

Octubre 2013

ANAPAL

Año 17 - Nº 48

El Boletín

Agrupación Nacional de Asociaciones Provinciales de Administraciones de Loterías

Entrevista a la nueva Presidenta de SELAE, Inmaculada García Martínez



**SELAE
apuesta
por**

**LA
REINA
DE
TRÉBOLES**



Investigación

**La prevista ineficacia
del gravamen del 20%**

Pedro Lamata



**Juego saludable, frente a
excesos y fariseísmo**

Jorge Martín

Asesoría Jurídica

Miguel Hedilla



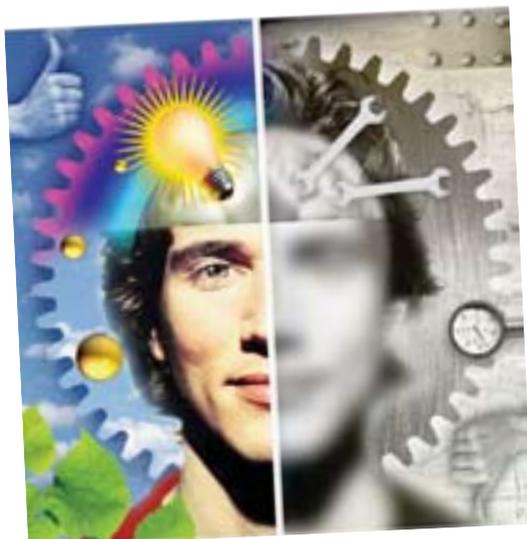
**La difícil situación
de las Loterías
en España**



Dirección de Estudios
de Anapal

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

PRÓXIMAS PLAZAS “CONVOCATORIA 2013”



 **Plan de Referencia Oficial 2013**

**Plan de Referencia
Oficial de
conocimientos
específicos para
Administraciones
de Lotería**

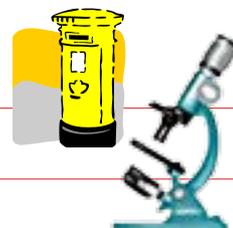
**ANAPAL, como en años anteriores, te ofrece la
posibilidad de formarte a través de los Cursos Subvencionados de la
Convocatoria 2013 para el Sector de Administraciones de Lotería**



SUMARIO



- 5.- *Entrevista a la nueva Presidenta de SELAE*
Director del Boletín
- 10.- *SELAE da el cante esta Navidad*
Redacción Anapal
- 13.- *La Grossa catalana frente al Gordo*
Pedro Lamata
- 16.- *La prevista ineficacia del gravamen del 20%*
Pedro Lamata
- 22.- *Asesoría Jurídica*
Miguel Hedilla
- 34.- *Anapal exige claridad y acción*
Redacción Anapal
- 38.- *¿Fracción especial en El Niño 2014?*
Dirección de Estudios de Anapal
- 40.- *Juego saludable, frente a excesos y fariseísmo*
Jorge Martín
- 42.- *Plataforma Web de ANAPAL: dónde estamos, a dónde vamos, qué necesitamos*
Josep Iborra
- 48.- *Kiosco Virtual*
- 54.- *La difícil situación del Colectivo de Administradores de Loterías*
Dirección de Estudios de Anapal
- 58.- *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



Carta abierta a Inmaculada García Martínez



Querida Presidenta,

Perdón por una carta más, un nuevo miserere que escuchar. Me obligan las circunstancias. Hubiera preferido un tema de mayor lucimiento, como por ejemplo el modelo de red para las loterías de estado o las características que determinan la calidad en los productos de la oferta de SELAE, asuntos no menores ni fáciles, y a los que habrá que dedicar tiempo y saliva más adelante. Pero me traen a la pluma las urgencias, las quejas y las cuitas de los que lo están pasando mal aquí y ahora. Un grupo creciente, un aluvión difícil de detener. Su primer e inaplazable tema.

Por ejemplo José Luis, que me pregunta hondamente preocupado si SELAE será capaz de incorporar a tiempo los nuevos productos que necesita para competir con las mismas armas que la aguerrida competencia, pues ha comprado un punto de venta hace poco y lleva varios meses perdiendo dinero y maldiciendo la hora. Y al que Carmen replica que peor es lo suyo, que lleva toda la vida en el gremio y, ahora, con 48 años cumplidos está de 9 a 9, sin apenas tiempo para comer, y sólo saca para ir tirando y aplazar lo inaplazable, despedir a su empleada Fuensanta, que tiene ya 57, y seguro no podrá encontrar otro curro con que mantener a su madre. A lo que Mikel, que ha cumplido ya 63 interviene airadamente para decir que los suyo sí que es peor, que acaba de despedir a la segunda empleada en un año, 25 años en la empresa, tiene al único hijo en Alemania trabajando de ingeniero desde ya 6 meses, y oferta la Lotería en un bufete y por Internet desde hace mucho tiempo sin apenas respuesta; eso sí, cuando recibe una es siempre menor que la anterior. Momento de tensión que aprovecha Rocío, la más joven, para preguntar ingenuamente, "¿es verdad que El Niño tiene este año serie y fracción?". El silencio de todos confirma la inquietante noticia: "Jodidos, estamos jodidos"- se oye al fondo.

Marisa, Carlos, Xurso, Inés, Manel... todos tienen su historia, su desahogo y su idea aproximada de lo que está pasando. Casi todos, Presidenta, son loteros y loteras de larga tradición familiar y han dedicado sus vidas a sacar adelante estas pequeñas empresas con probada eficacia durante décadas. Ahora, tras tres años flojos, llevan otros tres de profunda caída de la actividad y se sienten desvalidos, un poco perplejos por lo que está pasando, zarandeados sin piedad por los movimientos del mercado, y piden un plan, una solución que les devuelva la fe en su trabajo, las ganas de luchar. No ven brotes verdes por ningún lado, y no entienden bien como nadie saca agua del barco, ni reparte cubos, ni les dice "tranquilos, entre todos, currando, sacaremos a flote la nave". Todo mientras la orquesta toca en cubierta una melodía despreocupada que invita al baile. O al suicidio...

Señora Presidenta, perdón si me he puesto algo melodramático. Pero no le miento, y es mi misión recordarla, ahora que es usted política en ejercicio, que se debe a su gente, a los empleados de su empresa y a los ahora contratistas privados, los Administradores, savia indispensable para que este árbol, SELAE, de frutos. Y urgen sus respuestas.

ANAPAL está dispuesta a meterse en el fango, a remangarse para sacar las ruedas del vehículo a donde hagan fuerza. Nuestros análisis los tiene. Nuestro guión está escrito, y sólo podemos repetirlo elevando el tono. Lo estamos haciendo, Presidenta. Sus respuestas a la entrevista nos dan pistas, pero solo eso. Nos gustaría tanto hablar de temas más elevados... Pero sigue lloviendo, y lo que realmente hace falta es zambullirse y empujar entre todos.

Jorge Martín Rodrigo
Director del Boletín





Entrevista a la nueva Presidenta de SELAE,

Inmaculada García Martínez

“Objetivo básico subir las ventas”



El pasado 2 de octubre, una representación de la Junta directiva de ANAPAL, encabezada por Manuel Izquierdo, tuvo la oportunidad de conocer y dar la bienvenida al cargo a Dña. Inmaculada García Martínez, nueva Presidenta de SELAE.

La cita, formal por definición, fue concedida con gran celeridad, pues fue tan solo una semana antes, el 26 de septiembre, la fecha de su nombramiento, y dejó ya en aquella ocasión patente la seriedad y la entrega con la que la nueva rectora se ha comprometido a su nuevo cargo. Percibimos un acelerado aprendizaje de los problemas del sector y una voluntad decidida de buscarles salidas, con el objetivo declarado de “subir las ventas”. Ante nuestras acuciantes preguntas sobre todo aquello que en nuestra opinión urgía en la casa, se mostró prudente, pidiendo unos días más para comenzar a dar respuestas, y nos invitó a “entre todos, encontrar soluciones contra la bajada de ventas, especialmente cuando el sector privado se muestra muy competitivo”. Y añadió, “yo soy la primera en estar preocupada”, tratando de calmar la ansiedad de un colectivo que le describimos como desanimado y alarmado por la caída del sector, poco habitual, en los últimos años.

Esos días de asentamiento han pasado ya, y aunque es poco tiempo para aprender los intrínquilis de un sector, dos meses después creemos que es tiempo ya de algunas respuestas, de conocer de primera mano las líneas que marcarán su mandato, las líneas maestras de su presidencia y, por qué no, las incertidumbres que aún no se han resuelto y que, entre todos, esperamos desvelar para el mejor futuro de las loterías y apuestas de todos, las del Estado.

■ **Boletín Anapal:** *¿Qué tiene claro, absolutamente nítido, transcurridos dos meses de su nombramiento sobre las líneas maestras que deben guiar la competitividad de SELAE en el sector del juego?*

Como señalé en nuestra primera entrevista, mi gran prioridad es elevar las

ventas, y aunque estamos en un mercado tan competitivo como es el sector del juego, sin embargo creo que SELAE como operador público y con la gestión adecuada de los juegos que le compete, potentes y –sin lugar a dudas– los mejores que hay en el mercado, podrá recuperar poco a poco, de forma paulatina, el espacio perdido, me-

orando los resultados. Y si a lo que nos referimos es a las líneas que hemos de seguir, no cabe duda que yo las resumiría en tres: análisis de los juegos y de su gestión, implementación e innovación de ambos, y por supuesto el esfuerzo de todos para su mayor consolidación y penetración en el mercado.

■ **B. A.:** *¿Cómo piensa que SELAE puede subir las ventas con mayor eficacia a corto plazo, con nuevos juegos o apuestas o con modificaciones sobre los existentes?*

La respuesta a cómo se pueden subir las ventas se encuentra dentro de la propia pregunta que acaba de formular, al menos casi en su totalidad. Efectivamente, buscaremos la posibilidad de nuevos juegos y apuestas, pero evidentemente no sin antes estudiar y analizar el mercado en relación



con aquello que se pretenda introducir. Por otra parte, tal y como decía anteriormente, disponemos de unos juegos potentes a los que quizás debemos pensar hacerles algunos cambios o modificaciones, previo un examen detenido de todos los aspectos que le conciernen, y por supuesto sin desvirtuar lo que son. Si todo esto se lleva a cabo correctamente, **estoy segura que conseguiremos nuestro objetivo**. Basta como ejemplo, citar el caso de La Primitiva, puesto que los cambios introducidos a final del año 2012 han supuesto pasar del -14 % de minoración en el mes de febrero al -1%, en estas fechas, y espero que para final de año estemos en el 0 %, es decir, habremos recuperado los 14 puntos negativos.



■ *B. A.: Concretamente, y tras escucharle en nuestra primera toma de contacto que era su voluntad perseverar en la introducción de La Apuesta Cotizada o Deportiva, ¿Cómo va el proceso de su puesta en práctica? ¿Cuándo será posible apostar, por ejemplo, a goles, al R. Madrid-Barcelona? ¿Es estratégica para usted esta nueva apuesta de SELAE?*

En relación con la Apuesta Cotizada tal y como dije en su momento estamos trabajando para su posible puesta en marcha. Pienso que en el mercado actual una de las tendencias en las apuestas deportivas es la Cotizada o de Contrapartida, y estratégicamente SELAE no puede ser ajeno a esta nueva modalidad, aunque no obstante se ha encargado un estudio de mercado a efectos de verificar la viabilidad económica de la operación así como el nivel de los posibles resultados. Una vez dispongamos del análisis anterior y se ultimen todos los temas normativos, técnicos y operativos se podrá "apostar" a goles al Real Madrid-Barcelona, o a cualquier otro encuentro que se programe.

■ *B. A.: ¿Hay previstas a corto plazo modificaciones de los juegos existentes, tipo ampliación de días de juego o incorporación del Joker a otros juegos?*

El juego o apuesta que más nos preocupa es la Apuesta Deportiva actual (la

quiniela), que es la que más ha bajado en los últimos años. Ustedes han estado presentes en alguno de los grupos de trabajo organizados por la Dirección Comercial y en donde también se encontraba representada la Liga de Fútbol Profesional. Debemos hacerle cambios para que, de nuevo sea atractiva, es necesario que vuelva a tener premios millonarios. Ciertamente una de las posibles fórmulas para conseguir premios importantes es poner el partido "del quince" a goles, además de que se trate del R. Madrid o del Barcelona. Pero puede haber otras fórmulas. En todo caso se va a encargar un estudio de mercado para saber qué opina el público respecto a los cambios que queremos introducir.

También, como Uds. saben, una de las cuestiones que hay en cartera, cara al futuro, es aumentar los días de Bonoloto. Es una idea que se encuentra bastante avanzada. Igualmente, está terminada la aplicación para poder incorporar el Joker a otros juegos. Por cierto, que me gustaría señalar en relación a este último juego asociado, que en el resto de Europa es de carácter obligatorio, en el sentido de que cuando participas, por ejemplo, en Euromillones, junto con la participación en este último es obligatoria en el juego asociado o Joker. En el caso de España es, y será, voluntario.

Finalmente, estudiaremos detenidamente, a lo largo del año próximo, el programa de premios de la Lotería Nacional así como los ajustes que puedan ser precisos. Pero una cosa deseo dejar clara, y es que, en relación a esta Lotería cualquier cosa que se pretenda llevar a cabo, por pequeñísimo que sea el cambio, debe estar muy, pero que muy, medido.

■ *B. A.: ¿Cree usted que SELAE podría incorporar la apuesta instantánea a su oferta, como lo ha hecho la ONCE con objetivos recaudatorios? ¿Cuáles son los límites del juego responsable que SELAE debe mantener para diferenciarse claramente de su competencia?*

La cuestión relativa a la apuesta instantánea es un tema que, en este momento, no se encuentra entre los planes de SELAE, lo cual no quiere decir que, como operador público que es, en un futuro no lo pudiera estudiar y analizar, pero hoy por hoy no

"SELAE mantiene un compromiso total y absoluto con el marco establecido para el Juego responsable y los principios que lo conforman"

está en su Proyecto de reactivación, planificación e implementación de juegos. Y en cuanto a los límites del juego responsable de SELAE debe señalarse que esta Sociedad tiene la máxima certificación tanto en European Lotteries como en la World Lotteries Association o en CIBELAE, conjunto de acreditaciones que deseo resaltar muy, pero que muy pocas, Instituciones tienen. SELAE mantiene un compromiso total y absoluto con el marco establecido para el Juego responsable y los principios que lo conforman.

■ *B. A.: Con la actual contracción del mercado, ¿cómo incrementaremos mejor ventas, a través de la calidad de la oferta o a través de la cantidad de la oferta?*

Creo que SELAE tiene en el mercado un número determinado de juegos y no soy partidaria de aumentar esa oferta salvo, de forma exclusiva y puntual, en relación con algún juego o apuesta que, por las características del mercado y la naturaleza de SELAE, debamos estar presentes. Creo que debemos mejorar y adaptarnos a la demanda, o mejor dicho, hacer más atractivos los juegos que tenemos. Uds. saben perfectamente que los juegos no son eternos en su configuración sino que con el paso del tiempo pueden alcanzar su techo o caer en la rutina siendo necesario en ese momento, previo los análisis necesarios, realizar los cambios o modificaciones pertinentes que les hagan de nuevo atractivos al público.

