión. Y concluye aún con mayor claridad: "No queremos este tipo de iniciativas ni en tiempo de crisis".

El alcalde de Abrera es el único que no se ha manifestado expresamente de entre los municipios que se habrían puesto a disposición del grupo inversor americano responsable del proyecto, que dirige el multimillonario Sheldon Adelson, El Prat de Llobregat, Gavà, Abrera y Montcada i Reixac.

En Madrid hay también alguna oposición, pero parece desdibujada, manipulada la opinión por el contundente aparato publicitario de los populares y el compromiso personal de la Presidenta Aguirre.

Lo promotores del sueño

Aún reconociendo que los contactos con Madrid están mucho más avanzados, el presidente catalán, **Artur Mas**, el conseller de Economía, **Andreu Mas-Colell**, y el titular de Territorio y Sostenibilidad, **Lluís Recoder**, recibieron el pasado 22 de febrero en el Palau de la Generalitat al magnate de los casinos, **Adelson**, para convencerle de que sitúe en Cataluña el macrocomplejo **Eurovegas**. A la reunión, a la que además asistieron un grupo de empresarios catalanes, entre ellos el presidente y fundador de la multinacional textil Mango, Isak Andic, y el presidente del grupo de perfumería Puig, Marc Puig, ha servido para trasladar a Adelson el mensaje de que la Generalitat facilita

la actividad y las inversiones al empresario, una actitud *"business friendly"* de la que ha hecho bandera el gabinete de Mas desde su llegada a la Generalitat, y en este caso, con mayor interés, dado el volumen de inversión previsto y que el proyecto "no desentona con la marca Catalunya".

En frente, en dura competición, Aguirre, Presidenta de la Comunidad de Madrid, recordó a todos, al saber de la cita de Adelson en la Ciudad Condal, que con ella "ha habido ya cinco reuniones", y que el proyecto está cada vez más maduro. En los primeros días de marzo declaró que Madrid tiene unas *"condiciones inmejorables"* para albergar el proyecto de Eurovegas, pero añadiendo que no es algo que esté en su mano y que quien tiene la última palabra es el empresario Sheldon Adelson. Y expresó con rotundidad que desde La Comunidad se estima que una región tan pequeña, con seis millones de ciudadanos *"concentrados en un territorio muy pequeño"*, y por ello *"seguimos creyendo que Madrid reúne unas condiciones extraordinarias por el aeropuerto, por los transportes públicos, por la climatología y por la población"*, destacando el *"gran atractivo turístico y cultural"* que Madrid representa. *"Nos parece que reunimos unas condiciones verdaderamente inmejorables para que se pueda instalar en Madrid, pero eso no está en nuestra mano, quien lo tiene que decidir es el señor Adelson"*, ha sentenciado sin titubeo alguno.

Aguirre, defensora a ultranza del proyecto, ha manifestado recientemente, en contra de algunas opiniones negativas, incluidas la de los alcaldes

del cinturón de Barcelona, que no es un proyecto *"sórdido"* sino una especie de *"parque temático para*

como ha dicho que ocurriría en este caso. Hace dos años el Gobierno regional modificó la Ley de Modernización hasta entonces vigente dentro del la Ley de Medidas Fiscales y Administrativas de 2010, la conocida como Ley de Acompañamiento de los presupuestos regionales. Esta Ley permite agilizar la realización de las actuaciones urbanísticas que tengan repercusión económica y ayuden a generar nuevos puestos de trabajo, como sería el Caso del proyecto norteamericano Eurovegas.



"Según algunos estudios Eurovegas creará más de 200.000 puestos de trabajo fijos"

adultos», asegurando que *"su obligación es conseguir que este proyecto sea realidad y que se instale en Madrid"*. El complejo de ocio y negocios Eurovegas crearía *"200.000 puestos de trabajo fijos"* en la región, según los estudios, y que *"el juego sólo representaría el 18%"* de las actividades que se desarrollarían. Y para apoyar su posición de ventaja ha dicho también que el magnate norteamericano ya *"estaba decidido en 2006 a venir a España y casi decidido a venir a Madrid"* pero que, después, se arruinó con la crisis y sus acciones cayeron *"en picado"* hasta que remontó cuando ganó las licitaciones de Macao y Singapur. Además ha confesado que lleva tiempo negociando con Adelson para traer a Madrid Eurovegas y que por eso en *"un debate"* anunció una reforma de las normas urbanísticas para *"agilizar proyectos de interés comunitario"*

Madrid o Barcelona verán la octava maravilla del mundo en su suelo. Nuestros políticos están dispuestos a no dejarla escapar. Cuando Messi y Ronaldo estén muy viejos para el fútbol, nuestra llamada de atención al mundo serán las apuestas, el ocio y el entretenimiento planetario. Aquí, al borde de África, casi en un desierto, donde el arrojo de nuestros políticos volvió a traer el maná a su pueblo.

Ojalá SELAE no se deje llevar por cantos de sirena y mantenga los pies en el suelo, los análisis por encima de los sueños. No hace mucho que algunos consejeros de la casa soñaban con demandas infinitas, expansiones ilimitadas, multiplicación incabable de los juegos, etc., etc. Nadie se preguntaba si hay demanda para ello en tiempos de crisis. Y será lo primero que habrá que preguntarse. Soñar con datos y el sentido común por brújula.

Jorge Martín Rodrigo
Admón. n.º 320 de Madrid

¡Su manejo es más sencillo que el mecanismo de un botijito!

