

Julio 2016

ANAPAL

Año 20 - Nº 56

El Boletín

Agrupación Nacional de Asociaciones Provinciales de Administraciones de Loterías



¡¡ANAPAL CELEBRÓ EL 19 DE JUNIO SU ASAMBLEA ANUAL!!



inFormática 

**TECNOLOGÍA PARA QUE PROSPERE TU
ADMINISTRACIÓN DE LOTERÍAS**

DISEÑADA POR LOS MEJORES EXPERTOS EN JUEGOS PÚBLICOS

VISÍTANOS

www.informaticaq.es

Editorial



HAZTE SOCIO DE ANAPAL El futuro de la profesión está en tus manos

*A*lrededor de 1.300 socios pertenecen hoy a ANAPAL y gracias a ellos se ha conseguido mucho. Por lo tanto lo primero que tenemos que manifestar es nuestro agradecimiento a los socios por su pertenencia y compromiso con ANAPAL. Con sus cuotas, su comprensión y paciencia, y su participación asociativa a la hora de dar respuesta a la problemática del sector, han aportado mucho al colectivo de Administradores de Loterías. En bastantes casos literalmente se la han jugado, y no han dudado en arriesgar su negocio en aras del bien común y general, lo cual dice mucho a su favor.

Desde luego no está de más recordar su inmensa solidaridad. Gracias, muchas gracias.

Pero está también el otro lado de la moneda los que no pertenecen a ANAPAL y se escudan en que, o no lo hacemos bien o en que no quieren pagar la cuota. Cuota por otra parte ridícula, 15 € al mes. También hay un porcentaje de Administradores de Loterías que desconocen lo que hacemos o simplemente piensan que este negocio está bajo la protección del Estado y que nada ni nadie nos va a perjudicar.

*Se equivocan, SELAE mira por sus intereses y no por los de los Administradores. Porque aunque SELAE se estructure como una Sociedad Anónima, detrás de los nombramientos de su cúpula Directiva está el **Ministerio de Hacienda**. Los "intereses" o prioridades del Ministerio de Hacienda no siempre coinciden con los de la Sociedad Estatal Loterías. Un claro ejemplo de ello es el 20 % de impuesto que grava a los premios, desde diciembre de 2012 y que tanto daño ha hecho y sigue haciendo a nuestros juegos. Es una dolorosa muestra de esa "falta de sensibilidad" Piensan que los Juegos del Estado son como la gallina de los huevos de oro, que siempre pone huevos y de oro por arte de magia. Poco a poco esos huevos están siendo más pequeños y con menos oro.*

*Claro que nos hemos equivocado alguna vez. **Solo el que nada hace nunca se equivoca.** Pero tened claro que los errores cometidos nunca, absolutamente nunca, han sido consecuencia de no perseguir el beneficio e interés de todos. Como seres humanos que somos alguna vez erramos, pero no siempre, y por supuesto si fuésemos más socios, con más voces, con más ideas, con más ganas de luchar, con más participación, con más medios, los errores hubiesen sido menores y los éxitos mayores.*

No es de recibo el no pertenecer a ANAPAL bajo la excusa de que no lo hacemos bien: ¿bien para quién?, ¿para el interés propio o el de todos?, ya que por desgracia algunos "compañeros",

Editorial



ponen su interés particular sobre el general, lo cual está bien y es legítimo, pero solo hasta cierto punto, pues cuando se pasa determinada raya, que no es otra que la de la solidaridad y el bien común, cruzándola por interés propio y bajo el precio de dañar a la mayoría, ese comportamiento en origen legítimo pasa a ser ilegítimo. Una Asociación de Loteros no es ni debe ser “el G20” de los loteros más poderosos.

Es lo que se llama insolidaridad, y encima hay veces que se cruza esa raya por cuatro chavos.

Tampoco es aceptable que haya quienes no están con nosotros por personalismos. Dejadlos aparcados fuera, como también deben hacer lo mismo quienes los tienen desde dentro de ANAPAL. Siempre es más importante lo que queremos para todos los Administradores de Loterías, que nuestro ego personal.

No nos conformamos. Queremos sumar y no restar. Y hacerlo siendo conscientes de que solo una asociación fuerte y con las ideas claras podrá hacer frente a todos los retos que se nos avecinan. Y os aseguro que no son pocos. Empezando por conseguir que el Estado (el gobierno de turno) valore los juegos del Estado. Valore la utilidad y necesidad del Juego Público de calidad. Y valore a quienes hacemos rentables dichos juegos. Y siguiendo por la competencia del Juego Privado, Presencial y “On-Line”. Competencia cada vez mejor organizada, muy bien organizada ahora y con buenos apoyos políticos.

*Para terminar quiero recordar que si no fuese por ANAPAL no tendríamos un contrato mercantil mejorado, y venderían los mixtos **ya** Lotería Nacional en décimos y billetes tradicionales.*

Ni habría convenio colectivo, ni acuerdos con la banca, ni cobraríamos las comisiones que cobramos. Es gracias a ANAPAL, no solo el que no hayan bajado y se consideren oficialmente como mínimas, sino incluso las subidas, por pequeñas o grandes que estas hayan sido.

Inclusive, todavía nos podemos llamar Administradores de Loterías gracias a ANAPAL.

Y que decir tiene nuestra participación en la Comisión Mixta y otras reuniones de trabajo con SELAE. Han sido muchas horas razonando, argumentando, y sobre todo evitando que se pongan en marcha determinadas ideas y proyectos de SELAE probablemente desde la buena voluntad, pero en muchos casos peregrinos y desconocedores de la realidad de la venta de Juego Público. Aunque solo sea por esa labor de freno por una parte, y de acicate en cambio, por otra, hacia proyectos que entendemos y argumentamos que sí benefician a la mayoría, ANAPAL ya merece la pena.

Y más, mas y mas..... En fin son muchas las cuestiones en las que hemos intervenido, y si queremos continuar haciéndolo, hay que crecer y tener cada vez una asociación mejor.

De nuevo a los socios, a los veteranos, gracias, muchas gracias, y a los no socios, a esos más de 2.000 nuevos titulares que os habéis incorporado a esta querida profesión ¡¡¡ASOCIAROS!!!, el futuro está en vuestras manos, está en las manos de todos nosotros.

Anapal

SUMARIO



3.- *Editorial*

6.- *Carta del Presidente*

12.- *Sobre la Memoria de la DGOJ, para el Mercado del Juego Español, en el año 2015*

Dirección de Estudios de Anapal



24.- *Asamblea de Anapal 2016*
Anapal



28.- *Asesoría Jurídica:*
¿Es obligatorio para los Administradores de Loterías presentar anualmente el modelo 347 de información-declaración tributaria?
Miguel Hedilla de Rojas

30.- *¿Puede SELAE variar los equipos e instalaciones técnicas que están instalados y operativos en los locales de los Administradores de Loterías?*



41.- *Ilusionate con tu profesión, con tu futuro.*
Fernando G^a Gudiña

43.- *Kiosko virtual*



46.- *Hay que cambiar el contrato mercantil*
J.Luis Sánchez

Director: Miguel Hedilla de Rojas • e-mail:boletin@anapal.org
Domicilio: A.N.A.P.A.L., C/ Zaratán, 7, Bjo 2 - 28037 Madrid
Tel. 91 304 05 41

Horario de atención telefónica de lunes a jueves:
de 11,30 a 13,30 y de 17,00 a 19,00

www.anapal.com • e-mail: gestion@anapal.com

Depósito Legal: M-22.423 - 1996

Imprime: Suministros Gráficos 2000, S.L.

Edición: 4.500 ejemplares

Carta del Presidente



En nuestra asamblea

*H*emos celebrado el pasado 19 de junio nuestra Asamblea Nacional. El día anterior tuvimos la reunión de la Junta Directiva. Sin lugar a dudas seguimos avanzando y dando pasos firmes en nuestro quehacer diario así como cara al futuro. ANAPAL es mayor de edad desde hace años y con el paso del tiempo demostramos que nuestra organización, tesorería y estructura, siempre con la inestimable ayuda de los socios, funcionan.

En ambas reuniones, la primera preparatoria de la segunda, se trataron diversos asuntos. Tales como la aprobación de las cuentas del ejercicio anterior y los presupuestos de este. No sabemos que hacen los demás pero nosotros siempre ponemos los números y los documentos que los avalan a disposición de los socios. También presenté un amplio informe de actividades así como de las reuniones habidas de la Comisión Mixta con SELAE. En estas páginas tenéis información más amplia del evento.

La Asesoría Jurídica presentó igualmente un informe de sus actividades. Y aparte, por el Secretario y, entre otros asuntos, se dio puntual cuenta del concurso de SELAE para renovar su contrato de Interconexión de los terminales y canal LAE con los Centros de Procesos de Datos de SELAE, en el que han introducido como novedoso el instalar, por la futura empresa adjudicataria, un WIFI público en los locales de la Red de Ventas. Tenéis también en estas páginas un trabajo que explica la cuestión.

Jesús Mayoral, Director de Operaciones de Juego de SELAE, acudió a la Asamblea y contestó a las preguntas que se le plantearon. A decir verdad contestar contestó a todas, pero en algunas "echó balones fuera" y en otras sus respuestas no fueron nada convincentes. De todas formas en mi nombre y en el de ANAPAL le agradecemos su presencia y amabilidad.

Mi principal preocupación, que no la única, sigue siendo la necesidad del aumento de comisiones. Por activa y por pasiva nunca he dejado de reclamarlo a SELAE. Es de general conocimiento que desde hace muchos años las comisiones siguen igual, sin embargo los costes del ejercicio de nuestra actividad aumentan día a día, siendo el resultado y la diferencia perjudicial para nuestros ingresos.

También nos dicen que las ventas están subiendo, y es verdad y nos alegramos, aunque echamos en falta el que no le otorguen a la Red de Ventas el reconocimiento debido en la parte de culpa que tenemos por ese aumento, que es mucha. Y no se trata solo de que nos pasen la mano por el hombre o que nos digan buenas palabras. El movimiento se demuestra andando, y

cont. pág. siguiente

Carta del Presidente



el agradecimiento que queremos, y que además nos merecemos y es legítimo, es el de subir las comisiones. ¡¡¡ Ya va siendo hora!!!.

Por otro lado las subidas de ventas en 2015 y las comisiones que de ello se derivan, que bienvenidas sean, ni equilibran ni desagran las enormes caídas de ventas y beneficios que hemos tenido durante los cuatro ejercicios anteriores, nos queda todavía un 12% por recuperar en ventas y algo más en comisiones, lo que ha obligado a muchos compañeros a reducir plantilla e incrementar horarios. Es necesaria una respuesta de SELAE cuanto antes. Entendemos que este colectivo de Administradores se lo merece.

Para terminar y concretando en el aspecto más doloroso del tema comisiones, una vez más pedir públicamente a SELAE el aumento YA, en la comisión de pagos. Es sangrante, tremendamente sangrante. La media de esta comisión en la Red Básica hoy, es inferior al 1,75%, sin embargo la misma media, en la Red Complementaria hoy, es del 2,5 %. ¿Por qué? y sobretodo ¿Para qué? El resultado de aplicar el actual sistema nos lleva a esos injustos datos pues se premia a quien menos paga (y menos vende) en contra de quien más paga (y más vende). Antítesis de una visión empresarial.

Desde luego esta cuestión, el de las comisiones en general, será el primer asunto, que no el único, que pongamos encima de la mesa cuando volvamos a la normalidad y estabilidad en la Dirección de SELAE, que esperamos ocurra cuanto antes, tras las elecciones del 26 de junio.

Saludos cordiales para todos

**Manuel Izquierdo Morillo,
Presidente de Anapal**





Avance rápido sobre los datos de ventas hasta semana 21

Se mantienen las dos tendencias descritas en el anterior "informe hasta la semana 15" y su consecuencia:

- 1- En relación a principio de año, los juegos activos descienden su porcentaje de crecimiento. La Lotería nacional va incrementando lentamente su porcentaje de crecimiento.
- 2- La primitiva desciende menos, luego mejora. Euromillones crece menos luego empeora.
- 3- Seguimos por lo tanto con una cierta contracción de demanda, que no nos deja superar el 2,3 de crecimiento conjunto acumulado, en el total de los juegos SELAE. Si unos suben es en cierto modo, no totalmente, porque otros bajan.

Esta contracción de demanda no lo es totalmente, porque el conjunto de los Juegos de SELAE crece un 2,26%. El problema es que ese "crecimiento", es parte de la

"recuperación" de una demanda, que perdimos o nos arrebataron, en 2013 y 2014. Y para que tenga algún valor, debe superar -o al

menos igualar-, la velocidad de crecimiento en 2016, del resto de subsectores del Mercado del Juego presencial.

