

Junio 2013

ANAPAL

Año 17 - Nº 47

El Boletín

Agrupación Nacional de Asociaciones Provinciales de Administraciones de Loterías

HACER FRENTE A LA CRISIS ENTRE TODOS

Hacer empresa...

La nueva Web de Anapal

Josep Iborra



El presidente de SELAE en la Asamblea-Congreso de Anapal 2013



investigación

La Lotería Nacional frente a la gran crisis

Pedro Lamata



seguridad

Medidas de seguridad en las Administraciones

Julio Camino
Unidad Central de Seguridad Privada



actualidad

La apuesta cotizada: ventajas y riesgos

Jorge Martín



La formación es la base para la innovación y el progreso
de las Pymes en la sociedad de la información

ÚLTIMAS PLAZAS DE ESTA CONVOCATORIA



Plan de Referencia Oficial 2012

Ante la eminente aparición y comercialización por parte de SELAE de las **apuestas cotizadas**, las últimas plazas subvencionadas (gratuitas) del plan 2012 se cubrirán con el curso:

Conocimiento del Producto y su presentación al cliente. Juegos y Productos de Juego

El día 27 de Junio finaliza el plazo de admisión de alumnos

Entra y matricúlate: www.institutopal.es
O bien si tienes alguna duda llámanos al Teléfono Gratuito 900 80 42 49
y te hacemos la matriculación



Sumario

SUMARIO

El presidente de SELAE se suma a la asamblea

Redacción ANAPAL



5

El difícil equilibrio entre reivindicación y colaboración

Ponencia de Manuel Izquierdo



8

La Lotería Nacional frente a la gran crisis: una reflexión necesaria

Pedro Lamata Cotanda



12

La apuesta cotizada: oportunidad y riesgo

Jorge Martín

16

Asesoría Jurídica

Preguntas vinculantes de ANAPAL a la Dirección General de Tributos
Contrato Mercantil
¿Gestor o Administrador de Loterías?
Anapal presenta demanda contra el M^o de Economía y Hacienda

Miguel Hedilla

22



Medidas de seguridad en Administraciones de Lotería

Informe de la Brigada Central de Seguridad Privada de la Policía Nacional

35

Nueva Web de ANAPAL

Josep Iborra

38



Resultados encuesta política de precios de SELAE

Dirección de Estudios de Anapal

42

La RSE como motor de innovación y competitividad

F. García Gudiña

44

La fracción especial y el bote como "señuelos"

Dirección de Estudios de Anapal

57

Kiosco Virtual

Selección de noticias del mundo del juego y las apuestas

48



62

Buzón del administrador



Director: Jorge Martín Rodrigo • jorgemartin@anapal.com
Domicilio: A.N.A.P.A.L., C/ Zaratán, 7, Bjo 2 - 28037 Madrid
Tel. 91 304 05 41 - Fax 91 327 00 21

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

www.anapal.com • gestion@anapal.com

Depósito Legal: M-22.423 - 1996

Imprime: Suministros Gráficos 2000, S.L.

Edición: 4.500 ejemplares



Entre todos



Alarmados como estábamos, pedíamos en el anterior Boletín “un compromiso de los poderes públicos con los juegos del Estado” para salir cuanto antes de esta crisis o resistir mejor sus perniciosos efectos.

Hemos voceado con escritos y establecido contactos varios para hacer más extendida y más comprensible la idea a los que nos dirigen de que, con una aportación media del 30% de beneficio a las arcas públicas, en tiempos de vacas flacas, los juegos de todos tienen que ser apoyados urgentemente frente a las presiones del juego privado, que apenas alcanza el 9% de aportación. Y algo se va notando ya tanto ruido razonado.

Somos conscientes que, mientras esta gran tormenta no escampe, será muy difícil vender más, salvo que se haga fuera de nuestras fronteras (sería para ello imprescindible quitar el gravamen del 20% que, no sólo nos perjudica dentro sino, comparativamente, en el exterior) o se lo restemos a los restantes operadores, los privados. Por ello la política comercial de SELAE no puede ser sino beligerante y competitiva en todos los nichos de mercado. Activa para retocar los juegos existentes y mejorarlos, y para incorporar aquellos que permiten mejorar las cuentas de Hacienda.

Por ello nuestro apoyo nítido a la incorporación de SELAE a la *apuesta cotizada*, que es simplemente un formato de la tradicional apuesta deportiva, en la que SELAE es pionero con La Quiniela, y de la que El Quinigol o la apuesta hípica QPlus son muestras suficientes de su tarea desde hace años. Le dedicamos en este número un espacio específico de reflexión a esta nueva modalidad de apuesta. Como también lo hacemos a la crisis que atraviesa nuestro juego fundamental, La Lotería Nacional, afectado de problemas en su diseño que debemos resolver entre todos en los próximos meses para recuperar parte de su esplendor perdido, y parece conveniente en estos tiempos que movernos todos juntos, con la casa, será fundamental para alcanzar el éxito en la difícil tarea.

“Entre todos”, es la frase más repetida de este Boletín de junio. Nuestro presidente, M. Izquierdo ha resaltado en la ponencia política de la última Asamblea de ANAPAL que “son tiempos de colaboración inteligente; de un equilibrio entre la reivindicación y la colaboración”. Y también que “la unidad del colectivo es vital” (su discurso completo está en este número). Prueba de ello es que el Presidente de SELAE asistió a nuestra última Asamblea para escenificar esa colaboración, el trabajo *entre todos* imprescindible para acertar con las medidas, entre las que urge eliminar el gravamen del 20%.

Y para seguir juntos y unidos, lo esencial es hablar más, tratar de entender al vecino, incluso al competidor. Y debatir, ponerle imaginación al día a día, y ayudarnos *entre todos* a buscar las mejores salidas. La nueva Web de ANAPAL debe ser el gran soporte para afrontar el futuro entre todos, haciendo empresa. La nueva plataforma Web es un ambicioso proyecto para crear un espacio abierto, un punto de encuentro de todos los que quieren apoyar a los juegos públicos e interactuar libremente en el mundo de las redes sociales. Debemos intentar que *anapal.com* sea un sitio para todos, donde la controversia se también útil para el desarrollo de nuestros negocios, y los servicios, la formación y la información convivan de forma natural. Ojala lo logremos. *Entre todos*.

Jorge Martín Rodrigo
Director del Boletín



EL PRESIDENTE DE SELAE SE SUMA A LA ASAMBLEA ORDINARIA



El pasado día 9 de junio celebramos nuestra Asamblea Ordinaria 2013 en el Hotel Holiday Inn Madrid, con nutrida asistencia de socios pese a lo tardío de las fechas y el inicio de los calores. El acto



podría definirse como mitad congreso mitad asamblea, pues trato de agrupar ambos contenidos en el reducido espacio que transcurrió desde las 11 de la mañana y las 14:30 horas del mediodía. Tres horas y media que sirvieron para combinar las obligaciones asamblearias (presentación de cuentas, discurso político del Presidente, ruegos y preguntas...) y las ponencias e intervenciones de calado práctico y teórico. Y de guinda, la presencia al final de el Presidente de SELAE (José Miguel Martínez) y el Director de Negocio (Juan Gallardo), que trataron de resolver las dudas más relevantes del sector, vehiculadas a ANAPAL a través de su Web y de la nueva dirección de Facebook, más alguna de última hora de los asistentes a la propia asamblea.

Podéis encontrar en nuestra Web un resumen corto (5 minutos), y otro más largo(30 minutos) -también revi-

sables en Facebook y Youtube-, para aquellos que deseáis profundizar en lo ocurrido. No obstante, os resumimos más abajo las ideas más destacadas de los ponentes y de la intervención de nuestro Presidente, que trato de defender la posición política de ANAPAL de mesura y entendimiento con la actual dirección/presidencia del operador como la más inteligente y la que más réditos podía dar a los Administradores, inmersos todos en una crisis de una profundidad como nunca antes se ha conocido en el sector. Igualmente, encontraréis también el resumen de las preguntas más reiteradas entre las formuladas a José Miguel Martínez a través de la Web de ANAPAL por parte de los socios, incluidas las vehiculadas a través de Facebook.

La asamblea fue también ocasión para agradecer la desinteresada colaboración durante años en ANAPAL a tres compañeras que ahora dejan



su labor: Teresa Graña (ex-presidenta de Anapal Tenerife), Marisa Pastor (ex-presidenta de Anapal Málaga) y Pepita Ros (ex-presidenta de Anapal Murcia). Las tres recibieron los sinceros aplausos de sus compañeros y una placa conmemorativa, que ojala brille en sus hogares con la misma fuerza que su recuerdo en nuestros corazones.

Resumen de ideas de los intervinientes:

- ◆ El Presidente de SELAE confirmó que el día 10 de junio, el lunes siguiente al acto, firmaría la creación de una comisión de trabajo integrada por SELAE y Anapal como asociación representativa, para el desarrollo de nuevos juegos, mejora de los actuales, etc. Comisión consultiva, no decisoria, a la que se invitaría también a Fenamix.
- ◆ El Presidente de SELAE dejó claro en su intervención que en estos momentos se abre una fase de colaboración entre SELAE y su red de ventas, representada por Anapal, para la defensa y la mejora del juego público, y por tanto para la mejora de la marcha de nuestros puntos de venta y de los resultados de la propia SELAE.
- ◆ El Director Comercial clarificó el ru-

mor que venía apareciendo en los últimos días acerca de la posible comercialización por parte de SELAE de La Lotería Nacional a través de su Web, hecho que éste desmintió categóricamente, afirmando con rotundidad que eso no iba a suceder.

- ◆ Ante una de las preguntas formuladas en la Web de Anapal sobre cuándo se produciría un aumento de comisiones, el Presidente comentó que "dada la actual coyuntura económica, en estos momentos no se va a proceder al aumento de las mismas, pero que existe un acuerdo previo, reflejado en el contrato mercantil firmado, que cuando la situación económica del país mejore, éstas se revisarán al alza y no a la baja".
- ◆ Se presentó la nueva plataforma

Estado, "amenazados por los intereses particulares del juego privado". Y añadió que si se relativizan las cifras de ventas y se comparan con las de otros operadores del mercado "no estamos tan mal".

- ◆ Pedro Lamata explicó la posición de la asociación ante las posibles modificaciones de los sorteos de Navidad y El Niño, defendiendo la idoneidad de reducir números en vez de series -postura oficial de SELAE-, e invitó a una reflexión serena del sector "para mejorar la calidad de los juegos, la llave para competir mejor." (véase artículo en páginas interiores)
- ◆ Jorge Martín, presentador del acto, intervino, en su ponencia sobre la apuesta cotizada, en favor de que SELAE se incorpore en la mayor brevedad a esta nueva oferta, "necesaria para ayudar a la moribunda La Quiniela, y la única capaz de rejuvenecer y multiplicar la asistencia a los puntos de venta actualmente". (véase artículo en páginas interiores)



Web de Anapal, que permitirá una mejor y más fluida comunicación entre todos los actores de nuestros negocios: administradores, clientes, SELAE, etc...

- ◆ Manuel Izquierdo, Presidente de Anapal, subrayó que éstos eran tiempos de colaboración y no de enfrentamiento, "porque, aunque se haya roto el vínculo concesional mayoritariamente, seguimos siendo imprescindibles como aparato productivo: los más eficaces y productivos".
- ◆ Manuel Izquierdo arengó a los asistentes para defender entre todos la imagen de SELAE y los juegos del

Y algunos temas más...

Preguntas al Presidente de SELAE recogidas en Anapal.com:

1. ¿Se va a quitar el impuesto del 20% sobre los premios para el próximo año?
2. ¿Ha ganado el Ministerio lo que calculaba con el nuevo gravamen desde su implantación el 1-1-13?
3. ¿Cuándo sacará SELAE las apuestas cotizadas para su red de ventas? ¿Qué juegos conformarán su oferta, y qué características tendrá esta nueva opción (comisión/tipos...)?
4. La caída de las ventas de SELAE a partir de enero de 2013, ¿tiene sólo causas externas y generales (la crisis), o está generada por el grava-

men del 20%?. Y de ser así, ¿En qué proporción afecta?

5. ¿Qué nuevos juegos o modalidades de ellos tiene previsto SELAE, pese a la crisis, sacar al mercado los próximos meses?

6. ¿Para cuando la participación de la red de ventas en la venta efectiva por Internet?

7. Respecto a la Lotería de Navidad, ¿tendrán acceso los Mixtos a su venta anticipada? ¿Venderá SELAE Lotería Nacional a través de la Web oficial en idénticas condiciones que su red de ventas?

8. ¿Está decidido SELAE a llevar adelante una política abiertamente favorable a los juegos de premio diferido, los "saludables"?

Recogidas en Facebook (algunas se repiten con las de la Web):

1. ¿Cuando se pondrán en marcha las apuestas cotizadas, y qué comisiones por venta y pago tendrán?

2. ¿Cuando se eliminará total o parcialmente el gravamen del 20% sobre los premios?

3. ¿Por qué SELAE no renegocia a la baja el seguro de Crédito y Caución? ¿Se adecua el importe de los seguros a los ingresos realizados en la cuenta oficial? ¿Podrían liberalizarse ambos seguros?

4. ¿Recuperará SELAE los sorteos/con leit motiv (día del padre, de la madre, del turista...), y los publicará debidamente?

5. ¿Llegaremos a tener algún día el pago con Visa gestionado por SELAE a coste "0" para su red comercial?

Las respuestas a estas cuestiones planteadas al Presidente de SELAE las encontraras en nuestra Web. (www.anapal.com)

Redacción ANAPAL



Lanzamiento estrella

Novedoso sistema en "TABLETS" para la visualización de los Botes activos.

Tablet de 10 PULGADAS

BOTES ACTIVOS

EuroMillones

Este martes

50
MILLONES DE EUROS
Un único acertante puede ganar.

230€
+IVA

la 2ª de regalo!

Tablet con las láminas de los Botes*

Aproveche la oferta de lanzamiento, y por la compra de una tablet, le **REGALAMOS** la segunda!

Potencie la venta de su negocio, mostrando los botes activos en la misma ventanilla de su mostrador. **Ideal para espacios reducidos!**

FINANCIACIÓN 3 MESES, SIN INTERESES
Si lo prefiere, pague cómodamente en 3 cuotas sin intereses.

BOTE

Lotería

Síguenos en:    

* Este producto lleva asociada una cuota por actualización de datos de 63 céntimos de euro + IVA al día. Esta cuota única por cliente (disponga de uno o más productos: pantallas o tablets), cubre la actualización diaria de los datos, resultados, botes, láminas..., y los posibles cambios introducidos por LAE.



El difícil equilibrio entre reivindicación y colaboración



Lo primero, agradecer vuestra presencia y vuestra confianza; lo segundo, un breve repaso a lo acontecido estos meses, desde la anterior asamblea.

Todos sabéis que durante los últimos años, desgraciadamente, ANAPAL tuvo que tomar una posición beligerante frente al entonces LAE, en defensa de los Juegos del Estado y de la posición del Administrador, amenazado como estaba de desaparecer o transformarse en algo indeseado. Siempre dimos la mano al Director General o Presidente que llegaba (léase en los últimos tiempos Gonzalo Fernández y Aurelio Martínez), y les ofrecimos nuestra sincera colaboración para sacar adelante los asuntos de la casa, hasta entonces claramente nuestra, porque éramos parte del aparato productivo histórico a través de las concesiones. Recordareis todo aquel doloroso proceso que trajo



el llamado contrato-programa entre el Ministerio de Hacienda y LAE.

A nosotros nos tocó aceptar el contrato mercantil, pero a ninguno de ellos les salió bien oponerse a la voluntad de la red: Gonzalo Fernández fue cesado antes de acabar su misión, y Aurelio Martínez, de paso más breve por LAE/SELAE, antes de culminar la venta u OPA del 30% de la casa, la famosa "privatización", tuvo que dejar su silla con el PP ya en el poder. Algo tendrá que ver nuestra oposición y, algo de sentido ha tenido sin duda nuestra lucha.

En febrero de 2012 llegó José Miguel Martínez, y nos pusimos a su entera disposición, recordándole lo acordado con el PP cuando éste era oposición, un diseño más flexible que permitiera convivir las concesiones con los contratos y modernizar

la red de ventas sin convulsiones. De idéntica manera él, fue claro: nos explicó que el Ministerio de Hacienda había decidido que, visto lo avanzado ya por el PSOE a nivel legislativo, era irreversible continuar en el proceso hacía los contratos, que era una decisión política coincidente por parte de los dos grandes partidos.

No negaré que fue un gran desencanto personal, pero nos dejaba la situación muy clara: tanto el PSOE como el PP situaban nuestro presente y nuestro futuro en el marco del contrato mercantil, y ligados a La Sociedad Estatal SELAE.

En ANAPAL decidimos que lo pertinente era abrir una negociación con el objetivo de hacer lo más inteligente en ese momento, que era modificar el contrato: hacerlo lo menos lesivo posible. Y a eso nos pusimos, y creo que en gran parte se logró. Fueron dos meses de muchísimos desencuentros, de tiras y aflojas por ambas partes. ANAPAL tuvo que dar la cara porque era y es la mayoritaria, la que pone argumentos e informes sobre la mesa de trabajo. Lo hicimos y hoy contamos con la "adenda al contrato" que amplía y perfila nuestros derechos...

Después, la política que ANAPAL ha decidido llevar es la de la colaboración inteligente. Un equilibrio entre la reivindicación y la colaboración. Una vez que la mayor parte de la red está en el mercantil y somos considerados por la Disposición Adicional 34, Ley 26/2009, como "red externa", nuestra vinculación con la casa debe hacerse más por nuestra capacidad de ser, y hacernos necesarios por nuestra productividad, que por cualquier otro motivo.

Hemos constituido la mejor red de juegos de Estado de Europa durante décadas, y si lo seguimos siendo, mantendremos un colectivo unido, capaz de analizar las mejores soluciones, reivindicarlas y estimular a que SELAE las ponga en práctica. Nuestros valores derivados de ser las únicas PYMES especializadas en la comercialización de Juegos del Estado, deben llevarnos a mantener una posición de ventaja en el mercado de los juegos. Compañeros, creemos que son tiempos de



colaboración, y no de enfrentamiento; porque a pesar de que se haya roto el vínculo concesional, como aparato productivo seguimos siendo imprescindibles. Y si eso lo tenemos claro, podremos avanzar sin miedo.

De aquí que una vez más os tenga que resaltar que la unidad del colectivo es vital. La Mesa de Asociaciones fue útil en su momento. Nosotros ofrecimos a sus integrantes la posibilidad de hacer una única asociación, que agrupara todos los posibles puntos de vista, pero que se dirigiera a SELAE como un único interlocutor. Una vez más los personalismos han vencido a las ideas. Pero ANAPAL no renuncia a agrupar

en ella, a todo aquel que tenga algo que decir, una idea que compartir y ganas de trabajar. Desde dentro del colectivo y desde fuera, se buscará dividirnos, porque así les es más fácil manejarnos. Pensadlo, y veréis que todos juntos en una única asociación tendríamos mayor capacidad de influencia, y un menor costo de mantenimiento. ANAPAL está abierta a todos y cree firmemente en el futuro de nuestros negocios.

Me gustaría, después de hechas estas aclaraciones sobre el por qué de la política de ANAPAL y el imprescindible llamamiento a la UNIDAD y la participación, levantaros un poco el ánimo. Aquí se ha hablado de "crisis", de bajada de ventas, de medidas de seguridad que implican gastos, reformas insuficientes de La Lotería, etc., asuntos que hundan un poco la moral, a lo que hay que añadir un pesimismo profundo en nuestra sociedad. Bueno, pues yo, desde el punto de vista asociativo de ANAPAL, os quiero decir que no estamos tan mal.

Nos cuesta vender lo que hacemos como Asociación, es cierto. Pero hacemos y vamos a seguir haciendo muchas cosas. Nuestros informes -para eso tenemos

un Gabinete de Estudios cualificados, son profundos y sopesados (de 10 a 20 folios cada uno), y van calando poco a poco.

Vamos limando la roca del "pensamiento único en SELAE" e influyendo en sus ideas. Parece que se va a poner en funcionamiento una Comisión Asesora donde estará ANAPAL. Pasos...



La Comisión Asesora por parte del Presidente de SELAE.

Por otra parte os diré que el Presidente y el Director Comercial, han decidido permitir el uso de las WEBS comerciales de los puntos de venta ya, para que podamos vender por Internet; se esta trabajando para ir desarrollando el software de validación directa, esto les llevara un año aproximadamente.

Después de haber leído las propuestas de ANAPAL sobre la necesidad de hacer cambios en la estructura de los sorteos de Lotería Nacional, han decidido poner en marcha comisiones de trabajo para intentar mejorar el programa de premios, y hacer más atractivo el sorteo, pues todos somos conscientes de que hay que renovarse o morir.

Se ha diseñado una nueva y ambiciosa Web de ANAPAL, que ahora os presentarán. Creemos que las

renovando
n u e s t r a
estructura asociativa.
Será muy útil para el debate y la
comunicación.