Cartel Digital de Resultados y Botes 32"/42"

Portalistas Digital Táctil 22"



Tamaño ancho 52,5 cm - alto 31 cm - grosor 8 cm.

Portalistas digital táctil 22" para la exposición de las listas oficiales de la Lotería Nacional del Jueves, Sábado y de todos los juegos activos de los últimos tres meses. AHORA hemos incluido también la Clasificación LFP y los Botes diarios. Sistema antivandálico.



Tamaño 32": ancho 49 cm - alto 79 cm - grosor 17 cm.
Tamaño 42": ancho 62 cm - alto 102 cm - grosor 17 cm.

Cartel de resultados y botes digital 32"/42" con display dinámico para textos personalizados. Actualización online diaria de los resultados y botes de los juegos.

Garantía de 3 años en los monitores LCD y en el monitor táctil

Contacto

Si desea contactar con nosotros puede hacerlo a través de nuestra página web www.grupo-jcm.com o a través del 902 457 891. Si quiere dirigir a nosotros cualquier tipo de sugerencia puede hacerlo en sugerencias@grupo-jcm.com. Para poder ver una demostración de nuestra cartelería digital a tiempo real puede visitar www.providia.es.

grupo JCM



LG
Life's Good

Grupo JCM y LG
te ofrecen
una nueva forma
de comunicación
para tu
establecimiento

EL BICENTENARIO, también, de los Administradores



Es de justicia celebrar los doscientos años recién cumplidos (4 de marzo), de la Lotería Nacional de Billetes.

Porque es la **única** lotería de billetes de Estado que se ha mantenido sin interrupción, a pesar de guerras o revoluciones, desde marzo de 1812.

Porque es la **única** Lotería de Billetes europea, que resulta significativa hoy, por la cantidad vendida y por la calidad del producto.

Porque uno de sus sorteos, el de Navidad, se ha convertido en el producto de juego con más acumulación de jugadores/apuestas del mundo.

Por haber sabido integrarse en la memoria colectiva, en la cultura de nuestro pueblo.

Por estas y algunas razones más es de justicia conmemorarlo.

Pero también es de justicia recordar que, también ahora, se cumple el bicentenario del "Administrador de Loterías".

Hasta 1812 sólo existía una Lotería, la de números, la llamada "primitiva", por lo que la denominación "Administrador de Loterías" y "Administración de Loterías", en plural, sólo aparece desde marzo de 1812.

Tenemos la Lotería de billetes **más importante del mundo**, sí; pero ¿hubiera sido viable su éxito, su extraordinaria implantación por toda la

geografía española sin los Administradores de Loterías?.

Obviamente no.

¿Alguien se acuerda de conmemorar el cumpleaños de las Administraciones de Loterías? ¿Alguien se acuerda de reconocer

que sin el trabajo eficaz de muchas generaciones de loteros este producto no hubiera podido triunfar, no hubiera podido expandirse?

La lotería de billetes es un juego que nace como elitista. Como *"un medio de aumentar los ingresos del erario público sin quebranto de los contribuyentes"*, en frase de Ciriaco González Carvajal, su promotor en 1812. Por su precio, estaba destinado a la escasa burguesía de entonces o a la nobleza. Los únicos que podían pagar los cuarenta reales del billete o los diez reales del "cuarto de billete". Y esa burguesía se concentraba en los "grandes núcleos de población" de entonces.

Pero es el pueblo el que la hace suya a los pocos años de su implantación, jugándola "asociados". Como individualmente no podían jugarla/pagarla, se agrupan o asocian para comprarla entre varios... Y no sólo en las grandes ciudades, también en los pueblos en las aldeas... Por eso cincuenta años más tarde, en 1862, el Estado puede eliminar la otra lotería, la Primitiva, la más barata, sin menoscabo de las arcas públicas.

Desde 1862 a 1985, es la Lotería Nacional de Billetes el único soporte, el único Juego de las Loterías del Estado. Sin dejar por ello de crecer en prestigio nacional e

internacional y en recaudación.

Se hace difícil entender que algunos pretendan hoy borrar de la memoria histórica el concepto "Administración de Loterías", que durante el siglo XIX y el XX tuvo que hacer de todo, de publicista, de distribuidor por ciudades pueblos y aldeas, de fedatario, de recaudador, y en todo caso, de **imagen pública o estandarte de las Loterías del Estado.**

Como la Lotería de Billetes siempre fue asociada a su "Administrador", los mismos que propugnan la desaparición del "Administrador de Loterías", proponen hoy la desaparición de la Lotería de Billetes como tal. Esta que conmemoramos ahora. Esta Lotería que, para nuestros Juegos del Estado, sigue representando hoy el 54% del total de su facturación, a pesar de la competencia interna con los juegos hermanos.



Sin la Lotería Nacional de billetes, sus Administradores y los distintos responsables de su gestión desde 1812 al 2012, no seríamos hoy el **operador de Juegos del Estado más prestigioso de la Unión Europea.**

Si como institución no recordamos de dónde venimos, se hará difícil comprender y decidir a dónde vamos: **conmemorar es celebrar, pero también revisar con juicio crítico el pasado.**

Por eso, este pequeño homenaje al recuerdo. A nuestros recuerdos.

Redacción **Anapal**

KIOSCO virtual

Leído por ahí ...