Tendencia Juegos Activos

2016	Semana 8	Semana 15	Semana 21	
Primitiva	-7,4	-3,4	-1,29	sube
Euromillones	20,3	4,5	3,7	baja
Quiniela	-8,9	-9,9	-11,99	baja
Gordo	2,6	0,8	0,57	baja
Hípica	4,2	-11	2,1	baja
Bonoloto	41,1	26,8	20,01	baja
Quinigol	-12,5	-4,5	-7,3	baja
Todos	7,8	3	2,61	baja

Tendencia Lotería Nacional 2016

	semana 8	Semana 15	Semana 21	
Jueves	7,59	6,82	6,82	estable
Sábado	-1,76	1,5	1,58	sube
Niño	1,2	1,2	1,2	igual
Navidad				
TOTAL	0,71	1,74	1,87	sube

BAJADA DE PRECIOS

NO PAGUES CUOTA DE MANTENIMIENTO HASTA ENERO DE 2017



Tablet Android 10,1"

PRECIO de PROMOCIÓN **150,00€**

PRECIO de CATÁLOGO 190,00€



Kit Android Tv + Software Cartelería Digital

PRECIO de PROMOCIÓN **200,00€**

PRECIO de CATÁLOGO 300,00€



Portalistas Digital Táctil 23"

PRECIO de PROMOCIÓN **532,03€**

PRECIO de CATÁLOGO 625,92€

DURANTE EL MES DE JULIO TE FINANCIAMOS LA COMPRA HASTA EN 5 MESES SIN INTERESES

BONOLOTO		16:12	
7	2 8 14 16 33 48	9	2
6	6 11 17 24 28 31	33	9
5	5 34 37 38 45 46	4	3
4	5 10 13 19 20 34	21	3
3	2 8 11 16 17 42	40	7
2	11 13 16 19 29 49	46	6
EUROMILLONES		BOTES	
6	3 17 26 38 40	12	16.400.000€
3	8 27 39 46 49	10	111.000.000€
	★ 4 ★ 10	15	12.400.000€
	★ 2 ★ 6	15	495.000€
LA PRIMITIVA		12	1.090.000€
7	3 4 20 24 29 49	15	495.000€
5	1 6 25 35 36 41	12	1.090.000€
	★ 5 ★ 7	12	16.000€
	★ 20 ★ 3		
LA QUINIELA			
20	1 1 2 X 1 2 1 1 1 X X 1 1		
8/11			

Cartel Digital de Resultados y Botes Horizontal 32"

PRECIO de PROMOCIÓN **525,32€**

PRECIO de CATÁLOGO 618,02€



www.lotoking.es

BONOLOTO		16:12	
7	2 8 14 16 33 48	9	2
6	6 11 17 24 28 31	33	9
5	5 34 37 38 45 46	4	3
4	5 10 13 19 20 34	21	3
3	2 8 11 16 17 42	40	7
2	11 13 16 19 29 49	46	6
EUROMILLONES		BOTES	
6	3 17 26 38 40	12	16.400.000€
3	8 27 39 46 49	10	111.000.000€
	★ 4 ★ 10	15	12.400.000€
	★ 2 ★ 6	15	495.000€
LA PRIMITIVA		12	1.090.000€
7	3 4 20 24 29 49	15	495.000€
5	1 6 25 35 36 41	12	1.090.000€
	★ 5 ★ 7	12	16.000€
	★ 20 ★ 3		
LA QUINIELA			
20	1 1 2 X 1 2 1 1 1 X X 1 1		
8/11			

Cartel Digital de Resultados y Botes Horizontal 43"

PRECIO de PROMOCIÓN **673,15€**

PRECIO de CATÁLOGO 791,94€



innovación en panelados, s.l.u.

*Promoción no sujeta a puntos descuento del Catálogo 2016

PRECIOS SIN IVA Y VÁLIDOS HASTA EL 31 DE DICIEMBRE O FIN DE EXISTENCIAS

965 80 71 16

Pol. Ind. Bulilla, C/ Desviradores, 16 03400 Villena (Alicante) - Spain

www.grupo-jcm.com

info@grupo-jcm.com



Estamos más en un proceso de lenta recuperación de demanda perdida que en un proceso de "alegre" crecimiento. En cualquier caso es muy positivo haber roto la dinámica destructiva de pérdidas continuadas hasta 2014. Recuperación importante en 2015 y recuperación más moderada en 2016.

Como preveíamos en el informe anterior, Lotería de sábado, sigue afianzándose lentamente, mejorando su porcentaje de crecimiento y la de jueves, comparando ya sorteos sin fracción especial en los dos años, se estabiliza en un crecimiento importante. Este desfase en el porcentaje de crecimiento de la Lotería de Jueves, en relación con la de Sábados, se debe funda-

mentalmente a nuestro entender a dos factores, relacionados:

El más importante: **su bajo precio**, que desde 2009 con la crisis, revaloriza el producto de cara a un jugador, con mucho menos presupuesto o "gasto disponible". Y en segundo lugar, la **aparición de la venta por terminal** en junio/julio de 2010, de más de 6.000 Mixtos acostumbrados "mayoritariamente" a trabajar productos de bajo coste en los Juegos del Estado,

interna, de la lotería de Jueves, con diferencia.

También avisamos en el anterior informe que el crecimiento del **Bonoloto** se iría moderando, al compararse ya semanas de 6 sorteos en los dos años. Y efectivamente se sigue moderando en relación con el espectacular crecimiento de las primeras semanas del año, cuando comparábamos semanas de cuatro contra semanas de seis.

Total de los Juegos SELAE Variación de las ventas, hasta semana 21

		Desde	semana 1	hasta sem. 21	
AÑO	2016	2015	Diferencia	Incremento %	
Lotería Nac.	1.389	1.364	25	1,8	sube
Juegos Activos	1.575,9	1.535,9	40	2,6	baja
TOTAL	2.965	2.900	65	2,2	

En millones de euros

tiene su efecto de mayor empuje sobre la venta de lotería de jueves. Porque a la hora de ofertar lotería, les era más fácil ofertar/colocar la de jueves.

Si se analiza el devenir o la evolución en las ventas de Lotería Nacional por terminal, se comprobará que proporcionalmente capturaron más cuota de mercado

En cuanto a Juegos Activos:

De estos 65 millones de crecimiento al total SELAE, Juegos Activos aporta 40 millones netos al crecimiento relativo. El Bonoloto aporta 46 millones pero al crecimiento de Juegos Activos. En el conjunto de "activos", tiene que enjugar las pérdidas de Quiniela y Primitiva.

Juegos Activos. Hasta semana 21

AÑO	2016	2015	diferencia en millones de €, 2016 - 2015	%variación
Primitiva	584,6	592,2	-7,6	-1,3
Euromillones	493,7	476,1	17,6	3,7
Quiniela	122,4	139,1	-16,7	-12,0
Gordo	89,9	89,4	0,5	0,6
Hípica	1,9	1,9	0,0	1,6
Bonoloto	279,0	232,5	46,5	20,0
Quinigol	4,2	4,5	-0,3	-6,7
Todos	1.575,7	1.535,7	40,0	2,6
Millones de €		40,0		



En cuanto a Lotería Nacional:

Aportan en su conjunto 25,5 millones de crecimiento relativo, al total SELAE y quién está aportando más, hasta este momento, es la Lotería de sábados, 9,5 millones.

Menor crecimiento relativo que la de jueves, pero mayor aportación económica.

Lo probable es que la Lotería de sábados siga afianzándose pero muy poco a poco.

Mejoraría más rápido si el azar produjera mayor proporción de reintegros en 5, 7 y 9



Si durante las 21 semanas los juegos *han aportado en positivo 90 millones* de euros más que el año anterior, el porcentaje de aportación positiva por juego sería:

Juegos SELAE en cuanto a **aportación negativa**: se acumulan **-24,6 millones**

De lo que deducimos que los que más aportan positivamente son Bonoloto muy por delante y Euromillones (Juegos Activos) y los que más aportan negativamente son Quiniela y Primitiva (también Juegos Activos).

En Cuanto al proceso de acumulación (positivo-negativo 90- 24,6), de los 65,4 millones de incremento interanual, en las primeras ocho semanas se acumula la mayor parte del diferencial, 52,3 millones. *Las siguientes siete semanas prácticamente no se crece, 1,3 millones* y las últimas seis semanas vuelve a reactivarse el crecimiento: 11,4 millones de euros.

Lotería Nacional. Hasta Semana 21

	AÑO 2016	AÑO 2015	Diferencia en millones de €	%variación
Jueves	125,9	117,8	8,1	6,88
Sábado	610,5	601,0	9,5	1,58
Niño	653,0	645,1	7,9	1,2
Navidad			0	
TOTAL	1.389,4	1.363,9	25,5	1,87

Millones de Euros

Es más frecuente verlos en la Lotería de Jueves que en la de sábados.

Aportación positiva o negativa por juegos

Desde la semana 1 a la 21

Aportación por juegos

Juego	% sobre total
Bonoloto	51,7
Euromillones	19,6
Gordo	0,6
Lotería Sábado	10,6
Lotería Jueves	9,0
L Niño	8,7
Total	100

Total de los Juegos SELAE Variación de las ventas. De la 1 a la 21

	Semanas acumuladas	Millones €, incremento	Diferencial
De la 1 a la 8	8	52,3	52,3
De la 9 a la 15	15	53,65	1,35
De la 16 a la 21	21	65	11,35

¿Qué ha variado en las circunstancias sociales, económicas o políticas para el incremento de demanda en las últimas seis semanas en relación con las siete anteriores?

¿La apertura de un nuevo proceso electoral?

Aportación negativa	Millones €	%
Quiniela	-16,7	67,9
Primitiva	-7,6	30,9
Quinigol	-0,3	1,2
Total	-24,6	100



Pedro Lamata Cotanda
Dirección de Estudios de Anapal
junio de 2016



Sobre la Memoria de la DGOJ, para el Mercado del Juego Español, en el año 2015



Hace unos días apareció publicada en la WEB de la DGOJ, su "Memoria 2015".

Aunque en determinados parámetros continúa con la tradición establecida en los años ochenta del siglo pasado, por la Comisión Nacional del Juego, en otros, muestra claras diferencias.

En primer lugar su origen: la Ley del Juego de mayo de 2011. Ley que aparece sesgada/condicionada, por la necesidad de regular el Juego On-line. El regulador que se proponía en la Ley 13/2011, era una **nueva Comisión Nacional del Juego, independiente**. Con su propia fuente de financiación ese 1x 1.000, que se cobraría a los distintos Operadores.

Tras cinco años, lo que nació

con carácter provisional, La DGOJ dependiente del Ministerio de Hacienda, se ha consolidado como el nuevo Regulador, más o menos definitivo. Más o menos independiente.

El desarrollo de las competencias autonómicas, limita el campo de actuación de esta DGOJ, a los Juegos de ámbito Estatal. Donde cabe el Juego "On-line" y donde caben Operadores como SELAE y ONCE de ámbito históricamente estatal. Pero todo el resto del mercado presencial "queda fuera".

Las Memorias de la extinta CNJ, intentaban ofrecer una información sobre la evolución del Mercado en un ejercicio anual concreto, pero referenciándolos siempre a los dos, tres, cuatro, años anteriores. El Mercado

se dividía en cinco subsectores, todos presenciales. El Juego "on-line" sin regular pero existente ya con cierto peso, al menos desde 2004, se soslayaba, precisamente por no estar regulado. Aunque había cifras de la Comisión Nacional del Mercado de las Comunicaciones, y de organizaciones propias de operadores/consumidores del Juego On-line (como AEDAPI luego Jdigital etc.),

Por ejemplo:

"La AEDAPI celebra la aprobación del Proyecto de la Ley del Juego"

En 2010 el sector del juego online generó unos beneficios de 315 millones de euros. El póker, una

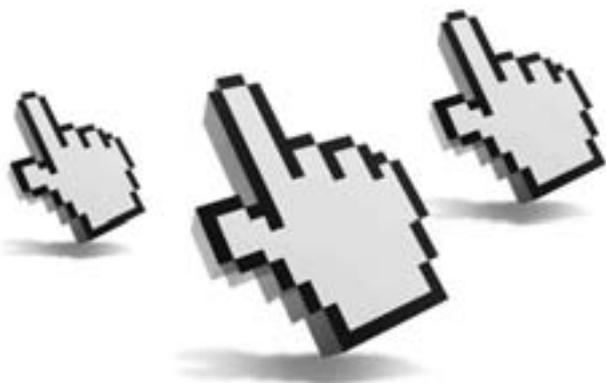
En BBVA y ANAPAL sabemos que te mereces más.

Si eres asociado de Anapal ya puedes disfrutar de gran variedad de productos y servicios en **condiciones especiales**: como una **cuenta de crédito** para tus necesidades, **Líneas ICO** con financiación, una **tarifa plana para tu TPV**, la **Tarjeta Negocios**... Y aún hay más.

Descubre todas las ventajas que BBVA pone a tu disposición.

Búscanos en: www.anapal.com

O captura este código:



Infórmate en cualquier oficina BBVA, identificándote como asociado ANAPAL o en Línea BBVA Negocios 902 22 44 64.

adelante.

SEGURO MULTIRRIESGO AXA ADMINISTRACIONES DE LOTERÍA

Una vez más, tenemos la oportunidad de dirigirnos a vosotros a través del Boletín de Anapal para revisar los seguros específicos para las administraciones de lotería.

AXA es la Compañía de seguros que asegura la póliza multirriesgo que es el *complemento perfecto del Seguro de Caucción* que se tenga contratado con este mismo asegurador.

La póliza multirriesgo va a permitir al Administrador hacer frente a la reclamación de la Compañía del seguro de caucción en el caso de que SELAE ejecute la póliza de caucción (cuándo el siniestro que cause la pérdida esté incluido en la coberturas del Seguro Multirriesgo).

Por ejemplo, si sufrimos un robo o un atraco SELAE reclamará a Axa, por el seguro de caucción, el importe de la pérdida y Axa se lo repercutirá al Administrador, quien por medio del seguro multirriesgo podrá recibir la indemnización con la que podrá hacer frente dicha reclamación.

Es muy importante tener presente que el seguro de caucción no supone ningún tipo de protección para el Administrador, ni que el hecho de que AXA indemnice a SELAE va a eximir al Administrador de tener que responder frente al Asegurador por el importe que haya tenido que abonar a SELAE.

Además de las coberturas habituales de un seguro multirriesgo, el Seguro Multirriesgo de AXA garantiza una serie de coberturas pensadas expresamente para las administraciones de lotería, y que lo diferencian de los seguros multirriesgo habituales.

Así, podemos destacar las siguientes coberturas:

1º Robo y atraco (expoliación) en la Administración: Se puede asegurar hasta el 100% importe de la consignación de lotería recibida (con un límite de 5.000 euros por décimo premiado), y resguardos de apuestas, así como del importe de las ventas de lotería y juegos activos no ingresadas en el banco.

En las horas de cierre de la administración para el metálico, lotería y resguardos que se encuentren fuera de caja fuerte y dentro del recinto de ventanilla, el límite máximo asegurado por siniestro será de 3.000 euros (durante el periodo 1 octubre a 15 enero, se eleva hasta 6.000 euros)

Es posible de elegir el porcentaje de aseguramiento que se quiera (100%, 50% o 25%), reduciendo el importe de la prima, pero, en caso de siniestro, el importe correspondiente a ese porcentaje también será la indemnización máxima.