■ *B. A.: Parece que, con contracción de demanda, detraer demanda de los otros subsectores del mercado es el único recurso para incrementar ventas. ¿Qué producto/os podrían capturar "nuevo mercado"?*

Entiendo que detraer demanda de otros subsectores del mercado no es el único recurso para aumentar ventas, hay



otros como, por ejemplo, intentar, que nuestros juegos sean más atractivos y así recuperar el público perdido, o procurar implicar más a nuestra red de ventas. Pienso que esta pregunta ha quedado aclarada con anterioridad al hablar de los planes de futuro de SELAE.

■ *B. A.: ¿Hasta que punto incrementar la oferta de nuevos juegos puede poner en riesgo, valores diferenciadores de nuestra marca, como lo es el ofrecer juegos de "respuesta diferida"?*

En primer lugar, le reitero que el incremento de nuestra oferta de juegos no es de forma indiscriminada sino de forma exclusiva y puntual respecto de aquel que pueda interesar a SELAE estar presente en el mercado; ese aumento puntual en ningún caso pondrá en peligro nuestra marca ya que nuestros juegos son todos ellos de respuesta diferida, y nadie ha hablado que yo sepa que dejen de serlo. Lejos quedaron las intenciones, vigentes en otra época, del póker, bingo y demás juegos calientes.



■ *B. A.: ¿Ve Ud. alguna diferencia entre el concepto "juego responsable" y el concepto "juego saludable"? ¿Le parece pertinente que SELAE defina con claridad las características del producto que vende para posicionarse en el mercado, diferenciarse?*

Como establece la D.G.O.J., el **juego saludable** es la práctica de juegos de azar como forma de entretenimiento y diversión, en la que el participante juega informado de las probabilidades de ganar o perder, apuesta de forma moderada y disfruta la experiencia de juego sin necesidad de asumir riesgos altos. **Desde esta perspectiva el juego saludable coincide con el punto de vista del jugador respecto al juego responsable**, que no es sino la forma de juego controlada, segura y divertida. En ocasiones, algunas personas tienen dificultades, de diversa índole, gravedad y duración, para participar en juegos de azar de forma saludable, dejando de ser el juego una diversión para convertirse en una necesidad que puede derivar en un problema de juego patológico, circunstancias estas

que no se producen en nuestros clientes al participar en los juegos de SELAE.

Por juego Responsable desde la perspectiva del operador, y en este caso de SELAE, debe entenderse como el conjunto de principios y prácticas que adoptamos para prevenir y mitigar los efectos que provoca la participación desordenada en los juegos de azar, incluyendo, además, la puesta en marcha de medidas para proteger a los grupos vulnerables, que incluyen, entre otros, a los menores de edad. El conjunto de principios relativos al juego responsable se encuentran a disposición del público en la página web de SELAE.

■ *B. A.: Cuando tres CCAA, declaran un día sin juegos de azar, ¿no cree que desde SELAE vendría bien alguna aportación, algún mensaje a los medios, en el sentido de que nosotros no generamos ludopatía, evitando se nos confunda y se vea afectada la buena imagen de los Juegos del Estado?*

Lo que realice una, dos o tres CCAA en materia de juegos es de su exclusiva competencia,

y en modo alguna afecta a SELAE ni ha de sentirse obligada a secundar dicha iniciativa, entre otros motivos, porque los juegos que comercializa esta Sociedad Estatal no suponen o implica nivel de ludopatía o adicción de tipo alguno por mínimo que sea. Esto es de todos conocidos, se encuentra en múltiples textos, y para más abundamiento, le puedo indicar que no hace más de quince días que hemos obtenido el resultado de un estudio que se ha hecho sobre este tema en donde, una vez más, se pone de manifiesto la inexistencia de ludopatía o adicción alguna en la práctica de nuestros juegos.

■ *B. A.: Saliendo ya del tema productos, oferta de SELAE, ventas... Todo el colectivo piensa unánimemente que el gravamen del 20% ha sido determinante en la bajada de ventas del último ejercicio. Los datos, además,*

"La retirada o supresión del gravamen, si se produce, tendrá un efecto positivo"

dicen que no se va a recaudar más y sí, sin embargo, se ha desanimado a los jugadores con un impuesto que rompe la tradición histórica de la casa. ¿Usted también lo tiene claro? ¿Cuál es su punto de vista, y qué se puede hacer, en el caso de que usted lo considere igualmente nocivo, para influir en el Ministerio y promover su supresión?

Me gustaría decirles que la minoración en las ventas ha sido debida a la situación económica por la que estamos atravesando, no es debida al gravamen del 20 %. No cabe duda que esta imposición ha afectado ventas, claro que sí, pero solo en alguna medida, pero no es la motivación o justificación principal de la bajada; y tampoco ha repercutido de modo uniforme a todos los juegos, sino principalmente a las apuestas deportivas (quiniela), concretamente a la participación a través de "peñas", y a la



Lotería Nacional, en concreto a la comercialización de "participaciones".

Por otra parte, me gustaría recordarle que el gravamen del 20 % no ha sido establecido por Loterías y Apuestas del Estado, sino por el Gobierno de la Nación, y concretamente mediante Ley aprobada en Cortes y con una base solidaria por entender que el esfuerzo para la salida de la situación económica actual no ha de ser soportada exclusivamente en las rentas o en otro tipo de impuestos sino también en el aporte procedente de las ganancias



sobre nuestros juegos. La retirada o supresión del gravamen, si se produce, tendrá un efecto positivo.

- *B. A.: Como muy a menudo ha ocurrido en esta casa, salen algunas voces diciendo que SELAE debe multiplicar los puntos de venta para vender más. ¿Cuál es su opinión al respecto? ¿A qué responde el Concurso de Mixtos que ha salido recientemente? ¿Habrá un concurso también para nuevos puntos integrales?*

Un aumento moderado de la red comercial, no cabe duda que puede implicar un incremento de las ventas, máxime cuando hay ciudades y zonas que no disponen de puntos de venta (Administraciones de Loterías) y en algunos casos tampoco establecimientos mixtos. A lo largo de los años la población española ha crecido, los hábitos en cuanto al comercio han cambiado, han surgido barrios nuevos, han aparecido los Centros Comerciales, etc..., que hacen que nos planteemos su cobertura, máxime cuando desde el año 2003 hasta ahora, aun cuando se ha abierto Administraciones de Loterías en Centros Comerciales, tenemos en este momento cerca de 500 puntos de venta menos que entonces, fundamentalmente, puntos de venta mixtos. Baste decir que si quisiéramos estar al ratio por puntos de venta del año 2003 deberíamos abrir no 500 sino aproximadamente 1.300.

El Concurso de Mixtos, que por cierto era conocido perfectamente por ANAPAL a través de la declaración personal del anterior Presidente de SELAE, obedece a los extremos antes citados. Y en cuanto a si habrá licitación pública para la cobertura de las Administraciones de Loterías, es un tema ya conocido igualmente por ANAPAL toda vez que por la Presidencia anterior se les comunicó que se aumentaría su número en 150 o 200, aun cuando el criterio en este caso sería más restrictivo. ¿Sabían Uds. que hay numerosas poblaciones de más de 6.000 habitantes (varias en Madrid) en donde no hay una Administración de Loterías?

- *B. A.: Presidenta, Anapal fue informada de que se tenía la idea de implementar en algún momento un concurso de mixtos, no de la fecha ni de su número. Pero no entremos en un tema que ya explicamos en la sección Buzón del Administrador de este Bo-*

letín, y avancemos. Y respecto de la posible colocación de terminales de venta en bares o sitios similares por la ONCE y SELAE, ¿Qué nos puede decir? ¿Es un rumor simplemente o SELAE cree en una posible maquinización del sector complementaria a la red de ventas actual?

No hay absolutamente nada de esto. Son rumores falsos que nada tienen que ver con la realidad. Todos los días llegan noticias de que en tal o cual bar se ha abierto una máquina para la venta de nuestros juegos. Pues bien tengo que afirmar, y de forma rotunda, que no hay máquina alguna dependiente de SELAE que comercialice los juegos de esta Sociedad. En este sentido hay una nota informativa en la página web de SELAE donde, con la misma rotundidad, se establece dicha afirmación.

- *B. A.: La desmoralización de la red es un hecho; sólo tiene usted que pasearse por los puntos de venta o asistir a los comentarios de las redes sociales al respecto. ¿Tiene usted algún mensaje esperanzador claro, más allá de que su voluntad es subir las ventas lo antes posible?*

Mi mensaje es que estoy convencida que a lo largo de este año 2014 la situación económica de las familias empezará a cambiar, y esto es muy importante; pero además con las modificaciones o cambios que hagamos en los juegos (que son potentes y muy consolidados entre el público), o aquellos otros que podamos establecer porque los estudios confirmen que la entrada de SELAE en el mercado es positiva, comenzaremos a recuperar las ventas. Los cambios que se introdujeron en la Lotería Primitiva han surtido su efecto (hemos pasado del -14% al -1%, y al +4% contando con el Joker); y aquellos otros que podamos hacer en la Apuesta Deportiva, Euro-millones, o el Bonoloto, estoy convencida que a lo largo del 2014 y el 2015 darán su fruto.

- *B. A.: La pérdida de poder adquisitivo de los Administradores podría cifrarse en un 22% entre 2008 y 2012. Si sigue la tendencia a comienzos de año, a final de 2013 podría irse al 30%. ¿Es impensable una subida de las comisiones? ¿Cómo compensar sino el deterioro habido y lanzar un mensaje de ánimo a la gente?*



Hay dos cuestiones que debo señalar, la primera es que la situación económica no ha afectado a todos los sectores por igual, y tampoco a todos los que están dentro del mismo, y concretamente la red comercial de SELAE ha resultado menos afectada que otros sectores, e incluso dentro del sector del juego es el que menos (basta ver las Memorias del Juego de los últimos años). Es más, en el conjunto del sector del juego en España, se ha aumentado el porcentaje de juego público (y sobre todo de SELAE) en detrimento del juego privado. En segundo lugar, siendo consciente de la pérdida del poder adquisitivo de los Administradores, sin embargo, no coincido en cuanto a la cifra del 30 % para final de este año.

- *B. A.: ¿Algo que nos quiera decir, Presidenta?*

Me gustaría que todas las Administraciones de Loterías vean en mis palabras no sólo un mensaje esperanzador sino una declaración de todo lo que estamos haciendo para que sea realidad a lo largo del año 2014 y 2015. En todo caso, quiero manifestarles que el activo más importante que tiene SELAE es su red comercial y su capital humano, y es necesario que todos nos impliquemos en este Proyecto de futuro si queremos triunfar, si queremos dentro de uno o dos años poder mirar el pasado como algo superado, y ubicarnos en una continua trayectoria ascendente de progreso. Pueden tener la completa seguridad que SELAE trabaja y trabajará para conseguirlo.

- *B.A. Muchas gracias por cedernos su tiempo y ojalá sus deseos se cumplan.*

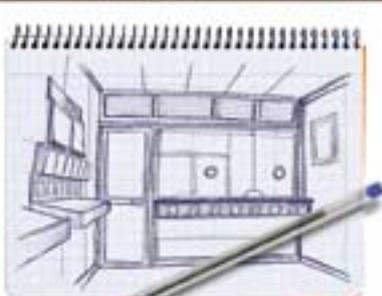
Directora del Boletín

EL ORDEN LÓGICO DE LA EXPERIENCIA

Buenos días, necesito un presupuesto para la adecuación a la imagen de S.E.L.A.E. de mi administración de lotería..... que viene a tomar medidas?? ah estupendo! pues mañana quedamos!! Muchas gracias a tí.



Recórcholis!! me estás cogiendo la idea de lo que yo quiero!!!



Bla, bla, bla, bla,



MUY PRONTO
NUEVO CATÁLOGO GRUPO-JCM 2014
NUEVO CATÁLOGO 2014

Mira qué bonito que ha quedado, y encima, de todos los teléfonos que nos han facilitado de varias empresas los más económicos y con más estilo para nuestra reforma han sido los de JCM.



LA SENCILLEZ CONVERTIDA EN ELEGANCIA

JCM
JOSE CERRAN MULLA, S.L.

www.grupo-jcm.com - info@grupo-jcm.com
Teléfono de atención al cliente: 902 457 891
Grupo-JCM - Pol. Industrial Bulilla, C/ Desviradores, 16
03400 Villena (Alicante)

PREGUNTE POR NUESTRA NUEVA LÍNEA DE MOSTRADORES SÚPER ECONÓMICA



SELAE DA EL CANTE ESTA NAVIDAD



ANAPAL comprobó in situ las grandes virtudes del nuevo anuncio para la campaña navideña de Lotería, asistiendo a su presentación en el Teatro Real de Madrid, prestigioso marco para dar la buena nueva a toda la sociedad: la Lotería de Navidad ya está aquí, la Navidad ha llegado. Marta Sánchez, Niña Pastori, David Bustamante, Raphael y Montserrat Caballé interpretan juntos el villancico que traerá la suerte el 22 de diciembre. Por la tarde del mismo día, 12 de noviembre, quedó inaugurado el gran árbol hecho de bombos que Loterías ha colocado en la Puerta del Sol de Madrid para llamar la atención a toda España del gran acontecimiento que se acerca.





SELAE da el cante este año con el nuevo anuncio de la Lotería de Navidad, trayéndonos un villancico cantado por cinco artistas de éxito y reconocido prestigio, que aseguran un gran calado popular a este himno



Los cantantes



Miembros de Anapal con Pablo Berger, director del anuncio

navideño que habla de familia, buenos sentimientos y regreso a los lugares de la infancia, a través de voces rotundas que se van mezclando hasta conseguir un armónico sonido que nos recuerda que es imprescindible "poner tus sueños a jugar".

Desde el más joven, Bustamante, hasta la mayor, la Caballé, todos han puesto su mejor ilusión en bordar una pequeña joya cinematográfica que se disfrutará en las televisiones en estas entrañables fechas, y que supone un pequeño giro en la línea de trabajo de los últimos años, que hablaba del país de los sueños, de cazadores con arco y escenarios evanescentes, siempre con las bolas de la suerte dando vueltas, y que ahora se engancha a la idea de la música como referente último y cercano de los sentimientos de buena voluntad y de compartir ilusión que vienen de la mano de la Navidad.

El autor de las diferentes versiones del anuncio ha sido Pablo

Berger, director triunfador en los Goya del último año, y candidato al Premio de Mejor Película y Mejor Director Europeo del año 2013 por su joya muda "Blancanieves", con el que tuvimos ocasión de charlar al final del acto sobre los avatares del rodaje y felicitarle por su talento para llevar a la pantalla con eficacia los sentimientos compartidos de muchos. Curiosamente nació un 22 de diciembre, por lo que la fortuna le es cercana.

El rodaje tuvo lugar en Pedraza, cerca de Segovia, en un escenario sencillo de un pueblo español cualquiera tomado por las luces de pequeñas velas, que iluminan de esperanza cada hogar, y que concurren en un gran árbol en la plaza donde todos cantan juntos con los artistas eje del anuncio. Gustará, y todas las generaciones tendrán un artista para identificarse. Solo faltará alguien para los más jóvenes, pero para ellos ya están los Niños de San Ildefonso.

En el mismo acto y junto con el realizador, también tomó la palabra la Presidenta de Loterías, Inmaculada García Martínez, acompañada en la mesa por el Director Comercial, Juan Gallardo, que entre cifras y datos del acontecimiento, destacó la importancia de este sorteo para la entidad, pues representa el 27% de la venta total, y la colaboración de la red de ventas y el personal completo de SELAE para que los bombos giren y las bolitas salgan de forma adecuada, es imprescindible, garantizando el éxito de un sorteo que continua siendo el más grande del mundo y vital para las arcas de Hacienda, pues la titularidad sigue siendo pública. Tras algunas preguntas de los medios asistentes el acto concluyó con un aplauso sincero de los asistentes. Si es un test válido, el anuncio debería ser un éxito.