Un juzgado considera ilegal el juego online sin autorización española

El Juzgado de lo Mercantil nº 10 de Madrid ha emitido un Auto en el que se ratifica el cierre de los portales de juego online, miapuesta.com y miapuesta.es, propiedad de Sportingbet, considerando que, "cualquier actividad de juego de azar y apuestas que no cuente con previa autorización administrativa está, incuestionablemente, prohibida".

El Juzgado considera ilegales las actividades de oferta y explotación de juegos de azar y apuestas por medios remotos, Internet en especial, tanto las realizadas con anterioridad a la entrada en vigor de la nueva Ley 13 /2011 de Juego, el pasado 29 de mayo 2011, como con posterioridad a la misma, al ser desarrolladas careciendo de licencias expedidas en España y contra las prohibiciones vigentes.

Este juicio forma parte de las acciones judiciales entabladas por CODERE frente a varias entidades explotadoras de juegos de azar y apuestas a través de Internet, que vienen desarrollando su actividad desde paraísos fiscales opacos a Hacienda, sin autorizaciones, sin garantías para los usuarios, sin pagar los impuestos exigibles en España, sin crear empleo y perjudicando con su ilícita competencia a las empresas de juego que actúan, o van a actuar en España, de forma legal. Esto ha sido expresamente reconocido por el Gobierno de España ante las Cortes Generales y la Comisión de la Unión Europea.

El Auto es de una gran trascendencia en términos jurídicos, pues no solo considera ilegal el funcionamiento de los portales de juego mencionados, sino que considera en vigor la existencia de un régimen sancionador aplicable a estas conductas, tanto de las comunidades autónomas como del estado. Con ello, el Auto deja en evidencia la teoría de la "alegalidad" o del "vacío de normas" que, sobre esta actividad, vienen utilizando estas empresas carentes de autorizaciones,

a modo de justificación de su actividad ilegal en España.

Por otra parte, CODERE estima, a partir de los datos existentes a los que ha podido acceder, que el total de cuotas tributarias que se han dejado de ingresar a la Hacienda de España, por diversos operadores de juego por Internet, puede superar cientos de millones de euros solo por los ejercicios fiscales aún no prescritos.



La consecuencia inmediata de esta decisión del juzgado mercantil es que todas aquellas empresas que han ofrecido sus servicios de juego online en España sin la correspondiente autorización, habrían estado realizando una actividad "incuestionablemente prohibida" y, por ello, un acto de competencia desleal frente a los operadores de juego válidamente autorizados en España.

Gracias a esta decisión judicial, el Grupo CODERE se reafirma en su esfuerzos para frenar la actividad de los operadores online que vienen desarrollando su actividad de manera ilegal en nuestro país, en un momento especialmente sensible para el Sector, ya que próximamente la Dirección de Ordenación del Juego tiene pendiente la concesión de licencias de juego online, de acuerdo a la nueva Ley

Fecha de publicación: Jueves 08 de Marzo de 2012

Fuente: Nota de Prensa



Las Vegas Sands pone sobre la mesa 6.000 millones para España



Sheldon Adelson

El consejo de administración de Las Vegas Sands, controlado por el multimillonario Sheldon Adelson, tomará la decisión definitiva sobre el complejo proyectado en España "más o menos en tres meses", tras varios años estudiando su desembarco en el país y más de 10 millones de dólares invertidos en dicha planificación Mauro de Fabritiis, director de la consultora MAG, cifró para 2012 en 8.600 millones de euros el volumen de juego online ya regulado, con unos beneficios de 850 millones para los operadores. El estudio de MAG, que trabaja por encargo de los Gobiernos, reseña que son entre 11.000 y 13.000 los millones de euros jugados por los españoles en 2011 en esta actividad que ahora se regula.

Según explicó ayer el equipo de comunicación de la multinacional estadounidense a este diario, la compañía da por hecho que contará con financiación para llevar a cabo el proyecto, que supondría una inversión total de 17.000 millones de euros. "En una primera fase invertiremos 6.000 millones", dijeron.

Los principales directivos del gabinete de comunicación del grupo en Estados Unidos han estado entre el lunes y ayer entrevistándose con medios de Barcelona y Madrid, las dos ciudades sobre las que la compañía proyecta el complejo. De acuerdo a fuentes externas a la empresa consultadas por este diario, el apoyo político al plan de Las Vegas Sands es total. Sobre si el complejo se edificará en Madrid o Barcelona, las mismas fuentes se inclinan por apostar por la capital española, aunque a favor de Barcelona estaría el turismo de cruceros que podría arrastrar la Ciudad Condal, informa Cristina G. Bolinches.

Sobre el apoyo financiero la empresa señaló que ahora mismo no hay comprometida la participación de ninguna entidad española y destacaron la relación que el grupo mantiene con el

gigante estadounidense Goldman Sachs, explicó Ron Reese, al frente de la comunicación del grupo.

El proyecto español de Las Vegas Sands, que ya está presente con complejos similares en Estados Unidos, Macao y Singapur, contempla la edificación de un macrocomplejo con cuatro hoteles de lujo, 12.000 habitaciones en total. Habrá salas de cine, teatro y reuniones; casino; centros comerciales; restaurantes, gimnasios, piscinas, pistas de esquí y campos de golf. "Sheldon Adelson se convertirá en el primer inversor en Europa", destacaron.

El grupo sostiene que en 2025 el proyecto en España habrá generado 30.000 millones de euros; más de 260.000 puestos de trabajo y que atraerá a 11 millones de turistas. La compañía considera que atraerá especialmente a ciudadanos europeos, rusos y de Oriente Próximo.