Desperfectos por robo: en caso de asegurarse el Continente (el inmueble) se aseguran los desperfectos por robo o su intento que pueda sufrir el mismo (p.e.: un butrón) *hasta un máximo de 10.000 € por siniestro.*

2º 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 (salvo si estos se encontrasen en la caja fuerte y la misma estuviese abierta.), *hasta un máximo de 5.000 € por siniestro y 10.000 € por anualidad de seguro.*

3º Robo y atraco del dinero en metálico propiedad de la administración de lotería destinado a pagos personales: se asegura *hasta 10.000 € por siniestro* cuando esté guardado en caja fuerte (ampliado a 25.000 € durante el periodo 1 de octubre a 15 de enero) *y hasta 1.000 € por siniestro* cuando esté fuera de caja fuerte pero dentro del recinto cerrado de ventanilla.

Se asegura el dinero en metálico que la administración de lotería pueda disponer para realizar pagos relacionados con su negocio (pagos de impuestos, salarios, suministros, alquileres, etc.).

4º Estancias fuera del local asegurado: se asegura el robo y expoliación del efectivo y lotería, en el domicilio particular del titular de la administra-

ción, así como la estancia de los billetes de lotería en la imprenta, *hasta 40.000 € por siniestro.*

5º Infidelidad de empleados de la administración de lotería: se trata de la apropiación indebida del metálico, lotería y boletos por parte de un empleado, y se *asegura hasta 60.000 € por siniestro.*

6º Falsificación de billetes de lotería: se aseguran hasta *10.000 € por siniestro con un máximo de 5.000 € por cada décimo o resguardo del terminal falsificado.*

7º Atraco durante el transporte de fondos: se asegura tanto el metálico como los billetes de lotería y resguardos del terminal, *hasta un máximo de 40.000 € por siniestro.* Están asegurados los siniestros que puedan ocurrir durante el recorrido para la entrega de lotería a los puntos de venta (p.e.: peñas), así como durante la recogida de billetes y efectivo.

8º Puntos de venta (p.e.: bares y peñas) y vendedores autorizados – Robo y atraco: aseguramos frente a *atraco y robo* la lotería entregada a nuestros puntos de venta y vendedores autorizados, así como el efectivo procedente de su venta y los resguardos del terminal, siempre y cuando hayan firmado el correspondiente recibo de depósito, *hasta 6.000 € por siniestro.*

9º Infidelidad de puntos de venta y vendedores autorizados: se trata del impago por parte de los mismos de la lotería confiada y resguardos del terminal, sin que haya mediado un robo o un atraco, siempre y cuando hayan firmado el correspondiente recibo de depósito. *Está asegurado hasta 6.000 € por siniestro, con una franquicia del 20% de su importe.*

10º Infidelidad con Terminales Portátiles: se establece un límite máximo de indemnización para cada equipo de 6.000 € por siniestro con una franquicia del 25% importe del siniestro.

Para contratar estos seguros o ante cualquier incidencia, podéis contactar con: **AXA**

Teléfono de atención exclusivo: **91 807 00 35**

E-mail: plataforma.emision@axa.es

BBVA BROKER

Correduría de Seguros y Reaseguros



Tu establecimiento necesita algo más que suerte

Tú sabes mejor que nadie que en tu establecimiento pueden ocurrir muchos imprevistos. Si aún no has tenido ninguno es cuestión de suerte.

En AXA nos hemos puesto en tu lugar y hemos creado un seguro para las Administraciones de Lotería, específico para tu negocio que cubre cualquier imprevisto que pueda surgir dentro o fuera de tu local, con coberturas y garantías **específicas para los establecimientos de Loterías y Apuestas del Estado**.

Para que en ningún momento la seguridad de tu negocio quede al azar.



Cobertura otorgada por AXA Seguros Generales

Para no dejar nada al azar

El **Multirriesgo Administraciones de Lotería** te ofrece coberturas adaptadas a las necesidades específicas de tu establecimiento:

- **Si te roban efectivo o décimos de lotería**
Si dispones de dinero en efectivo o décimos de lotería dentro o fuera de una caja fuerte, te cubrimos su importe hasta los límites establecidos.
- **Consignación real del LAE**
Con un límite máximo de indemnización del 100%, 50% ó 25% para el sorteo especial de Navidad y resto de sorteos.
- **En caso de sufrir daños por agua**
Cubrimos los trabajos de localización de la avería, la reparación de la misma y la reposición de los materiales afectados.
- **Si tus 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 puedes desarrollar tu actividad debido a un siniestro, te compensamos por las pérdidas que tengas.
- **Falsificación de billetes de lotería**
- **Efectivo y décimos de lotería fuera del local asegurado**
Si ocurre un siniestro o robo en tu domicilio particular o en la imprenta, también quedan cubiertos.
- **Billetes depositados en vendedores autorizados y otros puntos de venta**
El dinero en efectivo y los billetes depositados en otros puntos de venta y en vendedores autorizados por la administración, quedan cubiertos hasta los límites establecidos.

Solicita más información llamando al 91 807 00 35 o escribiendo a plataforma.emision@axa.es



de las modalidades más populares, registró un crecimiento del 26% respecto al anterior ejercicio hasta situarse en un estimado de 85 millones de euros de beneficio”

El Comercio.es

<http://especiales.elcomercio.es/poker/noticias/2011-02-09/aedapi-celebra-aprobacion-proyecto-juego-1018.html>

O el mismo contenido ampliado, de la misma fuente:

“Datos del 2010

Por su parte, la AEDAPI estima que el sector del juego online ha generado unos beneficios de 315 millones de euros en 2010, superando en un 19% los resultados obtenidos en 2009 y consolidando



La desagregación del mercado de juego



Fuente: Dirección General de Ordenación del Juego.

el crecimiento progresivo de aproximadamente un 20% anual. Desglosado por tipología de juego, las apuestas deportivas han generado más de 110 millones de euros en beneficios consiguiendo un aumento del 21% respecto a 2009. El póker, una de las modalidades



más populares, ha registrado un crecimiento del 26% respecto al anterior ejercicio hasta situarse en un estimado de 85 millones de euros de beneficio.”

Primera duda: ¿Ha crecido el “Beneficio” del Juego Online desde 2010 a 2015?

Lo paradójico es que si por “beneficios” entendemos GGR – gastos fijos de producción. Los beneficios obtenidos por el Juego on-line legal y sin regular en el año 2010, eran superiores a los beneficios declarados en la memoria 2015.

En la pág. 67 de la memoria 2015, nos dan un GGR de 319 millones de euros, a los que habrá que descontar gastos de producción, entre los que se encuentran los de promoción: 134 millones de euros en 2015. Luego “beneficios” serían 319-134= gastos fijos = menos de 185 millones de euros en beneficios. ¿....?

¿Genera alguna duda en el lector?

Vamos entonces a suponer que “el medio de comunicación” utiliza un término: “beneficio” cuando en realidad quería decir “GGR”, pero aún suponiendo esto, 315 millones en 2010 contra 319 millones en 2015, no da para muchas alharacas.

Las ausentes Máquinas B

Lo siguiente en llamarnos la

atención es que al subsector “Máquinas B” le dedica una sola página de la Memoria, la 64. Un subsector que históricamente ha llegado a representar más del 59% del Mercado del Juego en “GGR” (en 1981 por ejemplo) y aunque ha bajado su cuota de mercado desde entonces, se ha mantenido alrededor del 30% del total del mercado (juego Online incluido).

Pero si el motivo para no desarrollar información sobre el mismo, es que CCAA y Operadores no contribuyen facilitando datos... ¿Cómo es que la antigua CNJ si los aportaba?

Cuantificando el Mercado del Juego en España

Es claro que, los datos de Máquinas B, de alguna forma los extrapolan para darnos un volumen final del Mercado del Juego Presencial de 24.552 millones en cantidades jugadas. (Pág. 51).

Lejos todavía de los casi 33.000 millones del año 2008.

Un 25% por debajo, gracias básicamente, a la crisis económica.

Es cierto que en la misma Memoria 2015, se le otorgan 8.500 millones en cantidades jugadas al Juego on-line. Cabría la hipótesis de afirmar que ha sido el Juego On-line quien ha contribuido a la caída del Juego Presencial y no necesariamente la crisis económica. Pero frente a esta afirmación, tenemos el contraste eficaz del GGR, lo que nos aproxima al gasto real del ciudadano. Como siempre “ventas menos pago de premios”.

Por cierto, en el cuadro siguiente podemos comprobar que SELAE captura el 42% del Gasto Real del Mercado del



¿POR QUÉ ELEGIR WEB PREMIUM?

Por que en INFOLOT estamos constantemente trabajando para ofrecer servicios eficaces para las Administraciones de Lotería. Con WEB PREMIUM, además, tendrá una ventana al mundo que le permitirá vender su lotería por toda España.

✓ Venta de Lotería Nacional

Conectada a Tykhe Gestión.

✓ Venta de Juegos Activos

Conexión con el "Club Conmigo OnLine".

✓ Venta de Peñas

Venta de participaciones de Peñas generadas en Tykhe Gestión.

✓ Ventanilla para empresas

Las empresas podrán vender su Lotería a través de su página web. Se les facilitará un Usuario y Contraseña personalizado que distribuirán a sus clientes, donde podrán acceder para efectuar las compras exclusivas mediante TPV, evitando así el manejo del dinero físico y llevando un control más exhaustivo de las ventas.

✓ Resultados y Botes

Actualizados por Infolot.

✓ Sobre nosotros

Página donde publicar sus noticias, fotos, historia, mayores premios repartidos ...

✓ Versión Móvil

Diseño Responsive.

✓ Imagen Personalizable

Ajuste los colores de los botones al color que mejor se ajuste a su imagen.

✓ TPV Virtual

Integración de un TPV incluido en el mantenimiento.

Ejemplo On-Line

Para ver todo el potencial y funcionalidad de Web Premium, puede visitar la página de ejemplo en: www.webpremium.eu

Mantenimiento Anual

El precio del mantenimiento anual es de **249,55 €**



Gasto Real o gasto neto en juego para los cinco subsectores

AÑO	maq.B	i%	LAE	i%	Bingos	i%	Casinos	i%	ONCE	i%	total GGR
2,008	3.625		3.879		1.268		499		1.092		10.362
2.015	2.469	-32	3.336	-14	662	-48	334	-33	986	-10	7.787

datos en millones de euros

Juego Presencial. Y el 40% si incluimos el GGR del Juego Online (sus 319 millones). Así pues SELAE primer subsector por excelencia.

La diferencia entre el GGR presencial en 2008 y 2015 es una cantidad aproximada a **2.575 millones de euros**, concretamente un 24,9% de disminución del gasto real de la suma de ciudadanos

jugadores. Como antes hemos visto que el GGR del juego Online en 2010, según las fuentes más informadas entonces, era por encima de 315 millones, en relación a los 319 millones de 2015, *no habría afectado en gasto real al Mercado presencial. Sería una constante más que una variable.*

Me dirán que comparamos 2008 con 2015 y no 2010 con 2015.

Buscar una referencia para 2008, es volver a recurrir a publicaciones ajenas.

Extrapolando datos desde los incrementos publicados por Aedapi o Jdigital, relativamente acordes con lo publicado por la CNMT, (Comisión Nacional del Mercado de las Telecomunicaciones), obtenemos la siguiente tabla para la evolución del Juego On-line para

Si quieres estar informado puntualmente y con la mayor rapidez, susscríbete a la web por e-mail o envíanos tu correo electrónico/e-mail actualizado 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.



El que recibas este boletín no significa que seas socio de ANAPAL.
El mismo se envía gratuitamente a la totalidad de Administradores de Loterías, asociados y no asociados.



Incremento interanual	Años	% Incremento	Ventas netas GGR	Cantidades jugadas, en millones de €
2008	2007 – 2008	20,6	185	879
2009	2008 – 2009	25,1	246	1.173
2010	2009 – 2010	19,3	305	1.454
2011	2010 – 2011	17,5	370	1.762

Nota: Para la DGOJ, en 2011 acumulan 1.763 millones de euros en 7 meses contabilizados.

aquellos "oscuros" años.

Obviamente no cuadran los datos aportados previamente por Las Asociaciones del Juego On-line con lo que nos presentará después la DGOJ. Básicamente por el diferente porcentaje de retorno en premios, que altera drásticamente el GGR.

Según el dato que podemos ofrecer de 2008, el GGR del On-line rondaba los 185 millones

de euros. Así que volviendo al razonamiento anterior, sobre el perjuicio que origina el "On-line" al "Presencial", al Juego On-line se le puede atribuir la diferencia entre los 319 millones capturados en 2015, contra los 185 millones de 2008.

$319 - 185 = 134$ millones de euros.

Siempre dando por buenos los datos de GGR de la DGOJ para el subsector On-line.

Si la pérdida del Mercado presencial desde 2008 han sido 2.575 millones de euros en "Gasto Real" (GGR).

La influencia o la parte atribuible en pérdidas, al Juego On-line,

sería un 5,2% del total.

El 95% restante sería atribuible a la crisis pura y dura

El otro mercado

Pero la Memoria 2015 aporta lo que para mí fue una novedad:

El Juego específico en las Comunidades Autónomas Pág. 111

Al cual atribuye 1.482 millones de euros en cantidades jugadas. "Dentro de las modalidades de



PRECIO ESPECIAL ASOCIADOS ANAPAL

Caja fuerte según Norma Europea de seguridad para cajas fuertes EN-1143/1, obteniendo el nivel de seguridad IV. Protección avalada por el laboratorio de ensayos Applus. Sistema de cierre formado por cerradura de llave clase B y sistema electrónico de retardo y bloqueo.