Todo esto, compañeros, es positivo, huele a futuro a planes para salir de este maldito embrollo que llamamos crisis.

Finalmente, para no aburriros más, me gustaría hacer una llamada de atención para que, entre todos, mantengamos la imagen de los "juegos de todos". La imagen de los juegos del Estado, es una suma de pequeños detalles que han construido la confianza, y los han convertido en líderes. La crisis ha puesto en evidencia que somos los preferidos por el mercado. La caída del 50% de los subsectores del Juego Privado, ha provocado una reacción contra SELAE, promovida por algunos operadores y orquestada a través de ciertos medios de comunicación.

Si añadimos que parece vamos a competir en breve con las apuestas cotizadas, hasta ahora territorio exclusivo del Juego Privado, cabe esperar que se redoblen los ataques. Y nuestra reacción como red comercial debe ser: la atención al cliente,

nuestra información veraz y positiva, y agradecerle siempre su fidelidad a nuestros juegos.

Igualmente sepamos informar, enmarcar y relativizar algunas cifras, ahora que los datos de SELAE son "negativos". Nuestros juegos caen con la crisis un 8%



nuevas tecnologías y las redes sociales deben facilitar el intercambio de opiniones entre los socios. Que ANAPAL debe abrirse horizontalmente para que el órgano de decisión no sea sólo la asamblea anual, sino algo continuo, más vivo y participativo. Dar entrada a savia nueva que vaya

hasta 2012, pero mucho menos que el juego Privado que lleva un 50% acumulado. Menos que la ONCE, que lleva un 22% de caída acumulada desde 2001. Hemos sido con diferencia, el subsector del Juego que mejor ha capeado los cuatro años de crisis.

Así que: cuidemos nuestros juegos. Cuidemos la imagen de nuestro Operador, haciéndolo, nos cuidamos nosotros.

A pesar de lo duro que se nos está haciendo 2013 (pensemos que hasta 2008, los últimos cuarenta años han sido de crecimiento constante), por eso la crisis se nos hace más dura; pero no estamos tan mal. Hemos de reaccionar, buscar salidas, intentar nuevas alternativas comerciales; pero nunca caer en el desánimo. Con negatividad, no saldremos de esta crisis. Nosotros vendemos suerte, y eso sólo se hace con buena cara. La componente económica de la crisis no depende de nosotros, pero la componente psicológica sí, aquí podemos y debemos presentar batalla, día a día desde cada una de nuestras ventanillas.

Gracias una vez más por venir, y por seguir ahí,



cada uno en su puesto, en su punto de venta poniendo al mal tiempo buena cara. Ojala el próximo año nos traiga el comienzo del resurgir económico que todos deseamos y merecemos.

Gracias a todos por vuestra paciencia.

Manuel Izquierdo
Presidente de ANAPAL



COVERT[®] SECURITY

EMPRESA ESPECIALIZADA
EN SISTEMAS DE SEGURIDAD
Y VIDEO VIGILANCIA

GRADO 3

VENTAJAS

- Sistemas con certificado y proyecto según normativa.
- Asesoramiento personalizado.
- Auditorias de Seguridad sin coste ni compromiso.
- Gestión remota desde CRA y Smartphone.
- Actualice su sistema sin inversión inicial.



www.covertsecurity.es

902 099 510
info@covertsecurity.es

La Lotería Nacional frente a la gran crisis: una reflexión necesaria



Entre los meses de marzo y abril pasados, Anapal fue invitada a dos reuniones monográficas sobre la configuración de los próximos sorteos de Navidad 2013 y El Niño 2014. La propuesta de ANAPAL fue enviada previamente a ambas reuniones a la Dirección Comercial y a Presidencia, y constan en el Registro de SELAE. Trataremos en este artículo de contar lo que propusimos, sus razones de fondo, y lo que parece que finalmente se ha decidido. Coincidimos bastante en el análisis, pero no vemos las mismas soluciones. El debate sigue abierto. La realidad de cada sorteo irá a portando nueva luz al tema

Sorteos de Navidad 2013 y El Niño 2014: el análisis.

Tanto ANAPAL como SELAE coinciden en la necesidad de reducir la emisión actual. ¿Por qué reducir emisión?

La crisis como mal principal:

Ha reducido el mercado del juego en casi un 40%, de 33.000 a 21.000 millones de €, siendo más visible en el Juego Privado, que en 2012 acumulaba un 50% de descenso. El Gasto por habitante ha pasado de 700 a 400 €/año.

El sorteo de El Niño 2013 dispara definitivamente las alarmas de la Dirección. SELAE convoca a Anapal para plantear el problema seriamente. La acumulación de los efectos de la crisis, unida a la sobre-emisión (1.200 millones, cuando el año de más ven-

tas, 2008, se llega a 778 millones), provocan una proporción de ventas de sólo el 50%, 610 millones, cuando para premios se destinan 840, el 70% de las ventas. ¿Cómo pagar si los premios salen todos vendidos? El operador, el Estado, podría perder 200 millones.

El sorteo de Navidad 2013 no puede mantenerse en 3.600 millones de emisión, con unas ventas probables de tan sólo 2.200, y destinando a premios 2.520 millones. Todo confluye en la idea de reducir urgentemente la emisión, algo habitual históricamente.

Las soluciones.

La propuesta de SELAE

Reducir emisión, sí, pero manteniendo los 100.000 números y redu-

ciendo sólo las series.

En Navidad: reducir 20 series, de 180 a 160, pasando a 3.200 millones (2.240 millones en premios a repartir).

En El Niño: reducir 20 series, de 60 a 40, pasando a 800 millones (560 millones en premios a repartir).

De esta forma el porcentaje de invendidos, un 31%, descendería, neutralizando parcialmente el riesgo existente. ¿Es suficiente?

La Propuesta de la D. de Estudios de ANAPAL:

Reducir la emisión, sí, pero buscando mantener la máxima calidad de la oferta, la única vía capaz de mantener e incrementar el interés sobre el propio juego.

No dejes tu seguridad al azar

Más protección con menor precio



El kit más completo del mercado según normativa

- Módulo IP con test de línea cada 36 segundos, por dos vías de comunicación (ADSL+GPRS)
- Central de alarma de alta seguridad en Grado 3
- 12 sensores incluidos, todos con certificado Grado 3 (sísmicos, volumétricos, rotura de cristales, lapa con alarma de apertura de caja fuerte, contactos magnéticos puertas y persianas, pulsador de pánico,...)
- Grabador con visualización remota (Pc, Tablet, SmartPhone,...) y dos cámaras color con visión nocturna
- Conexión a central de alarmas, por 3 vías de comunicación (ADSL+RTB+GPRS)
- Salto de alarma por sabotaje del sistema, corte de luz o corte de líneas de comunicación
- Visualización instantánea y automática integrada de las cámaras, por salto de alarma
- Reportes de apertura y cierre vía e-mail en cada cambio de estado (Armado/Desarmado)
- Certificados y libro de instalaciones/revisiones diligenciado
- Revisiones periódicas obligatorias y mantenimiento preventivo incluidos

O F E R T A
ALARMA GRADO 3
+ VIDEO

Venta
1870,55 €
1998,25 €*

Entrada
Alquiler 24 Meses
600 €
Cuota Mensual
57,46 €
62,87€*

Alquiler 48 Meses
- Sólo Anapal -
Cuota Mensual
46,67 €

Conexión CRA y Mantenimiento **37 €/Mes**

902 444 440 · www.tyco.es

* Precios para no asociados Anapal

Precios sin IVA

tyco
Integrated
Fire & Security

¿Cómo buscamos la mayor calidad de oferta? A través de tres medidas:

- Ajustando oferta a demanda: reduciendo la emisión.
- No incluyendo la fracción especial en los sorteos grandes.
- Incrementando las pedreas (premios reales)

Hagamos una reflexión histórica, de dónde venimos y adónde vamos.

Los tres modelos de sorteos de Lotería Nacional

Esquematizando mucho, podemos categorizar tres modelos de conducta:

- 1- **El modelo clásico** (sorteo de Navidad): modelo de ajuste de oferta a demanda, con numeración ajustada, para aumentar la probabilidad de acierto del jugador. Un solo reintegro, y sin fracción especial, con "premios muy repartidos". El promedio de invendidos está en torno al 10%.
- 2- **El modelo de 1986** (sorteos semanales): 100.000 números, tres reintegros y fracción especial, con emisión al margen de la demanda. Sábados y Jueves se adhieren a él desde 1991. El promedio de invendidos es del 50% en los sorteos de 6€, del 60 % en los de 12€ y del 70% en los de 3€.
- 3- **El modelo de El Niño:** 100.000 números de emisión, 3 reintegros y sin fracción especial. El promedio de invendidos es del 20% (hasta 2007).

La evolución de los tres modelos.

Desde 1979 hasta hoy, Navidad pasó de un 25% de cuota de mercado en Lotería Nacional hasta un 50%. Es el modelo clásico. El Niño, en el mismo periodo, pasó de un 9% a un 15%. Los sorteos de Jueves y Sábado des-



cendieron de un 66% a un 35%.

El modelo de mejor resultado ha sido el de Navidad, el segundo el de El Niño, y el peor el de Jueves y Sábado.

La crisis ha puesto en evidencia que el jugador selecciona más su inversión. Lo hace entre Juego Público y Juego Privado. Y dentro de nuestros productos busca la mejor relación calidad/precio. Desde 2008 hasta diciembre 2012 la Lotería Nacional baja un 13% y los Juegos Activos un 3,5%. Y dentro de la Lotería Nacional, baja más la de Jueves+Sábado.

Y vistos los datos, podemos preguntarnos, ¿si Navidad y El Niño tienen los precios más altos, su incremento relativo de cuota fue del 36% en 1979 al 65% de 2012, no tendrá que ver con la calidad de oferta, además de con la tradición?

En cualquier caso, con la sobre-emisión, han o hemos convertido la Lotería Nacional en un juego de riesgo para el operador (y en consecuencia para la red de Administradores).

Propuesta de la D. de Estudios ANAPAL: la calidad de oferta como garantía de futuro. Perspectivas y riesgos

La calidad de la oferta, sin modificar precios, implica mejorar la calidad del producto Lotería Nacional, atendiendo a dos características:

- 1.- Incrementar la Probabilidad de acierto. Tocar/reducir la numeración.

2.- Incrementar la probabilidad de premio. Tocar/reducir los reintegros.

3.- Reducir riesgo, ajustando estrictamente oferta a demanda. Tocar/reducir la emisión.

Pensemos que cada reintegro representa el 14,2% del total destinado a premios. Tres reintegros suman el 43% (¿3 de cada 10 tiene premio o a 3 de cada 10 se le devuelve el dinero?). Un reintegro equivale a 5 terminaciones de dos cifras.

La dificultad de lograr el mejor acuerdo en el colectivo y con el operador.

En 1985 éramos 2.100 Administraciones y hoy somos 4.100, unas 3.000 que sólo han conocido el modelo de 1986 (sobre-emisión, 100.000 números x 10 series, 3 reintegros y fracción especial). Eso afecta al resultado de la posible reflexión.

Somos conscientes del problema de los abonados si tocamos la numeración, pero existen alternativas (posible reparto). Somos conscientes del problema de la reducción de series si tocamos las series finalmente. Pero si no reducimos numeración, inevitablemente, habrá que reducir series. Y también habrá problemas al tocar reintegros. Pero habrá que hacer algo.

Pero el peso específico de Navidad y Niño llega ya al 65%, (se ha duplicado a costa de la cuota de los sorteos semanales). Y de mantenerse la tendencia de reparto de cuota interna de LN de los últimos 30 años, para el año 2043, la LN de Jueves y Sábados habrá desaparecido (con un 17% de cuota, probablemente, ya no se emitiría en papel).

Para ver en perspectiva lo ocurrido y ver qué decisión conviene a los administradores, veamos la trayectoria de los sorteos semanales en el tiempo (ver gráfico).

En la tabla podemos ver la evolución de los **sorteos semanales** (Jueves + Sábado) desde 1988 a 2013. Si se mantiene esta tendencia en los próximos veinte años, la Lotería Nacional (J+S), puede acercarse al peso específico del Bono Loto en el conjunto de los juegos. Su descenso es palpable: 20 puntos entre 1998 y 2005, 3 puntos más entre 2006 y 2013. *(Nota: el dato de 2013 es una mera estimación con descenso en J+S del 9,5% y en Navidad del 9%. En el total de los Juegos un menos 9%).*

Armas para encontrar una solución

La solución no es fácil, pero contamos con elementos suficientes para manejar hábilmente en busca de una buena solución:

- 1- La profesionalidad del colectivo de Administradores y de la Dirección de SELAE.
- 2- La nueva Comisión Asesora, donde todos deben arrimar el hombro para mejorar la Empresa.
- 3- La nueva plataforma WEB de comunicación, debate y consulta de ANAPAL.

Démonos cuenta de que este problema afecta fundamentalmente a nuestro colectivo. La Red Mixta vende aproximadamente 110 millones €

/año, un 2% del total de la LN.Y un 16% de los juegos activos. Y además cuentan con su actividad principal... No es su eje.

El segundo semestre de 2010, por terminal, se vendieron 60 millones; en 2011 (120 millones), en 2012, 150 millones, y de éstos un 27% (40,5 millones) por los loteros. Son 109,5 millones de venta de Lotería por terminal de los Mixtos. Sin embargo, para cada uno de los Administradores la LN representa el 60% de sus ventas de media.

Habrá que utilizar la nueva plataforma WEB, y su funcionalidad de encuestas automatizadas, para recabar la opinión de los socios. Debemos ser capaces de encontrar soluciones o procedimiento de aproximación a soluciones reales, si queremos corregir la deriva a la baja de la Lotería semanal y seguir manteniendo el liderazgo en cuanto a fidelidad y confianza del mercado.

A todos nosotros corresponde responsabilizarnos en buscar los cambios necesarios para mejorar la Lotería Nacional, en particular incrementando la calidad de los sorteos semanales. El Colectivo -cada uno de nosotros-, no puede ni debe quedarse al margen de la búsqueda de soluciones.

En lo que se refiere a la supervivencia de la lotería de billetes, no cabe delegar y que otros decidan y se equivoquen o acierten por nosotros...

EL Mercado nos ha favorecido, ahora en plena crisis, eligiendo nuestros productos, su confianza y fidelidad nos han permitido caer sólo un 8% acumulado hasta 2012, cuando el Mercado del Juego cae un 35% o el Juego Privado un 50%.

Así que: corresponsabilidad en la búsqueda de soluciones y agradecer y merecer la fidelidad de nuestro mercado.

Pedro Lamata

Dirección de Estudios de ANAPAL

Año	Peso Jueves y Sábado, sobre LN	Sobre Total de Juegos	Peso Navidad y Niño sobre LN	Sobre TOTAL de juegos	TOTAL VENTAS
1988	58,5	36,0	41,5	25,5	3.405
1989	58,3	38,6	41,7	27,6	3.539
1990	57,2	38,9	42,8	29,2	3.736
1991	56,2	38,9	43,8	30,3	4.186
1992	55,6	37,4	44,4	29,9	4.537
1993	54,3	35,4	45,7	29,7	4.746
1994	52,0	32,3	48,0	29,9	4.988
1995	52,8	33,7	47,2	30,2	5.203
1996	50,7	31,3	49,3	30,5	5.479
1997	49,4	29,6	50,6	30,3	5.895
1998	48,9	29,3	51,1	30,6	6.307
1999	47,2	28,2	52,8	31,5	6.632
2000	45,4	27,0	54,6	32,6	6.882
2001	44,5	25,5	55,5	31,8	7.543
2002	40,6	23,4	59,4	34,2	7.637
2003	40,2	23,0	59,8	34,2	8.299
2004	39,5	21,8	60,5	33,5	9.027
2005	38,3	21,5	61,7	34,7	9.300
2006	37,4	21,1	62,6	35,4	9.644
2007	37,5	21,5	62,5	35,7	9.985
2008	36,8	20,7	63,2	35,5	10.048
2009	36,2	19,9	63,8	35,2	9.845
2010	36,1	20,0	63,9	35,5	9.592
2011	34,9	18,7	65,1	34,9	9.723
2012	36,4	19,6	63,6	34,3	9.237
2013	35,5	19	64,5	33,9	8.405

LA APUESTA COTIZADA: OPORTUNIDAD Y RIESGO



La noticia y su pertinencia.

El pasado 9 de marzo, la Web de ANAPAL dio la exclusiva de que SELAE había recibido la autorización del Regulador, CNOJ, para operar las apuestas cotizadas, una de las peticiones más reiteradas que nuestra asociación había hecho a la casa para poder competir adecuadamente en el cada día más complicado mercado del juego español.

La caída profunda de la recaudación de La Quiniela, la tradicional apuesta deportiva de SELAE y la escasa importancia de El Qui-

nigol en términos económicos, hacían necesario reaccionar con nitidez en defensa de los juegos de todos, atacados por la ofensiva del juego privado a través de las llamadas "apuestas cotizadas" o "apuestas deportivas", llamadas así por estar centradas en los sucesos deportivos y por su peculiar determinación del premio o pago con anticipación al suceso apostado.

Durante los años 2005 y 2007, diversas empresas multinacionales de apuestas deportivas fueron haciendo su desembarco en España ante la protección que les ofrecía la alegación que presentaban por ausencia de legislación específica al respecto. Se ofrecieron vía online, comercializadas a través de diversas páginas de Internet, al tiempo que esas empresas se iban apoderando de un espacio creciente en los medios, sobre todo deportivos, tanto escritos como digitales, para solidificar su posición en el mercado.

Finalmente, el vacío legal fue comenzando a rellenarse con la actuación independiente de cada Comunidad

Autónoma, donde reside la competencia exclusiva en materia de casinos, juegos y apuestas. La primera fue la Comunidad de Madrid, que con el Decreto 106/2006, de 30 de noviembre, aprobó el Reglamento de Apuestas de la Comunidad de Madrid, dando inicio a la reglamentación del sector, que ha continuado al dispar ritmo de las diversas CCAA; complementado con la aparición del elemento sustantivo de La Ley 13/2011, de 27 de mayo, Ley del Juego, básicamente virtual, pero que ordena el proceder de las empresas existentes, organizando los mecanismos de control imprescindibles para los operadores, y estableciendo un marco regulatorio imprescindible a través del Estado.

Antecedentes de las apuestas cotizadas o deportivas

En España, desde septiembre de 1946, existente un claro antecedente de las apuestas deportivas/cotizadas: La Quiniela de fútbol, organizada a





**NUEVO MODELO
NAVIDAD!!**
Tenemos nuevo
formato de papel
con motivos navideños

PARTICIPACIONES

**Códigos QR, nuevo servicio
gratuito para Smartphone**

**[TYKHĚ
PAPEL]**

The image shows several National Lottery tickets and a smartphone. One ticket is for 5.00 € with number 102/11, series 1-5, and prize 1-10. Another ticket is for 4.50 € with number 125, series 1-5, and prize 1-10. The smartphone displays the digital version of a ticket with a QR code and the text 'MUESTRA SIN VALOR OFICINA INFOLOT C/ LA PATRONA, Nº 12'.

✓ Todos son ventajas!!!

- Servicio gratuito.
- Novedad ante los clientes.
- El cliente podrá comprobar si tiene algún premio.
- La página donde se muestra la información contiene publicidad de la administración que emite las participaciones.
- Si se consulta antes del sorteo, se muestra la publicidad de la administración emisora.
- Publicidad GRATIS de su página Web*

(*) Su página web de BUSCARLOTERÍA o Web Premium.

Códigos de barras en participaciones

- ✓ Pague las participaciones premiadas a sus clientes.
- Permite llevar control del cuadro de caja de Tykhegestion y saber cual han sido pagadas.
- Impide el pago duplicado de una misma participación.
- Mayor seguridad ante intentos de falsificación.



través del P.A.M.D.B (Patronado de Apuestas Mutuas Deportivo Benéficas).

Era y es una apuesta deportiva, que en sus comienzos se organizó con el objetivo de acertar el resultados en goles de 7 partidos de Primera División, una apuesta idéntica a la que se propone ahora en muchas casas de apuestas privadas en España. Luego, a partir de la temporada 1948/49, se implantó el actual sistema de "1X2", modificado en 1988 con la aparición del "Pleno al 15", y con el peculiar antecedente en 1986 de la Q1 y Q2, que distinguía entre acertantes al final del primer tiempo de los partidos de fútbol y al pitido final del árbitro, opción también vigente en muchas casa de apuestas.

De la misma forma, El Quinigol, apuesta que nace en 1997, como "juego destinado a apostar por goles en determinados partidos de fútbol",



es otro claro precedente, nacido con motivo de la celebración del Campeonato del Mundo de Francia en 1998, y que se continua ahora apostando en la red de SELAE.