No es Ciudad Real, ni Aragón

¿Por qué habría que confiar más en el proyecto de Adelson que en los que hace unos años se anunciaron, con características similares, en Aragón y en Ciudad Real?

"Por dos razones", señaló Andrew Tottenham, consultor del desarrollo europeo de Las

Vegas Sands, y que trabajó en el proyecto de Ciudad Real. "Nosotros sí tenemos financiación. Y además, esos proyectos comprometían la participación de numerosas compañías; nosotros solo somos una".

David Hatchwell, presidente del grupo cementero español Excem, ha sido un importante enlace entre Sheldon Adelson y repre-



David Hatchwell

sentantes de la política y la empresa madrileña. "La familia Hatchwell tiene buena relación con los Adelson desde hace tiempo", comentan fuentes consultadas por este diario. El gabinete de comunicación en EE UU de Las Vegas Sands confirma esa buena relación y puntualiza que Hatchwell, que también es presidente de la comunidad judía en Madrid, únicamente ha aconsejado sobre las personas que visitar en Madrid para tratar el proyecto. Excem está presente en España, China, Francia, Israel y EE UU en los mercados cementero, tecnológico y de consultoría.

Fecha de publicación: Jueves 08 de Marzo de 2012

Fuente: Alberto Ortín (Cinco Días)



¿ Necesita informatizar su Administración ?



Hablamos el mismo idioma



¿ Necesita un servicio técnico especializado ?



KIOSCO virtual

Leído por ahí ...



Constituida la Patronal del juego, la nueva organización empresarial del sector

Las tres organizaciones afiliadas a CEOE que representan el sector del juego de gestión privada se han unido para constituir la **Patronal del Juego**, formada por la integración de la **Confederación**

del Juego del Bingo (CEJ).

A esta iniciativa se han unido también algunas de las empresas más importantes del sector, como son **Cirsa Gaming Corporation, Egasa XXI, Orenes Grupo y Recreativos Franco.**

La **Patronal del Juego**, integrada en la **Confederación Española de Organizaciones Empresariales, CEOE**, surge como herramienta que ayude a superar la difícil situación por la que atraviesa el sector y las incógnitas que para el futuro abre el nuevo entorno creado por la **Ley 13/2011 de Regulación del Juego**, que legaliza en condiciones mucho más favorables el juego online.

La **Patronal del Juego** desarrollará un plan estratégico para el conjunto del sector, sobre cuya base se cree un marco regulatorio apropiado para su normalización y adecuación a la realidad socioeconómica actual.

La nueva organización pedirá al Gobierno y a las Comunidades Autónomas la racionalización de la fiscalidad y la eliminación de imposiciones múltiples, la posibilidad de realizar publicidad y promociones, incentivos a la innovación y cambios en la **Ley del Tabaco**, entre otras medidas que den nueva vida al sector. También propondrá la creación de instrumentos de coordinación efectiva entre las Comunidades Autónomas



mas para evitar la multiplicidad de regulaciones.

Para la **Patronal del Juego**, sus peticiones sólo suponen igualdad



de trato con operadores públicos de juego y empresas online, y la equiparación con la legislación de otros países europeos.

Fecha de publicación: **Martes 06 de Marzo de 2012**

Fuente:



Española de Empresarios del Juego (COFAR), Asociación Española de Casinos de Juego (AECJ) y la Confederación Española de Organizaciones de Empresarios



KIOSCO virtual

Leído por ahí ...



La recesión económica podría afectar al tamaño del mercado del juego online en España

El sector del juego online en España podría verse más afectado por la crisis económica de lo que se estimaba. Estas son las conclusiones que se derivan del último informe de Gambling Data, publicado por el medio especializado Gambling Compliance, en el que se refleja una **tendencia a la baja en los mercados de juego online en Grecia y España como consecuencia de la crisis económica global.**

Para realizar dicho informe, Gam-

do, aunque a menor ritmo que en años anteriores y estima que el sector duplicará su tamaño



nución en la cuantía de depósitos realizados por parte de los jugadores fruto de la crisis económica. En este sentido, Jdigital añade que esta tendencia también es resultado de la incertidumbre

relativa a la fiscalidad de los premios que aún está por definir en el mercado español.

en los tres años posteriores a la regulación. Concretamente, si se aumenta la flexibilidad de las tipologías de juego permitidas, como algunas de

El sector del juego por internet confía en que el Gobierno completará la regulación de manera que favorezca una oferta competitiva en beneficio de los usuarios, operadores y el propio estado.

bling Data ha extrapolado los resultados anuales de una de las compañías líderes del sector en España (Sportingbet). En este sentido, en marzo de 2011 la consultora estimó que el tamaño del mercado español se situaba entre los 210 y los 250 millones de euros, sin embargo, y a raíz de la actual coyuntura económica, las estimaciones actuales sitúan al mercado del juego online español entre los 160 y los 240 millones de euros.

En este contexto, Jdigital opina que el mercado sí que está creciendo

las modalidades de casino y apuestas deportivas cuya reglamentación aún no está desarrollada.