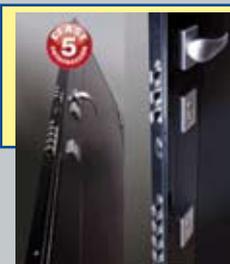


Modelo	Medidas Exteriores (Mm)			Medidas Interiores (Mm)			Peso	Vol.
Caja	Alto	Ancho	Fondo	Alto	Ancho	Fondo	Kg	Litros
10	380	460	241	300	380	96	96	10

Precio Caja Fuerte: 1.190 € + IVA

Incluye pastilla homologada para anclaje de cajas
Incluye porte e instalación en la Comunidad de Madrid

- Cajas fuertes homologadas en grado IV
- Apertura y reparación de todas las marcas
- Venta de cajas fuertes nuevas y usadas.
- Alquiler de cajas fuertes
- Instalaciones de relojes retardo y bloqueo
- Anclaje con producto químico
- Traslado con camión grúa



PUERTA ACORAZADA NIVEL 5

PRECIO: 1.900 € + IVA

Con instalación incluida en la Comunidad de Madrid (En otros casos consultar)



Cristales Certificados:
Precio consultar

FORTISEGUR, S.L. c/JOSE LUIS DE ARRESE, Nº 32 - LOCAL, 28017 MADRID - TF: 902 123 321 FAX: 91 405 01 01
www.fortisegur.com e-mail: fortisegur@fortisegur.com



loterías, apuestas presenciales y juegos on-line de dimensión autonómica. Con un GGR de 258 millones de euros.

Llama la atención porque básicamente es juego on-line fuera del control de la DGOJ, y curiosamente, aquí el GGR es mucho más alto. Porque el Retorno en premios es un 82%. Nada que ver con el 96,5% aplicado en el ámbito de la DGOJ.

Nos llamaba la atención que en la página dedicada a Máquinas B, no se hablara de los Salones de Juego, **Salones de Juego** que en parte se han reciclado en salas de apuestas. Apuestas que según lo leído, quedarían en el ámbito de la CCAA. *Con un retorno del 82% estas salas sí pueden obtener un cierto beneficio del Juego on-line*, Con el 96,5% de retorno se nos

antoja imposible. Porque los salones de juego, aportan *oferta presencial de Juego on-line*, con muchos más gastos fijos de los que un "Operador remoto" no presencial.

Concluyendo: volumen Global del Mercado en Gasto Real, año 2015

Juego Presencial:

7.787 millones en GGR

Juego On-line:

319 millones en GGR

Juego On-CCAA:

258 millones en GGR

Total del Mercado:

8.364 millones de euros en GGR

(Ventas – premios pagados).

O "**Gasto real**" del conjunto de jugadores en España, en 2015. **Este**

es el dato más fiable. Sobre este gasto, SELAE captura el 40% (39,8%) del TOTAL.

El otro dato, menos fiable, es el de "cantidades jugadas"

"Cantidades jugadas" nos daría 34.400 millones de euros. Si sumamos 24.500 del Juego Presencial, 8.500 del Juego On-line y 1.400 de CCAA. Aunque resulte más llamativo es mucho menos real: esta cantidad no se ha gastado realmente, no ha llegado a convertirse en Beneficio de ninguno de los Operadores, en el mejor de los casos "*se ha jugado*" pero sin dejar restos tangibles en la cuenta de resultados. Es casi humo.

*Pedro Lamata Cotanda
Dirección de Estudios de Anapal*

ANAPAL



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**.

Si estás interesado en asociarte, puedes rellenar la ficha que incluimos y mandarla a la sede,

e-mail: gestion@anapal.com

c/Zaratán, nº 7, bajo 2, 28037 Madrid

COMO ME TOQUE LA PRIMITIVA...

P P P P P

ME VOY A UNA ISLA.

PERO...

P P P P P

UNA ISLA DE ESAS DESIERTAS.

O SEA...

P P P P P

DESIERTA PERO LLENA DE PLAYAS TURQUESA.



La Primitiva

NO TENEMOS SUEÑOS BARATOS



Loterías y Apuestas
del Estado

CARTA ABIERTA

A los compañeros/as Lotereros/as



Madrid 17 de junio de 2016

Soy Pedro "el de los datos", como estoy a punto de jubilarme, y como éste probablemente sea el último "boletín antes de mi retirada, lo aprovecho para trasladar unas palabras de despedida a todos los implicados.

Llevo relacionado con las Loterías del Estado desde el año 1975, y de una u otra forma, he presenciado más de 40 años de cambios. Tal vez esto sea lo que me ha hecho tan pesado.

*Así que lo primero es **dar las gracias** a los amigos, compañeros y conocidos, con los que he tenido el azar y la suerte de compartir este viaje.*

Y estos amigos y compañeros han estado en Guzmán el Bueno, en María de Molina y en STL. En STL en particular los técnicos que siempre con prontitud y con buen humor han venido a arreglar o cambiar esos aparatos que tanto han simplificado nuestro trabajo de ventanilla y de gestión.

En Guzmán el Bueno, los amigos, funcionarios entonces, que nos enseñaron a "llevar" una Administración. Con las complejidades de entonces, en liquidaciones de premios pagados, anulaciones etc. Los amigos de Distribución y ventas, los amigos de "gestión y análisis", alguno fallecido ya, otros jubilados y otros en activo.

En María de Molina la iniciación en los Juegos Activos a partir de 1985, Primitiva, Bonoloto etc. con sus dificultades y sus sellos. Los terminales on-line, Luego la Quiniela con la Red Básica y Complementaria etc. Los amigos y conocidos de la Delegación.

Hemos tenido que aprender mucho los unos de los otros. Porque esta evolución y estos cambios, se daban a su vez dentro de una sociedad cambiante y un mercado cambiante.

En el 76 muere Franco, pero en el 77 se legaliza el Juego Privado, y de ver en la calle sólo **Lotería Cupón y Quiniela**, pasamos a ver 360.000 máquinas tragaperras en los bares, 900 salas de bingo que proliferan y más de 20 casinos que poco a poco se van asentando. La sociedad cambia, las leyes cambian, los juegos cambian, pasando de la clandestinidad a la normalización.

Y nosotros, los loteros, somos protagonistas y espectadores de estos cambios.

Pero si ha habido una constante, algo que no ha cambiado en todos estos años, ha sido precisamente el crecimiento lento pero continuo de los Juegos del Estado hasta hoy. (Manteniendo e incrementando la confianza de los ciudadanos). Desde el 20% del Mercado del Juego en "GGR", que nos dejaron el resto de subsectores en 1981, hemos duplicado la cuota, alcanzando el 40% en GGR (ventas-premios), que es la magnitud de cuantificar juego, que de verdad importa.

En "juego real", (GGR) somos hoy el Primer subsector con diferencia del Mercado, por delante de los otros subsectores del Juego presencial y muy por delante del Juego on-line. *¿Orgulloso?* Si se puede estar orgulloso de ser parte de esta "máquina de participar juego". Pero más orgulloso porque esta máquina, este Operador SELAE, **es de todos los españoles. Es de titularidad pública y tiene alma**, la formada por el esfuerzo e ilusión continuados, de generaciones de loteros a lo largo de dos siglos y medio de historia.

Hemos cambiado: en los últimos cuarenta años hemos pasado de "Servicio Nacional de Loterías" a "Organismo Nacional de Loterías y Apuestas del Estado", a "Ente Público Empresarial LAE" a finalmente Sociedad Estatal "SELAE". Esta es simplemente, la deriva institucional, pero al margen de siglas, al margen de "concesión o contrato", hemos seguido recaudando, generando ilusión y confianza y aportando fielmente esa recaudación, ese beneficio final, al Tesoro Público. Afianzando nuestra innegable utilidad social.

Nombraré también a los amigos y conocidos que sin estar en la Casa se han implicado en los Juegos, a los amigos y conocidos que han pasado por puestos de Dirección de la Casa. No es un trabajo fácil. Los Juegos son un producto/servicio delicado, fáciles de estropear y difíciles de mejorar, y nadie nace sabiendo.

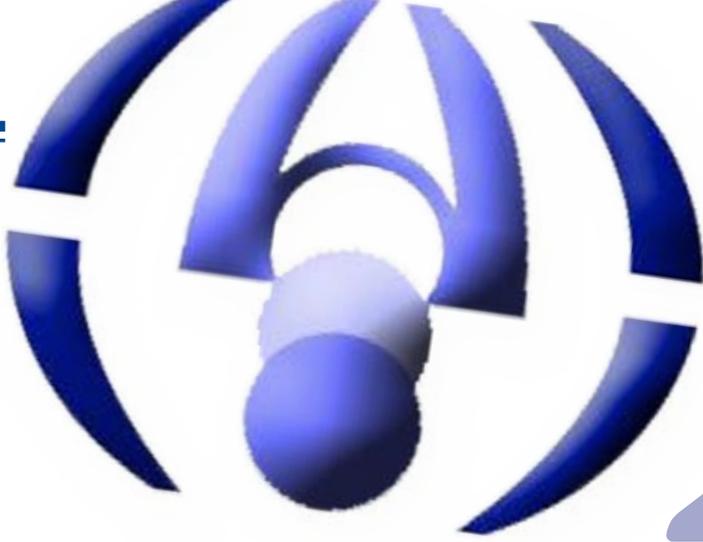
Nombraré también a los Compañeros de la Red Mixta, parte también de esta empresa. No es sencillo ponernos de acuerdo. Tienen otra historia y otras promesas pendientes, de sus líderes. Tienen en su mayor parte, una realidad comercial, completamente distinta de la nuestra. Decir: **"una sola red comercial"** es fácil, es fácil unir con las palabras, pero la realidad divide con los hechos irrefutables: "dos formas de asumir la comercialización de juegos distintas". Para unos es nuestra única actividad comercial, para otros es una segunda actividad comercial complementaria. Como consecuencia, una productividad media para la Empresa, totalmente distintas.

Pero podemos intentar mejorar juntos, colaborar sin zancadillas innecesarias. Sé que no es fácil. Pero nadie dijo que vivir sea fácil.

Nombraré también y por último a los compañeros y amigos de la Asociación, de Anapal. Sé que para muchos he sido "el de los datos", un espécimen raro. Pero bueno, nos hemos ayudado, hemos aprendido y hemos trabajado. Y la unión es obvio que es necesaria. Hay que seguir en la brecha. El camino de Anapal debe seguir. Fabricando unidad, solidaridad y compromiso porque los tiempos que vienen no van a ser más fáciles.

Ha sido un placer trabajar y aprender con Vds.

Pedro Lamata Cotanda.



2016

ASAMBLEA DE ANAPAL



El pasado domingo día 19, se celebró en el Hotel Holiday inn de Madrid la Asamblea anual de ANAPAL. El acto que fue clausurado por D. Jesús Mayoral Director de Operaciones de Juego de SELAE, contó con la asistencia de un gran número de Asociados a ANAPAL. Antes de iniciar el acto los asistentes pudieron visitar los stands de nuestros patrocinadores: Innovación en Panelados e Infolot, así como consultar de forma individualizada las dudas surgidas en los últimos días sobre las SLU a nuestro Gabinete Jurídico en la mesa instalada a tal efecto.

La Asamblea comenzó con la lectura por parte del Tesorero José Luis Sanchez del informe económico de 2015 y presupuestos de 2016, los cuales fueron aprobados por los representantes provinciales y asociados directos de ANAPAL.



Con posterioridad en el informe del Presidente se dio lectura, por parte de Agustín Rubia Vicepresidente de APAL Madrid, de una editorial sobre la importancia de Asociacionismo. El Presidente de ANAPAL Manuel Izquierdo repasó algunas de las acciones llevadas a cabo por ANAPAL en el último año: reuniones de la Comisión mixta, informe sobre la evolución de las ventas, propuesta de SELAE de comisiones por incentivos a la cual se opuso ANAPAL por entender que antes hay que actualizar



de forma lineal las existentes. También informó sobre la aplicación de la norma de venta en firme de los abonos finalizados en 13, la importancia de contar con seguro Multirisgo que nos cubra cualquier percance en nuestro negocio y de las negociaciones con AXA para mejorar las coberturas de este seguro sin un aumento en el precio de la póliza. Finalmente se dio cuenta del acuerdo suscrito con Bankia de una línea de productos financieros que aunque son de aplicación a todo el colectivo tiene ventajas especiales para los socios de ANAPAL.

Los representantes en la reunión con SELAE el pasado día 1 de junio sobre el abono de lotería nacional y la regulación de la venta de participaciones de lotería explicaron la intenciones de SELAE en estos temas, todas ellas a medio plazo.

El Secretario de ANAPAL Josep M Iborra, informó sobre los trabajos y reuniones con grupos de loteros de las redes sociales y la PLJ valorando muy positivamente los contactos realizados. Invitó a los presentes a darse de alta en el grupo de Facebook exclusivo de asociados y finalmente explicó el proyecto de SELAE de implantar redes wi-fi en los puntos de venta.

Miguel Hedilla dio un repaso a las acciones de nuestra Asesoría Jurídica,





entre las que destacan un informe sobre el proyecto de redes wi-fi en los puntos de venta, la demanda a SELAE por la puesta en marcha de la impresora de símil de décimos y la nueva situación de las SLU.

Con el sorteo de dos pantallas informativas de resultados de sorteos, regaladas por Innovación en Panelados y una web Premium regalada por Infolot, finalizó la primera parte del Acto.

Con posterioridad recibimos a D. Jesús Mayoral, Director de Operaciones de Juego de SELAE, que tras excusar la asistencia de la Presidenta de SELAE habló sobre la evolución de las ventas, agradeciendo a ANAPAL su colaboración en las propuestas de modificación del programa de premios de Lotería nacional que tan buenos resultados ha tenido, los proyectos de modificaciones de juegos, cambios en la gestión de abonos, etc. Al finalizar su alocución se abrió un amplio turno de preguntas en el que los asociados le hicieron llegar todas sus dudas y quejas que fueron atendidas una a uno por el Director de Operaciones. Sobre las 15:00h se dio por finalizado el acto agradeciendo a los asistentes su presencia en el mismo.

Anapal





¿ Necesita un servicio técnico especializado?
¿ Necesita informatizar su Administración?



Hablamos el mismo idioma



Administraciones



Le realizamos un estudio energético para ahorrar costes.

GRATIS



Si necesita sanear su instalación eléctrica
para cumplir la normativa
¡¡¡ aquí nos tiene !!!





ASESORÍA JURÍDICA



Miguel Hedilla



¿Es obligatorio para los Administradores de Loterías presentar anualmente el modelo 347 de información-declaración tributaria?