La diferencia única observable, entre estos ejemplos de apuestas deportivas y las que se pretenden ahora incorporar, es que las anteriores son apuestas mutuas (veremos más ade-

lante los diferentes tipos de apuestas), que varían su pago dependiendo del número de acertante, y las que ahora se pretenden abordar son apuestas de cotización o pago, se conoce anticipadamente su pago, de ahí el nombre de "cotizadas", y éste lo establece la casa de apuestas, el operador.

Pero nadie puede decir que SELAE, el Estado, viene a invadir un campo que no le pertenece o le es ajeno. De hecho es un campo creado desde mediados del pasado siglo, durante años difíciles para construir la demanda y la confianza actualmente existentes. Ahora el estado reordena su oferta, simplemente, para competir mejor.

Tipos de apuestas fundamentales

Conviene hacer una clasificación muy general, de las diversas posible, atendiendo a su organización interna, para entender correctamente que lo que SELAE se propone es simplemente una nueva forma de explotación de la apuesta deportiva, nombre que los operadores privados han tenido gran cuidado en no perder, pues con él se abrió el mercado hace casi 70 años. Así observemos estas modalidades de apuestas diferenciadas:

- **Apuestas mutuas:** aquellas en la que un porcentaje de las suma de las cantidades apostadas sobre un acontecimiento determinado se distribuye entre los acertantes de modo proporcional al importe apostado.
- **Apuestas de contrapartida:** aquellas en las que el usuario o apostante lo hace contra la casa de apuestas/operador, siendo el premio el resultante de multiplicar el importe apostado por el coeficiente que el operador ha esta-

blecido anticipadamente para la apuesta. Se les conoce también como "cotizadas", "de cuota" u "offset".

- **Apuestas cruzadas:** aquellas en que un operador actúa como intermediario y garante de las cantidades apostadas entre terceros, detrayendo las cantidades o porcentajes que previamente el operador hubiera fijado.

Cuando una apuesta de cualquiera de estos tipos aquí mencionados se refiere a un acontecimiento deportivo, ésta se vende simplemente como "apuesta deportiva", el nombre clásico en España.

Apuesta deportiva es La Quiniela y El Quinigol, y lo será la que fije SELAE para acertar los goles de un partido, el número de puntos de dos equipos de baloncesto, etc. Como lo es ya la apuesta hípica Quintuple Plus de SELAE, y lo son las carreras de galgos que se ofrecen a través de la oferta privada exclusivamente en este momento. Lo que SELAE va a hacer es aplicar el tratamiento como "apuestas cotizada" -con pago prefijado- a diversos acontecimientos deportivos. Básicamente el fútbol, el baloncesto, el tenis, el motor, etc. Falta por concretar el abanico de deportes y las fórmulas a aplicar. Las más famosas o conocidas de las "apuestas deportivas" son las relativas a las carreras de caballos (hípica), de galgos, o la Formula I y las Motos, además de las relativas a deportes con balón o pelota, en especial, en torno al fútbol.

Visto el particular enfoque de estas apuestas deportivas, podemos preguntarnos con claridad, ¿es necesario que SELAE entre a comercializarlas?

VENTAJAS Y RIESGOS DE LAS APUESTAS COTIZADAS

Son más las ventajas, por ejemplo:

1. **La necesidad de competir con**

las mismas armas.

Hemos visto que los operadores privados se han lanzado los últimos años al ver un campo abierto a su tarea, y también que han restado un importante porcentaje a la apuestas deportiva reina, La Quiniela. Desde 2009 hasta la actual temporada 2012/2013 su descenso acumulado es casi de un 60%. Siendo también un hecho comprobable que la "apuesta cotizada" privada es el segundo mejor producto de los operadores online establecidos en España, sólo superado por el póker



virtual.

2. **Su atractivo para el jugador: una apuesta sencilla, flexible y barata.**

Su inclusión en el *portfoléo* de

SELAE abriría un amplio abanico de opciones de juego no cubiertas por su actual oferta. Mejora-ría claramente la actual, porque la apuesta mínima es a 0,20.-€; se abre a un montón de deportes y mercados (países o ligas); y parte de apostar acontecimientos simples sin interrelación (el resultado de un partido, el máximo goleador de un encuentro, el número de puntos marcados en un tiempo de un deporte...), donde la certidumbre del jugador apare-



**CARLÚS
SEGURIDAD**

Tecnología, Innovación y Liderazgo

SOMOS EXPERTOS EN SEGURIDAD PARA
ADMINISTRACIONES DE LOTERIAS,
LE AYUDAMOS A CUMPLIR NORMATIVA



**MEJOR PRECIO
GARANTIZADO**



- 30 años de experiencia
- Más de 20.000 instalaciones

PARA MAS INFORMACION, LLAMENOS SIN COMPROMISO AL 91 464 64 04
EMPRESA HOMOLOGADA POR LA D.G.P Nº637

Según la orden INT/317/2011 sobre medidas de seguridad privada tiene que tener su sistema de seguridad conforme a normativa

ce con mayor facilidad que en una mezcla u obligad interconexión de sucesos (por ejemplo, los 14 partidos de La Quiniela). Y en caso de que el apostante quiera ganar más dinero del que se ofrece por un determinado suceso, permite voluntariamente interrelacionar diferentes sucesos de forma muy flexible (diferentes partidos, diferentes ligas, diferentes deportes,...,y en cantidad casi ilimitada).

3. La gran capacidad de fidelización.

Al ser sencilla, barata y flexible, y basarse en acontecimientos deportivos, puede ofrecerse de forma continuada su participación, día a día, hora a hora, provocando que participar/apostar se constituya en un entretenimiento continuo, una forma de ocio que fideliza enormemente al cliente. Quien conoce el perfil de tradicional jugador de La Quiniela entenderá mejor esta afirmación.

4. Gran capacidad de captación de público joven:

El deporte tiene un enorme atractivo natural para la juventud, y por ello, y las características que hemos descrito más arriba, (precio, flexibilidad,...), es una puesta con gran enganche en los jóvenes. Algo imprescindible cuando comprobamos el envejecimiento de los jugadores de La Quiniela, que no han sido renovados por las generaciones posteriores.

Observemos que el jugador de apuestas deportivas, según señala el Anuario del Juego en España 2011/12 de la Fundación CODERE, tiene un perfil caracterizado en sus dos terceras partes por hombres, de entre 20 y 45 años, nivel o status medio y alto, y con un gran núcleo estable de jugadores cotidianos, que el propio Anuario cifra en 1 millón de apostadores habituales.

¿Que hay que perder entrando en esta apuestas?

Veamos el riesgo que parece más evidente:

5. Posible puesto en práctica como *apuesta instantánea*.

La organización práctica en la red de ventas puede hacerse optando por permitir el juego o participación "en directo" o de for-



ma "convencional", antes de iniciado el acontecimiento deportivo. Hay deportes que no lo permiten, por ejemplo la Formula 1, que una vez iniciada la carrera no permite apuestas; pero otros como el fútbol permiten apostar, por ejemplo, a quién marcará el próximo gol una vez iniciado el acontecimiento.

La decisión de permitirlo o no es del operador, y responde a su óptica del negocio. Es posible que desde el punto de vista exclusivamente económico sea una opción interesante permitirlo, incluso estimularlo. Pero desde el punto de vista de un operado estatal, que además de generar liquidez para el Fisco debe velar por los valores del juego saludable, evitando favorecer cualquier atisbo de ludopatía en su red, no sea una opción admisible. Es un riesgo que corre SELAE, sino es consciente de que

la apuesta deportiva puede ser explotada desde ángulos peligrosos, y debe tratar de permanecer ajena a sus encantos cortoplacistas.

El resto de riesgos vienen dados por la necesidad de definir convenientemente cuestiones básicas en la implantación de una nueva opción/oferta de juego: deter-

minar el abanico de juegos dentro de cada mercado, el número de mercados, los tiempos o fases de implantación, el tipo de publicidad, el mejor socio tecnológico, etc. Dudas que habrá que ir resolviendo poco a poco,

pero que no permi-

ten evadir la toma de postura a favor, pues son muchas las ventajas y escasos los inconvenientes si se conoce bien la apuesta y el mercado al que se va a incorporar.

Si la apuesta deportiva llega en breve, como esperamos, no debe afectar negativamente a la actual oferta SELAE de apuestas deportivas. La Quiniela ha perdido muchos jugadores y necesita renovarse, algo que una mayor afluencia a los puntos de venta con motivo de estas nuevas apuestas "jóvenes" no debe perjudicar, sino actuar como de vaso comunicante. En el caso de El Quinigol, quizá fuera necesario contemplar su sustitución, por ser básicamente una *multiapuesta de goles*.

El resto es cuestión de lucidez y valor.

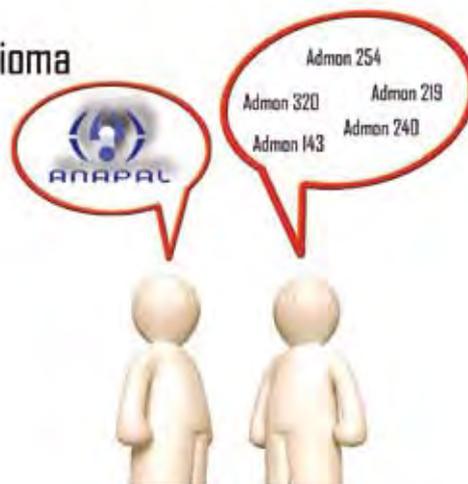
Jorge Martín Rodrigo
Admón n° 320 de Madrid

¿ Necesita un servicio técnico especializado ?

¿ Necesita informatizar su Administración ?



Hablamos el mismo idioma



Le realizamos un estudio energético para ahorrar costes, **GRATIS** si necesita que le saneemos su instalación eléctrica para cumplir la normativa, ¡¡¡ aquí nos tiene !!!





Preguntas vinculantes de ANAPAL a la Dirección General de Tributos

En fecha 21 de junio de 2013 esta Asesoría Jurídica ha presentado a la Dirección General de Tributos del Ministerio de Economía y Hacienda, en nombre de ANAPAL y de acuerdo a lo decidido por su Junta Directiva, una serie de preguntas de carácter fiscal. A continuación de estas líneas se reproduce el escrito presentado. En cuanto nos conteste la Dirección de Tributos se dará publicidad a su escrito.

El origen de las preguntas se encuentra en varias Inspecciones de Hacienda hechas a Administradores de Loterías. A causa de ellas se han levantado actas de inspección. En algunos casos y ante idéntico asunto, la inspección de Hacienda, aunque no los mismos ni en las mismas Delegaciones, ha dado diferentes y contradictorias respuestas. Tratamos pues de unificar criterios, dado que lo que manifieste la Dirección General de Tributos tendrá carácter vinculante para los socios de ANAPAL, pues en su nombre se han planteado las preguntas.

Miguel Hedilla de Rojas
Abogado
Asesoría Jurídica de ANAPAL



copia de poder que acompaña (doc. 1), acude a VS, y

EXPONE

Que al amparo de lo previsto en el artículo 107 de la LGT, se formula a ese centro directivo por medio del presente escrito las consultas varias que a continuación se exponen, deseando se nos responda con carácter vinculante al objeto de informar al respecto a los Administradores de Loterías asociados de ANAPAL - Adjunto copia de certificación del Registro de Asociaciones del Ministerio del Interior (doc. 2).

1. El art. 4.1.1 del Contrato Mercantil - adjuntamos copia del mismo (doc. nº 3) - que regula la relación jurídica entre los Administradores de Loterías y SELAE -Sociedad Estatal de Loterías y Apuestas del Estado-, dice: **"Comercialización fuera del Local autorizado. El Gestor del Punto de Venta llevara a cabo la actividad prevista en el presente Contrato exclusivamente en el Local y con los medios del Punto de Venta. Por excepción, el Gestor podrá, en nombre y por cuenta propia, y a su riesgo y ventura, comercializar los billetes tradicionales de Lotería Nacional a través de terceros bajo su exclusiva responsabilidad, sin que ello implique la apertura de un nuevo Punto de Venta, y de acuerdo con los usos y costumbres tradicionalmente admitidas"**.

El indicado artículo se refiere, en su parte final, a los revendedores, la mayoría jubilados, que lo hacen como forma de "sacarse" un pequeño extra, así como a bares, cafeterías y otros establecimientos que comercializan Lotería Nacional que los Administradores de Loterías les dejan para su reventa, percibiendo todos ellos una comisión o porcentaje que les abona el indicado Administrador de Loterías.

AL SR. DIRECTOR GENERAL DE TRIBUTOS DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA

D. Miguel Hedilla de Rojas, abogado, DNI. 01494177 con domicilio a efectos de notificaciones en (28009) Madrid, Calle de Fernán González, 44 - 29 Izq., actuando como representante ANAPAL Agrupación Nacional de Asociaciones Provinciales de Administradores de Loterías (CIF. 681485823) según consta en

¿Es deducible como gasto, de la base imponible de la actividad económica esa comisión o porcentaje, ya sea en IRPF para el caso de Administrador de Loterías persona física, o en IS para el caso de Administrador de Loterías persona jurídica? Y, de ser así, ¿sería suficiente como documento o resguardo justificativo de haber abonado esa comisión o porcentaje un simple recibo de los interesados? Y, de no ser así, ¿qué documento valdría como justificante del pago?.

También es práctica habitual en el sector el que determinadas entidades (Comisiones Falleras, Comisiones de Hogueras, Comisiones de fiestas en general, Parroquias, Asociaciones Deportivas, ONG, etc...) revendan Lotería Nacional a través de participaciones o papeletas, estando autorizadas a ello por SELAE. E igualmente esas entidades perciben de los Administradores de Loterías una comisión o porcentaje.

Queremos aclarar, y de no ser así solicitamos se nos corrija, el que este tipo de entidades estarían en principio

exentas de IVA, siempre que estén legalmente reconocidas, sus fines no sean lucrativos y sus objetivos sean de naturaleza cívica o religiosa, no facturando por lo tanto, y en consecuencia solo emitiendo recibos sin IVA justificativos de sus ingresos.

Se plantea al respecto la misma pregunta anterior:

¿Es deducible como gasto, de la base imponible de la actividad económica, esa comisión o porcentaje, ya sea en IRPF para el caso de Administrador de Loterías persona física, o en IS para el caso de Administrador de Loterías persona jurídica? Y, de ser así, ¿sería suficiente como documento o resguardo justificativo de haber abonado esa comisión o porcentaje un simple recibo de los interesados exento de IVA? Y, de no ser así, ¿qué documento valdría como justificante del pago?.

En general la venta de Juegos del Estado, fundamentalmente Lotería Nacional en sus distintos sorteos y mo-

dalidades (de jueves, de sábados, de Navidad, de El Niño) no solo se realiza vía ventanilla del establecimiento, sino que se hace también por medio, como ya se ha indicado, de revendedores, bares, cafeterías, asociaciones y otras entidades, y especialmente el Sorteo



de Navidad de cada año, aunque no solo a empresas y organismo oficiales, siendo también práctica habitual que el Administrador de Loterías se encargue de llevar, cobrar y recoger el sobrante o invendido, en el propio establecimiento o sede del comprador, utilizando para esos desplazamientos un vehículo, ya sea motocicleta o coche.



HEDILLA ABOGADOS

El único bufete especializado en Loterías

De familia de loteros

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

Asesores jurídicos de ANAPAL desde 2005

www.abogadosunidos.es

Email: info@abogadosunidos.com

Tel. 913 566 388

¿Es deducible en IRPF, como gasto, de la base imponible de la actividad económica, para el Administrador de Loterías persona física, el coste de adquisición de ese vehículo así como los gastos derivados de su mantenimiento y uso?

El art. 9.2 del Contrato Mercantil que se adjunta dice: "Cesión por el Gestor. En virtud de lo indicado en los expositivos del Contrato y en su Cláusula 2, el Gestor podrá ceder el Contrato y los derechos y obligaciones en él establecidos (totalmente pero no parcialmente) con el consentimiento previo, específico, expreso y por escrito de SELAE, siempre que el nuevo Gestor disponga de las condiciones necesarias establecidas en el Presente Contrato. La negativa a la cesión propuesta, si el cesionario propuesto reúne las condiciones requeridas en el contrato, deberá fundamentarse en causas objetivas que pudieran producir perjuicios a la actividad comercial o imagen de SELAE. Asimismo, se considerará cesión o/el Contrato sujeta al consentimiento de SELAE 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 (inclu-

yendo, 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 SELAE.

El cesionario deberá comprometerse a no resolver el contrato hasta transcurridos cinco (5) años desde la autorización de la cesión ("Periodo Mínimo"). En caso de ser persona jurídica, su objeto social deberá incluir la prestación de servicios en relación con la actividad de Juego".

Es decir que en la actualidad los Administradores de Loterías firmantes el Contrato Mercantil indicado, puede ceder su contrato a terceros no familiares a los que traspasan a cambio de un precio su negocio.

Estaría sujeto a IVA, el indicado traspaso dado que se transmiten un conjunto de elementos corporales e incorporeales que forman parte de un patrimonio empresarial o profesional del titular, y que constituyen una unidad económica autónoma capaz de desarrollar una actividad empresarial?

¿Cuál sería el tratamiento en IRPF o en el Impuesto de Sociedades » de lo percibido por el traspaso referido a un único pago por el total?

¿Cuál sería el tratamiento en IRPF o en el Impuesto de Sociedades de lo percibido por el traspaso referido a un pago aplazado durante cinco años del total?

¿Cuál sería el tratamiento en IRPF o en el Impuesto de Sociedades de las cantidades percibidas por el traspaso referidas al inmovilizado material?

¿En caso de cesión del contrato por una persona física y siendo ésta gratuita por hacerse a favor de un hijo o/y sucesor, cual sería el tratamiento en IRPF?

En todos los casos citados, ¿cómo tendría que tributar la persona física o entidad adquirente, futuro Administrador de Loterías?

En su virtud, a VS

SUPLICA

tenga por presentada en tiempo y forma la presente consulta tributaria y proceda a dar contestación a la consulta planteada para que la consultante pueda ajustar su comportamiento tributario a la respuesta dada por la Administración.

En Madrid, a 20 de junio de 2013



Servicio de
Atención Jurídica
Telefónica gratuita para asociados

Nuevo Telf.: 914 321 339

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,

Fax: 91 327 00 21,

e-mail: gestion@anapal.com.



Contrato Mercantil

La compra-venta de Administraciones de Loterías

Para utilizar las palabras correctas tenemos que hablar de cesión, o traspaso, bajo precio, del contrato mercantil.

Anteriormente, en régimen concesional administrativo, esto no era posible, y solo a partir de la entrada en vigor del nuevo régimen mercantil, los Administradores de Loterías que así lo deseen pueden vender su negocio.

La regulación de esta posibilidad de cesión, se encuentra en el art. 9.2 del contrato mercantil, que dice:

“Cesión por el Gestor. En virtud de lo indicado en los expositivos del Contrato y en su Cláusula 2, el Gestor podrá ceder el Contrato y los derechos y obligaciones en él establecidos (totalmente pero no parcialmente) con el consentimiento previo, específico, expreso y por escrito de SELAE, siempre que el nuevo Gestor disponga de las condiciones necesarias establecidas en el Presente Contrato. La negativa a la cesión propuesta, si el cesionario propuesto reúne las condiciones requeridas en el contrato, deberá fundamentarse en causas objetivas que pudieran producir perjuicios a la actividad comercial o imagen de SELAE.

Asimismo, se considerará cesión del Contrato sujeta al consentimiento de SELAE 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 SELAE.

El cesionario deberá comprometerse a no resolver el contrato hasta transcurridos cinco (5) años desde la autorización de la cesión (“Periodo Mínimo”). En caso de ser persona jurídica, su objeto social deberá incluir la prestación de servicios en relación con la actividad de Juego.”

Quiero aclarar la penúltima frase, subrayada, del párrafo anterior. No hay que confundir “resolver” con “ceder”. El cesionario o comprador sí podrá vender de nuevo y sin plazo el negocio, lo que no puede es darlo por terminado (cerrarlo o resolverlo) hasta que transcurran cinco años desde que lo adquirió.

También hay que explicar los conceptos de transmisión “Inter Vivos” y “Mortis Causa”, que aparecen en el indicado artículo 9.2, y que se pueden confundir con las sucesiones propias del régimen administrativo anterior. En ese régimen la transmisión del negocio a un tercero, “Inter Vivos” o “Mortis Causa”, solo era posible hacia un familiar y siempre que este reuniese determinados requisitos, que se encontraban en el derogado Real Decreto 1082/85. Ahora el tratamiento jurídico de esas transmisiones, a excepción de las consecuencias tributarias que es otro “cantar”, es exactamente igual para no familiares, pagando un precio, como para familiares, y su base legal es la misma que, como ya he dicho, es el art. 9.2 del Contrato Mercantil.