Asimismo, otro de los puntos destacados por Gambling Data es la dis-

Jdigital es una asociación sin ánimo de lucro cuyo objetivo principal es velar por los intereses de la industria del juego online en España.

jdigital Asociación Española de Juego Digital

Fecha de publicación: **Lunes 05 de Marzo de 2012**

Fuente: **eNota de Prensa de Jdigital**



Más de 12.000 bares echan el cierre por la crisis y la ley antitabaco



Con menos comidas de empresa, menos salidas nocturnas y sin la sobremesa del pitillo y el café, el sector de la hostelería –uno de los últimos reductos de la economía española– se ha visto abocado inevitablemente al fracaso. Los bares y restaurantes tampoco se han escapado de la crisis. Con la caja vacía, más de 12.000 establecimientos han tenido que echar el cierre en los últimos tres años.

No todos los locales que había en España en 2008 –232.000 en total– han logrado sobrevivir a la recesión económica. El año pasado sólo quedaban 220.000 establecimientos, según los datos publicados ayer por el Anuario Nielsen de 2012. Esta situación ha provocado que el sector de la hostelería haya caído a niveles de hace 15 años.

María Soledad ha sufrido la conocida ya como crisis hostelera. Tras 22 años al frente de un bar-cafetería en el centro de Madrid, hace un tiempo decidió finalmente ponerlo en alquiler. Ahora hace malabares para mantener a cada uno de los nuevos propietarios que pasan por su bar. “Hay negocios que han durado sólo 15 días”, cuenta a LA GACETA. María Soledad ha tenido que reducir además el precio del alquiler de su local a casi la mitad (de 1.200 euros a 700 euros).

La caída más pronunciada dentro del sector se ha producido en los locales de consumo nocturno (-2,3%), seguidos de los hoteles y restaurantes (-1,4%) y de las cafeterías y bares (-

0,5%). El Hotel Castellano I, con gran tradición en Salamanca, se vio obligado a cerrar todas sus habitaciones el año pasado tras varios meses de



pérdidas imparables. “Tuvimos que bajar nuestros precios para atraer a la gente. La ocupación, en cambio, seguía descendiendo mientras que los recibos y las facturas crecían. El negocio era ya totalmente inviable”, comenta una de las encargadas.

Desde el comienzo de la crisis, el sector hostelero ha perdido más de 50.000 trabajadores. La facturación, por su parte, ha descendido hasta un 20%, según los datos de la Federación Española de Hostelería (FEHR). “Los españoles seguimos saliendo porque forma parte de nuestra cultura, pero ahora consumimos menos”, apunta el presidente de la FEHR, Emilio Gallego. Y es que la crisis ha propiciado un cambio de conducta: se consume cada vez menos en la calle y más en el ámbito doméstico para ahorrar.

El Anuario Nielsen señala, por ejemplo, que las ventas de bebidas no alcohólicas en los comercios de

alimentación aumentaron en 2011 un 1,6%, al tiempo que disminuían un 7% en los establecimientos de hostelería. En el caso de las bebidas alcohólicas, las ventas subieron ligeramente (0,3%) en la alimentación y descendieron hasta un 5,4% en la hostelería.



“La permisividad que se está teniendo con el botellón y con los lateros está generando un problema muy grave para el sector”, agrega Gallego, que asegura que la hostelería se está convirtiendo en un “negocio de subsistencia”.

La Ley Antitabaco, aprobada por el Gobierno socialista y que impide fumar en el interior de los espacios públicos cerrados, ha contribuido a empeorar esta situación. El año pasado –cuando entró en vigor el endurecimiento de la normativa–, 3.000 locales pusieron el cartel de “se vende”.

Fecha de publicación: **Martes 28 de Febrero de 2012**

Fuente:

KIOSCO virtual

Leído por ahí ...



Enrique Alejo González nuevo Director General de Ordenación del Juego

El Consejo de Ministros ha aprobado hoy el nombramiento de Enrique Alejo González como nuevo director general de Ordenación del Juego. Enrique Alejo, hasta ahora director de coordinación y Relaciones Institucionales de Navantia, sustituye en el cargo a Inmaculada Vela Sastre.

Nacido el 9 de agosto de 1959, casado, con tres hijos, es Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Madrid y Doctor en Económicas por la Universidad Complutense. Perteneció al Cuerpo de Técnicos Comerciales y Economistas del Estado.

Ha sido subdirector general de Documentación e Información Comercial del Ministerio de Economía y Hacienda; director de Formación, Asesoramiento y Publicaciones del ICEX; presidente de la Sociedad Estatal Madrid 94; director de la Fundación Centro de Estudios Comerciales; consejero económico y comercial y jefe de la Oficina Comercial de la Embajada de España en Ecuador; subdirector general de Política Comercial con Iberoamérica y América del Norte;



director general de Comercio e Inversiones y asesor en la Secretaría de Estado de Comercio. En 2005 pasó a ocupar el puesto de consejero económico y comercial y jefe de la Oficina Comercial de España en Chicago y en 2010 fue nombrado director de Relaciones Internacionales de INECO.

Fecha de publicación: **Viernes 20 de Enero de 2012**

Fuente:

VIC/CAS Fundas de plástico
El servicio y la calidad no son fruto de la casualidad
C/ de la Caserna, 7
17600 Figueras (Girona)
Tel. 972 672 441
info@vic-cas.com
www.vic-cas.com



FUNDAS, PARA BOLETOS DE LOTERÍA PRIMITIVA, BONO LOTO, QUINIELAS...



ESPACIO PARA LA IMPRESIÓN

70 X 80 mm.

LE IMPRIMIREMOS EL MENSAJE QUE QUERRA HACER LLEGAR A SUS CLIENTES.