El modelo 347 es una auto-declaración informativa obligatoria, que hay que presentar en los meses de febrero de cada año, comunicando a la Agencia Tributaria las operaciones con proveedores y clientes que se hayan efectuado el ejercicio anterior por un valor igual o superior a 3.005,06 €.

Por lo tanto tiene un carácter meramente informativo que Hacienda utiliza para, cruzando los datos de ambas partes, luchar contra el fraude fiscal.

La normativa aplicable se encuentra en la Orden EHA/3012/2008, de 20 de octubre, por la que se aprueba el modelo 347 declaración anual de operaciones con terceras personas, así como los diseños físicos y lógicos y el lugar, forma y plazo de presentación, modificada posteriormente por la Orden HAP/173/2014, de 24

de septiembre. Y de mayor rango, en el Real Decreto 1065/2007, de 27 de julio, Reglamento General de las actuaciones y los procedimientos de gestión e inspección tributaria y de desarrollo de las normas comunes de los procedimientos de aplicación de los tributos.

En general hay excepciones relativas a quienes no tienen que presentar este modelo, por ejemplo aquellos que ejerciendo una actividad económica en España su residencia fiscal está en el extranjero, y relativas también a las operaciones a declarar, por ejemplo las prestaciones de servicios realizados sin factura o documento sustitutivo, y por tal hay que considerar los tickets de compra.

Respecto a las **Administraciones de Loterías**, ya sea su titular persona física o jurídica, conviene

hacer varias puntualizaciones. La **primera es que SÍ que tienen que presentarlo**, pero sólo en el caso de operaciones con proveedores superiores a de los 3.006,06 €, **exceptuando las relativas a las ventas y pagos de Juegos del Estado**, ya que evidentemente son una prestación de servicios realizada sin factura o documento sustitutivo. **Tampoco hay que incluir en el modelo 347 las comisiones cobradas. Los documentos que emite SELAE y no nosotros, ya sean semanales, trimestrales y anuales, son para dar cuenta oficialmente de las ventas y pagos más las comisiones e IVA y menos retenciones, etc., los cuales además de no ser facturas ni documentos sustitutivos**



de las mismas se incluyen en el modelo 190, informativo anual referido a retenciones. Y dice el art. 33.i, del Real Decreto 1065/2007, que no están obligados a incluirse en la declaración anual (modelo 347): *“En general, todas aquellas operaciones respecto de las que exista una obligación periódica de suministro de información a la Administración tributaria estatal mediante declaraciones específicas diferentes a la regulada en esta subsección y cuyo contenido sea coincidente”*.

Hay que recordar que los Administradores de Loterías no hacen facturas a sus clientes de lo que venden, como mucho, recibos justificativos de la operación, y a petición del comprador que lo suelen solicitar como documento acreditativo contable de la compra, aunque no sería necesario darlo, pues los propios decimos o resguardos (en los juegos activos) ya son justificativos por sí mismos.

Una cuestión polémica es si las operaciones de seguros, como por ejemplo el pago de las primas hay que incluirlas en el modelo 347. La consulta de la Dirección General de Tributos nº V2285-14, referida espe-



cialmente al cobro de una indemnización proveniente de una póliza de seguro, dice que NO, que no hay que incluirla en el modelo 347. Igualmente el INFORMA INTRANET de la Agencia Tributaria nº 135251, dice refiriéndose tanto a las entidades aseguradoras como a los destinatarios en las operaciones de seguro que: *“El destinatario no tendrá que declarar dicha operación dado que quedan excluidas del modelo 347 las prestaciones de servicios por las que los obligados tributarios no debieron expedir y entregar factura, como es el caso de las operaciones de seguros. Sin embargo, esta exclusión no es de obligación a la entidad aseguradora que deberá declarar estas*

operaciones en el modelo 347”.

A pesar de esto hay quien interpreta y defiende que los pagos de las primas de seguro sí que hay que incluirlas en el 347, de ahí el que lo haya calificado como cuestión polémica. Lo que tengo muy claro es que si hay que hacer la declaración por otras operaciones, no cuesta nada incluir en la misma los pagos por primas de seguros, evitando así posibles requerimientos y molestias.

Por último ¿qué debe hacer un Administrador de Loterías cuando AEAT (Agencia Tributaria) lo requiera por este asunto?, originado seguramente porque algún comprador de lotería, en principio una empresa que haya adquirido cantidades importantes de Lotería Nacional para los sorteos de Navidad o del Niño, lo haya declarado en su 347.

Pues hay que ir y explicar la cuestión, y documentarla, siempre dejando constancia por escrito de la contestación, al funcionario de Hacienda que corresponda. No va a pasar nada, es una mera comprobación, más allá, y ya es bastante, de las molestias y gastos ocasionadas por el hecho de acudir a Hacienda. Pero es lo que hay.

Miguel Hedilla de Rojas
Abogado
Asesoría jurídica de
ANAPAL



ASESORÍA JURÍDICA



¿Puede SELAE variar los equipos e instalaciones técnicas que están instalados y operativos en los locales de los Administradores de Loterías?

Viene esto a cuento del reciente procedimiento abierto de contratación, iniciado por SELAE – expediente 213/2016 –, de servicios de conexión de la red de terminales, etc...

Quiere SELAE, mediante el concurso abierto publicado adjudicar las líneas, sistemas y servicios de comunicación, así como los dispositivos que para ello fueran precisos, al proveedor de servicios que se determine (hasta ahora eran Telefónica y Hught Network), a efectos de la interconexión entre los terminales y equipos de marketing dinámico de Canal LAE, con los CPDs

– Centros de Procesos de Datos - de SELAE, para poder llevar a cabo las operaciones de venta, pago de premios y aquellas otras necesarias para la gestión de los juegos explotados por SELAE y de los propios terminales; así como la actualización de contenidos y la operación de los dispositivos de Canal LAE. Lo cual, por otra parte, va a ser exactamente lo mismo que hasta ahora, toda vez que los contenidos de este canal dinámico funcionan a través de las mismas líneas y sistemas de comunicación que se utilizan para la operativa de juegos.

No obstante lo anterior hay una

cuestión NOVEDOSA en este procedimiento de adjudicación, por cuanto se pretende instalar una Red WIFI pública en los puntos de venta que permita prestar servicios de acceso a Internet a los clientes, así como recolectar datos de presencia, perfil y actividad de usuarios/dispositivos conectados.....

De la literalidad del expediente, así como de otras informaciones recabadas, puedo concluir y resumir que lo que SELAE pretende es ampliar y mejorar la actual red de conexión de terminales y del Canal LAE. En definitiva, está convocando para ello un concurso para la re-



¿Puede SELAE variar los equipos e instalaciones técnicas que ...



novación y mejora de los sistemas de comunicación VPN-IP (terrestre) y VSAT (satélite), consecuencia de la terminación del contrato en vigor con los actuales adjudicatarios, evidentemente antes de su finalización, aprovechando al tiempo este nuevo procedimiento de contratación para, entre otras posibilidades, implementar la red WIFI pública.

Dice el procedimiento abierto expresamente, que con la infraestructura WIFI se pretende dar acceso a Internet a los clientes de SELAE pero sin que ello suponga o permita, por razones de seguridad, posibilidad alguna de acceder también a los Terminales, a los equipos Canal LAE, o a los Centros de Proceso de

Datos (CPDs) de SELAE. Y esto que, literalmente, establece el texto del concurso, es muy importante tenerlo en consideración cara al futuro, dado que supone una declaración de principios de la Sociedad Estatal, y a efectos de que, más adelante, no haya intenciones ocultas o diferentes de las ahora previstas.

En principio, las dos únicas pe-
gas que se podría poner a
este WIFI público, es que
en un momento deter-
minado, y cuando un
cliente esté en una
cola de una Adminis-
tración de Lote-
rías y
se

harte de esperar, allí mismo se registre y haga la apuesta por esa vía (WEB SELAE desde el móvil). Está claro que el apostar por Internet desde la WEB SELAE ya se podía hacer antes, ahora bien la pequeña, pero importante, diferencia radica en que ahora se le dan más facilidades al cliente (la conexión gratuita de Internet que la tendrá en el local



Servicio de Atención Jurídica Telefónica gratuita para asociados Telf.: 914 321 339

AVISO

Este servicio es únicamente orientativo. La Asesoría Jurídica sólo lleva pleitos, hace informes, y emite dictámenes para los asociados, que expresamente le encarga la Junta Directiva o/y la Asamblea. La Asesoría Jurídica se limita, ante un posible problema del asociado, a informarle respecto a lo que debe de hacer.

asesoriajuridica@anapal.com

NUEVO

Cartel Digital Horizon

Toda la información

Muestra los resultados, botes relacionados y láminas de todos los juegos de S.E.L.A.E.

Personalizable

Puede adaptar los tiempos de exposición de cada pantallazo (desde 5 segundos a 5 minutos).

BONOLOTO

DÍA 7	2	8	14	16	33	48	COMP. 9	RENT. 2
DÍA 6	6	11	17	24	28	31	COMP. 33	RENT. 9
DÍA 5	5	34	37	38	45	46	COMP. 4	RENT. 3
DÍA 4	5	10	13	19	20	34	COMP. 21	RENT. 3
DÍA 3	2	8	11	16	17	42	COMP. 40	RENT. 7
DÍA 2	11	13	16	19	29	49	COMP. 46	RENT. 6

EUROMILLONES

DÍA 6	3	17	26	38	40	★ 4	★ 10
DÍA 3	8	27	39	46	49	★ 2	★ 6

LA PRIMITIVA

DÍA 7	3	4	20	24	29	49	COMP. 5	RENT. 7
DÍA 5	1	6	25	35	36	41	COMP. 20	RENT. 3

LA QUINIELA

JORNADA 20
FECHA 8/11

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	1	2	X	1	2	1	1	1	1

Mayor visualización del sorteo del día anterior y botes diarios

Se resaltan de forma animada, cambiando de color y tamaño, los resultados de los juegos del día anterior y los botes de ese día.



www.lotoking.es

Cartel de Resultados y Botes

innovación
en panelados, s.l.u.

The digital board displays the following information:

- Time: 16:12
- Section: BOTES
- Games and Jackpots:
 - Bono Loto
 - La Primitiva (Jueves): 12, 16.400.000€
 - Euro Millones (Martes): 10, 111.000.000€
 - El Gordo de la Primitiva (Domingo): 15, 12.400.000€
 - La Quiniela
 - El Quinigol (Domingo): 15, 495.000€
 - Lototurf (Jueves): 12, 1.090.000€
 - Quintuple Plus (Jueves): 12, 16.000€
- Other numbers: JOSE, 440.304, 4.623.007
- Bottom row: 11 (X), 12 (X), 13 (1), 14 (1), PLENO 15, M-O

Actualizaciones

Se actualiza diariamente con nuestros servidores de forma automática.

Dos tamaños

Disponible en 32" (49 cm. de alto x 79 cm. de ancho) y en 43" (56 cm. de alto x 96 cm. de ancho)

Garantía

Funcionamiento garantizado 12 horas al día, 7 días a la semana. 2 años de garantía.

Demostración On-Line

Puede ver una demostración On-Line del funcionamiento de toda nuestra Cartelería Digital en www.lotoking.es





de la propia Administración de Loterías) para que la haga con mayor inmediatez, sin tener que utilizar ("gastar") sus megas de Internet. En todo caso tendría que registrarse con la parafernalia que conlleva, lo que indica que es probable que no lo haga dado que será más efectivo dejarlo para otro momento y hacer la/s apuesta/s, y adquirir Lotería Nacional, en la propia Administración de Loterías.

La segunda pega, aunque tiene que ver menos con las apuestas, supone el hecho de que, aun no siendo muy probable, podría suceder que cerca de los locales se instalen personas para utilizar gratuitamente esa red WIFI pública, y ello pueda redundar negativamente en la imagen y seguridad del despacho. Este segundo inconveniente, en realidad no es tan importante, por cuanto la red conforme se salga del punto de venta tendría una cobertura nula, o se irá desvaneciendo según se vayan alejando.

Para tratar de dar respuesta a la pregunta de si SELAE puede, dentro de los locales de las Administraciones de Loterías, variar y modificar los equipos e instalaciones técnicas o sistemas de comunica-

ción existentes, tenemos que acudir a lo que dice al respecto el Contrato Mercantil (y recuerdo que se ha firmado por los titulares de las Administraciones de Loterías), así que, en principio lo que diga es de obligado cumplimiento.

Y digo en principio porque en mi opinión el Contrato Mercantil contiene cláusulas que podrían ser abusivas e inclusive alguna rayando la ilegalidad como por ejemplo la relativa a la terminación unilateral del contrato por parte de SELAE a causa de la jubilación del titular (art. 10.2.1.b), ya que la ley permite la jubilación parcial del trabajador autónomo.

El artículo tercero del contrato es, en sus diferentes apartados – requisitos jurídicos, los relativos al acondicionamiento del local, a la operación comercial, a la operación logística, a la operación técnica y de comunicación, a la operación de pagos y tesorería, y los relativos al mantenimiento y actualización del Punto de Venta -, el que recoge mayoritariamente este asunto.

En el artículo 3.2.1.d, dice que el gestor está obligado a: *"Permitir a SELAE la instalación, a cargo, riesgo y ventura de SELAE, de los Soportes Publicitarios en el Local o, en caso de que proceda conforme a la Cláusula 4.1.3 siguiente, en la página Web del Gestor"*. La cláusula indicada es la de la venta por Internet.

Luego SELAE puede instalar soportes publicitarios, a su cargo y riesgo, en los locales, pero nada está regulado en el

contrato mercantil referido a lo que se cobra (en su caso), o deja de cobrar, por la publicidad que se emita o se instale en los soportes, ya que los propietarios o poseedores de los locales son los titulares. En ese sentido debería



haber un acuerdo específico al respecto o, en su defecto, una autorización a SELAE por parte del Administrador de Loterías

En el caso de las pantallas informativas, que al principio ciertamente emitieron publicidad, aunque más tarde dejaron de hacerlo, y que están operativas en la mayoría de los despachos, existe ese acuerdo entre las partes, habiéndose acordado entre SELAE y los Administradores de Loterías con anterioridad a su colocación. Ahora bien, esas pantallas no emiten publicidad en estos momentos, sino que solo son Puntos Informativos. A fecha de hoy su contenido es relativo a SELAE y a los productos que se gestionan, contribuyendo así a una mejor comercialización. Si se volviese a emitir publicidad, lo cual es perfectamente posible, cada Administrador de Loterías debería renegociar esos acuerdos o autorizar a SELAE.