Resumiendo: siempre que haya un comprador y éste reúna los requisitos exigidos por SELAE, podrá un Adminis-

trador de Loterías vender su negocio. Los requisitos son:

- Solicitud de cesión a SELAE (del cedente o vendedor) a favor del cesionario o comprador ya sea esta persona física o jurídica, incluyendo en el escrito la renuncia del actual titular.
- Certificación de Hacienda y de la Seguridad Social relativa a que el comprador no tiene deudas con ellos.
- DNI del comprador en caso de ser persona física.
- Escrituras inscritas en el Registro Mercantil, en caso de ser el comprador persona jurídica, así como el CIF definitivo (no el provisional).
- Titulo posesorio de comprador, del local en donde se está ejerciendo la actividad (propiedad, alquiler, usufructo, etc..).

Desde el punto de vista fiscal estas operaciones no están sujetas ni a IVA ni al Impuesto de Transmisiones Patrimoniales, pero sin embargo para el vendedor habrá una ganancia patrimonial a declarar en el IRPF del siguiente ejercicio, no siendo así en caso de que se trate de una cesión a descendientes.

Por último, está la cuestión de la valoración del negocio. Tenemos por un lado el valor de mercado, y este en la actualidad se saca multiplicando por 3 la media de las comisiones brutas, sin descontar gastos, de los tres últimos ejercicios. Por otro lado siempre hay que tener en cuenta las ganas de comprar y la necesidad de vender, que tanto en un caso como en otro, pueden incidir en más o en menos en el precio.

Miguel Hedilla de Rojas
Abogado

Asesoría Jurídica de ANAPAL
asesoriajuridica@anapal.com



¿"Gestor de Punto de Venta" o Administrador de Loterías?

Esto viene a cuento a que todavía, desde alguna Delegación Comercial, desde luego las menos, se sigue informando malintencionadamente acerca de que los Administradores de Loterías ya no pueden utilizar la denominación de "Administradores de Loterías", pudiendo utilizar sólo la de "Gestores de Punto de Venta", aconsejando e incluso intimidando para que no se utilice la primera.

Pues bien, ambas son válidas, compatibles y perfectamente legales. En el Contrato Mercantil se utiliza la denominación de Gestor de Punto de Venta, y en el acuerdo del Consejo de Administración de SELAE, de Junio de 2010, la de Administrador de Loterías, pues este dice en su art. 1

"La referencia en el contrato a los Gestores de Punto

de Venta se entenderá hecha a los Administradores de Loterías. Se entiende la denominación de Administrador de Loterías como fundamentalmente comercial y no jurídica, por lo que los hasta hora integrantes de la Red Básica podrán continuar con la mencionada denominación".

Todo el mundo debería de tomar nota sobre este tema, pues a estas alturas ello no debería de ser motivo de hipotética confrontación. Por desgracia hay algunos que se empeñan en crear problemas, en todo caso ficticios, donde verdaderamente no los hay.

*Miguel Hedilla de Rojas
Abogado*

*Asesoría Jurídica de ANAPAL
asesoriajuridica@anapal.com*

¡¡Solo para asociados!!

INFORMES PARA AYUDAR A ELEGIR ENTRE SOCIEDAD Ó PERSONA FÍSICA Y SOBRE LA FISCALIDAD DE SOCIEDADES.

Informamos que en el apartado de asociados de la Web: http://www.anapal.org/ANAPAL/Asociados/identificarse_asociados.aspx, se encuentran dos informes, relativos, uno a la **fiscalidad de las sociedades**, y otro a si es mejor seguir como **empresario persona física (autónomo) o empresario persona jurídica (sociedad)**. Son informes orientativos, elaborados para tratar de ayudar a tomar la decisión correcta, pero respecto de los que hay que hacer la salvedad de que son de ámbito general, y cada Administración de Loterías tiene sus peculiaridades. En ambos casos nuestra Asesoría Jurídica ha contado con la ayuda de un gabinete de economistas, expertos en derecho tributario y fiscal.

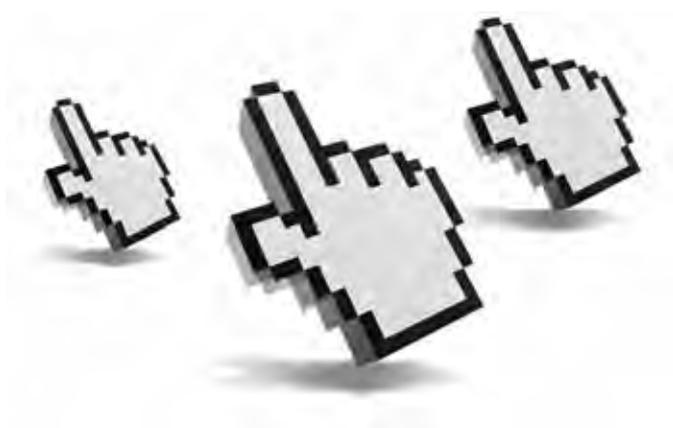
En BBVA y ANAPAL sabemos que te mereces más.

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.

PÓLIZA MULTIRRIESGO

Coberturas exclusivas para tu negocio

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

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

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

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

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

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

Desde ahora:

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

Anteriormente:

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

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

Desde ahora:

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

Anteriormente:

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

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

Desde ahora:

Hasta 40.000 € por siniestro.

Anteriormente:

Hasta 30.000 € por siniestro.

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

Desde ahora:

Hasta 6.000 € por siniestro.

Anteriormente:

Hasta 3.000 € por siniestro.

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

Desde ahora:

Hasta 10.000 € por siniestro.

Anteriormente:

Hasta 6.000 € por siniestro.

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

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

Desde ahora:

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

Anteriormente:

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

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

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

1) AXA

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

2) BBVA Broker

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

BBVA BROKER

Correduría de Seguros y Reaseguros

La suerte toca.

La seguridad se tiene.

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

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

Pensado específicamente para su negocio.

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

Si le roban efectivo o décimos de lotería.

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

Consignación real del LAE.

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

En caso de sufrir daños por agua.

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

Si sus aparatos eléctricos resultan dañados.

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

Pérdida de beneficios.

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

Falsificación de billetes de lotería.

Efectivo y décimos de lotería fuera del local asegurado.

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

Billetes depositados a vendedores autorizados y otros puntos de venta.

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



**Su establecimiento
necesita
algo más
que suerte**

**Multirriesgo
Administraciones
de Lotería**

Contacte a través de:

Teléfono de atención exclusivo:

91 807 00 35

E-mail: plataforma.emision@axa.es



reinventando

los seguros

www.axa.es



Anapal presenta demanda contra el Ministerio de Economía y Hacienda por el gravamen del 20% a pagar por los agraciados por los premios superiores a 2.500 de las Loterías y Juegos del Estado

Contra la Orden Ministerial de Economía Hacienda HAP/70/2013, de 30 de enero, que puso en marcha los impresos a utilizar para el pago del gravamen del 20 % sobre los premios de Loterías y Apuestas el Estado (modelos 230 y 136), y desarrolló la Ley que lo creó (Ley 16/2012 de 27 de diciembre) y las formas de pago de este gravamen, diciendo entre otras cosas que: *"Los contribuyentes que hubieran obtenido los premios previstos en esta disposición (Ley 16/2012 de 27 de diciembre) estarán obligados a presentar una autoliquidación por este gravamen especial, determinando el importe de la deuda tributaria correspondiente, e ingresar su importe"*, la asesoría Jurídica de ANAPAL, de acuerdo a las instrucciones recibidas en ese sentido por su Junta Directiva, interpuso el correspondiente Recurso Contenciosos Administrativo y, recientemente, después de recibir el expediente administrativo, presentó escrito de demanda.

Lo primero de todo indicar que se ha recurrido la orden porque la Ley no es recurrible más que ante el Tribunal Constitucional y por solo determinadas personas y entidades (por ej.: El Defensor del Pueblo - 50 diputados o/y senadores). Y en segundo lugar

porque ello es independiente de la noticia, extraoficial, que nos ha llegado desde SELAE, en el sentido de que quieren tratar de convencer al Ministerio para que quiten el gravamen. No dudamos de que es probable que desde SELAE se intente, pero sí tenemos dudas que lo consigan.

En todo caso, es misión de ANAPAL el luchar en defensa de los intereses del colectivo, y contra todo aquello que considere injusto y perjudicial para los Administradores de Loterías, y en ello estamos, en la medida de nuestras posibilidades y medios.

Creemos que ese gravamen ha causado un grave daño a los juegos que comercializa SELAE. Por un lado la Hacienda Pública no ha recaudado todo lo que creía que iba a recaudar; por otro, el gravamen, ha sido un elemento más, y de los más importantes, en el descenso de ventas de los juegos del estado.

Pero es que además desde ANAPAL y desde esta Asesoría Jurídica consideramos ese gravamen como ilegítimo.

Contiene el gravamen tres circunstancias y hechos ilegales, que vulneran de manera significativa nuestro



sis-
tema jurídi-
co tributario:

Primero. Establece una doble imposición sobre un mismo hecho imponible: Los juegos del Estado. La que conlleva la participación en los mismos mediante su adquisición dado que son recursos ordinarios de la renta pública, y el nuevo gravamen.

Segundo. Elude lo establecido en materia de financiación autonómica por diferentes leyes, al tratarse de una reforma de la ley del IRPF sobre la que las Comunidades Autónomas tienen un tramo competencial.

Tercero. Atenta contra la progresividad del IRPF, que significa y supone que quien más tiene más paga, dado que establece un mismo y único gravamen, el del 20 %, para todo el mundo, independientemente de su capacidad económica.

Os iremos informando del desarrollo de este litigio

Miguel Hedilla de Rojas
Abogado

Asesoría Jurídica de ANAPAL
asesoriajuridica@anapal.com



SELAE

Las instrucciones Generales de Contratación

No por poco conocidas, por parte de la red de ventas, dejan éstas de ser importantes, en realidad muy importantes.

Se trata de un conjunto de normas que establecen el procedimiento general de adjudicación de los contratos que lleva a cabo SELAE. Su texto se puede ver, copiar e imprimir desde la web de ANAPAL, www.anapal.org, en "Asesoría Jurídica"/ otros/legislación específica.

Las mismas aclaran, para quien lo desconozca o tenga dudas, el carácter mercantil de SELAE, pero también el que SELAE forma parte del sector público a efectos de la Ley 30/2007, de 30 de octubre, de Contratos del Sector Público, y ello de acuerdo a su **art. 3:**

Ámbito subjetivo.

1. A los efectos de esta Ley, se considera que forman parte del sector público los siguientes entes, organismos y entidades:

..... Las sociedades mercantiles en cuyo capital social la participación, directa o indirecta, de entidades de las mencionadas en las letras a a f (a: Administración General del estado) del presente apartado sea superior al 50 %.....

Lo que significa que, a efectos de contratación, su régimen jurídico aplicable es el contenido en el **art.**

176 de la indicada Ley 30/2007:

"Régimen de adjudicación de contratos:

1. *Los entes, organismos y entidades del sector público que no tengan la consideración de poderes adjudicadores deberán ajustarse, en la adjudicación de los contratos, a los principios de publicidad, concurrencia, transparencia, confidencialidad, igualdad y no discriminación.*
2. *La adjudicación de los contratos deberá efectuarse de forma que recaiga en la oferta económicamente más ventajosa.*
3. *En las instrucciones internas en materia de contratación que se aprueben por estas entidades se dispondrá lo necesario para asegurar la efectividad de los principios enunciados en el apartado 1 de este artículo y la directriz establecida en el apartado 2. Estas instrucciones deben ponerse a disposición de todos los interesados en participar en los procedimientos de adjudicación de contratos regulados por ellas, y publicarse en el perfil de contratante de la entidad.*

En el ámbito del sector público estatal, estas instrucciones deberán ser informadas antes de su aproba-



ción por el órgano al que corresponda el asesoramiento jurídico de la correspondiente entidad."

Naturalmente no es obligación del Administrador de Loterías, o de sus Gestores y Asesores, el conocer al detalle esta norma y las Instrucciones Generales de Contratación, entre otras cosas porque mucho de su contenido se refiere a los contratos que firma SELAE con sus proveedores de bienes y servicios, a sus circunstancias y especificaciones. Sin embargo en la medida que estas contrataciones afectan al colectivo, y en muchos casos así sucede, no está de más, como mínimo, el saber de su existencia.

Bajamos lo



32"

Pantalla 32"*

1.204,22€
+IVA

22"

Pantalla 22" · TÁCTIL *

1.318,02€
+IVA



os precios



42"

Pantalla 42"*

1.350,54€

+IVA

* Este producto lleva asociada una cuota por actualización de datos de 63 céntimos de euro + IVA al día. Esta cuota única por cliente (disponga de uno o más productos: pantallas o tablets), cubre la actualización diaria de los datos, resultados, botes, láminas... y los posibles cambios introducidos por LAE.

 grupo JCM

Atención al cliente

902 457 891

www.grupo-jcm.com



Instrucciones Generales de Contratación

En las Instrucciones Generales de Contratación también se encuentra regulado el cómo y bajo qué condiciones se accede a la profesión de Administrador de Loterías, **es decir cómo contrata SELAE los puntos, de venta**. Esto se encuentra en su cláusula 3.3, y entiendo que ello sí que es de especial interés para todos los Administradores de Loterías:

"3.3 CONTRATOS CON PUNTOS DE VENTA Y DELEGADOS COMERCIALES.

Los contratos mercantiles con los Puntos de Venta y los Delegados Comerciales se formalizarán tras la celebración de procedimientos de selección donde se deberán respetar los principios de publicidad y concurrencia y seguir el procedimiento señalado en el presente apartado y en las bases de la convocatoria.

La publicidad de estos procedimientos se realizará, al menos, mediante la publicación del anuncio del proceso de contratación y el plazo para la presentación de propuestas en el perfil del contratante de la Sociedad integrado en la Plataforma de Contratación del Estado.

Por resolución de la Comisión de Contratación de la Sociedad se determinarán el ámbito territorial, el número y localidad de los Puntos de Venta o Delegaciones que se convoquen en cada procedimiento, los requisitos exigidos, criterios de adjudicación y el procedimiento de contratación. En dicha resolución se podrá incluir el modelo contractual que deberá ser formalizado por los adjudicatarios. Esta resolución se publicará, al menos, en el perfil del contratante de la Sociedad integrado en la Plataforma

de Contratación del Estado.

La relación de los contratos que se formalicen tras los procesos públicos de contratación se publicará en el perfil del contratante de la Sociedad integrado en la Plataforma de Contratación del Estado.

Quedarán exceptuados del proceso con publicidad y concurrencia:

- 1. Los Puntos de Venta que por razones jurídicas o técnicas, debidamente justificadas en el expediente, no sean susceptibles de ser objeto de contratación a través de procesos con concurrencia o convocatoria pública.*



- 2. Cuando concurren razones comerciales de especial interés para la Sociedad que justifiquen la formalización del contrato del Punto de Venta, en los siguientes supuestos:*

(a) Cuando en estaciones, aeropuertos, mercados o centros comerciales la contratación se deba realizar con el empresario o profesional que tiene la disponibilidad con carácter previo de un local. Si hubiere más de un empresario o profesional en esta situación se abrirá un proceso concurrencial.

(b) En caso de que habiendo fina-

lizado la relación contractual o administrativa con un Punto de Venta de acreditado valor comercial, la continuidad en su explotación sólo pueda ser lograda por la contratación con quien detente la disponibilidad del local comercial donde se desarrollaba la actividad."

Ruego se preste especial atención a la parte final de la cláusula 3.3 de estas Instrucciones Generales de Contratación, pues en ellas se establecen los casos a través de los cuales SELAE puede contratar nuevos puntos de venta sin necesidad de concurso o procedimiento. Estamos ante lo que se llama adjudicaciones directas, por ejemplo en Centros Comerciales.

Para terminar quiero destacar también que en el punto 2 (b) de la cláusula 3.3, se encuentra una de las bases jurídicas y justificación, para que los sucesores de Administradores de Loterías fallecidos, que tengan la disponibilidad del local, y que no tuviesen firmado con SELAE el correspondiente contrato mercantil, puedan efectivamente sucederles en la titularidad del negocio. En ello, y por supuesto también en el reconocimiento expreso de los derechos adquiridos de los Administradores de Loterías hace el punto uno.1.final, de la Disposición Adicional 34 de la Ley 26/2009 de 23 de diciembre.

*Miguel Hedilla de Rojas
Abogado*

*Asesoría Jurídica de ANAPAL
asesoriajuridica@anapal.com*

MEDIDAS DE SEGURIDAD EN ADMINISTRACIONES DE LOTERIA

Informe de la Brigada Central de Seguridad Privada de la Policía Nacional a petición de ANAPAL

La participación de Julio Camino, Inspector Jefe de la Brigada Central de Seguridad Privada, en la Asamblea Ordinaria de ANAPAL de 2013, supuso la resolución de la mayoría de las numerosas dudas que se han ido planteando en nuestro sector en relación a las nuevas medidas de seguridad obligatorias en los puntos de venta integrales. Aún así, ANAPAL solicitó un informe oficial por escrito, lo más completo posible, para disipar dudas y deshacer equívocos. Este informe, recibido con posterioridad a la Asamblea, obra ya en nuestro poder, y está disposición de los socios completo en la Web de ANAPAL. Es un informe largo y prolijo, por lo que sólo ofreceremos en este artículo, como recordatorio imprescindible, un resumen de lo sustantivo.

Hecha esta advertencia, pasamos a resumir los puntos básicos que definen el comportamiento a llevar a cabo por los Administradores en relación a la seguridad de sus puntos de venta:



CONCLUSIONES



A la vista de lo expuesto y en respuesta a las diferentes Cuestiones planteadas en la Consulta, se puede concluir:

- 1.- Como ya se ha señalado, la obligación de los establecimientos de administración de loterías, a disponer de un sistema de captación y registro de imágenes, viene determinada en el del párrafo segundo de la Disposición Transitoria Unica de la Orden INT/317/2013 y el contenido de la Disposición Adicional Primera de la misma Orden Ministerial a la que remite, estableciéndose en ella un plazo determinado, salvo modificaciones legislativas posteriores que impliquen un posible aplazamiento o establecimiento de un nuevo plazo legal.
- En cuanto a las características específicas del sistema de captación, el artículo 4 de la precitada Orden Ministerial, señala aquellas que le son de aplicación.
- 2.- Las características del recinto de caja son las recogidas en los artículos mencionados anteriormente y su finalidad es la prevención y protección de los empleados ante un ataque directo al establecimiento.
 - 3.- El disponer de un elemento contenedor para las unidades de registro de imágenes con las características previstas en la normativa de seguridad privada es obligatorio y ello en aras a impedir o retrasar, en la medida de lo posible, la destrucción o robo de las imágenes o la inutilización del dispositivo, lo cual impediría la identificación de los autores, dificultando la investigación de los posibles hechos delictivos.
 - 4.- Los establecimientos de administración de lotería que pretendan la apertura e inicio de actividad, deberán contar con la totalidad de las medidas de seguridad previstas en el Reglamento de Seguridad Privada y en las Ordenes INT/317/2011 e INT/316/2011, siendo todas ellas obligatorias y de aplicación en todo el territorio español, independientemente de las competencias que, en materia de seguridad privada, tengan asumidas algunas Comunidades autónomas.
 - 5.- En cuanto a los plazos de adecuación, de los elementos

de seguridad física y electrónica y los sistemas de alarma instalados en establecimientos obligados autorizados antes de la entrada en vigor de la Orden INT/317/2011 e INT/316/2013, será de diez años.

No obstante lo anterior, la Disposición Adicional Primera de la Orden INT/317/2011 hace referencia a este tipo de establecimientos, por lo que las administraciones de lotería dispondrán de dos años desde la entrada en vigor de la misma para que cumplan lo previsto en ella, respecto a su conexión a central de alarmas y disponer de un sistema de registro de imágenes que permita verificar desde la central de alarmas las señales que pudieran producirse.

- 6.- En cuanto a los establecimientos que son objeto de cambio de titularidad la autorización de apertura de los establecimientos obligados a disponer de medidas de seguridad es una autorización real y no personal, otorgada bajo el cumplimiento y verificación de las condiciones exigidas en la normativa de seguridad privada.



Por tanto no resulta exigible el sometimiento a un nuevo proceso de autorización, cuando el establecimiento autorizado, sea objeto de cambio de titularidad o de situación fiscal del propietario, al no verse con ello afectadas las condiciones que legitimaron su otorgamiento, ello no obstante, se estima necesario, o cuanto menos conveniente, que dicho cambio se comunique a las Delegaciones/Subdelegaciones del Gobierno y dependencias policiales correspondientes, a fin de poder nacer efectiva la relación que, a efectos de control, se establece entre la Administración y el titular del establecimiento obligado.

- 7.- El cambio de titularidad, tampoco afectará a los periodos de adecuación establecidos en la Disposición



Transitoria Única de la Orden INT/316/2011.

No obstante todo lo anterior, el artículo 129.1 del precitado Reglamento de Seguridad Privada determina la posibilidad de solicitar dispensa de todas o algunas de las medidas de seguridad exigibles

Este informe se emite en cumplimiento de lo dispuesto en el Art. 35g) de la Ley 30/92, sobre derecho de información al ciudadano, y fija la posición y el criterio decisor de las Unidades Policiales de Seguridad Privada, en relación con el objeto de la consulta sometido a consideración. No pone fin a la vía administrativa ni constituye un acto de los descritos en el Art. 107 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones

Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, por lo que contra el mismo no cabe recurso alguno.