Después de imprimir el boleto, puede imprimirlo en su ordenador o en un servicio de impresión en línea.

COMO HACER SU PEDIDO



Por teléfono: 972 672 441



Por e-mail: info@vic-cas.com



Por correo postal: C/ de la Caserna, 17 17600 Figueras (Girona)

SOLICITE PRECIO POR CANTIDAD

A partir de 600 unidades





Tribunal de Justicia de la UE dice que obligar a las empresas de juego a mantener una distancia entre sí es ilegal

Los Estados de la Unión Europea no pueden obligar a los negocios de juegos de azar instalados en

su territorio a mantener una distancia mínima obligatoria entre sí, si el objetivo de la normativa es proteger las posiciones comerciales de los operadores existentes.

El Tribunal de Justicia de la UE resuelve así, en una sentencia dictada ayer y de la que es ponente el magistrado británico **Schiemann**, un caso relativo a la normativa italiana sobre operadores de juegos de azar. El país había infringido

tiempo atrás el Derecho de la Unión por excluir a una categoría de operadores de la adjudicación de concesiones. Para subsanar esa infracción, sacó a concurso un gran número de nuevas concesiones, pero protegiendo las posiciones comerciales adquiridas por los operadores existentes.

Sigue el incumplimiento

La sentencia arremete contra esta previsión y asegura que "el propio hecho de que los operadores existentes hayan podido comenzar su actividad algunos años antes que los operadores ilegalmente excluidos, estableciéndose en el mercado con un cierto renombre y una clientela fidelizada, les confiere una ventaja competitiva indebida".

Por ello, conceder a los operadores ya existentes ventajas competitivas adicionales con respecto a los nuevos concesionarios "tiene como consecuencia mantener y reforzar los efectos de la exclusión ilegal de estos últimos", por lo que "constituye una nueva infracción de los artículos 43 CE y 49 CE", así como del principio de igualdad de trato. El fallo también recuerda que las autoridades públicas que adjudican concesiones en materia de juegos de azar están obligadas a respetar las normas fundamentales de los tratados, especialmente en cuanto a dichos principios.

Fecha de publicación: **Lunes 20 de Febrero de 2012**

Fuente: elEconomista.es

"The Pelayos", una versión patria de '21 Black Jack'

'The Pelayos' está basada en un hecho real, en concreto en la historia de una familia, la de Gonzalo García Pelayo, que se dedicó a estudiar las imperfecciones de las ruletas de los casinos hasta conseguir encontrar su punto débil.

Ante los mínimos fallos de equilibrio encontrados en las mesas de ruletas, ingenió un sistema que le dió cierta ventaja. A partir de aquí, Gonzalo García Pelayo organizó a miembros de su familia, principalmente a su hijo Iván para dedicarse a jugar en el Casino Gran Madrid.

Además tras introducir sus datos en una aplicación informática desarrollada para tal efecto, comprobaron la queren-

cia de esas mesas hacia ciertos números. Comienzan a jugar a finales del año 1991, siendo el verano del año 1992 cuando consiguen un resultado espectacular: 70 millones de pesetas en el casino de Madrid.

Tras prohibirle la entrada en el casino de Madrid, siguen su andadura internacionalmente por diferentes casinos de todo el mundo, entre otros, Las Vegas, Australia, Austria, Dinamarca, Holanda, entre otros. Se calcula que la familia García-Pelayo ganó por encima de los 250 millones de pesetas.

Su singular historia ha sido objeto de un libro 'La fabulosa historia de Los Pelayos', así como de un documental 'Breaking Vegas. The roulette assault', emitido en The History Channel.

Su hazaña entre la realidad y la leyenda pasó a los medios de prensa en

donde tuvieron una repercusión mediática bastante considerable.

Llega su adaptación cinematográfica, en esta ocasión serán un grupo de jóvenes españoles con pocas perspectivas de futuro los que van a ganar millones apostando en casinos, con un método legal e infalible basado en la imperfección de la ruleta.

Está dirigida por Eduard Cortés, y en el reparto aparecen nombres como Daniel Brühl, Lluís Homar, Miguel Ángel Silvestre, Oriol Vila, Vicente Romero, Huichi Chiu, Blanca Suárez y María Salas.

Llegará a nuestras pantallas el próximo 24 de abril, y esta película de acción y aventuras podría tener cierta proyección internacional.

Fecha de publicación: **Martes 07 de Febrero de 2012**

Fuente: tublogdecine.es

AGRADECIMIENTO A LA POLICIA NACIONAL



Solamente la decidida acción de nuestros servidores públicos puede hacer realidad ese dicho de que "el ladrón o el asesino nunca se sale con la suya". La Policía Nacional, tras casi un año de perseverar en su trabajo, ha logrado finalmente detener al asesino de la empleada Elena Sanz Galindo, nuestra compañera, de Móstoles, que seguramente todos recordareis falleció víctima de un atraco en abril del pasado año.

Igualmente, en marzo de este año se ha procedido a desarticular una banda de butroneros que actuaban con gran eficacia, incluidas Administraciones de Lotería.

Ambos éxitos nos confortan y nos obligan a agradecer en este Boletín la labor de nuestros abnegados defensores, los miembros de los cuerpos de seguridad, entre los que se encuentra la Policía Nacional, y la Jefatura de Policía Nacional de Madrid, especialmente en este caso. Gracias. Nuestro más sincero agradecimiento.

de Policía de Madrid, se haya procedido a la detención de uno de los grupos de butroneros más activos de todo el territorio nacional.