El árbol de la Puerta del Sol

Por la tarde del mismo día de la presentación del anuncio en el Teatro Real, fue inaugurado el árbol de Navidad patrocinado por Loterías y Apuestas del Estado, ubicado en la Puerta del Sol de Madrid, lugar de rancia tradición lotera y de mayor concentración de puntos de venta de la capital. A las 18.30 horas, con la presencia de la presidenta de Loterías y Apuestas del Estado, Inmaculada García, y del concejal del PP de Madrid, David Erguido Cano, el abeto metálico quedó iluminado para fascinación de los presentes.

El árbol tiene 35 metros de alto, y Loterías y Apuestas del Estado pagará 100.000 euros por su patrocinio, lo que puede resultar barato si genera, como deseamos, una publicidad automática boca a boca de todos los madrileños que atraviesen la plaza, y de las miles de imágenes que usan este lugar céntrico y simbólico en estas fiestas.

Al lado del árbol se ha instalado un bombo de Lotería, en cuyo interior hay bolas de madera con un número, que irán siendo entregadas a los ciudadanos que pasen por allí como gesto de buena suerte para el sorteo, como amuletos de fortuna para el día 22 de diciembre.

Curiosidades del azar, en la inauguración coincidieron

muchas de las personas que se manifiestan, día sí y día no, en la céntrica plaza, uno de los *manifestódromos* de la capital, y que a partir de ahora y tendrán que convivir con esta llama de esperanza, sin que sus problemas y reivindicaciones deterioren el limpio mensaje de ilusión y esperanza que quiere encarnar la Lotería, un mensaje de compartir deseos y futuro que así debe ser entendido por los que allí se encuentren, y también por las autoridades, no sea que un exceso de celo provoque lo contrario de lo que se busca.

Tenemos décimos, anuncio, Niños de San Ildefonso, música y villancico... ¡Qué empiece el sorteo! La suerte la ponen ustedes.



Redacción ANAPAL

Selladora de billetes

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



Detector de Billetes Falsos



Soluciones profesionales para su empresa



Ibérica de Duplicadoras, S.L.

Avda. Virgen del Carmen, 1 - 28033 Madrid

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

www.ibericadeduplicadoras.com - info@ibericadeduplicadoras.com



La Grossa catalana frente al Gordo

Parece claro que hasta la fecha y desde su creación en 1986, los juegos "públicos" catalanes, como en el caso de algún otro intento de juegos autonómicos, han tenido una evolución y unos resultados más simbólicos que económicos. Esto ha sido así por distintas razones, la fundamental a nuestro entender es que comienzan su actividad con juegos de respuesta diferida, equivalentes al 6/49 nacional, que requieren una masa crítica suficiente de participación que a ellos, obviamente, les cuesta mucho más generar.

Al no haber demanda previa, para generarla estaban obligados a ofrecer productos con mejor calidad o relación calidad/precio que los que ofrecidos por los juegos del Estado, y esto, con un escaso mercado previo, resulta inviable. La consecuencia es un paso al frente: ampliar la oferta con la lotería "instantánea", juego donde es más difícil identificar la relación precio/posibilidad real de premio/cuantía máxima de premio. Pero también aquí resulta que, para ofrecer premios atractivos, hay que ser capaces de colocar emisiones lo suficientemente grandes, y volvemos al problema inicial.

Estas reflexiones, hoy, parecen tenerlas claras sus gestores, de ahí que ahora se presente el nuevo proyecto de la Grossa como nacido de la iniciativa del pequeño comercio, tratando de ampliar la red y la implicación en la venta/compra a una gran parte de la sociedad catalana, a diferencia de los otros productos supervisados y promovidos

directamente por EAJA. Éste nace, por así decirlo, con la demanda "asegurada".

Según nos cuenta Laura Guillot, en su habitualmente bien informado blog, a comienzos de septiembre, *"la iniciativa partió hace un año entre los comerciantes catalanes. La idea era organizar una lotería catalana como el Gordo de Navidad, de tal manera que los beneficios no fueran del país(España), sino que se quedaran aquí."* Y continúa: *"La Agrupación de Comerciantes, el Consejo de Gremios, la Federación de Mercados, las federaciones del Comercio de Lleida, de Girona y de Tarragona, o la unión de supermercados entre otros, además de la misma confederación, todo el pequeño y mediano comercio se ha involucrado en esta lotería"*. Fuente: Laura Guillot 2 de septiembre de 2013

los Medios de comunicación autonómicos transmiten un discurso sobre la Grossa radicalmente nacionalista, que podía resumirse en "mantener el dinero catalán en Cataluña", lo que empujará sin duda las ventas



¿Está realmente asegurada la demanda?

En primer lugar, competirá con el resto de oferta de juegos catalanes. En segundo lugar, con la oferta del Juego Privado presencial y virtual. En tercer lugar, con la consolidación de mercado de los Juegos del Estado y de la ONCE. En cuarto, con la contracción de demanda resultante de la crisis acumulada. Muchos frentes.

La primera emisión de 15.000.000 de euros, (100.000 números x 30 series x 5 euros) a cinco euros la serie, unidad mínima de participación en este formato, para que resulte fiable su rentabilidad, tendrá que colocarse en un 70%. Por debajo de la cifra de 10.500.000€ vendidos, de salir a la calle las 30 series de los dos o tres grandes premios, los organizadores podrían entrar en pérdidas. Los riesgos están ahí.

Al incrementar el circuito de distribución el mil por cien, pasando de aproximadamente 2.000 distribuidores a 20.000 ahora, utilizando a las federaciones y asociaciones de comerciantes,



en este caso, sin posibilidad de devolución de lo consignado, se ha conseguido colocar la primera emisión, y la segunda ya circula.

En cualquier caso, los Medios de comunicación autonómicos transmiten un discurso sobre la Grossa radicalmente nacionalista, que podía resumirse en "mantener el dinero catalán en Cataluña", lo que empujará sin duda las ventas. Si se juega la Grossa, el jugador piensa que *todo queda en casa*, que desde luego no es novedad, ya que los Juegos o Loterías Catalanas, que ahora incorporan la gestión de la Grossa, también decían antes que "quedaban en casa". De hecho han venido facturando entre 200 y 240 millones de euros/año y aportando al erario autonómico entre 15 y 20 millones anuales. Y existe, a pesar de *quedar en casa*, una cierta alarma por la caída

de sus ventas, que no generan empleo específico para juego, ya que su red comercial propia es una red "mixta" de unos 2.200 puntos de venta, y en sus 26 años de funcionamiento no han mermado de forma significativa el mercado paralelo de la Lotería Nacional, ni el mercado, más fuerte todavía, de los subsectores del juego privado. ¿Será ahora diferente?

La Grossa parece diseñada específicamente para atraer parte del gasto en juego de los catalanes en los sorteos de Navidad y El Niño, por eso se sitúa estratégicamente el 31 de diciembre, compitiendo con los sorteos tradicionales en los que los ciudadanos de Cataluña invirtieron en 2012 alrededor de 500 millones de euros, sumados Navidad y Niño.

El problema para esta nueva propuesta de juego autonómico es que la

Lotería Nacional está muy enraizada en la cultura popular (200 años), y muy particularmente en la catalana que,

La Grossa parece diseñada específicamente para atraer parte del gasto en juego de los catalanes en los sorteos de Navidad y El Niño

hasta ahora y libremente, era la segunda Comunidad/mercado con mayor inversión (fidelización) a los Juegos del Estado. Y esto porque, por criterios lógicos, el buen sentido del pueblo catalán los han venido considerando como unos juegos lo suficientemente equilibrados, fiables y justos. Juegos con una calidad obvia muy contrastada. Hace 26 años que tienen la alternativa de los Juegos Autonómicos y es obvia hasta la

Tabla 1

PORCENTAJE DE DESCENSO POR COMUNIDADES, CRISIS 2008-2012				
CONJUNTO DE JUEGOS, VENTA POR COMUNIDADES 2008/2012				
POR ORDEN DE VENTA	2012		2008	
CCAA	Venta	% del Total	Venta	% descenso
MADRID	1.389.000.000	15,0	1.566.982.245	11,4
CATALUÑA	1.340.000.000	14,5	1.498.157.366	10,6
ANDALUCIA	1.294.000.000	14,0	1.401.210.526	7,7
COM. VALENCIANA	1.124.000.000	12,1	1.278.034.160	12,1
CASTILLA Y LEÓN	678.000.000	7,3	703.633.139	3,6
GALICIA	533.000.000	5,8	567.399.280	6,1
PAÍS VASCO	504.000.000	5,4	529.545.566	4,8
CASTILLA LA MANCHA	411.000.000	4,4	440.905.148	6,8
CANARIAS	377.000.000	4,1	413.604.933	8,9
MURCIA	293.000.000	3,2	332.693.412	11,9
ARAGON	281.000.000	3,0	289.454.293	2,9
ASTURIAS	271.000.000	2,9	279.777.155	3,1
EXTREMADURA	185.000.000	2,0	192.000.000	3,6
BALEARES	177.000.000	1,9	200.535.805	11,7
CANTABRIA	122.000.000	1,3	126.063.914	3,2
NAVARRA	108.000.000	1,2	114.536.737	5,7
LA RIOJA	72.000.000	0,8	77.461.855	7,1
CEUTA	9.000.000	0,1	11.000.000	18,2
MELILLA	10.000.000	0,1	9.233.276	-8,3
Totales	9.178.000.000	99,2	10.032.228.807	8,5
V. virtual	76.000.000	0,8	15.000.000	-406,7
Totales	9.254.000.000		10.047.228.807	7,9



fe-
cha la prefe-
rencia natural por los Juegos del Estado.

Pero, vayamos a los datos, más que a repartir opiniones particulares.

En la tabla 1, figuran las cantidades jugadas en las distintas CCAA en el año 2012(último ejercicio) y en el año 2008, para de paso, observar el efecto de la crisis económica en los juegos de SELAE: **un descenso acumulado del 7,9**. Hasta diciembre de 2012, el subsector del juego, que mejor había soportado la crisis con diferencia. Esto es: el que mostraba más fidelidad de mercado.

TABLA 2

Año 2012	Cataluña	Estado	
Millones de euros			
Lotería Nacional	736.282.478	5.016.082.471	14,68
Juegos Activos	603.717.522	4.237.917.529	14,25

En la última columna de la derecha aparecen en azul, los únicos crecimientos positivos, Melilla y la Ventanilla virtual de SELAE (WEB de Juegos). **El peso relativo de Cataluña en el total del Juego SELAE es del 14,5%, la segunda Comunidad/mercado, en aportación/fidelización después de Madrid.**

En la Tabla 2 aparece exclusivamente el total jugado por Cataluña, tanto en Lotería Nacional como en Juegos "activos". Del total jugado en Lotería Nacional, 763 millones, cerca de un 70% corresponderían a la suma de Navidad y El Niño.

Pero si el problema para este nuevo juego es la propia cultura del juego en Cataluña, la fidelización del mercado a los juegos del Estado o a los otros subsectores del juego privado, recordemos que en Casinos Bingos, Máquinas y ONCE etc. los ciudadanos de Catalu-

ña destinaron más de 1.600 millones de euros en 2012. El total jugado en Cataluña entre juegos públicos y privados (presenciales) fue de 3.288 millones.

Para los Juegos del Estado el problema es que este tipo de iniciativa tiende a fragmentar el mercado. Unos Juegos Públicos sólidos requieren un mercado sólido, con suficiente concentración de demanda. Favor no hace, pero a día de hoy parece difícil pensar que su éxito se transforme en seria competencia.

Anapal, hace ya un par de años, en 2011, en el entorno del conato de privatización, ofreció un proyecto de descentralización de beneficios para los Juegos del Estado.

Tanto a los partidos mayoritarios

como a los representantes de PNV u CIU en el Congreso. Y lo hicimos previendo este tipo de iniciativas, que pueden actuar más desde la "buena fe" que de la pura lógica de oferta/demanda del mercado. Y buscando, por nuestra parte, salvaguardar unos Juegos del Estado ejemplares, cuyo éxito depende—como todo el Juego Público—, pan-europeo, estatal o autonómico, en gran medida, de la suficiente concentración de mercado (masa crítica de participación).

El planteamiento era muy simple: conforme a los porcentajes de participación por CCAA, en los Juegos del Estado, (Tabla 1, segunda columna numérica), se propuso que se les aportara a cada una de ellas su parte correspondiente de la aportación total al Tesoro. Lógicamente, por equilibrio presupuestario, implicaría reajustar las partidas a fondos autonómicos. Y muy importante: que esta descentralización de bene-



ficios estuviera pre-destinada a fines concretos, como educación, salud, etc. Y controlada su aplicación a los mismos. No era tanto que las CCAA fueran a "ganar más o menos", sino **evidenciar que los Juegos del Estado eran un instrumento de recaudación de todos y todas las CCAA.**

Favor no hace, pero a día de hoy parece difícil pensar que su éxito se transforme en seria competencia

En su momento no se nos hizo caso. Tal vez, por confiar los responsables políticos más en la lógica de los hechos — que de todas formas, aunque recaudara el Tesoro de forma centralizada, en un Estado de las Autonomías, se redistribuía inevitablemente a cada CCAA. Lamentablemente el tiempo nos ha dado la razón. Nos anticipamos.

Los Juegos del Estado aportan a Cataluña directa e indirectamente, prácticamente todo lo que invierte, comenzando por el retorno del 62% en premios. Y siguiendo por el retorno indirecto a través de los Presupuestos del Estado. Son útiles para todos, y son probablemente, los más eficientes de la UE. Los únicos que no incluyen en su oferta juegos de respuesta inmediata (los más susceptibles de generar ludopatía). Los Juegos del Estado aportan cerca de 2.800 millones de euros/año a los fondos públicos, **porque concentran suficiente Mercado, y porque su trayectoria histórica ha fidelizado a suficiente número de jugadores, de todas las tendencias políticas a lo largo de 250 años.**

Pero la forma más fácil de ponerlo en evidencia, era la propuesta que en su día presentamos. Quede ahí por si alguien la recoge y es capaz de poner a todos de acuerdo. Hablan los números, y la política debe recoger con humildad los datos y ponerlos en concordancia con las ideas.

Pedro Lamata

Admón. 143 - Madrid



La prevista ineficacia del gravamen del 20%

Tras un año de aplicación las cuentas cantan y el resultado de su aplicación es un lastre para los Juegos Públicos, que pierden dinero e imagen.

¿Por qué debe retirarse el gravamen del 20%?

En octubre de 2012 aportamos a Vicepresidencia y Ministerio de Hacienda, un extenso documento analizando los riesgos que implicaba la medida de gravar el 20% a los premios de Loterías superiores a 2.500€. En noviembre de 2013, estando ya vigente la norma, ampliamos los argumentos en **un segundo documento**, demostrando que los cálculos de "rentabilidad fiscal" de la medida, por parte del Ministerio de Hacienda, reflejados en las tablas de IRPF que acompañan **los PGE para el año 2013, y que presupuestaban los 824 millones de euros a recaudar, no se atenían a la realidad.**

Recordemos que el Ministerio operaba sobre los datos de 2011, ya que en octubre de 2012 no se había cerrado la conta-

bilidad de este ejercicio. La Memoria correspondiente a 2012 aparecería a mediados de 2013.