Julio Camino
Inspector Jefe de
Inspección e Investigación de la
Unidad Central de Seguridad Privada

Sugerimos a todos los que quieran informarse de una manera más completa acudir a nuestra web, www.anapal.com, apartado exclusivo de socios, donde se publica el informe completo y puede ser consultado.



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 _____

Tel. particular: _____ Fax: _____

Tel. móvil: _____ N° Admón. _____

N° cuenta corriente

(Entidad, Sucursal, D. C. Cuenta) (20 dígitos) _____

Fecha: _____

Firma

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

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



NUEVA WEB DE ANAPAL

¿Por qué una nueva Web?
¿Qué pretendemos?

Josep Iborra



ANAPAL no ha sido nunca ajena a las tecnologías de la comunicación. **En los últimos 10 años ha estado siempre presente en la red** y ha invitado a sus asociados a sumarse a ella como una forma de trabajo y de comunicación con nuestros clientes, luchando por la regularización de las Web's de las administraciones como un canal más de ventas dentro del paraguas de la Sociedad Estatal de Loterías, labor ésta de la que esperamos recoger los frutos en un futuro próximo.

Varias han sido las actualizaciones que ha tenido nuestra Web durante los últimos años, pero éramos conscientes de la necesidad de actualizar y adecuar la presencia de nuestra asociación en las redes aún más. Por eso la Junta Directiva decidió en la reunión del pasado octubre de 2012 la realización de un ambicioso

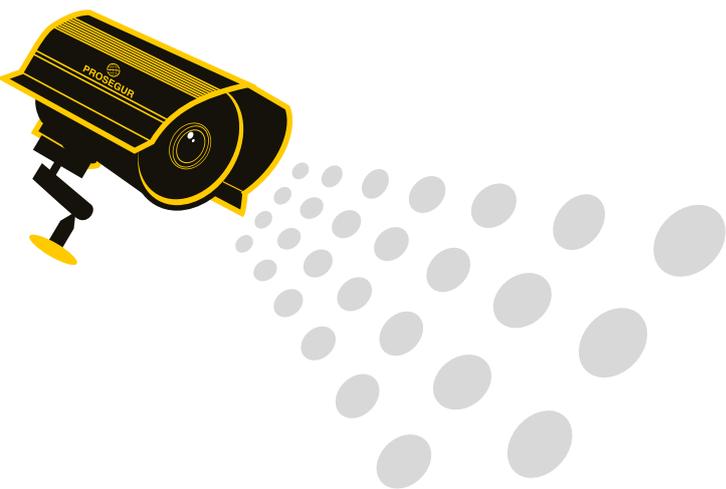
proyecto de plataforma Web que **situa a nuestra asociación como lugar de referencia en la información sobre los juegos públicos**, y crea un espacio abierto, un punto de encuentro donde todas las personas interesadas en el progreso de los juegos de todos, los Juegos de Estado, pudieran interactuar con facilidad y, por supuesto, ofreciera al colectivo de administradores de lotería, y en especial a sus asociados, un espacio, un lugar de encuentro.

Para la realización de este proyecto contactamos con un socio tecnológico de referencia que nos ofreciera la confianza y los suficientes conocimientos tecnológicos necesarios sobre los juegos del Estado para llevar a cabo dicha tarea, siendo encomendado el proyecto finalmente, a IQ por su demostrada capacidad para el desarrollo

de estas iniciativas.

Pero las tecnologías avanzan a velocidad de vértigo y era necesaria la participación activa en las redes; y eso sólo se consigue con la implementación de Web's 2.0., la participación en las redes sociales y siendo muy activo en la Social Media.

Los términos **"redes sociales"**, **"Social Media"** y **"Web 2.0"**, no sólo no nos deben ya asustar, sino que los debemos incorporar a nuestro día a día, ya que todos ellos definen el mismo concepto: **plataformas donde interactúan tanto personas como organizaciones, y en las que cualquier individuo puede aportar contenidos y convertirse en un posible prescriptor**, todo ello gracias a la tecnología Web de última generación, que permite compartir información de



SISTEMAS DE ALARMA DE **GRADO 3** Para Administraciones de Lotería

PROSEGUR
facilita la adaptación
de su Sistema de
Alarma a la **nueva**
normativa



A partir del 18 de Agosto de este año finaliza el plazo para adaptarse a la nueva normativa de seguridad* que establece que los negocios como el suyo **tienen que contar con un sistema de registro de imágenes.**

Por ello, **le ofrecemos una visita de nuestros expertos** para que puedan realizarle una auditoría de seguridad y ayudarle a resolver todas las dudas que surjan.

Llámenos al **902 686 090** y disfrute de unas condiciones especiales



forma multidireccional.

Para poder conseguir este ambicioso proyecto, la nueva Web Pública de ANAPAL **integra blogs, tecnologías de formación y redes sociales**. Además dispone de **servicios y espacios personales para los asociados de ANAPAL**. Por otra parte, la nueva Web pública de ANAPAL **implementa un sistema de gestión que facilitará la vida asociativa**, tratando de conseguir una asociación más participativa, plural y abierta a todos los grupos de interés existentes.

Con este proyecto nos hemos marcado una misión y un compromiso. **La misión** no es otra que **dotar de nuevos modelos de competitividad a los Juegos Públicos, impulsando procesos de innovación, colaboración y debates que contribuyan a la cohesión y progreso de nuestra red comercial en torno a los valores del conocimiento, la confianza, la corresponsabilidad y la calidad**. Lograr la máxima calidad en los juegos, productos y servicios que ofrecemos a los clientes, y avanzar en el liderazgo económico y social que surge de la nueva visión y principios de la Responsabilidad Social Empresarial.

Con este proyecto **nos comprometemos a fomentar espacios y redes de servicios**, dar información, comunicación, debate y colaboración entre todos los estamentos del Juego Público (Clientes - Administraciones - SELAE) y todos los grupos de interés.

¿Cómo es la nueva plataforma Web?

Podemos distinguir tres grandes áreas en el diseño de la Web pública de ANAPAL dedicadas a los tres pilares que



creemos deben fundamentarla: **Información, Formación y Servicios**.

Información: En la web de ANAPAL queremos dar una información plural, orientada a recoger noticias, opiniones y artículos:

- **De interés general para los Juegos del Estado**

Pretendemos que la Web sea un referente en la información de los juegos públicos; el jugador encontrará desde información general y específica sobre juegos, hasta los resultados y botes de los mismos, pasando por enlaces a las Webs de asociados, si en un futuro así se decide.

- **De interés para Administradores**

Con toda la información de aquello que nos afecta como colectivo y en relación con SELAE. Información actualizada, de fácil acceso y con diferentes formas búsqueda de noticias, con todas las posibilidades que las Web's 2.0 ya nos ofrecen. Con acceso a todas las publicaciones históricas y boletines de ANAPAL.

- **Sobre el Mercado del Juego**

Todo lo referente al mercado del juego, sea cual sea el operador, tendrá su cabida en este espacio que hemos llamado "Mundo Juego".

Formación: En este espacio los contenidos formativos se organizan en tres grandes áreas:

- **Área de "Debates".**

Esta área tendrá diferentes formas de participación:

- desde los comentarios que de forma sosegada se podrán realizar de las noticias que ANAPAL cuelgue en la Web,
- hasta la inmediatez que nos ofrecen las redes sociales con las publicaciones del Facebook o los *twits* del Twitter de ANAPAL

- **Área de "Formación".**

Permitirá el acceso a los cursos de formación. Un elemento que conside-

ra-
mos de
vital importancia
para articular una red de ven-
tas profesional, que debe estar en un
proceso de formación y cualificación
constante.

Porque la productividad y eficiencia en la comercialización de los juegos Públicos va unida a la especialización y conocimiento de sus profesionales, por eso en 2009, con el apoyo del Instituto Q de formación en juegos, creamos el primer Instituto Profesional de Apuestas y Loterías (IPAL), al cual enlaza la plataforma web de ANAPAL en lo que se refiere a formación.

- **Área de Investigación y Desarrollo.**

En ANAPAL tenemos la fortuna de contar con profesionales capaces de generar estudios sobre los juegos públicos. Forman lo que en un futuro queremos que se constituya como un *centro de estudios e investigación sobre juegos*, donde elaborar nuestras propias teorías o modelos de interpretación del mercado del Juego. Por eso hacemos un llamamiento desde estas páginas a participar activamente a todos aquellos interesados en el análisis de nuestra realidad: los juegos, sus productos, los procesos de comercialización, nuestro mercado, nuestros competidores los otros subsectores de la Industria del Juego... **Todo con la finalidad de crear un centro de documentación sobre el Juego.**

Servicios: que se organizan en tres bloques:

- servicios para socios/asociados
- para todas las Administraciones
- para los clientes.

Entre los **servicios para los asociados** podemos destacar:

1. **Asesoría Jurídica**, que además también estará en Facebook.
2. **Formación**
3. **Espacio Personal** para que el aso-



ciado cree su perfil y lo comparta con los restantes asociados.

4. **Red específica de seguridad.** Un proyecto novedoso de redes ciudadanas de seguridad que avanzaremos próximamente.
5. **Utilidades para la gestión y servicios de la Administración**
6. **Newsletters confidenciales** para asociados, etc.

Los **Servicios para los clientes** están orientados a que, tanto las administraciones como sus propios clientes, puedan acceder a utilidades y servicios prácticos de información, formación y conocimiento de los juegos, resultados de sorteos, newsletters con resultados, botes, etc. Así como enlaces a Webs de administraciones con información de los servicios que presta, dando de esta forma un valor añadido a

ser asociado a ANAPAL.

En definitiva, contamos con una potente herramienta formada por:

- **Nuestra Web pública.**
- **Nuestra Red social en Facebook.** En las pocas semanas que está en funcionamiento en pruebas ha generado un importante flujo de comunicación entre los administradores, y casi el 100% de los que acceden a esta red social han visitado el Facebook de ANAPAL para informarse, dar su opinión o votar y decidir de forma directa qué preguntas hacíamos el día de nuestra asamblea ordinaria al Presidente de SELAE.
- **Nuestro Red social en Twitter.**
- **Nuestro Canal en You Tube.**

Con todo ello, pretendemos ocupar un espacio de referencia en la Red en lo

que se refiere al juego público, y desde aquí tendemos la mano a SELAE para que en la medida de lo posible participe y nos ayude a conseguirlo. Pero todo esto no sería posible sin la colaboración y participación de los administradores de lotería. De cada uno de nosotros depende el éxito de este proceso iniciado, del desarrollo final de este potente artefacto de comunicación e imagen. **Porque construir el futuro de los Juegos Públicos es tarea de todos, y desde aquí os invitamos desde hoy a hacerlo realidad.**

Josep Iborra

Secretario de ANAPAL

SU SEGURIDAD NO ES NINGÚN JUEGO

INSTALACIÓN DE ALARMAS Y VÍDEO CON CONEXIÓN A NUESTRA CENTRAL RECEPTORA

SISTEMAS DE ALARMA

- Instalación y mantenimiento de sistemas de seguridad grado 3 según nuevas normativas vigentes.
- Alarmas con captación y transmisión inmediata de imágenes evitando falsas alarmas y posibles sanciones.
- Adaptamos su instalación a los requisitos de obligado cumplimiento para administraciones de lotería.

CCTV / VIDEOVIGILANCIA

- Control exterior e interior por cámaras, domos y monitores.
- Grabación digital y transmisión de imágenes por TCP/IP.
- Visualización, verificación y gestión de señales recibidas.

EMPRESA DE SEGURIDAD AUTORIZADA
POR LA B.O.S.E. Nº 1762
(LÍMITE NACIONAL)

PRECIOS ESPECIALES PARA ASOCIADOS A ANAPAL



Grupo **ESV**



INFORMACIÓN 24 HORAS
902 38 40 42
www.grupoeshv.com

SEDE CENTRAL:

Cincel, 13. Pol. Ind. Santa Ana
28522 RIVAS VACIAMADRID (MADRID)
Tel: 91 670 20 71 Fax: 91 670 20 91
E-mail: grupoeshv@grupoeshv.com



Resultados encuesta política de precios de SELAE



Hace unos semanas iniciamos desde ANAPAL un proceso de consulta directa a los compañeros para evaluar posibles decisiones. Como sabéis, se están produciendo cambios en la oferta de nuestros juegos durante los últimos años. Por ejemplo, el paso del sorteo de Navidad a 100.000 números en 2011, que luego obliga a reducir posteriormente sus series en 2012, y ahora de nuevo en 2013. Por ejemplo la aparición de sorteos a 15 euros, seguidos de uno de 12 justo detrás, el nuevo Joker en la Primitiva, etc. Cambios que nos gustaría saber qué opináis de ellos sinceramente.

Nos parece importante mantener estos contactos con cada uno de vosotros para sumar opiniones y criterios, y obtener así una opinión general que ayude a establecer los criterios de actuación de Anapal. Pero también es importante para evaluar las distintas decisiones o estrategias comerciales que se producen en nuestro operador, SELAE, y poder aportar nuestra crítica constructiva y nuestra colaboración.

La red comercial es el puente natural entre el operador y su mercado. Por esto pusimos en marcha esta experiencia, que pretendemos mejorar y repetir con una cierta frecuencia. Esperamos sean muchas más en cuanto nuestra Web entre a funcionar plenamente.

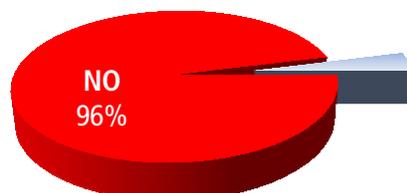
Vuestra respuesta colaboración ha sido extraordinaria, y esta primera

experiencia piloto nos ayudará a subsanar algunas inadvertencias en cuanto a la formulación de las preguntas, imprecisiones y ambigüedades varias. Trataremos de evitarlo en las próximas encuestas para asegurar su fiabilidad y validez. En cualquier caso, los resultados obtenidos nos resultan muy útiles para percibir la valoración actual de algunos temas como "precios de los distintos productos".

LOS RESULTADOS

En cuanto a si se considera acertada la actual política de precios de SELAE, el 96 % considera que NO; aunque es imprecisa, porque no se define en qué consiste la actual política de precios, suponiendo que cada punto de venta tiene una idea definida. Por ejemplo: El Bono-loto, La Quiniela, el sorteo de jueves de LN, no han variado su precio, y sí lo han hecho los antes mencionados. ¿Ha variado mucho o poco los precios los últimos años?.

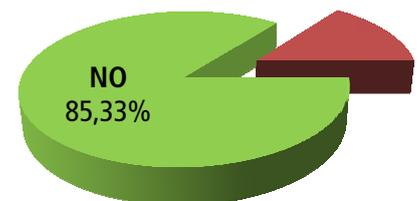
¿Es acertada la actual política de precios de SELAE?



Si deben ser de precios mantenidos el 81,33 % piensa que "Sí". En esta respuesta se comprueba la imprecisión de la anterior, ¿precios mantenidos en relación a qué fecha?, ¿O es mantener los actuales?, ¿O sólo algunos de los actuales? En todo caso parece translucirse la idea de que no son tiempos de subidas.

En cuanto a la reducción de precios de algún juego, el 90'20% piensa que la Lotería Nacional de los sábados es el juego donde podría hacerse. Además, se detecta un exceso de precio en nuestra oferta, bien sea sobre juegos concretos, bien sea por la acumulación de juegos, ya que el 85,33% de los que nos responden dice que "NO" claramente a la posibilidad de subir precios ahora.

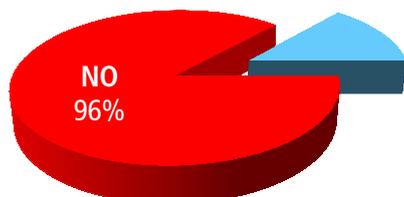
¿Subir precios ahora?



El plantear bajada de precios como estímulo para la venta, ya no queda tan claro en los resultados. Sólo el 54% se define. Parece lógico, porque la pregunta formulada es ambigua: ¿en qué proporción y sobre qué juegos?.

Respecto a la pregunta "¿Consideras convenientes los sorteos de Lotería Nacional a 15 euros, seguidos de uno de 12 la semana siguiente?", muy concreta, el 94% dice claramente "No". Tanta

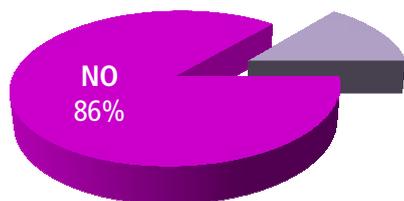
¿Consideras convenientes los sorteos de Lotería Nacional a 15 euros?



unanimidad debería hacer reflexionar a SELAE.

El 86 % considera que "NO" es oportuno ampliar el Joker a otros juegos, una evaluación mayoritaria en contra, que debería impulsar a la casa a una nueva

¿Ampliar el Joker a otros juegos?



vuelta de tuerca a sus futuras decisiones.

La pregunta realizada "¿Qué opinas sobre las emisiones de 100.000 números?", nos ha parecido después demasiado ambigua e imprecisa, ya que todos los sorteos tienen similares características. Navidad representa el 50 % de la venta total de Lotería Nacional, El Niño el 14%, la de Sábados el 30,5% y la de Jueves el 5,5 %. Aún así, el 40 % opina que es excesiva la emisión. Significativo porcentaje, pero que nos obliga a seguir discutiendo sobre ello. Y a colación de ello, un 60% interpreta que el exceso de emisión perjudica el acceso a premios por parte del jugador, una idea más compleja que parece bien interiorizada por nuestra red.

En referencia a la elaboración de un programa de precios para un mes, no se hace reseña a la opción de 15 euros, pero un 63% eligen una composición mensual de 3 sorteos de 6 y uno de 12, la más clásica:

30€ por cuatro sorteos.

Un dato muy interesante al que hacer una especial mención es que el 66% pone de manifiesto que hay predisposición a ensayar cambios. E intentarlos allí donde menos daño puedan hacer; y aunque se nombraba el sorteo del Jueves como el posible lugar/banco de pruebas, no especificaba el tipo de cambios, por lo que no resulta del todo reveladora la respuesta.

Os preguntábamos también acerca de temas que interés, y nos servirán las respuestas ofrecidas para establecer próximas encuestas:

- Relativo a premios 32,73%
- Suprimir el 20% 23,65%
- Relativo a publicidad 14,55%
- Relativo a precios 20,00%
- Mala organización 3,64%
- Eliminación ap. hípicas, Joker, El Quinigol 1,82%
- Abonados por terminal 1,82%
- Otros 1,79%

Esta pregunta era una solicitud de opinión sobre diversos temas. Lo único cuantificable es el "asunto" que se ha



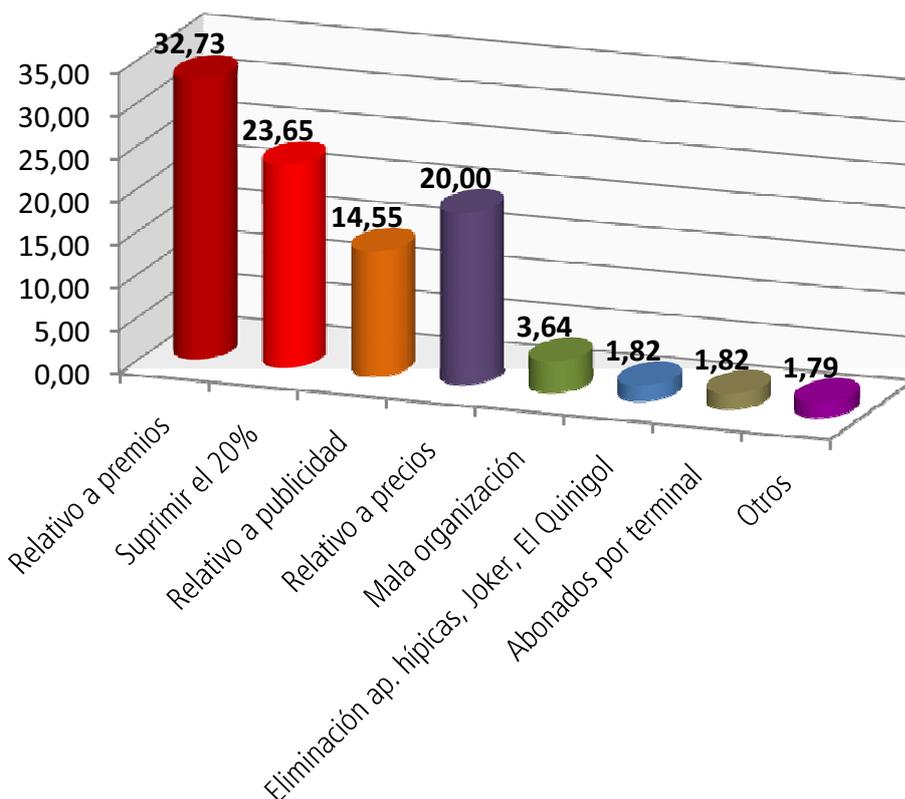
elegido para opinar...