A los detenidos, para los que se ha decretado su ingreso en prisión, se les imputan, al menos, diez robos por el procedimiento del butrón. En Madrid se les atribuye el asalto a varias joyerías, una oficina de Correos y, en lo que a la actividad de su Agrupación atañe, una administración de lotería.

Superior de Policía de Madrid, se haya procedido a la detención de un varón de 45 años como presunto autor del homicidio de la empleada de una administración de Lotería de Móstoles en 2011.

El hecho que inició la investigación se produjo el 6 de abril de 2011. La empleada de la administración de lotería se disponía a cerrar el negocio en torno a las 13:30 horas cuando fue asaltada por un hombre que portaba un arma blanca, quien acometió contra su víctima ocasionándole diversas heridas punzantes que acabaron finalmente con su vida.

 MINISTERIO DEL INTERIOR

D. Manuel Izquierdo
Pte. Agrupación Nacional de Asociaciones
Provinciales de Administradores
de Loterías (ANAPAL)
C/ Zaratán 7, bajo 2
28037 Madrid

Madrid, 16 de marzo de 2012

Por el presente, le transmite la satisfacción que me produce el hecho de que, en el marco de la labor preventiva y de investigación llevada a cabo por agentes del Grupo XXIV de la Brigada Provincial de Policía Judicial y del Grupo de Atención al Ciudadano de la Brigada Provincial de Seguridad Ciudadana, pertenecientes a la Jefatura Superior de Policía de Madrid, se haya procedido a la detención de uno de los grupos de butroneros más activos de todo el territorio nacional.

A los detenidos, para los que se ha decretado su ingreso en prisión, se les imputan, al menos, diez robos por el procedimiento del butrón. En Madrid se les atribuye el asalto a varias joyerías, una oficina de Correos y, en lo que a la actividad de su Agrupación atañe, una administración de lotería.

En el registro practicado se les han incautado inboidoras de frecuencia, lanzas térmicas, radios, botellas de oxígeno y acetileno e incluso un "manual técnico de gangas".

Agradeciendo una vez más la confianza y colaboración que presta a los Cuerpos Policiales, aprovecho la ocasión para reiterarle mi salud y expresarle el testimonio de mi más distinguida consideración.

COMISARIO PRINCIPAL,
JEFE DE LA COMISARÍA PROVINCIAL


Eusebio Fraguas Sánchez

D. Manuel Izquierdo
Pte. Agrupación Nacional de Asociaciones
Provinciales de Administradores
de Loterías (ANAPAL)
C/ Zaratán 7, bajo 2
28037 Madrid

Madrid, 17 de febrero de 2012

Por el presente le comunico que, en el marco de la labor preventiva y de investigación llevada a cabo por agentes del Grupo X de Homicidios de la Brigada Provincial de Policía Judicial y la Comisaría de Alarcón, pertenecientes a la Jefatura Superior de Policía de Madrid, se haya procedido a la detención de un varón de 45 años como presunto autor del homicidio de la empleada de una administración de Lotería de Móstoles en 2011.

El hecho que inició la investigación se produjo el 6 de abril de 2011. La empleada de la administración de lotería se disponía a cerrar el negocio en torno a las 13:30 horas cuando fue asaltada por un hombre que portaba un arma blanca, quien acometió contra su víctima ocasionándole diversas heridas punzantes que acabaron finalmente con su vida.

Los agentes encargados de la investigación del hecho, tras numerosos meses de laboriosas gestiones, consiguieron vincular al autor de la muerte con el autor de cuatro robos con violencia e intimidación en farmacias de Alarcón.

Actualmente, el arrestado se encuentra en prisión acusado de un delito de homicidio y de cuatro robos con violencia e intimidación.

confianza y colaboración que presta a los Cuerpos Policiales,
aprovecho la ocasión para reiterarle mi salud y expresarle el testimonio de mi más distinguida consideración.



COMISARIO PRINCIPAL,
JEFE DE LA COMISARÍA PROVINCIAL


Eusebio Fraguas Sánchez

COMISARIO PRINCIPAL,
JEFE DE LA COMISARÍA PROVINCIAL



Llamémosle “obediencia debida”, tal vez miedo...



La primera vez que escuche esta palabra fue cuando lo del 23 -F, en el que unos militares por “obediencia debida” hicieron, o intentaron, devolvernos al pasado más oscuro.

La última vez que lo he escuchado ha sido a raíz de la persecución y el frenazo posterior, sobre el tema de la firma del contrato desde las Delegaciones Comerciales. Seguramente lo de



la “obediencia debida” a una orden o mandato les ha hecho obrar así, pero lo que no es tan claro es qué había ocurrido entonces hasta esa fecha, cuando se negaban las presiones y se decía en la casa que las ordenes de Madrid eran de “escrupuloso respeto de la decisión de cada cual”, y en la práctica se hacía lo contrario, se presionaba, se hacía ver como única salida el firmar el contrato mercantil. O alguien no cumplía ordenes, se pasaba la “obediencia debida” por salva sea la parte sin consecuencias, o los mensajes emitidos a las Delegaciones eran otros. Lo de “yo sigo ordenes”, a veces no cuela, y es fácil detectar al impostor.