En mi opinión las cláusulas más importantes que contiene el Contrato Mercantil acerca de esta cuestión



¿Puede SELAE variar los equipos e instalaciones técnicas que ...



son las 3.2.4.b y el 3.2.4.c, que señalan las obligaciones del Administrador de Loterías relativas a la operación técnica y de comunicación. Dicen lo siguiente: *"El gestor se compromete a b) Cooperar con LAE o los colaboradores técnicos que este designe y atender sus indicaciones en relación con el equipo, el Portal LAE, el Canal LAE o cualquiera otra infraestructura necesaria para la prestación de los Servicios de Punto de Venta. Y c) A disponer, contratar y mantener, a su costa, el Equipo del Gestor, necesario para la prestación de los Servicios de Punto de Venta"*.

La realidad es que SELAE desde



un principio ha suministrado los equipos, y cuidado de su mantenimiento, conforme a la cláusula 5.2.e del Contrato, no teniendo el Administrador de Loterías que hacerlo a su costa, y también ha sido quien ha decidido sus mejoras y/o variaciones. Con la salvedad, por supuesto,

de la compra que han realizado muchos puntos de venta (entre ellos algunas Administraciones de Loterías) de impresoras para la comercialización de la Lotería Nacional a través de resguardos similares o idénticos a décimos.

De todo ello se deduce que el Administrador de Loterías está obligado a atender las indicaciones que le diga SELAE, pero estas solo pueden ser las necesarias para la prestación de los servicios de punto de venta. Por lo que el "quid" de la cuestión radica precisamente en ello, y repito, **atender las indicaciones que le diga SELAE, pero estas solo pueden ser las**



HEDILLA ABOGADOS
Asesorando loteros desde 1992

**ÚNICOS EXPERTOS A NIVEL NACIONAL EN
TRASPASOS DE ADMINISTRACIONES**

www.hedillaabogados.com

Familia de loteros

 @HedillaAbogados
 Hedilla Abogados

 hedillaabogados.com/traspasame
 [linkedin.com/company/hedilla-abogados](https://www.linkedin.com/company/hedilla-abogados)

 Tel. 913 566 388
 info@hedillaabogados.com



necesarias para la prestación de los servicios de punto de venta o en relación a la mejor comercialización de los juegos de gestión pública. Cabría preguntarnos también si alguna de las decisiones que toma, o pueda tomar, SELAE en ese sentido, mejoran verdaderamente la comercialización de los Juegos Públicos. No deja de ser una cuestión bastante subjetiva las diferentes maneras de ver que puede tener la cuestión. Ya se sabe aquello de que *"nada es verdad ni es mentira todo es según el color del cristal con que se mira"*.

Llego por lo tanto a la conclusión que toda indicación de SELAE dirigida a variar/reformar las instalaciones técnicas, y que conduzcan a mejorar, optimizar y agilizar la operativa de ventas y pago de premios de cada punto de venta, hay que atenderla obligatoriamente.

Sin embargo el tema WIFI exige una valoración diferente de cada caso, así como de ANAPAL en su conjunto, ya que respecto a su im-

plantación está por ver el que verdaderamente sea un valor añadido, como dice SELAE. Y desde luego no supone ninguna necesidad para prestar los servicios del punto de venta. **Por tanto, respecto al WIFI el Administrador de Loterías, en principio, no estaría obligado a atender las indicaciones de SELAE.** Y señalo en principio, puesto que cabría la excepción de que se pusiera de manifiesto por la Sociedad Estatal que "este valor añadido" es con objeto de una mejora comercial.

Faltaría a mi obligación de exponer pros y contras si no recordase también dos cláusulas del Contrato Mercantil. En primer lugar la 3.2.2.h, que obliga al Administrador de Loterías al cumplimiento de la normativa legal que le afecte así como a la establecida por SELAE en cada momento. Y en segundo lugar la 4.2, relativa al tracto sucesivo del contrato, que señala la aceptación del Administrador de Loterías de la capacidad de SELAE de modificar aspectos relativos a

la comercialización de sus juegos, por supuesto sin menoscabar los derechos reconocidos en el Contrato Mercantil.

Termino repitiendo que apostar por Internet desde la WEB SELAE, a través del PC de cada cual desde su casa, o desde una app del móvil, ya se podía y se puede hacer, lo que varía, como también he dicho, es que, quizás, se darían más facilidades a los clientes para que lo hagan desde los propios locales de las Administraciones de Loterías o sus cercanías. Lo que me lleva a pensar que se podría también estar colaborando con SELAE en el fomento del hábito de apostar por Internet en la WEB SELAE, es decir "tirarse piedras, por pequeñas que sean, sobre el propio tejado".

Tacita a tacita.....

No se sabe aún si al conectarse precisamente vía ese WIFI público, recibiría el cliente mensajes publicitarios para registrarse y apostar desde la WEB SELAE, que probablemente sería así, conociendo la "voracidad" que últimamente ejercita LAE a través de su Portal. Por otro lado sabido es por todos que para el negocio cuanta más gente pase por los locales mejor que mejor.

En todo ello consiste la valoración: en estudiar su influencia, incidencia y conveniencia.

Miguel Hedilla de Rojas

Abogado

Asesoría jurídica de

ANAPAL





ASESORÍA JURÍDICA



La Administración de Loterías como parte de la herencia del gestor

La temática de si una Administración de Loterías forma o no parte de la herencia del gestor al tiempo de su fallecimiento, se puede decir que es un género en sí mismo.

Durante el régimen concesional administrativo la sucesión en la titularidad de una Administración de Loterías, inter-vivos y mortis-causa, sobre el punto de venta se regía por los artículos 13 y 14 del Real Decreto 1082/2985 de 11 de junio, "por el que se regulaba la clasificación, provisión, funcionamiento, traslado, transmisión y supresión de las administraciones de la Lotería Nacional". En realidad, el referido Decreto solo preveía el **procedimiento de designación del nuevo titular** que hubiera propuesto el titular y los plazos de comunicación al entonces ONLAE –Organismo Nacional de Loterías y Apuestas del Estado– y después el EPELAE –Ente Público Empresarial de Loterías y Apuestas del Estado– así como el cierre de la Administración, si el gestor no había designado sucesor, y éste/a no cumplía los requisitos del artículo 13 o la comunicación no se realizaba en el plazo de 1 mes.

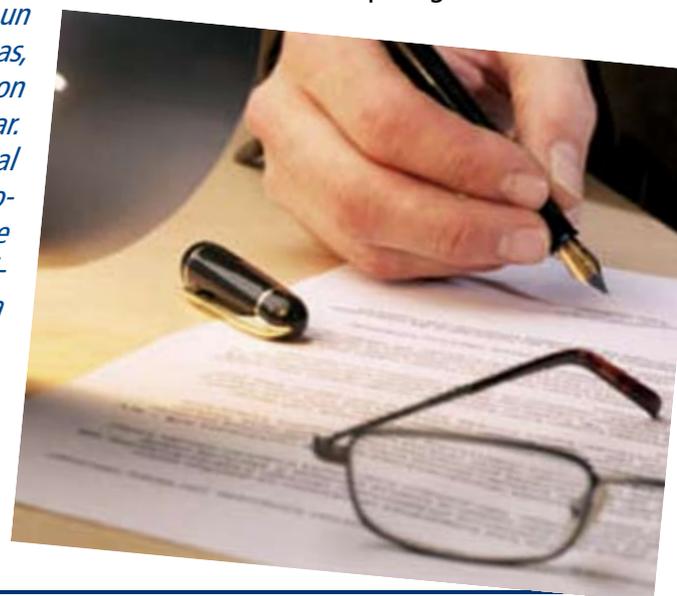
Sobre este punto y estando vigente el Real Decreto 1082/1985 hasta el 29 de mayo de 2011, la jurisprudencia del Tribunal Supremo y de las instancias jurisdiccionales

menores fue muy abundante y clara; en efecto, Sentencias como la del Tribunal Supremo de 02 de enero de 2006, invocando otras anteriores, eran tajantes; una administración de loterías no forma parte de la herencia del causante y así decía que: *"El análisis del R.D. de 11 de junio de 1.985 conduce a la conclusión de que las Administraciones de Loterías no se transmiten mortis causa como formando parte de la herencia, pues son intransmisibles inter vivos, sólo cabe que el Organismo Nacional de Loterías y Apuestas del Estado nombre nuevo titular si el actual renuncia, y que éste proponga al nuevo (...). Por lo tanto, la titularidad no se transmite ni inter vivos ni mortis causa. El titular de la Administración lo único que tiene es la facultad de proponer a un nuevo titular dentro de un círculo señalado de personas, que nada tienen que ver con el hecho de suceder al titular. La Administración nombra al nuevo si reúne las condiciones que le exige el R.D. de 1.985, no porque el Administrador de Loterías lo haya dispuesto."*

Por lo tanto el Administrador de Loterías lo único que tenía era la facultad de proponer a ONLAE un su-

cesor al frente de la administración de loterías para el caso de su fallecimiento, es decir no se trataba de un derecho, tan solo de una facultad, la de proponer. Por lo tanto la titularidad de la Administración de Loterías efectivamente no formaba parte del caudal hereditario, ni tampoco de la sociedad de gananciales, aunque si sus frutos.

Sin embargo, que la titularidad de la Administración de Loterías no se pudiera transmitir como un derecho más a la herencia del causante, existiendo solo la facultad de proponer sucesor, no significaba que las ganancias y el fondo comercial procedentes de la explotación de la Administración de Loterías no se pudieran hacer comunes al resto de herederos aun cuando solo fuera uno el que figurase como





sucesor propuesto al frente de la administración, siempre que así lo hubiera dispuesto el causante y/o así lo acordaran los herederos, dando pleno reconocimiento a los pactos civiles de cotitularidad o condominio en la explotación y en los beneficios de la Administración de Loterías.

Así la Sentencia del Tribunal Supremo de 26 de abril de 1.995 recayó sobre un caso en el que la causante, titular de una Administración de Loterías, había impuesto al hijo que le sucedería en dicha titularidad pero que repartiese con su hermano un 40 por 100 de los beneficios netos, y que el 20 por 100 restante lo legaba a sus nietos. La Sala confirmó la sentencia recurrida en casación, que declaró la validez del legado de participación en los beneficios del negocio de lotería, sin que fuese nula la cláusula porque no vulneraba el R.D. de 11 de junio de 1.985, y la Instrucción General de Loterías.

En igual sentido, la Sentencia del Tribunal Supremo de 22 de julio de 1997, señaló que: *"En el caso de autos, el hecho de que al fallecer la causante originaria, el negocio de Loterías se hubiera puesto a nombre de su nuera, atribuye a esta una titularidad administrativa (...) más bien impuesta y meramente formal, que no es incompatible y menos excluye que concurra una titularidad civil, en este caso plural, a favor de los dos hermanos fallecidos, como únicos herederos de la primitiva titular, pues dicho negocio se integra en su haber hereditario y ninguna disposición administrativa lo puede excluir, pues sería contradictoria- frontal a la normativa sucesoria general."*



¿Cuál sería la situación sucesoria actual bajo el nuevo contrato mercantil con SELAE una vez abandonado el régimen administrativo?

He de decir que desde que se abandonó el régimen de concesión administrativa no constan sentencias sobre este particular referidas al derecho sucesorio del causante con arreglo al nuevo contrato mercantil, pero en mi humilde opinión, la situación, aunque aparente y formalmente parezca similar a la anterior, jurídicamente no es la misma. El contrato mercantil en su cláusula 9.3. prevé un régimen de designación del nuevo titular muy semejante al que estaba previsto en el artículo 14 del citado RD 1082/1985; plazo de 1 mes para notificar el fallecimiento del gestor, que el nuevo titular designado por el causante en la hoja de firmas de contrato cumpla los requisitos necesario para continuar con la actividad, o la pérdida del punto de venta si no existe designado en la Hoja de firmas del contrato o que el designado en ella renuncia.

Pero esta apariencia de similitud viene diferenciada por varios hechos muy importantes. Antes estábamos

ante una facultad de proponer y no ante un derecho, como ahora. Antes el ONLAE (y EPELAE) podían, a pesar de cumplirse los requisitos, no aceptar la propuesta de sucesor, ahora SELAE está obligada cumpliéndose los requisitos a aceptar al sucesor. Antes ONLAE (y EPELAE) eran empresas públicas, ahora SELAE no lo es, ya que se trata de una empresa privada, concretamente una Sociedad Anónima (SA) inscrita en el Registro Mercantil, eso sí, siendo sus acciones totalmente de titularidad Estatal. Antes se regulaba la cuestión por el derecho administrativo, ahora lo es por el derecho privado. Ahora la Administración de Loterías y su fondo de comercio **sí que forman parte del caudal hereditario**, antes, solo podría formar parte del mismo solo su fondo de comercio, pero no así la titularidad.

No obstante en el nuevo contrato mercantil se prevé un procedimiento un tanto consensuado pues, en defecto de designados en la hoja de firmas, SELAE con los herederos del Administrador de Loterías podrá convenir a alguno de ellos como sucesor o que estos convengan la constitución de una Sociedad Limitada o Anónima para continuar como nuevo titular en el Punto de Venta.

Se señala en la referida cláusula de sucesión mortis causa que: *"En caso de defunción, que deberá ser notificada en el plazo de un mes, o invalidez del Gestor que sea persona física, LAE podrá convenir, a su sola discreción, y a falta de sucesor designado por el Gestor en la Hoja de firmas, con los herederos la subrogación de uno o alguno de ellos, a título personal o mediante una sociedad anónima o limitada de propiedad íntegra de aquél o aquéllos,*



en la posición que ocupaba el Gestor en el Contrato siempre que el nuevo Gestor disponga de las condiciones necesarias dispuestas en el presente Contrato para ser designado Gestor o bien considerar el Contrato terminado conforme a lo previsto en la Cláusula 10.2.1(b).