Este tipo de apartados no son útiles desde un punto de estadístico, aunque sí lo sean para recibir opiniones o planteamientos sobre nuestra actividad comercial. Es significativo que la mayor parte de las opiniones se refieran a premios y precios, además del desgraciado tema del impuesto del 20%, en el que todos coincidimos en la necesidad de su pronta desaparición.

Muchas gracias a todos los que colaboraron. Y ánimo para responder las que seguro vendrán. Confiamos en que ésta os sea útil a todos para obtener una imagen sobre lo que piensa el colectivo sobre el tema de precios.

Dirección de Estudios de ANAPAL

Otros temas de interés



La RSE como motor de innovación y competitividad para los Juegos del Estado en la sociedad del conocimiento

Como ha dicho Josep M. Lozano, profesor de ESADE Business School, "para una PYME la RSE ha de ser sinónimo de excelencia en la gestión". Las empresas vinculadas a la RSE PYMES están obligadas a revisar y consolidar la estrategia empresarial para mejorar políticas y procesos que nos ayudan a reforzar su identidad y sus diferencias. La empresa empieza a reflexionar sobre el modelo de sociedad en que desea vivir, sobre su contribución a esa sociedad y sobre sus responsabilidades para mejorar el entorno. Nuestras administraciones son PYMES y deben reflexionar junto con SELAE de los nuevos papeles que nos toca desarrollar a todos

"El activo más valioso de una empresa del siglo XX era su aparato de producción (máquinas). El activo más valioso de una institución del siglo XXI, tenga o no un carácter comercial, serán sus trabajadores del conocimiento y la productividad de los mismos."

Peter Drucker

Aunque no parezca muy visible, hace tiempo que estamos asistiendo a un profundo e importante movimiento dónde instituciones y líderes científicos, políticos, empresariales y sociales vienen trabajando y convergiendo para impulsar marcos y modelos innovadores que faciliten el tránsito de la vieja sociedad industrial – dónde lo esencial eran máquinas – a la nueva sociedad del conocimiento, dónde lo esencial son las personas.

Estos trabajos se han visto plasmados en importantes acuerdos y normativas de actuación aprobados por relevantes instituciones; entre otros encontramos las novedosas normas ISO 26000, el Manual de Oslo, la Estrategia Europa 2014-2020 y las directivas, resoluciones y recomendaciones del Parlamento y Comunidad Europea (recogidos por el Parlamento Español). En todo este proceso destacan **dos aspectos**.

Por un lado, la necesidad de ad-



quirir una nueva visión del trabajo y los modelos empresariales, ya que ningún sector podrá competir ni progresar de forma sostenible si, a la vez, no puede contribuir al progreso de su entorno económico y social. De esta realidad **surge la nueva visión, conceptos y prácticas de la Responsabilidad Social Empresarial**, como motor de innovación y competitividad; es decir: el paradigma que orientará las diferentes políticas y actuaciones de las empresas que se impondrán en las próximas décadas.

Por otro lado, está el nuevo papel

que jugarán trabajadores y Pymes como elementos impulsores de los procesos de innovación. Esto, junto a lo anterior, conforma el nuevo concepto del Negocio Social (Social Business) y los sorprendentes y competitivos modelos de liderazgos a "pequeña escala", o "de abajo a arriba", que generan. Esto significa que la capacidad de innovación y competitividad de las empresas ya no depende sólo, ni exclusivamente, de los vértices de su dirección, sino esencialmente del conocimiento y papel que asuman todas las personas inscritas en sus redes de producción y comercialización, es decir: de su Capital Social.

Pero ¿qué es, qué significa la nueva visión de la Responsabilidad Social Empresarial, también conocida en España como Responsabilidad Social Corporativa? ¿Qué importancia se le otorga a nivel internacional y en los paí-

Tu salud, el mejor premio



asefa Top ANAPAL salud

- + Amplio cuadro de medicina preventiva
- + Los más avanzados medios de diagnóstico
- + Hospitalización quirúrgica con habitación individual y cama de acompañante

Déjate cuidar desde

42€

persona / mes

Descuento del 10% para pólizas con 3 o más asegurados

- + Asistencia médica en caso de accidente laboral
- + Eliminación de periodos de carencia
- + Sin copagos
- + Asefa dental incluida

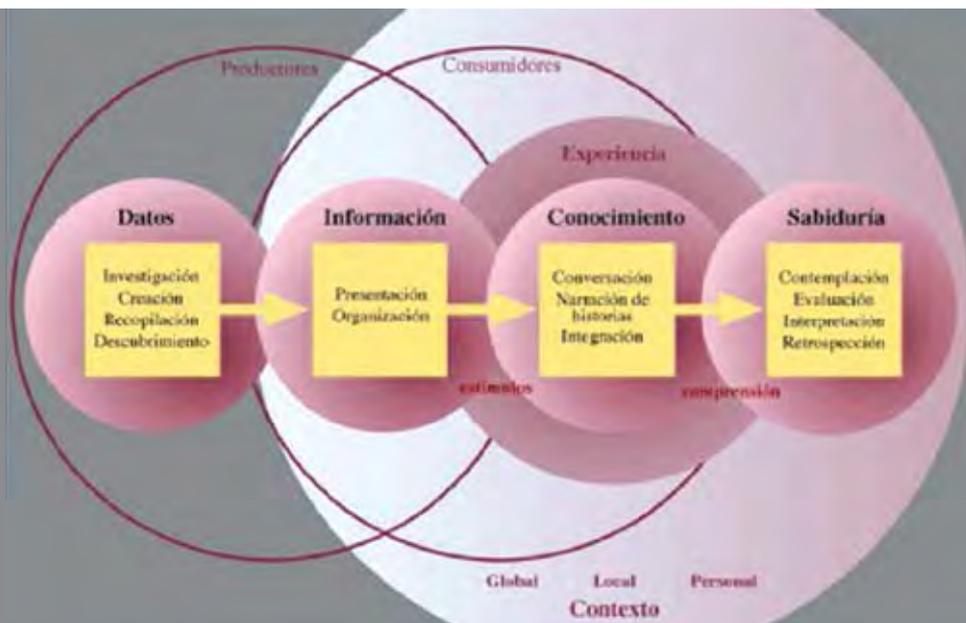
Para más información: **ARANTZA PUERTAS - 944 702 332**

Campaña válida hasta el 31 de Diciembre de 2012 para usuarios asociados o representados por ANAPAL

www.asefasalud.es

902 181 202

asefa seguros
Una empresa del Grupo Asegurador SMA^{BTP}



ses de la Unión Europea? ¿Qué importancia tiene para la innovación, la competitividad y el futuro de las empresas, especialmente en los casos de Pymes o micropymes como son las Administraciones de Loterías?

Encontramos una primera pista en el informe aprobado por el Parlamento Europeo en Febrero de 2013, sobre responsabilidad social de las empresas: comportamiento responsable y transparente de las empresas y crecimiento sostenible – <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+REPORT+A7-2013-0017+0+DOC+XML+V0//ES>.

En este informe se atribuye a **las organizaciones (asociaciones) sectoriales de las Pymes** la importante misión de favorecer el intercambio de buenas prácticas en materia de RSE entre las pymes y micropymes que representan, así como las iniciativas que pueden desplegar para *“alentar modelos empresariales innovadores, diseñados para estrechar los vínculos entre las empresas y el contexto social en el que operan”*.

La Comisión y el Parlamento Europeo señalan la importancia que tienen las Pyme en consonancia con el principio *«pensar primero a pequeña escala»*, y

pide apoyar y reconocer las iniciativas experimentales o *“enfoques informales e intuitivos de las PYME en relación con la RSE”* para avanzar en sus concreciones específicas en los diferentes sectores de la economía donde actúan.

La RSE y los Juegos del Estado

En nuestro país, los Juegos del Estado abordan sus retos de innovación y competitividad desde una posición que, en general, ha mantenido hasta la fecha su compromiso con cuatro de los cinco principios que fundamentaron el origen

de los Juegos Públicos, asociados con el nacimiento de los Estados modernos. Estos principios son:

- 1.- Sus aportaciones al Estado o Tesoro Público: son juegos de todos, que contribuyen al bien común y a la redistribución de la riqueza.
- 2.- Su apoyo y compromiso con el Tercer Sector de la economía. Son ejemplares en este caso los sorteos de Lotería destinados a las Asociación de lucha contra el Cáncer o la Cruz Roja, pero también lo es su tradicional apoyo a todo el microtejido que configura este sector en nuestro país: desde fallas y cofradías hasta todo tipo de entidades que dan cobertura a las más diversas necesidades sociales.
- 3.- Su contribución a la reactivación económica de pequeñas zonas o núcleos poblacionales, debido a sus modelos de reparto distribuido de los grandes premios. El ejemplo más visible lo tenemos con los grandes premios que reparte el sorteo de Navidad.
- 4.- Sus prácticas de Juego Saludable, entendiendo por tal los juegos de respuesta diferida y tradición compartida, que contribuyen a canalizar el impulso lúdico de los ciudadanos hacía formas de juego saludable.
- 5.- **Nota: un quinto elemento, actualmente relegado, es su compromiso con el papel “educativo” que constituye una de las esencias y consecuencias de los juegos.**

Partiendo de esta realidad, la pregunta sería **¿pueden estos cuatro, o cinco puntos, constituirse en nuestro paradigma, en el paradigma de SELAE, en el referente social que puede guiarnos hacia mayores espacios de crecimiento y competitividad?**

En otras palabras **¿pueden representar estos puntos los pilares que orienten nuestras políticas y actuaciones dentro de la nueva visión de la**



RSE que necesita desarrollarse y concretarse específicamente en nuestro sector?

Pero contestar estas preguntas, requiere despejar antes otras dudas. Por ejemplo, ¿otorga este paradigma valores que faciliten alcanzar acuerdos de colaboración con otros países y favorecer la internacionalización de SELAE?; ¿permitirá a SELAE convertirse en punto de referencia internacional de los operadores de Juegos del Estado, tanto en sus procesos de comercialización como en I+D+I?

Por otro lado, resulta imprescindible evaluar otros posibles paradigmas. Por ejemplo, podría considerarse más eficaz el paradigma que identifica el valor de los operadores de juegos con su capacidad de Gestionar el mayor porfolio (número) de juegos posibles y el mayor número de canales o puntos de venta posibles. ¿Aportaría este paradigma a SELAE más valor contestando a los interrogantes antes señalados?

Tener claro el paradigma de de una organización es vital por tres razones:

- 1.- Sin un paradigma claro no es posible alinear en un mismo objetivo a todas las personas que forman la organización, algo vital para poder ser competitivo en el mundo actual.
- 2.- Sin paradigma se dispersarían y dilapidarían una parte sustancial de las inversiones realizadas para modernizar la organización.
- 3.- Y, en tercer lugar, y no menos importante, las estrategias de innovación serían muy diferentes en función del paradigma que se siga.

El compromiso de Anapal con el impulso de la RSE. Nuestro primer paso hacia la innovación

Anapal, como organización representativa del sector de Pymes especializadas en los Juegos de Estado en Espa-

ña, declara públicamente su compromiso con la nueva visión de la RSE aprobada e impulsada por la Unión Europea y los Gobiernos y Parlamentos de sus países miembros, asumiendo todas las responsabilidades que de ello se derivan. También declaramos nuestra adhesión y compromiso con el **Manual de Oslo**, aplicando sus principios y procedimientos en las iniciativas que comenzamos para avanzar en la concreción de los principios específicos de la RSE en nuestro sector, especialmente en lo referente a conseguir medidores de competitividad de las innovaciones guiadas por la nueva visión de la RSE.



El juego como herramienta para imprimir valores

Nota: El Manual de Oslo es la principal fuente internacional de principios directores en cuanto a recogida y utilización de la información sobre las actividades innovadoras de la industria, sus definiciones han sido adoptadas en la legislación española y son referencia para los organismos públicos.

Para ello, desde Anapal impulsaremos toda una serie de debates e iniciativas prácticas siguiendo las recomendaciones del "Informe de la Subcomisión para potenciar y promover la Responsabilidad Social de las Empresas" (aprobado por todos los grupos parlamentarios)

publicado en el Boletín 31 de julio de 2006 Núm. 423 de las Cortes Españolas. De este informe destacamos:

"Afirmamos nuestra convicción de que la RSE no es una moda o fenómeno pasajero, sino un nuevo paradigma empresarial imprescindible para dar respuesta a las expectativas de la sociedad y para una competitividad sostenible de las empresas españolas" Algunas de sus recomendaciones:

- Fomentar medidas de autorregulación empresarial sectorial, impulsadas por las asociaciones empresariales sectoriales.

- Promover acciones de sensibilización, formación e intercambio de buenas prácticas para empresas.

Promover la investigación, desarrollo e innovación (I+D+i) para generar productos y servicios innovadores relacionados con las nuevas demandas sociales

- Concebir la RSE como una exigencia de la competitividad global

Promover actividades de acción social de la empresa. Especialmente se deberá valorar la RSE alineada con la actividad que realizan, asumiéndola como una parte integral e integrada en el propio negocio y gestionada con criterios empresariales

- Asimismo deben potenciarse y facilitarse las iniciativas de partenariado entre empresas y "tercer sector"
- Tener voz propia en el impulso de iniciativas internacionales vinculadas a la RSE.
- En España todavía hay pocas experiencias en este ámbito, y crear foros de aprendizaje así como diseminar las buenas prácticas que se puedan identificar en todos los niveles territoriales, forma parte esencial de dicha política.

Fernando García Gudiña
Director del Foro Alea



EEUU pone en duda el proyecto de Eurovegas

Sheldon Adelson, presidente de **Las Vegas Sands (LVS)**, acaba de aclamar en España que Eurovegas sigue adelante. Pero al otro lado del Atlántico no lo tienen tan claro. Los inversores de Wall Street empiezan a dudar del aclamado proyecto por cuatro motivos: la falta de financiación, la coyuntura económica, la inconcreción de Adelson y el impacto de Eurovegas en la economía española.

1. Falta de financiación. Nada más arrancar el proyecto, Adelson confesó que había tocado a una docena de bancos sin éxito. Por ahora, no ha encontrado fondos en grandes entidades como Goldman, JPMorgan o City. De los 17.000 millones que costará Eurovegas, él pondrá hasta un 35%. *¿De dónde saldrá el 65% restante?*

2. Coyuntura económica. "Si la economía empeora en los próximos 6 ó 7 meses, entonces, por supuesto, no seremos capaces de construir el proyecto", dijo en agosto del año pasado **Michael Leven**, director general de LVS. A día de hoy, nueve meses más tarde, la coyuntura sigue empeorando. El propio FMI dijo ayer que los recientes datos sugieren "algo de desaceleración" en la actividad mundial. Francia, Italia y España están en recesión, y Alemania está defraudando las previsiones.

3. La falta de concreción de Adelson. El plan de Eurovegas no aparece ni en los informes de resultados trimestrales ni en el informe anual depositados ante la Comisión de Valores (SEC). El empresario tampoco lo ha citado en las últimas conferencias con analistas. Sólo en un documento de mayo, Adelson aludió a Eurovegas. Y no fue en tono precisamente positivo, pues dijo que en su viabilidad "se tendrá muy en cuenta la resolución de los retos económicos actuales en Europa".



4. No hay un análisis de impacto.

Los inversores de Wall Street critican que los únicos datos que hay sobre la mesa acerca del efecto de Eurovegas en la economía española son los encargados por el propio Adelson a Boston Consulting Group hablando de la creación de 260.000 empleos. Nomura ya avisó de que la financiación es un "importante obstáculo", con lo que la "probabilidad de completar el proyecto es baja". Deutsche Bank

advirtió de que la alta inversión podría impedir a Adelson devolver capital a sus accionistas a corto plazo. Entre los medios, **The Atlantic**, una prestigiosa revista de siglo y medio de historia, asegura que los 260.000 empleos que promete Adelson están "claramente inflados". Los blogs de The New York Times van en la misma línea.

Sobre este último punto acaba de hablar también Bloomberg Businessweek. "Dios sabe que España necesita algo, que está sufriendo económicamente tanto o más que cualquier otro país de la zona del euro... ¿Pero un megacasino es realmente la respuesta?", se pregunta, mofándose de que Adelson haya planteado Eurovegas como un plan de rescate.

Fecha de publicación: **Viernes, 07 de Junio de 2013**

Fuente: **Expansion.com**



La ONCE acusa a Montoro de "hundirles" con la nueva fiscalidad de los premios

El Gobierno está "hundiendo el juego público, a nosotros y a Loterías y Apuestas del Estado". Con estas contundentes palabras resumen desde la ONCE (Organización Nacional de Ciegos de España) la dura situación económica que atraviesan este año, un ejercicio que está siendo "nefasto" debido a la nueva fiscalidad de los premios aprobada por el ministro de Hacienda, **Cristóbal Montoro**, que entró en vigor en enero.

Califican de "falacia" que se diga que la gente juega más en tiempos de crisis y dicen que tienen estadísticas que lo demuestran por lo que se quejan de que el Ejecutivo no haya tenido en cuenta la supervivencia de la ONCE, una organización "de la que dependen 130.000 familias, de las que 115.000 son discapacitados y que podrían estar cobrando una pensión pública pero que, sin embargo, están tra-

bajando".

El ministro de Hacienda, **Cristóbal Montoro**, aprobó en septiembre del año pasado un gravamen del 20% a las ganancias superiores a 2.500 euros. Hasta esa reforma, y según la Ley 35/2006 del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), los premios de la Lotería Nacional estaban exentos de tributación, igual que los premios del resto de los sorteos gestionados por Loterías y Apuestas del Estado, como la Primitiva, Euro-millones, la Bonoloto o la Quiniela y tampoco tributaban los premios repartidos la Cruz Roja y la ONCE.

Además, ese 20% se quita en el momento de recibir el premio, ya que el ganador no debe pagar ese porcentaje en su declaración de la renta, sino que se le retiene justo cuando recibe el dinero.

Desde la ONCE se quejan en de-

claraciones a elboletín.com de la falta de proporcionalidad de la medida, ya que no comprenden que sea lineal, es decir que quite un 20% lo mismo al que gana 9 millones de euros que al que resulta agraciado con 2.500 euros.

Alertan del perjuicio que está causando a su producto estrella el cupón diario, por ser al que más juegan las clases medias, que está premiado con 30.000 euros y al que ahora le restan 6.000 euros, que es una cantidad importante que le quita atractivo al sorteo.

Además, dicen que la medida no está resultando nada rentable para la Agencia Tributaria y que se está cumpliendo el informe que enviaron a Hacienda sobre los escasos efectos que tendría en la recaudación.

Fecha de publicación: **Viernes, 07 de Junio de 2013**

Fuente: **El Boletín**



KIOSCO virtual

Leído por ahí ...



Grecia vende el 33% de sus Loterías por 650 millones de euros

El Gobierno griego confirmó hoy la venta de un tercio de las acciones de su compañía de loterías pública OPAP al grupo Emma Delta, controlado por el inversor checo Jiri Smejck y el magnate naviero griego Yorgos Melisaniadis.

"Hoy hemos completado la primera gran privatización que ha tenido lugar en nuestro país", se felicitó el ministro de Finanzas, Yannis Stournaras, quien aseguró que la venta aportará al endeudado Estado heleno nuevos ingresos por el precio de la operación, los beneficios e impuestos.

Aunque el Gobierno aún no ha facilitado



detalles de la transacción, los medios griegos informan de que el precio de compra ha sido de 650 millones de euros, tras mejorar Emma Delta su oferta inicial de 622 millones de euros. El acuerdo dará a Emma Delta derechos sobre la dirección de la compañía.

Ya el pasado diciembre la gestión de OPAP se entregó a un consorcio internacional formado por la italiana Lottomatica, la griega Intralot y la estadounidense Scientific Games Global Gaming a cambio de 190 millones de euros y una parte de los beneficios.

En los últimos tres años, OPAP, una de las empresas públicas más rentables

de Grecia, ha logrado un beneficio anual de entre 60 y 80 millones de euros.

Siguiendo directrices de la Comisión Europea, el Banco Central Europeo y el Fondo Monetario Internacional, Grecia emprendió hace dos años y medio un ambicioso programa de privatizaciones con el que, en principio, esperaba recaudar 50.000 millones de euros hasta 2015.

Sin embargo, las malas condiciones del mercado y la lentitud en el proceso ha hecho reducir esa cifra hasta los 11.000 millones en un plazo que se extiende hasta 2016.

Fecha de publicación: Jueves, 02 de Mayo de 2013

Fuente: elrecreativo.com

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

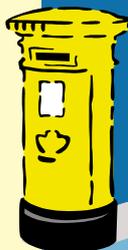


ANTE LAS DEVOLUCIONES DE CORREO QUE SE PRODUCEN EN CADA NUMERO DEL BOLETIN,

ANAPAL INFORMA QUE:

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

En caso contrario Correos no se responsabiliza de la entrega.