Lo cierto es que se ha ido persiguiendo a los loteros cual novio a la novia en la noche de bodas. En un foro, en tono de humor, estas navidades, leí que un compañero que se encontraba en casa la noche de Reyes escuchó un ruido en el tejado, cerca de la chimenea. Todos los miembros de la familia pensaron con sorna que serían “los Reyes Magos, preparando los regalos”, y el tranquilizó a su familia afirmando sin titubeos: “Tranquilos, no son los

Reyes Magos; son de la Delegación, que vienen para firmar el contrato mercantil...” Bromas aparte, lo que no tiene gracia son las llamadas y visitas que de parte de las Delegaciones hemos recibido los Administradores.

Muchos no han dicho nada para “no dejar de salir en la foto”, e

incluso otros mencionarán ese estribillo del miedo que es la “obediencia debida”, o quizá de la sensatez, ese sentido común que te evita líos indeseados. A estas alturas ya sabemos cómo es, por desgracia, este colectivo, propenso al miedo, donde son muy pocos los que pueden o se atreven a dar la cara (las sanciones se recuerdan). Pero todos sabemos que presiones, que miedo, “haberlas las ha habido”. Negarlo es ir contra lo evidente. Al menos hasta el 16 de febrero, fecha de la circular del Sr. Gallardo, y después de haberse reiterado las protestas desde nuestra asociación en SELAE. Sólo a partir de ese momento se manda un mensaje inequívoco de que éstas no continúen, mensaje claro de la propia Presidencia de SELAE, que se agradece y valora como un signo positivo para afrontar el futuro.

No es de recibo que cuando se está en medio de una negociación se recibieran cualquier tipo de presiones, máxime cuando el único interés de todos es intentar la firma de un contrato digno, que se decía único en principio, y del cual aparecen con el tiempo dos tipos

y diferentes clausulados, algunos cambios de tanta relevancia que han sido denunciados ante el propio Presidente. No es de recibo negociar con las cartas marcadas. Las formas determinan también el fondo, la aceptación de las diferencias.

Quiero creer en la buena voluntad del nuevo Presidente, en su deseo de claridad y transparencia en lo que se acuerde cara al futuro. Por eso que se entienda bien la “obediencia debida”, y en toda la casa se respire ese nuevo espíritu, sin que nadie se atreva a romperlo. Este colectivo, la red de ventas, a la que tengo el honor de pertenecer, lo único que ha hecho toda la vida es trabajar y dar lustre a los juegos del Estado. Y lo que desde aquí se pide es que no haya más “obediencias debidas” malentendidas. Que se aparte de un plumazo lo peor de nuestra historia, y se permita abrir un futuro de armonía entre los que mandan y su histórica red de Ventas, que de lo único que tiene ganas ya es de centrarse en aumentar las ventas de los juegos de Estado, nuestro verdadero objetivo, distraído por el mal hacer de algunos.

Y, para acabar, mi mayor respeto desde aquí a todos los que habéis tenido miedo, habéis sentido intolerables presiones. Yo también lo he tenido, y aún lo tengo en referencia a algunos asuntos, y aquí estoy, dando la cara. Es lástima que lo que nunca tuve en referencia a mis jefes -respeto siempre, pero miedo nunca- en mis 42 años de profesión de lotero, se haya producido en referencia a la que debiera ser la “casa de todos”.

José L. Sánchez Puente
Admón. nº 219 de Madrid

CAJAS FUERTES LÓPEZ HIJOS

Mas información en
www.cajasfuerteslopezehijos.com
o en los teléfonos 91.408.45.73 ó 91.407.49.29

Desde 1968 a su servicio, lo que nos consolida en el sector de la seguridad, como una de las empresa mas antigua a su servicio, contando para ello con un sólido y cualificado equipo de profesionales así como un amplio catalogo de productos capaz de dar respuesta a cualquier necesidad

CAJAS FUERTES HOMOLOGADAS Y CERTIFICADAS.

PUERTAS ACORAZADAS HOMOLOGADAS.

Cámaras acorazadas homologadas panelables.

Armarios ignífugos para soportes magnéticos y documentación

Gran stock de piezas recicladas.

Fabricación a medida.

ANCLAJES según norma 108-136.

REPARACION Y APERTURA de todas las marcas.

INSTALACION de cerraduras electrónicas, bloqueos y retardos.

Transporte propio especializado.

Alquiler de cajas fuertes.

OFERTA ESPECIAL



CAJA FUERTE HOMOLOGADA Y CERTIFICADA
GRADO IV.

SISTEMA DE CIERRE FORMADO POR CERRADURA
DE LLAVE Y BLOQUEO Y RETARDO ELECTRONICO
(ENTRY VISION).

ANCLAJE SEGÚN NORMA 108-136, CONSULTAR
TRANSPORTE Y COLOCACION INCLUIDO EN
CIUDAD DE MADRID

PRECIO ESPECIAL DE CAJA FUERTE PARA ASOCIADOS:
1.639'00 € + 18% IVA

Visítenos:

c/ Federico Gutiérrez nº 26
28027 MADRID

info@cajasfuerteslopezehijos.com

Modelo	Medidas exteriores mm			Medidas interiores mm			Peso	Vol.
	ALTO	ANCHO	FONDO	ALTO	ANCHO	FONDO		
CAJA	ALTO	ANCHO	FONDO	ALTO	ANCHO	FONDO	KG	LITROS
ANAPAL	660	560	510	500	400	300	350	60

Hay algo mejor que soñar...



...Vivir tus sueños

SI SUEÑAS... LOTERÍAS



Loterías del Estado