Asimismo y en tanto adopta una decisión, LAE tendrá el derecho de suspender unilateralmente la eficacia del Contrato, con el consiguiente cierre del Punto de Venta si la situación de interinidad pudiera afectar a la prestación de los Servicios del Punto de Venta."

Parece obvio que si el titular decidiese cambiar de sucesor deberá variar al designado en la hoja de firmas. Si no lo hiciese y en su tes-

tamento hubiese designado sucesor/ es a otro/s hijo/s diferente/s del/los señalado/s en la hoja de firmas, deberán los herederos comunicarlo inmediatamente a SELAE, en caso contrario podría terminar la cuestión en los tribunales. Conviene hacer constar aquí, que el Código Civil es siempre supletorio y sustitutivo de cualquier normativa privada jerárquicamente inferior y/o de acuerdos que pudiesen contravenirlo.

Por último manifestar que los cambios sociales por muerte de uno de los socios y su atribución a un nuevo socio por herencia o al resto de los que ya eran socios deberá ser comunicada a SELAE, pues conforme a la cláusula 9.2 del contrato mercantil "se considerará cesión

del Contrato sujeta al consentimiento de LAE cualquier transmisión, inter vivos o mortis causa, o constitución de cargas, gravámenes o derechos de terceros sobre acciones o participaciones del Gestor o de derechos o intereses que otorguen a un tercero la facultad de influir en la gestión u órganos del Gestor o su fusión o escisión o modificación estructural (incluyendo, por tanto, cualquier alteración de las circunstancias relativas al capital o administración del Gestor contenidas en la Hoja de Firmas), salvo que gocen del consentimiento previo, específico, expreso y por escrito de LAE".

Borja Bullido Toledano

Abogado

Hedilla&Abogados

Ecotal, s.l.
937 144 701
correo@ecotal-sl.es

Económicos
(tarifa plana)
talonarios de

Rápidos
(2-3 días laborables)

100 a 1,69 €
50 a 0,97 €
25 a 0,55 €

Elementos de seguridad: Marca con tinta invisible UV, Sello digital, Clave codificada, Código de barras Code128, Sello manual.

Precios sin transporte (mínimo 5 €) y sin IVA.

ASOCIATE A ANAPAL!!!

Os ponemos más abajo un modelo/impreso de afiliación. Y os pedimos lo rellenéis y presentéis. Sin todos vosotros esta Agrupación no tiene sentido. Además, cuantos más seamos mayor es nuestra fuerza. Nosotros no nos conformamos con ser muchos, queremos ser más que muchos, y para eso somos todos necesarios. Precisamente en estos momentos en los que se prevén grandes cambios, es muy importante el estar unidos y ser fuertes.

No podemos aceptar la teoría de algún "listo" que, bajo el paraguas de que lo que se consigue es para todos, no se afilia y se desentiende. Ni es justo, ni es ético. Todos debemos aportar nuestro granito de arena. **Pero**

es que además no es cierto, ANAPAL da protección especial, así como determinados servicios e información, a sus socios. Hay muchos ejemplos de ello, los cuales gracias a ANAPAL han visto solucionados bastantes de sus problemas. Estar asociado a ANAPAL es tener un plus de protección del que solo disponen sus miembros.

Tenemos compañeros que acuden a nosotros cuando tienen problemas, *"se acuerdan de Santa Bárbara solo cuando truena"*. Tampoco es justo ni ético y, por desgracia, a veces ya es tarde cuando lo hacen.

No lo dudes, asóciate.

anapal

Asóciate 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.

Nombre _____

Apellidos _____

Localidad _____ calle _____

CP.: _____ Correo electrónico: _____

Provincia _____ Teléfono Administración _____

La cuota anual es de 180 € (en un solo recibo)

Nº Admón. _____ Móvil _____

Nº cuenta corriente _____

(IBAN ES, Entidad, Sucursal, D. C. Cuenta) (24 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

Administraciones de Loterías con "Alma"

Ilusiónate con tu profesión, con tu futuro



"Trabajo en una Administración de Loterías de cara al público. Transmito alegría, creatividad e ilusión a todos mis empleados y mis clientes, haciéndoles saber los beneficios que los Juegos del Estado procuran a la sociedad.

Organizo sistemas de participación en los juegos con el objetivo de apoyar las iniciativas y proyectos sociales de mi comunidad. Cuido que toda mi actividad sea respetuosa con el medio ambiente y organizo la presentación y difusión de todos los proyectos que pongo en marcha.

Y creo que es difícil disfrutar tanto en un trabajo ni en una empresa como ésta."

Si ves así tu profesión....

Te gustará formar parte de "Los 100 de Loterías Solidarias"

¿Que son los 100 de Loterías Solidarias del Mundo?

Son profesionales de los Juegos Públicos que han decidido formar parte de un grupo de creatividad e innovación, dando un nuevo sentido, proyección e imagen social a su Administración de Loterías gracias a los 10 puntos del Juego Solidario. Con el objetivo de subir sus ventas, potenciar los juegos públicos y beneficiar directamente a su comunidad y su país.

Forma parte de nuestros proyectos para 2016

1. Plataforma de Lotería social

En 2016 hemos presentado una revolucionaria tecnología para dotar de nuevos impulsos a la Lotería Nacional y su tradicional sistema de participaciones.

Hemos conseguido que las nuevas tecnologías renueven y doten de toda la seguridad, legalidad y

potencia comercial a esta tradicional forma de financiación de nuestras entidades sociales.

Solucionando definitivamente el problema del pago de premios de participaciones

OBJETIVO

Impulsar a los 100 de Loterías Solidarias como Administradores del Siglo XXI, con servicios radicalmente innovadores para que **Asociaciones, Fallas, Cofradías, ONG,** etc. modernicen y amplíen sus tradicionales sistemas de financiación distribuyendo Lotería Nacional.

Para ello hemos creado en colaboración con entidades certificadas una tecnología que dota de todos los elementos de

seguridad, legalidad y garantías a las participaciones de Lotería **solucionado el problema del cobro de premios.**

2. Campaña del 0,8% de nuestras ilusiones por la Ciencia

Es un plan con **Apadrina la Ciencia** para añadir nuevos recursos estables de financiación a la investigación en nuestro país gracias a las micro-donaciones voluntarias que





incorporar voluntarios a su distribución. Sus premios pueden cobrarse físicamente o a través de sitios Web seguros.

OBJETIVO

En juegosolidario.es puedes ver las ONG y causas solidarias que ya han comenzado a financiarse con el Gordo Solidario de la Primitiva.

Los 100 de Loterías Solidarias del Mundo, una Red de Innovación, Cooperación y Progreso.

generan los Sistemas de Participación Solidaria en los Juegos del Estado.

Es una Plataforma que puede utilizar cualquier entidad o institución de investigación de nuestro país para lograr nuevas vías de financiación. Simplemente tendrá que contactar con su Administración de Loterías Solidaria y comenzar a poner en marcha cualquiera de los diferentes recursos que la Plataforma 0,8 ofrece.

Esta tecnología permite a las Administraciones de Loterías abrir nuevas redes de colaboración comercial con empresas, universidades y centros de investigación.

OBJETIVO

Es un plan que arranca en 2016 con innovadores sistemas de participar en la Lotería Nacional. La calidad de estos servicios hace prever que a partir de 2018 **puedan financiarse**

100 nuevos contratos de investigación anuales con micro-donaciones medias del 0,8% de los premios repartidos.

Gracias por el apoyo que ya han dado a esta iniciativa de **Loterías Solidarias del Mundo y Apadrina la Ciencia** entidades como el Crupo Geicam, Fundación Carolina, Fundación Cien, CNB, CNIO o ASGECO.

3. El Gordo Solidario de la Primitiva

Son micro-peñas para el Gordo de la Primitiva con una estructura combinatoria que garantiza continuamente premios a la vez que generan micro-donaciones. De esta forma se dota un medio de financiación permanente a ONGs y entidades sociales.

Su tecnología y seguridad permite

Innovación

Porque es el mejor camino de progreso en momentos de incertidumbre. Sólo desde planteamientos innovadores pueden modernizarse y recuperarse los mejores valores y tradiciones del Juego Público.

Cooperación

Porque los procesos de innovación crecen y toman fuerza cuando se pueden compartir intercambiando ideas, aciertos y errores con otr@s compañer@s.

Progreso

Porque la Unión Europea lleva tiempo alentando el desarrollo de **redes de innovación** sectorial basadas en la **cooperación**, porque se han revelado como el más potente instrumento de innovación, modernización y **progreso para las pymes**.

Si quieres formar parte de este apasionante proyecto y cooperar con Loterías Solidarias del Mundo puedes informarte en:

www.informaticaq.es o
en el tlf. **91 527 15 78**





Leído por ahí ...

Los datos del juego online en España destacan el aumento de este sector

Las apuestas deportivas, los juegos de azar o los juegos de casino, no son una novedad, sin embargo, en las últimas décadas han experimentado una importante transformación al abrigo de las nuevas tecnologías y muy especialmente, gracias a internet, dando lugar al llamado juego online, cuyo crecimiento es continuo debido a las ventajas que aporta sobre lo que podríamos definir como juego tradicional. Dentro de este sector de la suerte, las apuestas y el azar, los casinos online cobran, cada día que pasa, un mayor protagonismo.

Según hemos podido conocer gracias al último informe elaborado y publicado por la Dirección General de Ordenación del Juego (DGOJ), durante el último trimestre del año 2015 la cantidad total de dinero jugada por usuarios españoles se ha elevado en un 16,72% respecto al trimestre inmedia-

tamente anterior, alcanzando un total de 2.429,57 millones de euros.

En cuanto a la tipología de juego preferida por los usuarios, las apuestas en general suponen casi la mitad de la cantidad jugada, el 48,78%, seguida de los juegos típicos de casino como el black jack o la ruleta en vivo con el 32,07%. Frente a estos porcentajes, el bingo queda relegado a un marginal 0,66%.

La mayor inversión en patrocinios, promociones y publicidad por parte de las empresas dedicadas al juego online, que se ha elevado en casi un treinta por ciento durante el último trimestre de 2015, también pone de relieve el crecimiento de este sector, así como los esfuerzos corporativos por darlo a conocer.

La posibilidad de poder jugar en

cualquier lugar y momento desde el ordenador o desde aplicaciones en dispositivos móviles, el hecho de que los premios suelen ser más elevados y frecuentes, el anonimato que concede internet o la seguridad que ofrecen plataformas de juego online como Casino-Seguro.net, constituyen algunas de las principales ventajas, y a la vez impulso, de este sector que se encuentra en plena fase de expansión.

En este sentido, dentro de lo que podríamos denominar como juegos clásicos de casino, las máquinas de azar se llevan la palma con 205,87 millones de euros jugados durante los tres últimos meses del pasado año, lo que supone más de una cuarta parte (el 26,42%), de este segmento de juegos de casino.

Fecha de publicación: 8-4-2016

Fuente: delitosinformaticos.com



"Justino" gana el gran premio de la publicidad

Loterías obtiene por segundo año consecutivo el máximo galardón del Festival Iberoamericano de Publicidad en la categoría de Televisión

La publicidad que apela a las emociones, vende ilusiones y se marca objetivos más allá de los puramente comerciales está en auge. El Sol, el Festival Iberoamericano de Publicidad, ha otorgado el gran premio en la categoría de Televisión y Cine a Loterías y Apuestas del Estado, por Justino, el anuncio navideño de 2015 ideado por la agencia Leo Burnett Madrid. Ambientada en una fábrica de maniqués y realizada

con avanzadas técnicas de animación, el jurado considera que la de Justino es "una historia maravillosa y tiene un concepto de marca relevante".

Detrás de esta campaña están Juan García Escudero y Jesús Lada, creativos de Leo Burnett, para quienes repetir en lo más alto del palmarés es algo más que suerte. Con Manuel y Antonio encontraron el mensaje "el gran premio

es compartirlo" y una historia inspirada en una anécdota familiar de García Escudero que conmoviera a la gente. "Son historias parecidas, pero con Justino no queríamos inspirar lástima, sino algo diferente: justicia", explican.

Fecha de publicación: 5-6-2016

Fuente: EL PAIS



Leído por ahí ...

Cirsa mejora su beneficio operativo un 8,5% y alcanza los 98,5 millones de euros

En el primer trimestre del año Cirsa Gaming Corporation, compañía multinacional líder de juego y ocio y la primera empresa española del sector, ha dado a conocer sus resultados hasta marzo del presente ejercicio, según los cuales vuelve a alcanzar sus objetivos de rentabilidad y compromisos frente a los mercados, a pesar de las significativas devaluaciones de los Pesos Argentino, Colombiano y Mexicano frente al Euro.

En este sentido, CIRSA ha logrado un beneficio operativo de 98,5 millones de euros, un 8,5% superior al mismo periodo del año anterior, con unos ingresos netos de explotación de 389 millones de euros, lo que supone un + 1,5% que en el primer trimestre del 2015.

Estos resultados vienen principalmente motivados por:

- *La división de Casinos en Latinoamérica ha logrado importantes crecimientos en todos sus mercados, especialmente en Argentina y Colombia, mitigando parcialmente el impacto de las devaluaciones del Peso Argentino (69,2%) y el Peso Colombiano (27,3%). La consolidación de sinergias de las recientes adquisiciones realizadas en Costa Rica y Marruecos, también ha contribuido positivamente. Igualmente cabe destacar la apertura en el mes de marzo del nuevo Casino Hollywood, en la Milla de Oro de la ciudad de Medellín, Colombia, de 2.500 m², con 20 mesas y 250 máquinas.*

Prosigue la mejoría en las operaciones de casinos en España, ya iniciada en el ejercicio anterior.

- *La División de Slots, en España, continúa con una tendencia posi-*

tiva y sostenida de crecimiento de sus ingresos, fruto del foco puesto en la productividad comercial, orientada a la mejora del ingreso en el punto de venta y en la gestión del parque de máquinas. Han contribuido también los cambios reglamentarios acontecidos en algunas comunidades autónomas y el rigor en la ejecución de las inversiones.