Vamos a recordar aquellos argumentos y analizar si se cumplió o no la predicción. Por si pudiera servir para, vista su ineficacia, retirar la medida. Repasemos ahora, en 2013, un año después, aquellos argumentos:

¿Qué base de cálculo utilizó Hacienda, en relación al gravamen del 20% sobre premios mayores de 2.500€?

En los PGE para 2013 aparece el tema del **20%** del impuesto a **las Loterías con una aportación de 824 millones entre cuatro "Operadores"**, tema éste Incluido en el apartado IRPF. Antes se había incluido en la Ley 16/2012.

El gravamen se aplicaba fundamentalmente sobre cuatro Operadores: **SELAE, ONCE, EAJA y CRUZ ROJA**, Pero obviamente con muy distinto volumen de ventas y de premios.

De los 824 millones presupuestados en los PGE", estimamos que hacienda esperaba recaudar 700 millones por los premios de SELAE

a) En cuanto a Ventas (datos de 2011):

Si sumamos: 9.723+ 1.956 (Ventas de SELAE + ONCE), alcanzamos un total de 11.679 €

Y de aquí los 9.723 millones de euros de SELAE, que representan el **83% del total.**

Si añadimos de los Juegos Catalanes y Cruz Roja alrededor de 300 millones de €,

obtenemos un total de 11.979 millones, de los que SELAE representa el 81% del Total.

b) En cuanto a premios:

La "base imponible" (masa monetaria de premios afectados por el gravamen) de premios de SELAE es de 2.107, la de la ONCE 269 millones de euros. Sumados,

269 + 2.107, son 2.376 millones de euros.



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

PARTICIPACIONES

Códigos QR, nuevo servicio
gratuito para Smartphone

**TYKHĚ
PAPEL**



✓ 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.





Los 2.107 de SELAE representan el **91% del total** (LAE+ONCE), y luego explicamos por qué.

Si Para Cruz Roja y EAJA descontamos 16 millones de €, de los 824 los 16 millones son el **20%** de su base, luego su base de premios imponible es de 80 millones de euros. Y si Los añadimos a la suma, $2.107 + 269 + 80$, alcanzamos 2.456 millones, de los que los 2.107 de SELAE representan el **88,7% del total**.

Luego nuestra afirmación o hipótesis de que a SELAE le corresponden 700 millones de euros de los 824 parece bastante fiable, ya que representa el 84,9% del total de premios imponible y, sobre premios, ya hemos visto que los datos dan el **88,7%**, corregible al **85%** en función de comprobar o no una aportación superior de los juegos catalanes.

Las masas monetarias (publicadas en 2012), pagadas en premios, fueron en 2011:

SELAE 5.853 millones de €.

ONCE 898 millones de €.

En principio, la ONCE representa sólo el **15%** de SELAE en volumen de retorno en premios, mientras que en facturación, la ONCE, representa el **20,1%** de SELAE.

En relación con Loterías del Estado, el partir de la base de que el **20%** de gravamen sobre los premios superiores a 2.500€ iba a producir, según los autores de la norma, un ingreso a Hacienda de **700 millones** implicaba suponer una masa monetaria de premios a gravar de **3.500 millones de euros** sobre un total de **5.853** pagados en 2011.

Calculando: Si $700 = 20\%$ de X; $X = 700 \times 100 / 20 = 3.500$ millones, de masa monetaria en premios imponible.

Lo que supondría que, de los **5.853 millones** pagados entre premios y reintegros en el año 2011, corresponde a premios superiores a 2.500€ un **60%** de la masa monetaria total.

Como veremos esta hipótesis de

partida, de los técnicos del Ministerio, es totalmente falsa. Lo que hace inexacto (¿inútil?) todo el desarrollo posterior de la estructura del impuesto.

¿Cuál era en realidad la masa monetaria de premios gravables?

Generación real de premios imponible por tipo de juegos

Son imponible, aquellos susceptibles de aplicación del gravamen del 20%, por ser premios mayores de 2.500€.

A) Para SELAE:

Para la Lotería Nacional, el promedio resultante de premios "imponible" es el **34%** de la masa monetaria para premios.

Para los llamados "Juegos activos" el conjunto de estos juegos genera un **39%** de premios susceptibles de impuesto.

Si en Facturación o ventas totales de SELAE "Lotería Nacional" representa el **55%** del total (con el **34%** de premios imponible) y Juegos Activos el **45%** de las ventas (con un **39%** de premios imponible) el resultado es que:

Para el conjunto de los juegos de SELAE y su facturación total, sólo serán imponible el **36%** de la masa monetaria retornada en premios: $5.853 \times 36\% = 2.107$ millones de euros.

Y el 20%, a recaudar de los 2.107 Millones, son = 421 millones de euros por el gravamen y no 700 de la hipótesis del Ministerio

B) Para la ONCE:

Con una facturación de **1.956 millones**, pagaron (retorno en premios) el **46%**, una masa monetaria de **898 millones** pagados, retornados en premios. Por importancia de facturación, son los segundos entre los cuatro "Operadores" implicados en la futura norma, debiendo contribuir aproximadamente con unos **108 millones** teóricos a los

824 millones que aparecen en los PGE.

Aportar a Hacienda **108 millones**, implica: $108 = 20\%$ de X; $X = 108 \times 100 / 20 = 540$ millones.

Hipótesis de los técnicos del ministerio:

Masa monetaria imponible premios once = 540 millones

Que representa también el **60%** de la masa monetaria destinada a premios y reintegros por la ONCE. El **60%** de los **898 millones** de su retorno en premios.



Y que tampoco es cierto en el caso de la ONCE, conforme a sus datos reales y sus programas de premios.

Lo cierto es que los premios imponible, en el caso de LA ONCE, sólo afectan al 30% de la masa monetaria de retorno en premios que nos da: $898 \times 30\% = 269$ millones de euros "imponible",

Al aplicarles el 20% de gravamen: $269 \times 20 / 100 = 54$ millones recaudables

En resumen:

El error de la hipótesis (para los dos operadores, SELAE y ONCE, que aportan el **96%** de los supuestos **824 millones** a recaudar:

Masa monetaria de la que parte el Ministerio:

$3.500 + 540 = 4.040$ millones

Masa monetaria real sobre la que actuaría el impuesto:

$2.107 + 269 = 2.376$ millones



Hipótesis de recaudación presu-
puesta, para SELAE y ONCE:

$700 + 108 = 808$ millones

Topo máximo REAL, de recaudación
sobre premios de SELAE y ONCE:

$421 + 54 = 475$ millones de euros.

¿Eran recaudables estos 475
millones?

Ni siquiera esos 475 eran posi-
bles. Porque se plantean desde el
"laboratorio o el despacho" sobre
datos de ventas y pagos de 2011, al
margen del descalabro que produ-
cirá la bajada de las ventas, conse-
cuencia inevitable de esta medida.
De lo que ya hablamos en el otro
documento, y porque no utilizan
bases reales de cálculo, en relación
a provocar una recaudación de 824

millones entre SELAE, ONCE, Juegos
Catalanes y Cruz Roja.

El olvido de la caída de ventas inherente

Dijimos entonces, y conviene revisar
ahora, que el *descalabro se podía pre-
cisar de la siguiente manera:*

Si se aplica la medida, la respues-
ta inevitable de la clientela va a ser un
descenso mínimo de la demanda real
del 15%, en relación con lo recaudado
en 2011 (cifras sobre las que operaba
el Ministerio). Un descenso del 15%,
porque tenemos el ejemplo de cuando
se aplicó en Portugal (Santa Casa de
Misericordia de Lisboa), antes de esta
gran crisis, y ya produjo un descenso
del 10% que obligó a retirar la medida.
Más un 5% en nuestro caso, por el pro-

pio descenso derivado de la crisis (véa-
se el 4,8% de descenso en 2012). Otras
razones no de menor peso, las aporta-
mos ya en nuestro primer documento.
Razones que apuntan todas a que el
15% era una hipótesis optimista.

Por otra parte. Ni Reino Unido, ni
Francia ni Alemania, (los tres principales
mercados del juego a nivel europeo), ni
Portugal, por citar algunos, estados re-
presentativos de la Unión Europea, es-
tablecen impuestos sobre los premios.
El que nosotros lo hagamos, siendo el
cuarto mercado del juego en importan-
cia, dentro de la Unión Europea, nos
sitúa en desventaja competitiva. Por lo
que debía ser evitado. Sólo Italia, Gre-
cia, Rumania, Hungría y Holanda gra-
van sus premios. **Cinco sobre 27.**

VIC CAS
Fundas de plástico

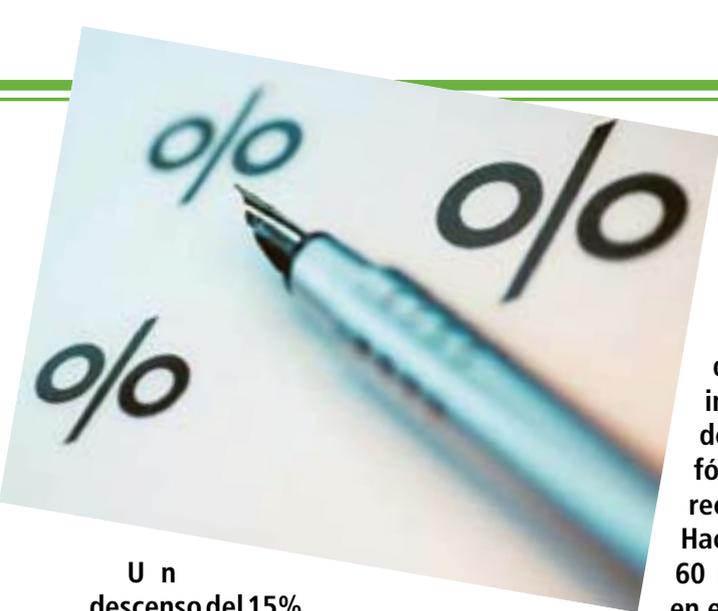
c/ Caserna, 7 · 17600 Figueres (Girona) · Tel. 972 672 441
www.vic-cas.com · info@vic-cas.com

Les ofrecemos varios
modelos personalizados de fundas para
los boletos de lotería primitiva, bonoloto,
euromillones, décimos de navidad, etc.

siguenos en
facebook
Vic-Cas Fundas de Plástico

haga su pedido en el teléfono **972 672 441**
o en nuestra web **www.vic-cas.com**





contribuir al pago de un "impuesto voluntario". Provocar el malestar, cuando no indignación, de 10.000.000 de clientes y la caída inevitable de las ventas de SELAE. Como colofón: perder finalmente en recaudación real para la Hacienda Pública, cerca de 60 millones de euros, sólo en el caso de SELAE.

Un descenso del 15% implica una caída del 15% en los beneficios de SELAE, lo que equivale a 450 millones (sobre datos de recaudación de 2011). A los que hay que añadir el descenso proporcional del volumen de premios gravables.

Si a 421 millones le descontamos 450 que deja de recaudar el Estado (SELAE es empresa pública), más 63 millones por la pérdida proporcional de premios sobre los que gravar:

$421 - 450 - 63 = - 92$ millones, que es lo que en realidad aspirarían a "recaudar como máximo", de SELAE y sus jugadores, por este procedimiento del gravamen, decíamos entonces.

No entraremos en el descenso de La Once. Pero sirva de referencia las últimas intervenciones (Oviedo), del Sr. D. Miguel Carballada sobre el particular, urgiendo al Gobierno la retirada inmediata del gravamen:

"Carballada ha explicado que intentaron persuadir al Gobierno de que este gravamen no sería rentable, ya que "el descenso en la venta supondría una pérdida de ingresos superior a lo que se recoge por la vía fiscal de ese 20 por ciento".

"Ahora en esto coincidimos todos, vendedores y también creo que la administración, que ha visto que el negocio no ha sido efectivo", ha recalcado. EFE 24-10-13

El balance de la operación

Lastrar los Juegos Públicos, modificar una imagen de juegos de utilidad pública exentos de impuestos, porque la Lotería ya era en sí misma una Renta Pública y participar era

Conclusión

Hoy, en octubre de 2013, comprobamos que efectivamente la recaudación de SELAE para la Hacienda Pública, ha descendido un 15% sobre la base de cálculo de 2011. Un 4,8% de 2012, más casi un 10% de 2013.

Paralelamente los datos adelantados de recaudación por el impuesto, según la Asociación Gestha (sindicato de técnicos del Ministerio de Hacienda) que apoyaban el gravamen, son:

"Por eso hemos seguido muy de cerca la evolución de la recaudación de este impuesto, que hasta el momento, todo sea dicho, no ha deparado muchas alegrías a las arcas públicas. De hecho, de los 824 millones de euros que el ministro de Hacienda, Cristóbal Montoro, esperaba recaudar con la medida para todo 2013, únicamente se consiguieron 142 millones hasta el mes de agosto, lo que supone un escaso 17% de lo previsto, por lo que, a falta de sorpresas de última hora, es muy poco probable que se logre el objetivo."

Los Técnicos de Hacienda son muy optimistas; no es que sea "poco probable", era y es imposible, porque estaba mal calculado. Veamos:

Como SELAE aporta el 88% de lo recaudado, de esos 142 millones, le corresponden 125 millones. Si a final de año, incluyendo el efecto Navidad, pasa a aportar 180 de bajada millones más, se encontrarán con 305 millones recaudados a través de "premios SELAE", a cambio de una pérdida de recaudación por el gravamen, del 12%. En relación

con 2011, que representa 360 millones. Luego: $305 - 360 = - 55$ millones.

55 millones de euros menos, más lo que les repercute La Once.

¿Por qué le atribuimos ahora el -12% al "efecto gravamen" y no directamente el 15% de bajada?

Porque nos argumentarán que una parte de este descenso corresponde al descenso de la crisis. Porque antes de aplicar la medida, el descenso acumulado con la crisis (2009, 2010, 2011) era del -3%. Incluso en 2012 hasta el último trimestre, nos movíamos alrededor del -3%. Fue "Navidad", de septiembre a diciembre, una vez hecho público el gravamen, quien se dispara al -8%. Y El Niño siguiente, ya en 2013, a casi el -13%. Totalmente fuera del contexto de evolución previa.

Por otra parte durante este 2013, los subsectores del juego Privado que desde 2009 acumulaban descensos próximos al -30%, se van recuperando en el primer semestre de 2013 publicando datos de sólo un -3% de descenso interanual. Luego la caída de SELAE no es por condicionamiento general del Mercado. Es, fundamentalmente, por el castigo al gravamen.

En nuestro caso en 2013 ocurre el fenómeno inverso. En vez de moderar pérdidas como los subsectores del Juego Privado, triplicamos pérdidas (del 3 al 10 %).

Y Tal y como avisamos Hacienda recaudará menos con el gravamen, de lo que hubiera recaudado sin el gravamen. Cincuenta millones, setenta millones menos...

A los que habrá que añadir los que luego repercute La Once.

¿Son cantidades significativas para quién diseñó este impuesto? ¿Merece la pena rectificar?

Alguien dijo que "rectificar es de sabios".