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

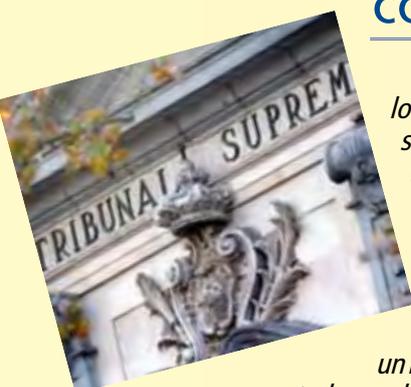


KIOSCO virtual

Leído por ahí ...



El TS decidirá si la ONCE debe devolver 31 millones de euros como acordó el Consejo de Ministros



La Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Supremo ha admitido a trámite un recurso presentado por la Organización Nacional de Ciegos Españoles (ONCE) contra un acuerdo del Consejo de Ministros de diciembre de 2012 que ordenaba a la organización el reintegro de 31.023.100 euros a la Sociedad Estatal de Loterías y Apuestas del Estado.

La Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Supremo ha admitido a trámite un recurso presentado por la Organización Nacional de Ciegos Españoles (ONCE) contra un acuerdo del Consejo de Ministros de diciembre de 2012 que ordenaba a la organización el reintegro de 31.023.100 euros a la Sociedad Estatal de Loterías y Apuestas del Estado.

La Sección Tercera del alto tribunal ha ordenado la suspensión del acuerdo y ha dispuesto que, a la espera del fallo, la ONCE deposite la cantidad reclamada a modo de fianza. El Ejecutivo pedía a la organización el reembolso de la citada cantidad tras la aprobación de las asignaciones financieras correspondientes al ejercicio 2011.

El Consejo de Ministros consideró -según explica el TC en un auto- que el resultado de explotación del año 2010 y "el exceso de gasto en servicios sociales del ejercicio 2009 no compensado en 2010" justificaba el reintegro de esos 31 millones, obtenidos de las ayudas anuales destinadas a paliar el efecto de la im-

plantación de la lotería de Euromillones.

SIN LIQUIDEZ PARA LOS PREMIOS

La ONCE argumenta que la devolución de este dinero "le ocasionaría no disponer de la liquidez necesaria para el abono de los premios" lo que le obligaría a endeudarse al menos por el doble del importe solicitado.

Destaca también la organización "que carece de ánimo de lucro y que desarrolla actividades de carácter social a favor de personas discapacitadas que son de interés público".

Fecha de publicación: **Lunes, 20 de Mayo de 2013**

Fuente: **Europa Press**



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 en Mm			Medidas Interiores en Mm			Peso	Vol.
Caja	Alto	Ancho	Fondo	Alto	Ancho	Fondo	Kg	Litros
10	380	460	241	300	380	90	63	10

- C A J A S 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

PRECIO CAJA FUERTE: 1.100 € + IVA

Incluye pastilla homologada para anclaje de cajas

Incluye porte e instalación en la Comunidad de Madrid

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

email: fortisegur@fortisegur.com



Los impuestos hundieron en un 10% las ventas de Loterías durante este año

El nuevo impuesto a los juegos, el que grava con un 20 por ciento los premios mayores de 2.500 euros, está haciendo mella en las ventas de Loterías y Apuestas del Estado. Según sus propios datos, durante las primeras 13 semanas del año la facturación por los juegos vendidos a través de terminal, como Primitiva, Euromillones o Quiniela, ha caído el 9,86 por ciento.

Las estimaciones acerca de la facturación en Lotería Nacional tampoco se alejan de estos porcentajes, ya que se calcula que la del último sorteo de El Niño, el segundo más importante del año y el de más ventas en el primer trimestre, ha bajado en un 12%.

Este porcentaje, aunque menor que el que se registra en otros subsectores del juego en España, contrasta con el descenso del 4,8 por ciento registrado en todos los juegos de Loterías y Apuestas del Estado durante el año pasado.

Según la opinión de algunos expertos consultados, la aceleración de la caída hay que buscarla en dos factores. En primer lugar, a la persistencia de la crisis, que hace que el jugador destine cada vez menos cantidades a los juegos de azar, y en segundo lugar, a la introducción del impuesto del 20 por ciento, que sería el que explicaría que no sólo persista una disminución de la facturación, sino que el ritmo de descenso se haya duplicado en los primeros tres meses del año.

Además, señalan estas mismas fuentes, tan sólo el anuncio efectuado por el Gobierno en septiembre pasado, acerca de la introducción del tributo a partir de enero de 2013, tuvo un efecto adverso en las ventas de décimos de la Lotería Extraordinaria de Navidad.

Eso explicaría que las ventas de ese sorteo bajaran un 8 por ciento, por encima del descenso registrado hasta entonces. Hay que pensar que la Lotería Nacional representa cerca del 54 por ciento de toda la recaudación de Loterías y Apuestas del Estado, y que dentro de Lotería Nacional, el Sorteo Extraordinario de Navidad representa aproximadamente la mitad de todas las ventas.



Desde 2008, año en que se empezó a notar los efectos de la crisis económica, hasta 2011, las ventas de los juegos de Loterías y Apuestas del Estado acumulaban una caída del 3,2 por ciento. El año pasado, un período en que se agravó la crisis y en la que se anunció la introducción del impuesto a los grandes premios, la caída fue mayor que la de la suma de los tres ejercicios anteriores, ya que el descenso alcanzó el 4,8 por ciento.

Desde Anapal, Agrupación Nacional de Asociaciones Provinciales de Administradores de Loterías, su director de estudios, Pedro Lamata, apunta que la introducción del impuesto "no facilita la venta de juegos del Estado", aunque también recalca que, a pesar de este gravamen y de la crisis económica, Loterías y Apuestas del Estado es el sector del juego que mejor resiste en ventas.

Esta asociación, según recoge el último número de su boletín, dirigió una carta el pasado 5 de febrero al secretario de Estado de Hacienda y Administraciones Públicas, Miguel Ferré, "para denunciar la nefasta repercusión del gravamen del 20 por ciento sobre los premios de Loterías en las ventas de los juegos del Estado".

La recaudación anual de estos juegos ronda los 9.700 millones de euros, antes

del reparto de premios. De media (ya que los juegos destinan distintos porcentajes de las ventas a premios) se destinan a premios un 62 por ciento de esta recaudación, por lo que Hacienda obtiene directamente unos 3.680 millones de euros por la actividad de Loterías y Apuestas del Estado.

A esto habría que sumar el 20 por ciento de los premios mayores de 2.500 euros, una cifra difícil de calcular, en opinión de algunos expertos consultados, pero que el Cristóbal Montoro estimó, al anunciar su implantación, en unos 824 millones de euros.

Según el ministro de Hacienda, el impuesto afectará al 40 por ciento de los premios, que son los que superan los 2.500 euros.

Si la caída del primer trimestre se mantiene durante todo el ejercicio, la facturación antes de premios menguaría en unos 970 millones al año, por lo que Hacienda dejaría de recaudar unos 370 millones.

Además, si los grandes premios suponen el 40 por ciento del total y son gravados con el 20 por ciento, Hacienda obtendría de ellos 433 millones de euros. Es decir, con el efecto de la caída en ventas, el volumen de fondos que obtendría Hacienda sólo representaría 63 millones más que el año pasado.

Para algunos expertos, el malestar de los jugadores de Loterías y Apuestas del Estado se podría haber evitado disminuyendo en algunos puntos el porcentaje de la recaudación destinado a premios, lo que no habría deteriorado la fidelidad en este tipo de juegos y, a la vez, se habría incrementado la recaudación de Hacienda.

Fecha de publicación: **Jueves, 09 de Mayo de 2013**

Fuente: **elrecreativo.com**

KIOSCO virtual

Leído por ahí ...



Un apostador de Florida gana el mayor premio de la historia de la lotería en EEUU

El feliz ganador embolsará la nada despreciable suma de 590 millones de dólares que estaban en juego en la lotería de Estados Unidos, el mayor premio que haya ganado una sola persona, anunciaron los organizadores este domingo en su sitio de Internet.

Multitud de estadounidenses se apresuraron a comprar boletos de la lotería Powerball, que se sorteó el sábado, con la esperanza de ganar el codiciado pozo.

Los números ganadores fueron el 10, 13, 14, 22, 52, más el 11 como número extra.

Millones de personas siguieron por televisión la transmisión en vivo del Powerball, poco después de las 23H 00 locales (03H 00 GMT del domingo).

El premio mayor actual es "el más grande en los 21 años de historia del juego", señaló la agencia de lotería del estado de Iowa (norte) en un comunicado.

Los boletos, de un valor de 2 dólares, se vendían en supermercados, tiendas de conveniencia y estaciones de servicio en 42 estados del país, la capital Washington y las Islas Vírgenes.

"Las grandes ventas en todo el

país son la razón de que el premio mayor esté aumentando tanto", sobre todo después del sorteo del miércoles pasado, cuando el pozo, entonces de 363,9 millones de dólares, no tuvo ganador, explicó la lotería de Iowa.



Las ventas también recibieron un fuerte empujón cuando los boletos de la lotería Powerball se pusieron a la venta en California a partir de abril.

Para hacerse millonarios, los jugadores deben acertar una combinación de cinco números de 59, más un número extra entre 35.

El mayor bote de todos los tiempos, 656 millones de dólares, fue ganado en marzo de 2012 y se dividió entre tres boletos, uno en Illinois (norte), otro en Kansas (centro) y un último en Maryland (este).

Pese a las multitudes que han comprado el Powerball esta vez, las ventas han sido menores que en marzo de 2012, según un vendedor de una licorería.

La página web de Powerball dice



que la posibilidad de ganar el premio gordo es una en 175.223.510. En comparación, la posibilidad de ser alcanzado por un rayo en Estados Unidos es de una en 280.000.

Comprar más boletos ayuda, "pero las probabilidades son de todas maneras bajas, y ganar el premio mayor sigue siendo una cuestión del destino", agregó Powerball.



Fecha de publicación: **Lunes, 20 de Mayo de 2013**

Fuente: elrecreativo.com



Más del 80% de los españoles está en contra de permitir fumar en casinos y salas de juegos

Una encuesta de la **Sociedad Española de Medicina Familiar y Comunitaria (semFYC)** revela que más del 80 por ciento de los españoles se opone a cualquier cambio en la actual Ley antitabaco que permita fumar en casinos o casas de juego, como han pedido los impulsores del complejo Eurovegas que se va a construir en Madrid.

En la encuesta han participado 8.494 ciudadanos de todas las comunidades autónomas, entre los cuales había fumadores, no fumadores y ex fumadores, y los resultados de este trabajo, que se han presentado este jueves coincidiendo con la presentación de la XIV Semana sin Humo, muestran su 'clara oposición' a un cambio de la ley.

En concreto, el 82 por ciento de los españoles ve mal o muy mal que se modifique la ley para permitir fumar en casinos y salas de juego.

Además, aunque el cumplimiento de

la ley es bueno, el 16 por ciento de los encuestados culpa a las autoridades, por falta de función inspectora, de que no se cumpla la ley en su totalidad; un 61 por ciento cree que el fumador es el principal responsable y un 13 % considera que es el dueño del local.

Como señala la doctora Ana Pastor, vicepresidente de semFYC, en un momento en el que vuelven a alzarse voces que reclaman una relajación de la actual norma antitabaco con fines recaudatorios 'es muy oportuno escuchar la voz de los ciudadanos'.

'Desde los centros de salud hemos preguntado a todos, a los que fuman, a los que no y a los que un día decidieron dejarlo y el resultado es contundente: son conscientes de que está en juego su salud y la de su entorno; la mayoría no desea volver a lo de antes y ve con buenos ojos que no se permita fumar en estos espacios públicos', ha

destacado.

Para la doctora Pastor, la actual legislación tiene como finalidad proteger a los no fumadores, ya que no prohíbe fumar sino que regula dónde no puede hacerse. 'Y esa es la razón por la que los mayores beneficios se han producido en los no fumadores, por lo que en ningún momento esta legislación va en contra de los derechos de los fumadores, ya que tampoco se les discrimina en cuanto a la utilización de recursos sanitarios, como ya ocurre en otros países', aclara.

Fecha de publicación: **Jueves, 23 de Mayo de 2013**

Fuente: elrecreativo.com



Estancamiento del mercado del juego digital en España

Jdigital, la asociación española de juego digital, considera necesario que se adopten medidas para el impulso de la industria de **juego online** en España a la vista de los datos oficiales publicados por la **Dirección General de Ordenación de Juego (DGOJ)**. Estos datos muestran un preocupante estancamiento del mercado los últimos seis meses, al contrario de lo sucedido en países de nuestro entorno que han regulado el juego online y que han experimentado crecimientos constantes y de mayor magnitud durante los primeros años tras su regulación.

El **GGR**, referencia que muestra los ingresos brutos del juego que tiene un

operador, ha sido el primer trimestre del año de 60,4 millones de euros, sufriendo un descenso del 1% respecto al trimestre anterior. Así a lo largo del último semestre los operadores han tenido crecimiento cero en términos de **GGR**.

A pesar de la fuerte inversión en publicidad en medios de comunicación y de las promociones realizadas por los operadores licenciados **Jdigital estima una inversión de 125 millones de euros en 2012**- la fidelización de usuarios está resultando problemática para las más de 40 empresas con licencia en España. En el último trimestre el promedio mensual de jugadores activos se ha estancado o, directamente, reducido respecto al trimestre anterior, a pesar de que dicho periodo ya

venía mostrando un claro estancamiento. Esta situación afecta en primer lugar a la viabilidad económica de los operadores y por extensión al aumento del mercado de juego no regulado. Por lo tanto, la DGOJ junto con otros organismos públicos implicados en el ámbito de la economía digital deberían estudiar medidas para mejorar la situación de un sector nuevo, que genera inversión y que tiene un potencial de crecimiento. Un sector que ocupa el quinto puesto del ranking de las ramas con más actividad de comercio electrónico en España, representando el 3,5% del total.

Fecha de publicación: **Miércoles, 05 de Junio de 2013**

Fuente: elrecreativo.com

Lanzamiento estrella

Novedoso sistema en "TABLETS" para la visualización de los Botes activos y los Resultados.

Tablet de 10 PULGADAS

RESULTADOS Y BOTES

Bono Loto

día	C	R
10	11 14 18 28 35 45	40 6
8	2 9 16 22 23 39	40 5
7	2 14 18 28 38 39	24 9
6	1 5 9 14 18 35	24 5

La Primitiva

C	R
11 9 14 21 25 26 42	29 0
JOKER 316.268	
9 12 15 16 44 45 46	7 5
JOKER 3.512.645	

Euro Millones

C	R
10 1 32 35 45 48	4 11
7 13 27 28 42 43	4 6

El Gordo de la Primitiva

Nº C-R
12 5 12 14 23 41
7

El Quinigol

12 0 M 0 0 1 1 1 0 1 2 2 1

Loto turf

C	R
12 1 3 16 17 23 29	9 6

Quintuple Plus

12 1 7 9 9 6 4

La Quiniela

JORNADA **46**

FECHA **5 5**

1 1

2 1

3 1

4 1

5 1

6 1

7 1

8 1

9 1

10 1

11 1

12 1

Tablet con los Botes y los Resultados*

300€ + IVA

+ la 2ª de regalo!

Aproveche la oferta de lanzamiento, y por la compra de una tablet, le REGALAMOS la segunda!

Tablet con las Láminas de los Botes + Cartel de Resultados + Frente de metacrilato para su colocación en pared

Potencie la venta de su negocio, mostrando los botes activos en la misma ventanilla de su mostrador. *Ideal para espacios reducidos!*

FINANCIACIÓN 3 MESES, SIN INTERESES
Si lo prefiere, pague cómodamente en 3 cuotas sin intereses.

Estos resultados pueden estar sujetos a posibles cambios. Para más información consultar los boletines oficiales.

* Este producto lleva asociada una cuota por actualización de datos de 63 céntimos de euro + IVA al día. Esta cuota única por cliente (disponga de uno o más productos: pantallas o tablets), cubre la actualización diaria de los datos, resultados, botes, láminas... y los posibles cambios introducidos por LAE.



UNI Juego celebra en Madrid su Conferencia Mundial 2013

Durante los días 8, 9 y 10 de mayo próximo se celebrará en Madrid, Hotel Tryp Centro Norte, la Conferencia Mundial de UNI Juego.

Dicho encuentro, que se celebra anualmente, responde a lo mandado en las normas y estatutos de UNI Gaming, organismo mundial que aglutina a todos los sindicatos del sector del Juego en ese ámbito global.

Han confirmado su presencia representantes de Argentina, Brasil, Francia, Finlandia, Grecia, Méjico, Luxemburgo, Nepal, Sudáfrica, Holanda, Bélgica, Italia, así como los responsables sindicales sectoriales de CHTJ-UGT y FECOHT-CCOO, impulsores de la celebración de esta conferencia en España.

Al margen de las decisiones orgánicas que corresponden adoptar en esta reunión, como son las prioridades de UNI Juego, Plan de Acción y Elección de Equipo Director, se procederá al desarrollo de una serie de paneles para debatir sobre:

- Acuerdos globales con empresas multinacionales.
- Marco europeo para el juego online.
- ONCE, un modelo de Juego diferente.
- Del juego presencial al juego en línea.

- Eurovegas.

En estos paneles se contará con la presencia de representantes patronales, políticos y miembros del Comité Económico y Social Europeo, que aprovecharán para informar de su visión sobre el sector, los avances normativos al respecto, nacionales y europeos, debatirán sobre las amenazas y fortalezas del Juego, así como sobre las repercusiones de la crisis en términos de negocio y empleo.

Participaran además los secretarios generales de CHTJ-UGT, Francisco Domínguez, y FECOHT-CCOO, Javier González, que procederán a la apertura oficial de la conferencia.

Fecha de publicación: **Miércoles, 08 de Mayo de 2013**

Fuente: elrecreativo.com



El Consejo Superior de Deportes advierte que las apuestas ilegales pueden arruinar el fútbol español

El presidente del Consejo Superior de Deportes (CSD), Miguel Cardenal, habló de la morosidad de y dijo que la Agencia Tributaria pone todos los esfuerzos en reducir la deuda de los clubes de fútbol que está en más de 3.500 millones de euros.

Cardenal está de acuerdo con el presidente de la Liga de Fútbol Profesional (LFP), Javier Tebas en perseguir con todos los medios las apuestas ilegales y el supuesto amañado de partidos como las que se sospecha han realizado cuatro jugadores del Levante y advirtió: "La amenaza que fue el dopaje hace 10 años son ahora las apuestas deportivas ilegales". "Corremos el riesgo de arruinar no sólo una fuente de prestigio sino una fuente económica".

Recalcó que tenemos una industria del

deporte muy importante y señaló que "en los años de crisis, el número de empresas dedicadas al deporte ha crecido".

El presidente del CSD confirmó que van a recurrir la sentencia de la Operación Puerto para pedir que se entreguen las bolsas de sangre y plasma intervenidas al doctor Fuentes y aclaró que lo hacen "por defender a nuestros deportistas, que nos lo piden".

La sentencia de la Operación Puerto condenó a un año de prisión al médico Eufemiano Fuentes, al que inhabilita cuatro años como médico deportivo, y a cuatro meses al preparador físico José Ignacio Labarta, a quien

inhabilita por el mismo periodo, ambos por un delito contra la salud pública.

La juez, que absuelve a los otros tres procesados, los exdirectores deportivos Manolo Saiz y Vicente Belda y la doctora Yolanda Fuentes, no accedió a la petición hecha por las acusaciones ejercidas por la Agencia Mundial Antidopaje (AMA), la Unión Ciclista Internacional (UCI), el Comité Olímpico Italiano (CONI) y la Federación Española de Ciclismo (RFEC) de que les fueran entregadas las bolsas de plasma y sangre intervenidas a Fuentes.

Fecha de publicación: **Jueves, 16 de Mayo de 2013**

Fuente: elBoletin.com

La fracción especial y el bote como "señuelos"



El cambio de modelo para operadores de juegos del Estado o la multiplicación de los reclamos.

Todos los operadores europeos de juegos del Estado comienzan ofertando juegos sin riesgo para el operador. Unos como España en el siglo XVIII, y otros como Francia o Grecia, tras la Segunda Guerra Mundial, a mediados del siglo XX.

Pero con el tiempo, y ya en el último cuarto del siglo XX, los teóricos de las empresas privadas del juego en USA, y luego en Europa, plantean una nueva estrategia para los juegos públicos: la de multiplicar la oferta en base a asumir riesgos. Esta nueva estrategia va penetrando poco a poco en la mayor parte de los operadores públicos de la Unión Europea.