Italia ha mejorado los ingresos, consecuencia de la optimización del punto de venta y del parque de máquinas instalado de acuerdo a la nueva reglamentación, lo que le permite mantener el liderazgo con los mejores niveles de recaudación por máquina AWP en hostelería en dicho mercado. En lo referente a las VLT's se sigue manteniendo el nivel más alto de ingresos por máquina.

- *La división de Bingos en España continúa con la tendencia al alza en el número de visitas y el gasto por visita, fruto de los programas de fidelización implantados, que han impulsado crecimientos tanto en el Bingo tradicional como en la oferta de juego complementaria. Además, las apuestas deportivas Sportium, en las comunidades ya reguladas, van consolidando la oferta en las salas de dicho canal.*

- *La división de Salones continúa con su favorable trayectoria iniciada en el año anterior, principalmente por el buen desarrollo de los nuevos productos multijuego, el incremento de las apuestas deportivas Sportium, con destacables resultados en Catalunya y Extremadura y la reforma progresiva de los salones, implantando la nueva imagen y concepto Toka. A destacar también la incorporación de cuatro nuevos salones y la política permanente de optimización de costes.*

- *La buena ejecución de la estrategia de producto de la división B2B ha mitigado la contracción del mercado, con la introducción y la favorable aceptación de la oferta de Kits de nuevos juegos en España, lo que mantiene una cuota del 50% en la venta de máquinas al canal de hostelería.*



Asimismo continúa la buena tendencia del producto multijuego para salones, y destaca también el gran avance en la interconexión de máquinas en diversos mercados y los sistemas de control y fidelización en los casinos de Colombia y Panamá.

- *En México, la optimización y rigor de las mejoras implantadas en los procesos de retención y fidelización de clientes junto con el liderazgo en la oferta de mesas han proporcionado una mejora sustancial de los resultados en el periodo.*

- *Sportium continúa con su trayectoria ascendente, reforzando su liderazgo y mejorando el performance del canal de hostelería, impulsado por la positiva evolución de la terminal EPLAY.*

A destacar la exitosa implantación en Canarias con 90 puntos de venta y el inicio de las operaciones en Cantabria, alcanzando actualmente a un total de 1.700 puntos de venta en el mercado español.

Fecha de publicación: 25-5-2016

Fuente: Sector del Juego



Leído por ahí ...

Ningún experto se explica la caída de Codere en Bolsa

Sin noticias que lo justifiquen, la compañía cae hasta mínimos de año.

En cuestión de 48 horas, Codere ha entrado en crisis en Bolsa. La cotización del grupo de juego privado se ha desplomado un 22,8% en las dos últimas sesiones hasta los niveles más bajos de 2016. En cuestión de 48 horas, un valor que transitaba con tranquilidad en Bolsa y que había subido con fuerza el viernes pasado y en las dos primeras sesiones de esta semana ha caído a plomo desde los 0,70 hasta los 0,54 euros por acción, tras caer hoy un 12,9%.

Al igual que el tamaño de la corrección, destaca el fuerte volumen de negocio que la acompaña. En las tres últimas sesiones han cambiado de manos cerca de 20 millones de acciones,

muy por encima del millón de títulos que, de media, está contratando en lo que va de año.

Fuentes bursátiles aseguran que no hay noticias que justifiquen ni el castigo en Bolsa ni la fuerte actividad que lo acompaña. La única explicación -aseguran- es que algún accionista significativo esté vendiendo un paquete en el mercado de una empresa que acaba de completar una gran reestructuración societaria que ha durado tres años.

El proceso ha dado entrada en el capital a los acreedores del grupo, mientras que los viejos accionistas -la familia Martínez Sampedro- han visto reducida su participación a poco más del 2%. Ahora, los fondos oportunistas controlan la compañía tras la am-

pliación de capital de 495 millones de euros que se cerró en abril y que el mercado recogió con fuertes alzas.

Desde que entraron en el capital en abril, no se han producido movimientos significativos en Codere, que se ha incorporado al Ibex Medium Cap.

A principios de abril el valor se disparó un 21% hasta los niveles más altos del año (en los 0,92 euros), pero desde entonces la cotización ha corregido con fuerza, aunque nunca con la violencia de las dos últimas sesiones. En lo que va de año, Codere acumula una caída superior al 33% que ha reducido su valor en Bolsa por debajo de los 1.400 millones de euros

Fecha de publicación: **23-6-2016**

Fuente: **Expansión**



El Ministerio de Fomento pone Correos al servicio de la ONCE

El Gobierno central no cesa en sus privilegios a la Organización de Carballada. Ahora, en todas las oficinas de Correos de España se pueden cobrar los cupones premiados de la ONCE...

Hay que recordar que el pasado mes de noviembre la Organización Nacional de Ciegos Españoles cerró un programa piloto con Correos que permitía vender los cupones extraordinarios en las oficinas postales. La Central Sindical Independiente y de Funcionarios (CSIF) denunció la iniciativa que dificulta



a los vendedores tradicionales cumplir los objetivos de ventas marcados por la empresa.

Ahora, con este nuevo "servicio" se puede conseguir de inmediato en metálico hasta 1000 €. Hasta 2499.99 € se puede conseguir por giro abono en cuenta en 1-2 días. Los Premios a partir de 2500 € deben ser autorizados por la ONCE, según se indica en la página web.

Fecha de publicación: **23-6-2016**

Fuente: **AZARplus**

HAY QUE CAMBIAR EL CONTRATO MERCANTIL



José Luis Sánchez Puente
Admón. 219 de Madrid

Cada día somos más los que pensamos que el contrato mercantil actual habría que reformarlo, eliminando ciertas cláusulas que por decirlo finamente entendemos como abusivas", y que en opinión de nuestra Asesoría Jurídica no pasarían el filtro de cualquier juzgado.

Si esto se llevase a cabo, lo lógico es que fuese con un gran acuerdo entre la Red de Ventas y Selae, buscando soluciones justas para todos y no el "trágala" anterior. Ciertamente es que con la Adenda pactada con SELAE por ANAPAL se mejoró el contrato, pero queda mucho por hacer. Cualquiera que lo lea, cuando le dé "una vuelta", seguro que como mínimo le surgirán un montón de dudas.

No quiero dejar pasar esta ocasión sin mostrar mi mayor solidaridad con los compañeros que pasaron de Concesión Administrativa a Contrato Mercantil mediante una SLU, y que por desgracia y por este hecho se han visto perseguidos por la Agencia Tributaria, acusándoles injustamente de no pagar sus impuestos. La caza y captura llevada a cabo por la Agencia Tributaria no tiene nombre, o si lo tiene pero no quiero decirlo.....

Desde la Presidencia de SELAE de entonces se nos dijo que esa firma además de ser a COSTE CERO no significaba una cesión del contrato, entre otras cosas porque antes no había contrato. Hasta existen videos que así lo demuestran, y ahora resulta que según la Agencia Tributaria es a coste de "sangre".

No creo que los anteriores dirigentes lo realizaran de mala fe, pero el resultado de todo aquello solo tiene unos paganos: los Administradores de Loterías firmantes. Desde la actual Presidencia no se nos ha ayudado y se descargaron en su momento las responsabilidades sobre nuestras espaldas.

Sin embargo en honor a la verdad he de manifestar que esto ha sido así hasta hace aproximadamente un par de meses, ya que ante la petición del compañero Tomas Pérez, administrador del grupo de Facebook la Ranita, SELAE le ha remitido un documento en apoyo de la verdadera tesis de este asunto: No hubo cesión del contrato ni SELAE emitió documento específico alguno de autorización de la cesión.

Este documento, firmado por el Director de Operaciones de Juego de SELAE, D. Jesús Mayoral, abre un rayo de luz y de esperanza para todos. Esperemos los resultados y veremos que opinan los jueces en última instancia.

Hasta la fecha que se sepa no hay ninguna sentencia de los órganos jurisdiccionales, pues son muchos los compañeros que han acudido a esa vía. Otros pactaron con la Agencia Tributaria y pagaron por algo indebido e injusto. Que no se desanimen, y pidan un documento igual a SELAE. Las resoluciones administrativas -las

actas en conformidad- pueden ser revisadas, y tienen por lo tanto abierta la vía para recuperar su dinero.

Qué buena ocasión ha dejado escapar la actual Presidenta para arrojar a su Red de Ventas, aún está a tiempo, y de sabios es rectificar.



Nadie cedió lo que no tenía. La firma del contrato mercantil fue un acto administrativo, el último, pero administrativo, y recuerdo que el Administrador de Loterías no tenía propiamente un derecho de sucesión sino solo la capacidad de proponerlo, y seguro, eso está claro, que no podía vender en ningún caso su negocio. El Derecho Romano dejó claro que nadie puede transmitir a otro más derecho que el que él mismo tiene, dicho en latín: Nemo plus iuris ad alium tranferre potest, quam ipse habere"- (Domicio Ulpiano - Digesto, 50, 17, 54).

Y volviendo al Contrato Mercantil, pido una reflexión, tanto del colectivo como de nuestros dirigentes. Léanse el contrato y después hablamos.

¿Ha llegado el momento de vender online?

gadmin®



El sistema integral de Gestión y Venta a través de Internet de Juegos Oficiales de Loterías y Apuestas del Estado.

¿POR QUÉ ELEGIR GADMIN®?



INNOVACIONES CONSTANTES

Porque te escuchamos



PREPARADO PARA CRECER

Sistema totalmente escalable



FIABILIDAD Y USABILIDAD

Diseñado para ti y tus clientes



SOPORTE 100% SATISFACTORIO

El apoyo que necesitas



MANTENIMIENTO TODO INCLUIDO

Sin sobrecostes ni sorpresas



RÁPIDA PUESTA EN MARCHA

A partir de 1 semana en la red

INNOVACIÓN CONSTANTE, ¡PRESENTAMOS GADMIN® SOCIAL!

Desde ahora, con Gadmin® vuestros clientes podrán compartir sus apuestas con quien deseen.

¡Multiplica tu número de usuarios registrados y fideliza a tus clientes!



Más información en

www.gadmin.es info@gadmin.es

Crea tu propia cartelería totalmente GRATIS con www.cartelesparaloterias.es

En cartelesparaloterias.es podrás crear tus propios carteles, elegir entre varios diseños y personalizarlos con los datos de tu punto de venta.

Descárgate todos los Carteles de Botes y Premios repartidos en un minuto. GRATIS

¡Listos para imprimir o colocarlos en tu página web!



NUEVO



**PORTALISTAS DIGITAL
TÁCTIL 23"**



**CARTEL DIGITAL DE
RESULTADOS Y BOTES
HORIZONTAL 32"**

1.000 €

AHORRAS 243,94 €



**SIN CUOTA DE
MANTENIMIENTO
HASTA ENERO
DE 2017**

HORARIO		16:12	
BONOLOTO			
= 7	2 8 14 16 33 48	--- 9	--- 2
= 6	6 11 17 24 28 31	--- 33	--- 9
= 5	5 34 37 38 45 46	--- 4	--- 3
= 4	5 10 13 19 20 34	--- 21	--- 3
= 3	2 8 11 16 17 42	--- 40	--- 7
= 2	11 13 16 19 29 49	--- 46	--- 6
EUROMILLONES			
= 6	3 17 26 38 40	★ 4	★ 10
= 3	8 27 39 48 49	★ 2	★ 6
LA PRIMITIVA			
= 7	3 4 20 24 29 49	--- 5	--- 7
			440.304
= 5	1 6 25 36 41	--- 20	--- 3
			4.623.007
LA QUINIELA			
	20	1 1 2 X 1 2 1 1 1 1 X X 1 1	
	8/11		
			ALDOR M-O
BOTES			
Bono Loto			
La Primitiva	12	16.400.000€	
Euro Millones	10	111.000.000€	
El Sorteo de la Pequeña	15	12.400.000€	
La Quiniela			
El Quinigol	15	495.000€	
Lotobuff	12	1.090.000€	
Quinigol Plus	12	16.000€	

KIT 1

**DURANTE EL
MES DE JULIO**
TE FINANCIAMOS LA COMPRA
HASTA EN 5 MESES
SIN INTERESES



www.lotoking.es



**SIN CUOTA DE
MANTENIMIENTO
HASTA ENERO DE 2017**

KIT 2

**PORTALISTAS DIGITAL
TÁCTIL 23"**



**CARTEL DIGITAL DE
RESULTADOS Y BOTES
HORIZONTAL 43"**

1.100 €

AHORRAS 317,86 €

HORARIO		16:12	
BONOLOTO			
= 7	2 8 14 16 33 48	--- 9	--- 2
= 6	6 11 17 24 28 31	--- 33	--- 9
= 5	5 34 37 38 45 46	--- 4	--- 3
= 4	5 10 13 19 20 34	--- 21	--- 3
= 3	2 8 11 16 17 42	--- 40	--- 7
= 2	11 13 16 19 29 49	--- 46	--- 6
EUROMILLONES			
= 6	3 17 26 38 40	★ 4	★ 10
= 3	8 27 39 48 49	★ 2	★ 6
LA PRIMITIVA			
= 7	3 4 20 24 29 49	--- 5	--- 7
			440.304
= 5	1 6 25 35 36 41	--- 20	--- 3
			4.623.007
LA QUINIELA			
	20	1 1 2 X 1 2 1 1 1 1 X X 1 1	
	8/11		
			ALDOR M-O
BOTES			
Bono Loto			
La Primitiva	12	16.400.000€	
Euro Millones	10	111.000.000€	
El Sorteo de la Pequeña	15	12.400.000€	
La Quiniela			
El Quinigol	15	495.000€	
Lotobuff	12	1.090.000€	
Quinigol Plus	12	16.000€	

PRECIOS SIN IVA Y VÁLIDOS HASTA EL 31 DE DICIEMBRE O FIN DE EXISTENCIAS

*Promoción no sujeta a puntos descuento del Catálogo 2016

965 80 71 16

Pol. Ind. Bullia, C/ Desviradores, 16
03400 Villena (Alicante) · Spain

www.grupo-jcm.com

info@grupo-jcm.com