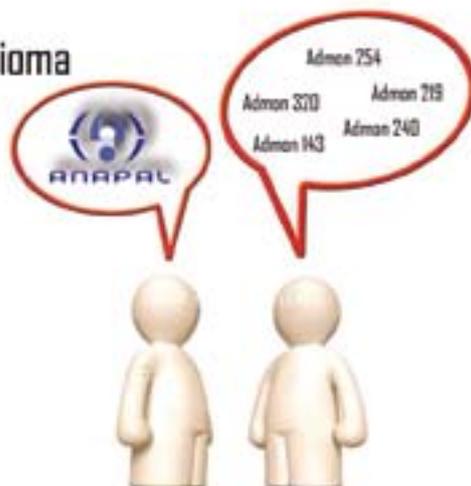
Pedro Lamata
Dirección de Estudios

¿ 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 !!!





Venta de Lotería Nacional en el Extranjero



Todos los años, especialmente por estas fechas, recibimos en la asesoría jurídica consultas referidas a si se puede vender, o no, Lotería Nacional fuera de España.

No voy a entrar en la polémica acerca de si la Lotería Nacional sigue siendo o no un efecto estancado. En mi opinión sí, y ello conlleva el que no puede sacarse sin autorización del territorio nacional. Sin embargo hay posturas que defienden que la Lotería Nacional ya no es, desde la derogación de la Instrucción General de Loterías (se derogó en la Ley 13/2011 Reguladora del Juego), un efecto estancado.

Sin embargo, hay que señalar que, de acuerdo al Contrato Mercantil, el Administrador de Loterías (PVI), solo y exclusivamente puede comercializar los juegos en su local y no fuera del mismo (clausulas 3.2.1.a y 4.1.1), disponiéndose así mismo y como excepción, la posible comercialización fuera del local y a través de terceros, y ello de acuerdo a los usos y costumbres generalmente admitidos, excepción que se refiere a revendedores, bares, etc., pero no a que se pueda llevar al extranjero para venderse allí, hecho que por otra parte necesitaría, a su vez, permiso de las autoridades de ese país.

Otra cosa es que algún cliente, na-

cional o extranjero, la saque por su cuenta y riesgo. Es decir, la compre aquí y después la haga llegar fuera por

el medio que considere oportuno, pero eso es otra cuestión que se escapa de la responsabilidad del Administrador de Loterías. La responsabilidad y función del Administrador de Loterías es vender y pagar juegos a todo el que se acerque su establecimiento, sin más prohibición que la de no hacerlo a menores, y haciéndolo de acuerdo a la normativa vigente y a las instrucciones de SELAE. Se puede, y se debe, si así lo solicitan, orientar e informar a los participantes de las características y demás circunstancias del juego, ayudándoles a participar, pero nada más.

Con lo cual, una vez manifestado todo lo anterior, hay que diferenciar entre sacar Lotería Nacional para venderla fuera, que no se puede hacer, del hecho de que alguien y previa adquisición, la saque al extranjero y luego haga lo que quiera con ella, cuestión que como ya he dicho será de su exclusiva responsabilidad.

Además de lo ya indicado, nos podemos encontrar con que desde fuera de España alguien quiera comprar Lotería Nacional y se dirija (vía Internet, por teléfono o fax, o por un intermedia-

rio) a una Administración de Loterías al objeto de adquirirla. Se le puede vender perfectamente si lo hace a través de un intermediario que se persona en la Administración de Loterías, la paga y se la lleva y, como ya también he dicho, se le puede orientar e informar en todo aquello que solicite. A partir de ahí, lo que ocurra con la Lotería Nacional es su problema; entre otras cosas el Administrador de Loterías no tiene por que saber, y de hecho no lo sabe, si el intermediario comprador lo hace para su reventa en el extranjero o simplemente para jugar.

Pero puede ocurrir también que el cliente que llama desde el extranjero pida que se le envíe o haga llegar la Lotería Nacional a su país. Hay que decirles que no, pero no hay que "cerrar la puerta a la posible venta", siendo conveniente, si se quiere llevar a cabo la operación, el ofrecerles una alternativa. ¿Qué solución tendría esto? Pues una bien sencilla: depositarla, previo pago, en un Banco u otra entidad financiera a su nombre y a su costa (posibles gastos financieros del depósito), enviándoles después el correspondiente resguardo. Y naturalmente cumpliendo todos los requisitos legales que para ese depósito se requieran.

Miguel Hedilla de Rojas
Abogado

Asesoría Jurídica de ANAPAL
asesoriajuridica@anapal.com

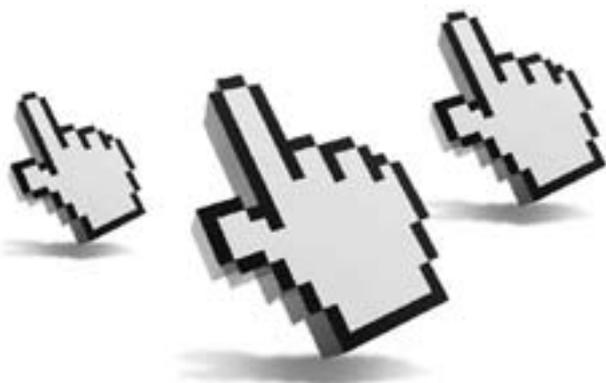
En BBVA y ANAPAL sabemos que te mereces más.

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.

PÓLIZAS MULTIRRIESGO

Coberturas exclusivas para tu negocio

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

Seguro de Caución:

Se contrata con **AXA**, y mediante el mismo Loterías del Estado se asegura que los Administradores podrán cumplir con sus obligaciones respondiendo por cualquier suceso -tengamos o no responsabilidad- que imposibilite que el Administrador entregue a aquél el importe de las ventas o los décimos.

Es muy importante tener siempre presente que el beneficiario de este seguro es Loterías del Estado y no el Administrador. Esto significa que, aunque el seguro lo contrate y pague el Administrador, en caso de siniestro la Compañía de seguros (AXA) tendrá que indemnizar a Loterías del Estado, y a continuación reclamará al Administrador el importe de la indemnización satisfecha.

Seguro Multirriesgo

Administraciones de Lotería

Se contrata también con AXA, y es el *complemento perfecto, e incluso se puede decir que necesario, del Seguro de Caución*, ya que va a permitir hacer frente a las reclamaciones de la Compañía cuando Loterías del Estado ejecute la póliza de caución en aquellos casos en los que el siniestro que cause la pérdida esté incluido en las coberturas del Seguro Multirriesgo.

Por ejemplo, si sufrimos un robo o un atraco Loterías reclamará a Axa el importe de la pérdida, y ésta se lo reclamará al Administrador, quien por medio del seguro multirriesgo recibirá la indemnización con la que podrá hacer frente a la misma, ya que dichos riesgos están incluidos en las coberturas de la póliza multirriesgo.

Además de las coberturas habituales de un seguro multirriesgo, el Seguro Multirriesgo Administracio-

nes de Lotería asegura una serie de coberturas pensadas expresamente esta actividad, y que lo diferencian totalmente de los seguros multirriesgo habituales.

Así, podemos destacar las siguientes coberturas:

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

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

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

2º Hurto cuando medie engaño, trampas o argucias que hagan que el Asegurado abra la puerta del bunker y esto sea aprovechado por terceras personas para apoderarse de bienes asegurados, tales como efectivo y lotería (salvo si estos se encontrasen en la caja fuerte y la misma estuviese abierta.)

Se fija un límite cobertura de 5.000 € por siniestro y 10.000 € por anualidad de seguro.

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

fuera de caja fuerte pero dentro del recinto cerrado de ventanilla.

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

4º Infidelidad de empleados de la administración de lotería: se trata de la apropiación indebida del metálico, lotería y boletos por parte de un empleado, y se *asegura hasta 60.000 € por siniestro.*

5º Falsificación de billetes de lotería: se aseguran *hasta 10.000 € por siniestro, con un máximo de 5.000 € por cada décimo o resguardo del terminal falsificado.*

6º Atraco durante el transporte de fondos: se asegura tanto el metálico como los billetes de lotería y resguardos del terminal, *hasta un máximo de 40.000 € por siniestro.* Están asegurados los siniestros que puedan ocurrir durante el recorrido para la entrega de lotería a los puntos de venta (p.e.: peñas), así como durante la recogida de billetes y efectivo.

7º Puntos de venta (p.e.: bares y peñas) y vendedores autorizados – Robo y atraco: aseguramos frente a *atraco y robo* la lotería entregada a nuestros puntos de venta y vendedores autorizados, así como el efectivo procedente de su venta y los resguardos del terminal, siempre y cuando hayan firmado el correspondiente recibo de depósito, *hasta 6.000 € por siniestro.*

8º Infidelidad de puntos de venta y vendedores autorizados: se trata del impago por parte de los mismos de la lotería confiada y resguardos del terminal, sin que haya mediado un robo o un atraco, siempre y cuando hayan firmado el correspondiente recibo de depósito. *Está asegurado hasta 6.000 € por siniestro, con una franquicia del 20% de su importe.*

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

AXA

Teléfono de atención exclusivo: 91 807 00 35

Email: plataforma.emisiones@axa.es

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).



Contacte a través de:

Teléfono de atención exclusivo:

91 807 00 35

E-mail: plataforma.emision@axa.es



reinventando / los seguros

www.axa.es



Contrato Mercantil

Distancias entre puntos de venta



Estoy explicando, desde hace varios números, asuntos concretos recogidos en el contrato mercantil. Y siguiendo con ello voy en este número a escribir acerca de las distancias entre los puntos de venta, tema recurrente y del que se reciben muchas consultas motivadas fundamentalmente en posibles expedientes de traslado. Tema éste, el de los traslados, que trataré en números futuros, y del que adelanto se encuentra regulado en las cláusulas 3.3.2.b y 5.6.c del contrato mercantil.

La distancia entre puntos de venta viene recogida en la cláusula 5.6.b del contrato mercantil que dice:

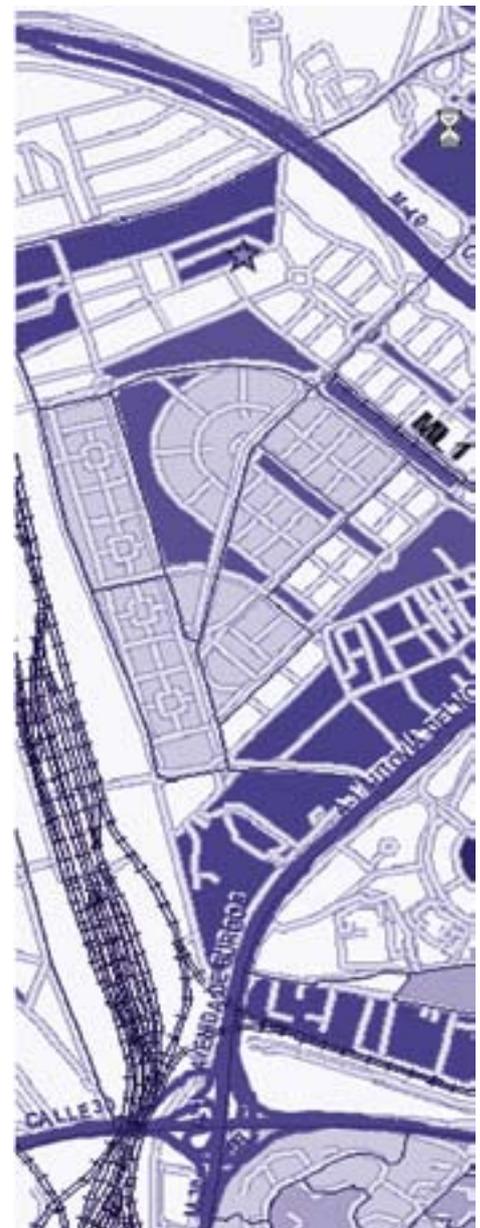
“Sobre la base del resultado de los estudios antes citados, LAE configurará su Red Externa para que sea racional, lógica y comercial, y evitar su sobredimensionamiento estableciendo a tal fin una distancia mínima entre puntos de venta, que en ningún caso podrá ser

inferior a cien (100) metros medidos peatonalmente, excepto en grandes superficies comerciales, estaciones y aeropuertos, zonas de especial interés turístico y comercial, calles y plazas de elevada concurrencia o especial simbolismo en que podrá ser de treinta (30) metros”.

No obstante lo anterior, el contrato mercantil se vio modificado por el acuerdo del Consejo de Administración de SELAE de mayo de 2012.

Dice el punto segundo del indicado acuerdo lo siguiente:

“La Red de Ventas de SELAE, en lo que se refiere a los Administradores de Loterías, y para los juegos vigentes en este momento, tendrá un ratio orientativo, exclusivamente a nivel nacional, y en modo alguno definitorio, de una por 9.000 habitantes, sin que, en ningún caso, por tanto, esto suponga impedimento alguno para la existencia de un ratio inferior en número de habitantes en las diferentes situaciones que SELAE pueda estimar conveniente. Asimismo, con independencia de lo previsto en el contrato, en los futuros procedimientos de selección, de conformidad con la





práctica habitual de SELAE, se tratará de que, entre dos puntos de venta, de forma orientativa no definitiva, no exista una distancia inferior a 250 metros, salvo que el local seleccionado, por las propias circunstancias del procedimiento, o por tratarse, según la valoración de la Sociedad Estatal, propia de su competencia, de lugares específicos de especial paso o tránsito, concurrencia y habitabilidad, o en aras de la mejor y más óptima comercialización de los productos de SELAE, puedan estar a una distancia mínima de 50 metros. En ningún caso, esta definición orientativa

del ratio, o relativa a las distancias, se tendrá en cuenta en los supuestos en los que SELAE pueda establecer juegos cuya comercialización deba celebrarse conjuntamente con otras organizaciones o empresas en territorio nacional”.

El significado de esta modificación es que entre puntos de venta la distancia ha de ser de un mínimo de 250 metros, salvo excepciones basadas en lugares de especial tránsito, concurrencia y habitabilidad, en cuyo caso la distancia será de 50 metros.

Al respecto hago varias puntualizaciones:

1. Las distancias se refieren no solo entre Administraciones de Loterías (PVI), sino también entre éstas y establecimientos Mixtos, y también entre ellos. Y ello es así porque el contrato mercantil habla de puntos de venta sin diferenciar de qué tipo. Hay que tener en cuenta
2. Las distancias establecidas en el contrato mercantil son orientativas. Es decir no obligatorias, pudiendo SELAE variarlas. Ahora bien no puede hacerlo arbitrariamente, sino que en cada caso tendrá que motivarlo. La ausencia de motivación podría dar al traste con su alteración (de SELAE) de la distancia orientativa.
3. Las distancias orientativas se refieren solo a la comercialización y pagos de los juegos actuales, no valiendo para futuros e hipotéticos juegos, ya que el contrato mercantil establece que, por un lado son solo para los juegos vigentes, y por otro que

¡¡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 ningún caso, esta definición orientativa del ratio, o relativa a las distancias, se tendrá en cuenta en los supuestos en los que SELAE pueda establecer juegos cuya comercialización deba celebrarse conjuntamente con otras organizaciones o empresas en territorio nacional".

¿A qué se refirió SELAE con este último texto?. Mi opinión es que de la literalidad del mismo se deduce su significado, otra cosa es que cada cual pueda sacar sus propias conclusiones: *"Comercialización conjunta con otras organizaciones o empresas en territorio nacional"*. No me consta que en este momento vayan por ahí los "ti-

ros", pero la puerta está abierta, y no necesariamente es malo.

Miguel Hedilla de Rojas
Abogado

Asesoría Jurídica de ANAPAL
asesoriajuridica@anapal.com



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.