Primero, con la multiplicación de juegos. A lo largo de los últimos treinta años, genera, en parte, una vi-

sión distorsionada del operador público casi como feriante o trilerero, donde se acostumbra a decir que "la mano es más rápida que la vista", y que podría describirse como: *la cantidad de juegos que te oferto y la forma cambiante en que te los oferto, hace que sea imposible que los comprendas y apliques criterios racionales en tu respuesta como jugador.*

Esta estrategia comercial lleva a los operadores de juegos del Estado a *portfolios* de juego de entre 20 y 30 juegos (la mayoría rascas o loterías instantáneas).

Segundo, con los grandes señuelos o botes. El nuevo criterio es que, a corto plazo, el juego beneficie al operador, independientemente del retorno teórico mayor o menor en

premios que cada operador publique o pregone para cada juego, con el riesgo de perder de vista la responsabilidad del operador público de ofertar juego de forma equilibrada y justa para el jugador, de ofertar juegos con criterios de calidad. O describiéndolo con terminología más próxima a la magia: *al cliente hay que moverlo con el señuelo, un gran señuelo y nada más; no tiene por qué conocer la mecánica interna de cada juego (diseño, probabilidad/dificultad de acierto, emisión, etc.)* De hecho es perceptible que aunque los grandes señuelos obtienen resultados a corto plazo y en periodos de corta duración, no fidelizan, ni se pueden o deben utilizar muy seguidos...

Tercero, en los juegos de pre-



mio fijo y respuesta instantánea, son juegos donde el operador se convierte en "jugador", a veces mayoritario..

Un ejemplo fácil de esta nueva filosofía es la oferta de "rascas" o loterías pre-sorteadas. Juegos que, además de ser de respuesta instantánea, deberían vender su emisión completa en un corto plazo de tiempo, para garantizar así que los premios queden en la calle.

De lo contrario, el operador actuará de banca o de "jugador", en ocasiones mayoritario, por lo que se convierte en operador de riesgo. Aunque confíe en que en esas ocasiones su participación mayoritaria le ofrece mayor probabilidad y los premios quedarán probablemente para él y no para el jugador/jugadores minoritarios.

Los tres factores, combinados, describen el nuevo modelo: multiplicación de oferta de juegos con sobre-oferta (la demanda no suele cubrir la oferta), grandes botes y el operador como "jugador". Todo basado en la creencia de que la amplitud y diversidad de la oferta de juegos de riesgo, hará "necesariamente" que unos se compensen con los otros, salvando así a la banca, la rentabilidad del operador. **Olvidando que, por azar, el riesgo no tiene por qué compensarse sino que también puede acumularse. ¿Qué harán cuando esto ocurra?**

El caso de los Juegos del Estado en España

Afortunadamente en el caso español, y probablemente por el peso de la tradición de 200 años de juegos seguros, la repercusión de este modelo de operador-riesgo no nos ha afectado en la proporción que al resto de operadores europeos. La prueba más evi-

dente es nuestro *portfolio* de juegos (la oferta que presentamos al mercado) es la mitad o menos de la mitad que el resto de operadores. Nos alineamos con el criterio/modelo de "juego seguro", sin cambios hasta 1986. Desde entonces, y hasta el día de hoy, se ha asumido algún riesgo pero, afortunadamente, con prudencia.

En principio los juegos de premio variable (Primitiva, Bonoloto, El Gordo, etc.) no representan riesgo para el operador, porque se basan en el reparto sólo de lo acumulado por los jugadores, con la salvedad de que

primera categoría, sino que requiere la acumulación de varias semanas/sorteos sin acertantes de primera categoría para cubrir su importe.

Se basa en la certidumbre de que la dificultad del acierto hará difícil que se pueda acertar el premio superior antes de que transcurran varias semanas sucesivas, lo que debería dar tiempo al operador para acumular suficiente recaudación que cubriera ese "bote impostado", cuando el azar decida la aparición de un máximo acertante.

Con el Lototurf, El Gordo y Euro-millones, todos aquellos juegos de premio variable con bote "impostado", esto es, sin suficiente demanda natural para generarlo en un solo sorteo, utilizamos esta estrategia de riesgo para el operador, que puede concretarse en la tabla adjunta:

Juegos Activos	Si cada semana hubiera acertante...		
	Bote	Semanas	Riesgo acumulado*
Joker	1.000.000	104	104.000.000
Lototurf	2.000.000	60	120.000.000
Gordo	5.000.000	52	260.000.000
Euromillones	2.000.000*	104	208.000.000
			692.000.000

* Suponiendo que sea la parte que nos corresponde aportar, al resto de Operadores para cubrir el fondo mínimo garantizado de 15.000.000

* Por riesgo acumulado, entendemos en riesgo teórico en la peor de las hipótesis, que hubiera siempre un acertante de máxima categoría en cada sorteo

requieren una cierta "masa crítica de participación" para ofrecer premios apetecibles y funcionar adecuadamente.

Cuando no acumulan suficiente demanda de forma natural, el operador puede crear "incentivos", "señuelos o cebos", "botes impostados", que atraigan más demanda "incentivada". Por "bote impostado" entendemos aquél que no se desprende de un solo sorteo sin acertantes de

No ocurre así en juegos como La Primitiva, El Bono Loto o La Quiniela, en los que los botes son "naturales", sin riesgo alguno para el operador.

Lotería Nacional: la fracción especial como "bote".

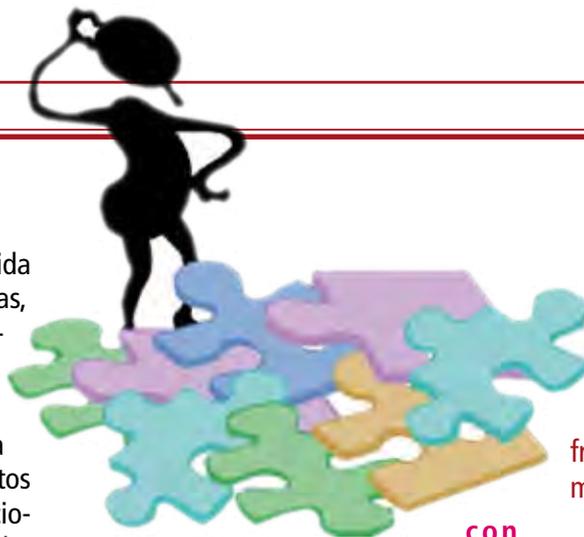
Se aplica en los sorteos semanales desde 1986, en que cambiamos el modelo. Reflexionemos: ¿Ha dado buen o mal resultado? La única forma de

aproximarnos a una respuesta lúcida es comparar la evolución de ventas, desde 1986 hasta hoy, de los sorteos con bote y sin bote

Los datos numéricos de ventas de los últimos treinta años (ver tabla en el gráfico siguiente) de los distintos modelos de sorteos de Lotería Nacional, muestran que el sorteo que más ha crecido es el de Navidad, siempre sin fracción especial.

El siguiente sorteo en porcentaje de crecimiento ha sido El Niño, con una sobre-emisión promedio el 20%, también sin fracción especial.

Los sorteos que más invendidos o sobre-emisión presentan son los de jueves y los de sábado (sobre-emisión superior al 50%), sorteos



con fracción especial, que no han servido para incrementar demanda.

Luego los datos de producción nos orientan hacia eliminar, prescindir de la fracción especial.

El propio diseño de la Lotería Nacional, como juego de premios "mucho repartidos" o "juego solidario", también contradice el empleo de un bote, premio extra, para una sola fracción

de una sola serie de un solo número.

El hecho de que Navidad y El Niño se basen en la venta a través de participaciones, hace que la fracción especial sea un impedimento más.

Parecería que el jugador de Lotería prefiere la "calidad del producto" al incremento de cantidad en un solo premio a una sola fracción. No tenemos encuestas, pero si datos abundantes.

Jueves y sábado comienzan con un 60% aproximado de cuota de mercado interna (dentro del conjunto Lotería Nacional) y terminan, 25 años después, con un 36% de cuota. Navidad y El Niño, sin bote, crecen desde el 41,5% hasta el 63,5%. Luego los datos pare-



LA GESTIÓN GLOBAL de su administración

Cuadre de Caja Diario en 5 Minutos



GESTIÓN LOTERÍA NACIONAL

GESTIONE LA LOTERÍA DE SU ADMINISTRACIÓN

- Reservas
- Ventas
- Devoluciones
- Intercambios
- Venta por Internet...



TYKHE PAPEL

IMPRIMA SUS PARTICIPACIONES

- Diseño personalizado.
- Impresión
- Integrados en TykheGestión, usa sus números, sorteos y clientes.



TYKHE PEÑAS

[Juegos activos y Lotería Nacional]
ADMINISTRE SUS PEÑAS DE FORMA INTEGRAL

- Diseño
- Impresión
- Venta
- Pago por código de barras...



TYKHE MÓVIL

TODA LA FUNCIONALIDAD DE TYKHEGESTIÓN DESDE CUALQUIER PARTE.

- Vender
- Pagar
- Reservas de Lotería y Juegos Activos



GESTIÓN JUEGOS ACTIVOS

- Reservas
- Deudas
- Listado de saldos...



TYKHE BACKUP

TODA LA INFORMACIÓN A SALVO

- Copia de toda la información en servidor externo
- Actualización de disponibilidad de Lotería en "BuscarLotería.com", Web Premium y Gadmin.
- Totalmente automatizado.



WEB PREMIUM o WEB GADMIN

VENTA ONLINE DE LOTERÍA

- Publique y venda online sus números.
- Logo y Dominio propio.
- Búsqueda de Núms. restringida a su administración.



TYKHE EN CASA

TRABAJE DESDE CASA

Si lo necesita, envíe a su hogar todos los datos necesarios para poder seguir trabajando.

WEB GADMIN - TykheGestión + GADMIN
(Todos sus núms. actualizados automáticamente en su portal de venta online)



GRATIS

Peso porcentual recaudatorio de los diferentes sorteos de Lotería de LAE/SELAE 1988/2013

Año	Peso Jueves y Sábado, sobre LN	Sobre Total de Juegos	Peso Navidad y Niño sobre LN	Sobre TOTAL de juegos	TOTAL VENTAS
1988	58,5	36,0	41,5	25,5	3.405
1989	58,3	38,6	41,7	27,6	3.539
1990	57,2	38,9	42,8	29,2	3.736
1991	56,2	38,9	43,8	30,3	4.186
1992	55,6	37,4	44,4	29,9	4.537
1993	54,3	35,4	45,7	29,7	4.746
1994	52,0	32,3	48,0	29,9	4.988
1995	52,8	33,7	47,2	30,2	5.203
1996	50,7	31,3	49,3	30,5	5.479
1997	49,4	29,6	50,6	30,3	5.895
1998	48,9	29,3	51,1	30,6	6.307
1999	47,2	28,2	52,8	31,5	6.632
2000	45,4	27,0	54,6	32,6	6.882
2001	44,5	25,5	55,5	31,8	7.543
2002	40,6	23,4	59,4	34,2	7.637
2003	40,2	23,0	59,8	34,2	8.299
2004	39,5	21,8	60,5	33,5	9.027
2005	38,3	21,5	61,7	34,7	9.300
2006	37,4	21,1	62,6	35,4	9.644
2007	37,5	21,5	62,5	35,7	9.985
2008	36,8	20,7	63,2	35,5	10.048
2009	36,2	19,9	63,8	35,2	9.845
2010	36,1	20,0	63,9	35,5	9.592
2011	34,9	18,7	65,1	34,9	9.723
2012	36,4	19,6	63,6	34,3	9.237
2013	35,5	19	64,5	33,9	8.405

cen señalar una preferencia del mercado hacia las loterías "sin bote" o frac-

ción especial, modelo más próximo a la esencia del juego.

El mercado español del juego es relativamente maduro. Más maduro en su conjunto (masa promedio de jugadores) que el de otros estados de la UE. Esta mayor "madurez" se basa, en parte, en que se han mantenido desde 1763 un criterio de comparación fiable -las Loterías del Estado-, frente a otras ofertas de juego no



tan fiables, privadas, lo que, obviamente, no ha ocurrido con la mayoría de los operadores de la UE, que aparecen doscientos años después.

Conclusiones

La "bandera del bote", el habitual reclamo, no tiene por qué ser extensible a los juegos que no se diseñan para esto. Juegos como la Lotería Nacional o las apuestas cotizadas, juegos con expectativas de incrementar el mercado en base a recuperar/atraer al público más joven, no ofertan botes o grandes premios como eje de su acción, sino recuperaciones más o menos modestas (desde el "2x1" al "100x1", en cotizadas, a "20.000 x 1" en Lotería, sorteo de Navidad).

Por lo tanto, no necesariamente el reclamo puntual de un bote o fracción especial, es la única, ni necesariamente la mejor estrategia. Menos todavía en el caso de que dichos reclamos incrementen el riesgo para el operador público.

Cabría hacerse esta pregunta: ¿El bote o reclamo, incrementa la calidad del producto? O esta otra: ¿El incremento temporal o puntual de demanda equivale a un incremento de la calidad del producto? ¿Equivale a fidelizar oferta a medio plazo?

Está claro que nadie está en posesión de la verdad absoluta. Pero la crisis que atraviesa la economía española y, como no podía ser menos, el mercado del juego, nos debería hacer reflexionar mucho más sobre el criterio "calidad de producto" o "calidad de oferta". "Consolidación de demanda" y "fidelización de demanda". Y después de reflexionar, compartir entre todos, con la debida humildad, los resultados de esta reflexión.

Pedro Lamata

Dirección de Estudios de

ANAPOL

Firmado el Convenio del 2012

■ Reunidas, el día 30 de mayo de 2012, en la Casa del Pueblo de la Avda. de América 25, 4ª de Madrid, los representantes de las organizaciones sindicales (CHTJ-UGT y FECOHT-CCOO) y empresariales (ANAPAL y FENAPAL), por unanimidad han suscrito el VI Convenio Colectivo Sectorial Estatal de las Administraciones de Loterías (2012).

■ En nuestra web **www.anapal.com** (dentro del espacio para asociados, en los servicios de Asesoría Jurídica, apartado del convenio colectivo), está disponible el texto íntegro del vigente Convenio Colectivo, para quien leerlo con todo detalle.

■ Os recordamos, y esto es muy importante, los arts. 38 y 39 del vigente Convenio Colectivo:

■ El art. 38 permite la inaplicación de la subida salarial, a todas aquellas Administraciones de Loterías que durante el año 2011, desde el 1-1-2011 hasta el 31-12-2011, hayan cobrado un 3 % menos del total de comisiones abonadas por LAE con respecto al mismo periodo del año 2010.

■ Es muy importante que quien reúna este requisito se acoja a este artículo. Lo único que tiene que hacer es dirigir un escrito solicitando la inaplicación, por correo ordinario, a ANAPAL-C/Zaratán nº 7- 28037 Madrid, o por e-mail a cualquiera de los siguientes correos: **gestión@anapal.com** – **asesoríajurídica@anapal.com**, acompañando copia de los documentos acreditativos de las comisiones (que son los que envía LAE, ya sean los trimestrales o los anuales). El plazo de esta solicitud termina 45 días después de la publicación en BOE de la subida salarial.

■ El art. 39, también clave, permite la absorción por compensación, y lo pueden utilizar aquellos que vienen abonando a sus empleados cantidades superiores a las establecidas por convenio. Es conveniente que todo esto lo expliquéis a vuestras asesorías llevándoles copia del convenio colectivo.

■ Los sindicatos no aceptan solicitudes de inaplicación enviadas fuera de plazo. Ojo. Un poco de cuidado y atención os redundará en interesantes ventajas para defensores de los tiempos de crisis.

Redacción ANAPAL





Llenemos el Hipódromo



Propongo las siguientes medidas para revitalizar el Hipódromo de Madrid y, a un mismo tiempo, las apuestas hípcas:

1ª Dar entradas a Propietarios, Criadores y Profesionales que son los auténticos pilares de las carreras de caballos

2ª Con las revistas hípcas dar 2 ó 3 entradas, para que sean los propios aficionados los que convirtiéndolos en agentes comerciales (sin gratificación) fomenten la afición por los caballos.

Un aficionado a los caballos hace a otro aficionado, cosa que no consiguen ni el marketing ni la publicidad.

A mayor afluencia de aficionados mayor recaudación en apuestas.

3ª En la Facultad de Veterinaria hay una cantera sin explotar, ya que hay más de 1200 estudiantes potencialmente amantes de nuestros caballos.

4ª Invitar a los socios del Club de Campo que cuentan con un nivel adquisitivo alto.

5ª Insertar espacios publicitarios en periódicos deportivos como As y Marca.

6ª Publicidad en periódicos Chinos, aprovechando que es el sector de la sociedad que está manteniendo el nivel de juego en los casinos.

He comprobado que en los periódicos que se editan en España publicitan el juego hípcico en sus páginas como podrán comprobar en el periódico que acompaño.

7ª Dar entradas en los Hoteles progresivamente, empezando por el más cercano de Puerta de Hierro.

8ª Invitar a antiguos propietarios, para conseguir unir el vínculo que les ha separado del Hipódromo y de las carreras de caballos.

9ª Aprovechar las nuevas tecnologías y los foros de Internet, apoyándoles y dándoles protagonismo, convirtiéndoles en el cauce de difusión de la afición por las carreras de caballos.

10ª El Hipódromo no tiene que ser totalmente gratuito, pero tampoco cobrar los 9 € que cuesta porque no estamos dando ningún tipo de comodidad a nivel de instalaciones ni climatológicas (climatización en el recinto).

11ª Con el precio de la entrada poder jugar en taquilla (No encontrando ningún problema por parte de la Comunidad de Madrid).

NECESIDADES INMEDIATAS.

* Ubicar el ensilladero donde se encontraba anteriormente.

* La gravera convertirla de nuevo en pradera de césped, para comodidad de los aficionados. Nos gastamos mas de 100 millones y el salón de casa lo lo dejamos como un descampado.

* Quitar la grada portátil.



APUESTAS INTERIORES

1º La tributación fiscal tiene que ser fija, sin tener que meter los premios en renta.

1

2º Considerar las bandas como un solo número acertado en el caso de que un propietario corra 2 ó más caballos en la carrera.

3º Hay que tener un mostrador informativo para ¡nuevos apostantes .

4º Tratar de mostrar en todas las televisiones la información de TODAS LAS APUESTAS.

APUESTAS EXTERIORES

¿Cómo es posible mantener un HIPODROMO en el siglo XXI sin apuestas exteriores, con 11.000 puntos de venta y un sistema informático de última generación?.

• Primera condición indispensable: que tengan los mismos dividendos que en el HIPODROMO.

• Darle el mismo tratamiento a las bandas que en el caso de las interiores.

• Que en el caso de retirada de un caballo las apuestas de dicho caballo pasen al caballo más apostado.

Tienen derecho a censurar los que tienen corazón para ayudarnos.

¡¡Que nos censuren...!!

Carlos Pellón Priego

Admon. 411 - Madrid

CAJAS FUERTES LÓPEZ e HIJOS

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

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

- CAJAS FUERTES HOMOLOGADAS Y CERTIFICADAS.
- PUERTAS ACORAZADAS HOMOLOGADAS Y CERTIFICADAS.
- Cámaras acorazadas homologadas panelables.
- Armarios ignífugos para soportes magnéticos y documentación.
- Gran stock de piezas recicladas.
- Fabricación a medida.
- ANCLAJES según norma 108-136.
- REPARACION Y APERTURA de todas las marcas.
- INSTALACION de cerraduras electrónicas, bloqueos y retardos.
- Transporte propio especializado.
- Alquiler de cajas fuertes.



OFERTA SOCIOS de ANAPAL

iii GRATIS PORTES EN CDAD. DE MADRID E
INSTALACION MEDIANTE PASTILLA !!! (*Resto de península, consultar*)

Cumpliendo toda la legislación exigidas para administraciones de lotería en la actualidad

Homologada y Certificada nivel de seguridad IV para cajas fuertes EN-1143/1, certificado Aenor.

Sistema de cierre formado por cerradura de llave clase B y sistema electrónico de retardo y bloqueo.

Pastilla de anclaje al suelo conforme tanto a la Norma de Anclaje UNE 108136 como a la Orden Ministerial 317/2011.

Visítenos: **c/ Federico Gutiérrez nº 26 - 28027 MADRID**

Escribanos: **info@cajasfuerteslopezehijos.com**

Modelo	Medidas exteriores mm			Medidas interiores mm			Peso	Vol.	Precio
CAJA	ALTO	ANCHO	FONDO	ALTO	ANCHO	FONDO	KG	LITROS	
K-60	550	530	445	470	450	300	225	65	1.512 € + IVA
K-110	1000	500	450	920	420	300	320	115	1.779 € + IVA
K-120	1330	460	445	1250	380	300	365	140	1.935 € + IVA
K-200	1000	600	570	920	520	420	450	200	2.340 € + IVA

LOTERÍA NACIONAL

1 de cada 3 especialistas la recomienda para lucir la mejor de las sonrisas...



1 de cada 3, toca.

Jueves y **S**ábados



¡Millones de euros en premios!



Loterías y Apuestas del Estado

Si sueñas... loterías



Lotería Nacional