Traspasos:

¿Se imagina perder su Administración y no poder recuperarla?

Imagínese el siguiente escenario: Mañana por la mañana usted pierde su medio de vida, no tiene su Administración de Loterías sin comerlo ni beberlo, sin haber incumplido el contrato mercantil, y sin haber hecho nada malo o/y ilegal. Sería fatal, ¿verdad?. Pues es lo que puede suceder si no realiza adecuadamente y con conocimiento de causa los pasos adecuados en el traspaso (cesión de titularidad) de su Administración de Loterías.

El proceso con SELAE dura en torno a dos meses, debido a una extraordinaria lentitud y excesiva burocracia, por lo que muchos compradores reclaman no realizar el pago de la cantidad acordada hasta que el nombramiento del nuevo titular se hace efectivo

Pero empecemos por el principio. Como sabemos, desde la entrada en vigor del Contrato Mercantil, todos aquellos que lo firmaron pueden traspasar su Administración de Loterías a otras personas físicas o jurídicas a cambio de un precio.



El proceso de traspaso de una Administración de Loterías conlleva la interrelación de una parte privada (entre cedente/vendedor y cesionario/comprador) y una parte "pública", las gestiones de cambio de titularidad ante SELAE. Comenzamos el proceso tasando nuestra administración, considerando comisiones, gastos fijos y variables, situación, etc. (y si la tasación es profesional y nos adaptamos a los precios de mercado, mejor, pues es la única forma que tenemos de conocer un precio real de nuestro negocio – aunque a veces no nos guste - tiempo ganado) Y comenzamos entonces a buscar posibles interesados. Una vez negociado el precio y alcanzado el acuerdo, lo reflejamos en un contrato: esto sería la parte privada, y hasta aquí todo razonable. Pero debemos tener siempre presente la confluencia de la parte pública: acordemos lo que acordemos, para SELAE en este proceso no importa ni precio,



ni acuerdos, ni contratos, lo que SELAE requiere es la cumplimentación de un formulario de cesión, la aportación de una serie de datos y el seguimiento de unas instrucciones. SELAE considera que el cedente acude y cede voluntariamente la titularidad de su negocio a la persona que acude allí a firmar la documentación, y es lógico que así lo considere porque a la firma acuden ambas partes juntas.

Debido a este funcionamiento, hay que ser especialmente precavidos con el clausulado del contrato privado que firmamos con el comprador. El proceso con SELAE dura en torno a dos meses, debido a una extraordinaria lentitud y excesiva burocracia, por lo que muchos compradores reclaman no realizar el pago de la cantidad acordada hasta que

Innovación y diseño

damos forma a tus ideas

Obra llave en mano

Loterías y Apuestas del Estado



La B de Gatafo - Administración nº 8



Encimeras retroiluminadas

Silestone bicolor



Todo en cartelería



Mostrador Retroiluminado

Personalizamos tu espacio de trabajo a tu forma



IMÁGENES DE LA ADMINISTRACIÓN Nº 8 DE GETAFE. C/ GARCILASO 46



Traspasos: ¿Se imagina perder su Administración y no poder recuperarla?

el nombramiento del nuevo titular se hace efectivo ("no pago hasta que no pasan los dos meses y SELAE no me nombra titular"). Podemos pensar que por parte del comprador este pensamiento es razonable, dado que nadie quiere pagar por algo que todavía no es suyo, sin embargo el problema principal es que para SELAE una vez comenzado el proceso este es como un proyectil lanzado por un cañón: no tiene vuelta atrás.

Caso real: titular de la Administración acuerda con posible comprador que se realizará un pago simbólico al presentar el documento de cesión, pagándose el resto de la cantidad acordada en el momento en el que el cambio de titularidad sea efectivo. Se

produce el cambio, cesa como titular el cedente y entra como nuevo titular el comprador/cesionario. Y, ¿qué sucede? Que el comprador "olvida" el pago, pone excusas, se hace el remolón. De forma que el vendedor/cedente se enfada y, como es lógico, reclama al comprador que cumpla y

Aconsejamos encarecidamente que el pago de la cantidad acordada por el traspaso de su negocio se haga siempre (y así se recoja en contrato) antes de presentar ante SELAE el documento de cesión de titularidad

cuando no lo hace acude a SELAE a protestar. ¿Qué respuesta obtiene de SELAE? Algo así como "oiga, y si este señor no le paga, ¿para qué rellena un formulario solicitándonos que pongamos la Administración a su nombre?". Y es que no hay nada que hacer, se han seguido los pasos establecidos, a efectos de SELAE el procedimiento ha sido correcto, SELAE ni entra ni sale en acuerdos privados, sólo considera lo firmado ante ellos. Así pues, el vendedor/cedente pierde su medio de vida por poco dinero o nada, se ve inmerso en una situación sobrevenida de asfixia económica y obligado a reclamar civilmente el cumplimiento del contrato, con todo el coste que esto tiene emocional, económica y temporalmente. Y todo por no hacer bien las cosas. Lamentablemente este caso no ha sucedido sólo una vez.

Este hecho se produce por varios motivos, muchas veces combinados. El principal, el desconocimiento. Otro importante, la lógica pretensión del comprador (que tiene solución, muy simple como veremos). Y, muchas veces, la

aparición de intermediarios sin formación alguna, ni conocimiento del sector que, a veces por desconocimiento y a veces con verdadera mala fe, en lugar de asesorar y seguir los pasos "camelan" al Administrador vendedor con sobrepagos fuera de mercado y aparentes ventajas en sus condiciones de intermediación, haciendo que firme cualquier acuerdo para llevarse su comisión sin velar por los intereses legales del Administrador, ni tener en cuenta todas las consecuencias.

Desde nuestro despacho, aconsejamos encarecidamente que el pago de la cantidad acordada por el traspaso de su negocio se haga siempre (y así se recoja en contrato) **antes de presentar ante SELAE** el documento de cesión de titularidad de su punto de venta. No se trata de engañar ni dejar desprotegido al comprador, al comprador le protegemos estableciendo en el clausulado del contrato la obligación de reintegrar todo el importe recibido si el cambio de titularidad no llega a buen puerto (y siempre que se cumplen los requisitos exigidos por SELAE, que el comprador bien informado debe conocer, se llega a buen puerto). Como opción para desconfiados puede establecerse por contrato la posibilidad de depositar ante notario cheque conformado por la cantidad acordada por el traspaso, recogiendo en contrato que en el momento en que SELAE certifique el cambio, el cedente podrá recoger su cheque, y en el caso de que SELAE lo deniegue el notario no lo entregará. De esta forma tenemos una garantía, tenemos cheque conformado y sólo deberemos esperar un par de meses para recogerlo en notaría.

A buena parte de estos problemas se le puede aplicar el famoso dicho de "lo barato sale caro". Y es que muchas veces por obtener aparentes ventajas, pagar menos honorarios o





Traspasos: ¿Se imagina perder su Administración y no poder recuperarla?

ganar un hipotético precio mayor ("le pago ahora un 25% y ya le pagaré estos cientos de miles de euros al final"... aquí aplica otro refrán, el de "más vale pájaro en mano que ciento volando") algunos Administradores, con su mejor voluntad y pensamiento de ahorro, han confiado en la primera persona que se les ha presentado. Pero, muchas veces, esto que parece que nos ahorramos acaba siendo lo que más nos hace perder.

Traspasar su Administración de Loterías no es tan fácil como nos gustaría, debido en buena parte al procedimiento seguido en SELAE. Es un proceso lento y lleno de burocracia que se



entremezcla con un acuerdo privado y unas negociaciones con personas que la mayoría de veces no conocemos. Es una operación muy importante en

la que nos desprendemos de nuestro medio de vida por jubilación o ganas de dedicarnos a otros proyectos. Debido a todos los requisitos y confluencia de intereses, dar un mal paso puede convertirse en una pesadilla. Por eso, nuestro mejor consejo es este: no juegue con su medio de vida y cuente siempre con asesoramiento especializado.

Miguel Hedilla de Rojas
Abogado

Asesoría Jurídica de ANAPAL
asesoriajuridica@anapal.com



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



ANAPAL

EXIGE CLARIDAD Y ACCIÓN

ANAPAL se pasó agosto y septiembre – desde la dimisión de José Miguel Martínez hasta el nombramiento de Inmaculada García-, pidiendo se clarificara con la mayor rapidez cual era el rumbo de la nave SELAE, no fuera que la tripulación se sumergiera aún más en el caos por el vacío de poder de un avezado capitán, y la fiera competencia y los piratas de los mares decidieran el abordaje de la nave.



Ante la ausencia de información oficial de la Dirección/Consejo de Administración de SELAE/ Ministerio de Hacienda, Anapal, como asociación mayoritaria del sector, y ante la grave situación económica por la que atraviesa nuestro colectivo de pymes, trasladó a la opinión pública una batería de preguntas que fueron enviadas también al entonces Presidente en funciones de SELAE, Juan Gallardo, además de al Ministerio.

El día 6 de septiembre se envió un documento más extenso al Ministro Montoro, documento privado, del que ofrecimos copia de la carta de

presentación en nuestra Web (<http://www.anapal.org/index.php/anapal-se-dirige-al-ministro-de-hacienda/>) tratando de acelerar la respuesta a nuestros problemas. No hubo respuesta oficial y, sólo tras el nombramiento el pasado 26 de septiembre de Inmaculada García Martínez, pudimos tener una reunión, más protocolaria y de aproximación que de trabajo, con la nueva Presidenta. En ella, los que estamos una vez más obligados a tirar del carro de los Juegos del Estado, le urgimos a dar respuesta al extenso temario de problemas, ofreciéndole toda nuestra colaboración para sacar a flote el barco entre todos.

RUMBO CLARO

Para sacar de la zona tormentosa donde navega SELAE, le pedimos a la nueva rectora un rumbo marcado, claro y preciso, y le aconsejamos mano firme al timón. Continuismo o cambio de rumbo, le dijimos, pero explicado y razonado a todos. Y le rogamos que tratara como primera medida de levantar el ánimo de un colectivo alicaído y falto de pulso por la caída continuada de ventas. Sin fe, sin rumbo, sin luz al final del túnel- le dijimos-, ¿cómo transmitir la necesaria ilusión para vencer la dureza de esta crisis? Transcurridas varias semanas, continuó el silencio.

ANAPAL SE DIRIGE A LA PRESIDENTA DE SELAE

A finales de octubre, reiteramos nuestras peticiones a la nueva Presidenta. Volvimos a la carga



con el doloroso mantra de que la situación provocada por el descenso de ventas y la ausencia de una estrategia de futuro compartida por todas las personas que integramos SELAE, especialmente con los Administradores de Lotería, columna vertebral de su aparato productivo, está provocando una creciente desánimo en nuestro colectivo que no beneficia a nadie.

No se trata ya sólo de lo acertado o no de las políticas comerciales y el descenso de ventas que conllevan, se trata también de una serie de medidas que de forma constante y permanente han ido agravando gratuitamente la situación profesional y empresarial de los Administradores de Loterías, llevándolos a una disminución de sus ingresos muy superior al provocado por la bajada de ventas. Hace falta sentarse y entrar en materia. Remangarse.

Si a esto añadimos la reciente noticia de la proyectada apertura de 500 nuevos establecimientos mixtos, de la que Anapal sólo se ha enterado tras ser publicada, se dibuja un panorama de desconfianza impropio de cualquier entidad moderna, donde los motores de la competitividad sólo pueden alimentarse de la confianza que hay que generar entre todos los integrantes de la organización, comenzando por las personas que día a día representan y sostienen las ventas de la organización en su contacto permanente con el público.

El escrito que se le entregó el pasado 30 de octubre consta de dos partes: una carta introductoria que argumenta la coyuntura nefasta en que nos encontramos y urge a la acción política, y el documento en el que se detalla la disminución de ingresos que han sufrido las administraciones de Loterías, aportando soluciones rápidas, viables a corto plazo, y que no perjudican a nadie, como es comenzar por restaurar y actualizar las comisiones por pago de premios (documento que te

extractamos en la parte inferior de esta página. (en granate)).

El texto concluye con una reiteración por parte de Anapal de los sinceros deseos de colaboración con SELAE y su Presidenta, entendiéndolo que sin diálogo y colaboración permanente, ninguna organización, ni las personas que la forman, pueden hablar con rigor de tener confianza en el futuro inmediato. (Véase *Escrito entregado a la Presidenta 30-10-2013*: <http://www.informaticaq.es/dircomun/Escrito%20a%20la%20Presidenta.pdf>)

En el escrito se adjunta un informe, que se recoge en otra parte de este Boletín, llamado **"La difícil situación del colectivo de Administradores de Lotería"**, que se puede resumir en estos párrafos:

"Todas las Administraciones que facturan por debajo de un millón y medio euros se encuentran en riesgo. Las que facturan por debajo de un millón de euros están abocadas al cierre. Un millón de euros se traduce en una comisión bruta de 55.000 euros. Con local propio, y descontando gastos fijos, da para dos sueldos de 1.000 euros, uno de ellos el del titular, el empresario. Una caída de ventas previsible del 10 o el 12 % en 2013, puede significar que dejen de ser sostenibles.

El mantenimiento de la red comercial especializada, los administradores, desde la óptica de SELAE, implica mantener economía de medios, ya que un Administrador equivale a ocho mixtos en captura y fidelización de mercado. Pero además implica el mantener la calidad de oferta en los procesos de comercialización, ya que somos los únicos que generamos empleo específico y especializado en la venta de juegos

Un mixto promedio, con 250.000 € de ventas brutas y una comisión bruta de 13.750 € al año, no obtiene suficiente beneficio para pagar a un empleado y cubrir los gastos. Luego cabe deducir que no puede ofrecer la misma atención al cliente que aquellos que viven exclusivamente de la venta de juegos del Estado.

Por todo ello, nuestra propuesta es que, para motivar al colectivo de Administradores, se eleve para el próximo 2014 el tope de pagos a los que se aplica el 2,5% de comisión al total anual de cada punto de venta. A los mixtos se les sigue beneficiando, pero ya no se perjudicaría a los Administradores, no se desincentivaría al colectivo que más aporta a la empresa SELAE"





Nadie podrá decir hasta la fecha que estamos de brazos cruzados, que no pedimos lo que consideramos justo y necesario, que no explicamos nuestros argumentos con documentos razonados y plagados de datos; que no ponemos toda la carne en el asador porque no sentimos el dolor de los compañeros que lo están pasando mal ahora mismo, que no nos adelantamos al malestar de los que lo pasarán mal en unos meses si la caída continua; que no nos adelantamos aún más a los problemas estructurales que se manifestarán en breve si alguien no da un cambio sustantivo al timón de la nave.

Estamos en la brecha. Y cuando seamos recibidos nuevamente volveremos a la carga. Tenemos razones. Tenemos alguna solución posible, y estamos decididos a hacer sostenible un sector históricamente de éxito, evitando las tentaciones de los arribistas y de la creciente competencia. Hay vida más allá de silencio.



Redacción Anapal.



Asóciate a **Anapal**

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

Nombre _____

Apellidos _____

Localidad _____ calle _____

CP.: _____ correo electrónico: _____

Provincia _____ Teléfono Administración _____

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

Sistemas de Alarma PROSEGUR

Para Administraciones de Lotería

Información Prosegur:

El 18 de Agosto de este año finalizaba el plazo para adaptarse a la nueva normativa de seguridad que establecía que los negocios como el suyo tenían que **contar con un sistema de registro de imágenes.**

Como saben se ha ampliado la fecha límite de cumplimiento de la obligatoriedad, pero no se ha suprimido.

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.



SISTEMAS DE ALARMA DE GRADO 3



Más allá de la normativa
recuerde que lo más importante es su seguridad:
INSTALE PROSEGUR

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



**PROSEGUR**



¿Fracción especial en El Niño 2014?

Muchos Administradores se preguntan todavía como es posible que se haya puesto "fracción especial" para el próximo sorteo de El Niño. La razón técnica aducida por SELAE es para competir mejor con un premio incomparable: 40 millones de euros a un décimo



LA HISTORIA Y LOS DATOS

No nos cansaremos de repetir que La Lotería Nacional no es un juego de "bote". Los datos corroboran esta afirmación.

No dejaremos de recordar que, desde 1986, la lotería semanal (**la de sábados**) y, desde 1991 (**la de jueves y sábado**), con su "bote o fracción especial" y su **sobre-emisión**, ha bajado del **75% al 50%**, en el cómputo total de la Lotería. Mientras que Navidad, sin sobre-emisión ni fracción especial, ha crecido del **25% al 50%** en el cómputo total de ventas de la Lotería Nacional.

Tampoco olvidaremos que hay juegos que "triumfan con el bote" o que el bote es su razón de ser, como puede ser "Euromillones", y juegos que no precisan bote, es más, que el bote distorsiona el juego, como puede ser La Lotería Nacional, la Apuesta Cotizada, etc.

Cada juego tiene sus propios resortes de enganche, sus propios valores, sus propios reclamos, y los de La Lotería Nacional, por su diseño, se basan en el **reparto horizontal de premios** (lo más repartido y compartido posible). Repasemos para mejor comprensión su historia.

Es un juego solidario por su finalidad de principio, 1812, que era que las

clases medias y altas aportaran voluntariamente fondos al erario público. Por eso el precio de "el cuarto de billete" era inalcanzable para la mayoría del pueblo. De aquí nace su segundo enfoque solidario: como el pueblo quería jugar, **se agrupa y asocia para acceder a un "cuarto"**, por lo que, a medio plazo, la Lotería Nacional triunfa porque el pueblo descubre la **forma solidaria de jugar y acceder a premios**.

Esta dinámica cultural del juego solidario y compartido se basa en que todos participan del mismo número. A igual aportación para un número, igual premio. La fracción especial distorsiona esta forma de participar. **Impone el desequilibrio entre un gran premio a una sola fracción, incluso frente al resto de fracciones del mismo número**. Impone el enfoque egoísta e insolidario, del "yo me hago rico en solitario", frente al enfoque solidario tradicional de "si jugamos el mismo número a todos nos toca lo mismo". Pero también contradice el que haya muchos premios y muy repartidos, ya que acumula en una sola fracción el equivalente a multitud de premios pequeños que ya no se repartirán.

Los últimos treinta y tantos años nos han demostrado con sus datos que la fracción especial no es un "**valor**" para el jugador de Lotería Nacional. De hecho, en alguna ocasión se intentó in-

Cada juego tiene sus propios resortes de enganche, sus propios valores, sus propios reclamos, y los de La Lotería Nacional, por su diseño, se basan en el **reparto horizontal de premios**

corporar la **fracción especial** a nuestro segundo sorteo en importancia, El Niño, y hubo que rectificar. Fundamentalmente porque operativamente constituye una traba más para el tema de las participaciones, elemento básico del juego social.

CONCLUSIÓN

Así pues, desde aquí, con **conocimiento de causa, solicitamos que, una vez se compruebe que la fracción especial no "dispara" las ventas, se proceda a retirar el bote (la fracción especial) del sorteo de El Niño**. Y que se retome el análisis de la evolución de La Lotería Nacional semanal, (**comisión mixta**), en el sentido de mejorar su calidad real, en base a los valores que la hicieron triunfar a lo largo de dos siglos.

Todos intentamos mejorar los Juegos del Estado. Pero nadie más interesado que un Administrador de Loterías, en defender el futuro de La Lotería Nacional.

Dirección de Estudios de Anapal

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 SMAOTIP



Juego saludable, frente a excesos y fariseísmo

La celebración del "Día sin Juegos de Azar 2013" apoyado por varias CCAA, podría servir de invitación a SELAE para tomar postura pública clara por un nuevo concepto del juego social, el "juego saludable", un juego caracterizado por ser de premio diferido y que potencia las capacidades sociales e individuales de los individuos que participan en él.

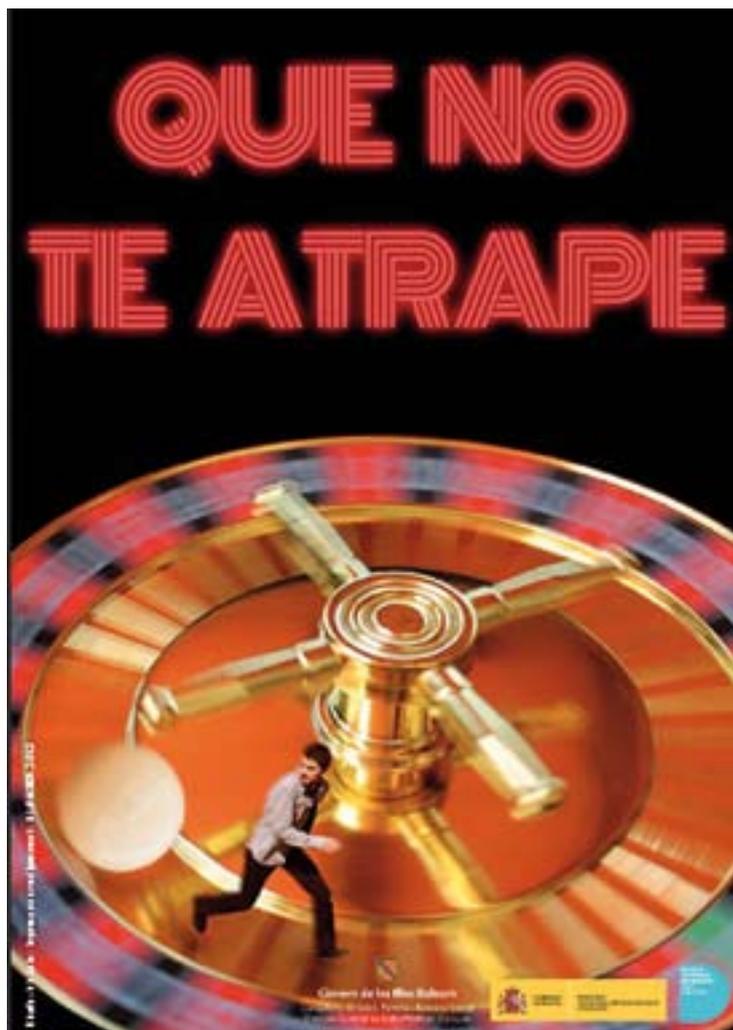
Parece claro que la peor política posible es la que no dimensiona, no dis-

Todos los identificados como potencialmente adictivos son juegos de respuesta inmediata, nada que ver con los juegos de la actual marca estatal, siempre de respuesta diferida

tingue, la que no entiende el verdadero fondo de los problemas y, sin embargo, sale alegremente al combate: la que mata moscas a cañonazos. Más aún, la que farisaicamente trata de ser adalid de la lucha contra el juego del que, sin embargo, se sirve económicamente. El "Día Sin Juegos de Azar" 2013 es el mejor ejemplo.

El juego online está perfectamente regulado desde 2011, y se desarrolla en un escenario de intervención, control y limitación de la actividad, que aconseja cierta moderación en algunas adminis-

traciones del Estado que, sin embargo, se han sumado alegremente a esta campaña, cuando se nutren de él farisaicamente. De ahí la extrañeza de muchos agentes del juego privado, que han recordado públicamente a las administraciones (Gobiernos de Andalucía, Aragón y Baleares) que "las empresas que ayudan a generar actividad económica y empleo, en este caso las de juego, forman parte también de esa sociedad civil por cuyos intereses deben velar". Resulta "paradójico que dichas administraciones siendo receptoras de la recau-



dación fiscal generada por las empresas de juego presencial y digital manifiesten en otros foros que trabajan para impulsar la industria del juego y ocio en sus



territorios, pero un solo día al año se sumen al 'Día sin juego' - se ha podido leer contundentemente en JDigital.

La defensa del sector privado ha continuado en otro de sus altavoces la revista Azarplus, que ha destacado adecuadamente que lo peor no han sido las actividades de este día, que debía llamarse con más precisión, "Día contra las adicciones o sin adicciones", sino la multiplicación de informaciones en prensa negativas para el sector que ineludiblemente se desencadenan. Por eso se han podido ver y leer excesos de las asociaciones de ludópatas que tratan de culpar de casi todo al juego, suicidios incluidos, en ocasiones sin discriminar adecuadamente qué tipo de juego es el agente maligno. Y es peligroso dejar que el ruido se extienda sin matizar las palabras, los contenidos, sin exigir definiciones concretas, y confundiendo todo en un marasmo.

Sería bueno, pues, que SELAE liderara una campaña de defensa de su concepto de juego, diferente a las de la oferta privada, no adictivo e históricamente vinculado al juego social, esencialmente solidario.

Cierto que el objetivo básico de la campaña es el juego por Internet y las tragaperras, pero es fácil que se tienda, si no hay alegaciones en contra de lo que se ha escuchado en estos días, a generalizar la crítica, y que algunos empiecen a hablar ya contra El Gordo de Navidad porque algún que otro español aislado se gaste 500 euros él solito. Y de ahí se pase a comentar el robo que el Estado nos hace en las fiestas navideñas golpeándonos con su tierna propaganda, lo pernicioso que es el juego, así, en general, olvidando la larga lista de valores positivos que éste trae consigo para la sociedad y el individuo; olvidando que el impulso lúdico del hombre es consustancial, y que los estados modernos sólo tratan de reconducirlo y ordenarlo, poniéndolo al servicio de los fines comunes,

como son sin duda los recaudatorios.

Nadie puede objetar nada en contra de la mayoría de las actividades desarrolladas por la campaña para informar a la población en general sobre los efectos nocivos que el juego de azar y virtual está produciendo en la población española, tales como instalación de mesas informativas, las pegadas de carteles, las actividades lúdicas dirigidas a menores donde se reparte diverso material informativo y divulgativo. Todo ello pretende concienciar a la población de los efectos tan negativos, que está produciendo en las Comunidades implicadas, cuando se produce un uso abusivo del juego de azar y virtual, informando a la sociedad de que la adicción al juego es una enfermedad reconocida, de la que hay que proteger a menores y adolescentes con predisposición a tener problemas de adicción por el uso de las nuevas tecnologías. Todos compartimos la idea de que las Administraciones, tanto educativas como sanitarias, deben tomar las medidas correctoras necesarias para evitarlas, así como que las Administraciones Locales deben implicarse en elaborar planes de prevención de las Adicciones.

En definitiva, resulta justificado pedir, como hacen muchas de estas asociaciones, que los intereses recaudatorios no prevalezcan sobre la prevención y la salud de los ciudadanos.

Por ello resulta también crucial distinguir entre juego patológico y el resto de adicciones que se han definido como "sin sustancia", tales como las compras compulsivas, al cybersexo, a los videojuegos por la red, etc. Éstas también provocan un raptó en la mente de las personas, pero no son tan brutalmente reproducidas por los medios como las referidas al juego. Un concepto que merece ser usado convenientemente, con matices, y que los primeros interesados en hacerlo son las empresas de juego; en el caso que nos ocupa, SELAE debe explicar a la sociedad qué características tienen los que conforman su portafolio, su oferta a la sociedad española, y explicar sus virtudes y auto limitaciones para evitar así ser confundidos con otros operadores que si pueden ofertar juegos más perniciosos para el ciudadano y la sociedad en su conjunto.

Y concretando los datos referidos al juego en España, entre los adictos, el 70% aproximadamente lo es de las máquinas tragaperras, un 7% lo es del bingo y en torno al 5% de los casinos. No se habla nunca de los juegos de SELAE. Todos los identificados como potencialmente adictivos son juegos de respuesta inmediata, nada que ver con los juegos de la actual marca estatal, siempre de respuesta diferida (a lo largo de sus 250 años).

Marca a la que representa perfectamente su red de puntos especializados: las administraciones de loterías, donde no se puede consumir ni alcohol, ni tabaco, ni drogas psicoactivas, consumos asociados a la práctica del juego patológico o de riesgo.

Sería bueno, pues, que SELAE liderara una campaña de defensa de su concepto de juego, diferente a las de la oferta privada, no adictivo e históricamente vinculado al juego social, esencialmente solidario. Un concepto más allá del "juego responsable", más allá de la protección de las conductas adictivas y de los grupos vulnerables. Daríamos un impulso a lo que somos, a su larga trayectoria (250 años), y a un modelo de éxito que ha resistido la dura competencia hasta la fecha. Y quizá nos haríamos inmunes a exagerados lemas como el "QUE NO TE ATRAPE" usado en la campaña, frase estrella de ese "material de sensibilización" en los carteles y tarjetas postales, en los que se ve a una persona atrapada en una ruleta y peligrosamente perseguida por una gigantesca bola, propios más bien de una película de terror. La publicidad sí tiene límites, y más aún si se hace con el dinero del juego.



Sería bueno, pues, que SELAE liderara una campaña de defensa de su concepto de juego, diferente a las de la oferta privada, no adictivo e históricamente vinculado al juego social, esencialmente solidario. Un concepto más allá del "juego responsable", más allá de la protección de las conductas adictivas y de los grupos vulnerables. Daríamos un impulso a lo que somos, a su larga trayectoria (250 años), y a un modelo de éxito que ha resistido la dura competencia hasta la fecha. Y quizá nos haríamos inmunes a exagerados lemas como el "QUE NO TE ATRAPE" usado en la campaña, frase estrella de ese "material de sensibilización" en los carteles y tarjetas postales, en los que se ve a una persona atrapada en una ruleta y peligrosamente perseguida por una gigantesca bola, propios más bien de una película de terror. La publicidad sí tiene límites, y más aún si se hace con el dinero del juego.

Sería bueno, pues, que SELAE liderara una campaña de defensa de su concepto de juego, diferente a las de la oferta privada, no adictivo e históricamente vinculado al juego social, esencialmente solidario. Un concepto más allá del "juego responsable", más allá de la protección de las conductas adictivas y de los grupos vulnerables. Daríamos un impulso a lo que somos, a su larga trayectoria (250 años), y a un modelo de éxito que ha resistido la dura competencia hasta la fecha. Y quizá nos haríamos inmunes a exagerados lemas como el "QUE NO TE ATRAPE" usado en la campaña, frase estrella de ese "material de sensibilización" en los carteles y tarjetas postales, en los que se ve a una persona atrapada en una ruleta y peligrosamente perseguida por una gigantesca bola, propios más bien de una película de terror. La publicidad sí tiene límites, y más aún si se hace con el dinero del juego.

Jorge Martín

Admón. nº 320 de Madrid



Plataforma Web de ANAPAL: dónde estamos, a dónde vamos, qué necesitamos



Josep Iborra

El pasado mes de junio pusimos en marcha el proyecto de **Plataforma web de ANAPAL**. Como ya dijimos en el día de su presentación, con este ambicioso proyecto pretendíamos crear una plataforma web que situara a nuestra asociación como lugar de referencia en la información sobre los Juegos Públicos, y que creara un espacio abierto, un punto de encuentro donde todas las personas interesadas en el progreso de los Juegos Públicos, los Juegos de Estado, pudiéramos interactuar. Durante estos cinco meses hemos mantenido reuniones periódicas del grupo de trabajo encargado de este proyecto, grupo de trabajo formado por miembros de la Junta Directiva de ANAPAL y la Dirección de Informática Q, junto a personal técnico de esta empresa.

Se trata de un **proyecto a medio plazo** y con diferentes tiempos de realización y, por eso tal vez, sea ahora el momento de verificar en qué fase se encuentra este proyecto y valorar si se ha conseguido lo que pretendíamos desde un inicio en dos de sus aspectos fundamentales: uno, **mantener infor-**



mado al asociado de lo que ocurre en nuestra relación con SELAE, en la vida asociativa y en el mundo del juego en general, y, dos, **crear un espacio de interrelación** entre los administradores de lotería, apoyándonos en las redes sociales. También momento de valorar aspectos menos visuales pero de vital importancia, como son las modificaciones internas en lo que a la gestión diaria de ANAPAL y sus distintas asociaciones provinciales se refiere.

Comenzaremos por esta última actuación, la referente a las modificaciones en las utilidades para la **gestión**

diaria de nuestra asociación. Aquí podemos decir que, prácticamente, están finalizadas todas las modificaciones en la gestión de la web que el día a día nos sugería. Tan solo nos falta comenzar a gestionar todas las opciones que nos permite la nueva gestión de los newsletter o boletín de noticias. Pero si algo nos ayudará a gestionar mejor nuestra asociación y todas las asociaciones provinciales que la componen, son las nuevas utilidades de gestión que nos permite la nueva plataforma, así como la posibilidad de comunicación entre los miembros de la Junta, Comité ejecutivo



o Presidentes Provinciales. En breve se llevará a cabo la formación necesaria a sus miembros para poder utilizar la plataforma en toda su amplitud.

Centrémonos ahora en los otros dos aspectos en los que estamos trabajando. Hemos modificado tanto la parte visual como la de gestión de nuestra **Web pública**. Al margen de cuestiones estéticas que van con el gusto de cada uno, la funcionalidad de la nueva web es buena así como su usabilidad. De las diferentes secciones que la componen, las de **"Formación"** con conexión al InstitutoPal de Formación y **"Nosotros"** están finalizadas.

La sección de **"Noticias"**, finalizada en su estructuración, es la que más recorrido tiene por sus amplias posibilidades, y por ello en la que más tenemos que trabajar. En ella publicamos con periodicidad semanal noticias

del sector, de asociaciones y del mundo del juego, y es ahí donde debemos ser capaces de generar y encontrar esas noticias que el administrador está esperando. Estamos trabajando para conseguirlo, pero en estos momentos no estamos aún al nivel que quisiéramos, pero a buen seguro que pronto, con nuestro trabajo y vuestra ayuda, suministrándonos informaciones locales que puedan interesar a todos, lo conseguiremos. También se pueden encontrar en esta sección los Boletines de ANAPAL.

El apartado de **"I+D"** pretendemos que sea un centro de documentación sobre el juego, documentación ésta de vital importancia para poder elaborar nuestras propias teorías y propuestas sobre juegos y, de esta manera, poder contribuir a la mejora de los Juegos Públicos. En esta sección se pueden

encontrar los documentos que elabora nuestro centro de estudios, y que son entregados a SELAE como contrapartida a los proyectos que estos presentan para la modificación de los juegos. En

El objetivo de la Web es mantener informado al asociado sobre nuestra relación con SELAE y la vida asociativa y además crear un espacio de interrelación nuevo entre los administradores

"Servicios" hemos puesto en marcha dos secciones: una con los **Resultados** de los sorteos, y otra con de **Asesoría Jurídica**, de gran utilidad e importancia para los administradores, y en especial para el asociado que disfruta en esta



LA VENTANILLA WEB CREADA ESPECÍFICAMENTE PARA PUNTOS DE VENTA OFICIALES DE SELAE

MÁS DE **10** AÑOS DE EXPERIENCIA



Con la gama de productos **Gadmin**® dispondrá de las herramientas necesarias para atender a sus clientes en cualquier lugar y momento, ya sea desde su ordenador, smartphone, tablet o smart TV.

AHORA TAMBIÉN PARA DISPOSITIVOS MÓVILES

Contacte con nosotros
965 347 727 • 649 665 963

info@gadmin.es

www.gadmin.es





sección en exclusiva de servicios que el no asociado no tiene. El asociado tiene conexión directa con nuestra Asesoría Jurídica y puede contactar con ella para aclarar dudas referentes a nuestra actividad. Aquí se pueden encontrar publicaciones jurídicas de interés, así como los convenios colectivos, revisiones salariales y un manual básico de gestión de nuestra administración. Nuestra asesoría también dispone de un perfil en nuestro Facebook para poder informar con la inmediatez que permite esta Red Social. La tercera sección, **Red de Seguridad**, está pendiente de ver la aceptación que este proyecto recibe por parte

debate tanto candentes como de fondo, así como la **preparación de encuestas**, que deben ir surgiendo para valorar la opinión de nuestras propuestas o conforme se vayan generando noticias o decisiones de SELAE que nos interese evaluar cuál es la aceptación que reciben del colectivo. También aquí es importante tu participación haciéndonos llegar los temas que son de tu interés, para que podamos generar el debate o la encuesta. En cualquier caso hemos suplido su carencia con la inmediatez e posibilidad e s

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 forma multidireccional.

Desde su puesta en marcha, el **perfil Facebook de ANAPAL** ha tenido una gran aceptación dentro del colectivo, lo que hace que prácticamente la totalidad de los administradores que disponen de perfil en esta red hayan participado de alguna forma en nuestro Facebook. El alcance de nuestras publicaciones tiene una media de 340 usuarios y la participación alrededor de 120. Cuando se publique este artículo sobrepasaremos los 300 "me gusta" en nuestras publicaciones. Estos números aunque no parezcan altos lo son, teniendo en cuenta la participación real del colectivo en esta red social.

Aunque los datos nos complacen, aún estamos muy lejos de conseguir nuestros objetivos como medio de comunicación instantánea y como punto de encuentro dentro del colectivo, y es aquí donde todos debemos trabajar. ANAPAL siendo capaz de generar y encontrar noticias, de proponer temas de debate y crear las sinergias necesarias para que el colectivo vea en nuestra presencia en la Red Social el lugar indispensable donde obtener información y participar en el debate necesario. Pero también te necesitamos a tí como generador de noticias y como emisor de ideas y comentarios que generen el debate necesario. Nos interesa todo lo que te ocurra en el día a día alrededor de tu administración de lotería y queremos que lo compartas con nosotros.

Nos hemos dotado de una plataforma tecnológica de alto nivel y queremos sacarle el máximo provecho y en tu mano está el que lo consigamos, ayúdanos a conseguirlo.

Josep Iborra
Admón. nº 39 de Valencia
Secretario de ANAPAL



que nos ofrece nuestra presencia en las redes sociales, en especial en Facebook, del que ahora vamos a hablar.

Decíamos en la presentación que era necesaria la participación activa

de sus tres pilares: del mismo SELAE, la Seguridad del Estado y los propios administradores de Lotería.

Finalmente, la sección de "Debates" es la que se encuentra en una fase más embrionaria dentro del proyecto. Aunque la parte técnica se encuentra prácticamente finalizada, es en el contenido de la misma donde aún debemos trabajar. Se trata de elaborar temas de

en las redes, y eso solo se consigue con la implementación de Web 2.0., la participación en las Redes Sociales y siendo activos en la Social Media. Los términos "Redes Sociales", "Social Media" y "Web 2.0", no solo no nos deben asustar, sino que los debemos incorporar a nuestro día a día. Todos ellos definen el mismo concepto: **plataformas donde interactúan tanto personas como organizaciones, y**



La ONCE pide retirar el impuesto del 20 por ciento al juego por perjudicarla seriamente

El presidente de la ONCE, Miguel Carballada, ha pedido hoy al Gobierno que suprima el impuesto del 20 por ciento a los premios de las loterías y los sorteos superiores a 2.500 euros, ya que de "continuar así crearía un perjuicio muy serio" a esta organización de ciegos y discapacitados.

Carballada ha hecho estas declaraciones en una rueda de prensa que ha ofrecido hoy en Oviedo a donde ha viajado para recoger el viernes el Premio Príncipe de Asturias de la Concordia 2013, concedido a la ONCE por su labor de integración social.

"Yo espero y pido que se corrija, que sean conscientes desde el Gobierno y desde el resto de partidos porque el perjuicio que se le puede hacer a la ONCE, de continuar así, sería muy serio", ha recalcado.

Carballada ha explicado que intentaron persuadir al Gobierno de que este gravamen no sería rentable, ya que "el descenso en la venta supondría una pérdida de ingresos superior a lo que se recoge por la vía fiscal de ese 20 por ciento".

"Ahora en esto coincidimos todos, vendedores y también creo que la administración, que ha visto que el negocio no ha sido efectivo", ha recalcado.

Ha recordado la crisis que sufrió la ONCE hace "una docena de años" tras la "invasión" en España de diferentes juegos hasta que se reguló la situación del sector.

No obstante, ha abogado por el juego "responsable" que practican asocia-

ciones como la ONCE ante las de otro tipo que "pueden ser dañinas para la sociedad, sobre todo para los más jóvenes".

"A veces nos quejamos de falta de integración pero en esto de la crisis estamos perfectamente integrados. No nos salvamos para nada y pagamos las consecuencias", ha recalcado Carballada, que ha indicado que la persona que antes compraba dos cupones ahora sólo adquiere uno, ya que tiene que ayudar a sus hijos y nietos.

Carballada recogerá el próximo viernes el premio de manos de don Felipe de Borbón acompañado por Liv Parlee, una niña invidente latinoamericana de ocho años que vive en Asturias, y por Cristina Luchese, una joven de 36 años, que domina cinco idiomas y nació en Suiza pero reside en Madrid, que será ayudada por su perro Brizzi a cruzar el escenario del Teatro Campoamor.

El presidente ha repasado la historia de esta organización que se fundó en plena Guerra Civil española (1938) por "unos ciegos valientes que renunciaron a sus pensiones para ser dueños de su futuro".

Ha apuntado que este galardón es el premio "más compartido" y ha agradecido a la Fundación Príncipe que haya reconocido, al igual que la sociedad española, su "extraordinaria labor" en favor de la integración social de millones de personas con discapacidad.

Al igual que el Jurado que premió a



Miguel Carballada,
presidente de la ONCE

la ONCE, Carballada ha valorado la "dignidad y calidad de vida" que otorga esta organización a las personas con discapacidad.

"Damos calidad de vida a las personas que lo necesitan", ha aseverado el presidente de la ONCE, que ha reseñado el papel de su organización para ofrecer cobertura social a cerca de 72.000 personas ciegas afiliadas.

Además, ha resaltado el trabajo que realiza fuera de España con personas ciegas y discapacitadas en más de 50 países, sobre todo de América Latina y África.

"Hemos llegado hasta aquí con el esfuerzo de muchos hombres y mujeres que se han dejado la vida en las calles de España", ha aseverado Carballada, que ha indicado que la ONCE "hace visible a personas con discapacidad".

El galardón de la Concordia, obtenido en sus últimas ediciones por el Banco de Alimentos, los Héroes de Fukushima, Manos Unidas y la ciudad de Berlín, está dotado con una escultura diseñada por Joan Miró, 50.000 euros en metálico, un diploma y una insignia.

Fecha de publicación: Jueves, 24 de Octubre de 2013

Fuente: Efe

KIOSCO virtual

Leído por ahí ...



Las "tragaperras" de apuestas se hacen hueco en los bares



Las tradicionales tragaperras comparten ya en varios bares y cafeterías de la ciudad espacio con las nuevas máquinas de apuestas deportivas, en sus primeros meses de instalación, tras el permiso y autorización de la Xunta.

Las seis empresas que han conseguido autorización van implantando de forma paulatina esta modalidad de juego mientras buscan nuevos establecimien-

tos hosteleros. Las primeras máquinas han tenido una buena acogida entre los usuarios que destacan principalmente la facilidad de acceso frente a internet, ya que estas terminales cuentan con una ranura para introducir monedas o billetes sin necesidad de visa o cuenta bancaria como en la red.

Además de en bares, también se han instalado este tipo de máquinas en salones de juegos, con pantallas para poder ver carreras de caballos o galgos en directo para poder hacer apuestas hasta en 70 deportes diferentes, una opción con la que el sector espera poder compensar las graves consecuencias registradas con las crisis, que ha provocado numerosos cierres desde el 2009.

En febrero de este año, la Xunta dio autorización a seis operadoras para

abrir negocio en Galicia, donde se han implantado ya más de 400 máquinas de apuestas deportivas en locales hosteleros y salones recreativos. Algunas de esas grandes empresas contaban con la buena experiencia de otras comunidades como Madrid, Aragón, Navarra y Comunidad Valenciana en el terreno de apuestas deportivas, cuyo máximo exponente se sitúa a través de internet.

En Vigo, las máquinas recreativas para apuestas se extienden en las principales zonas céntricas, desde Pizarro o Gran Vía hasta Torrecedeira y el entorno de Traviesas.n

Fecha de publicación: **Martes, 15 de Octubre de 2013**

Fuente: farodevigo.es



Loterías y Apuestas del Estado prevé ganar el 4,8% más

Loterías y Apuestas del Estado prevé ganar 1,719 millones de euros en 2014, el 4,8% más que el beneficio que se espera para este año de 1.640 millones de euros, de acuerdo con el Proyecto de Presupuestos Generales del Estado para 2014.

De cara al próximo año, la cifra de negocio prevista asciende a 9.127,8 millones de euros, frente a los 8.474,3 millones que se prevén para cierre de 2013, lo que supone un aumento del 7,7% más.

De hecho, dentro de las sociedades

mercantiles y las empresas públicas empresariales de carácter no financiero, Loterías y Apuestas del Estado es la que más va a aportar a las cuentas. En concreto, el 90,7% del total.

Por lo que respecta al endeudamiento, se prevé un pasivo para Loterías y Apuestas del Estado de 1.301 millones.

Fecha de publicación: **Martes, 01 de Octubre de 2013**

Fuente: lasprovincias.es



KIOSCO virtual

Leído por ahí ...



Grecia completa la venta del 33% de su organización de apuestas deportivas por 652 millones

El Gobierno griego ha completado la venta de su participación del 33% en la organización helena de apuestas deportivas **OPAP** al fondo de inversión **Emma Delta** por 652 millones de euros, según informó la agencia griega encargada de las privatizaciones de empresas públicas (**HRADF**) en un comunicado.

La operación se ha completado después de que la agencia haya transferido esta participación del 33% a Emma Delta, que por su parte ha abonado 622 millones de euros en efectivo. Según el acuerdo, la HRADF recibirá 30 millones de euros más que serán abonados en diez cuotas idénticas anuales.

Asimismo, explica que el valor de

esta operación asciende a 712 millones de euros, ya que al precio de venta se suma un dividendo de 60 millones de euros por el ejercicio 2012 que equivale al que le corresponderían a las acciones vendidas.

La privatización de la OPAP, en la que Deutsche Bank, London Branch y NBG Securities han actuado como asesores financieros y Karatzas & Partners y Freshfields Bruckhaus Deringer como asesores legales, es la mayor realizada desde que se inició el programa de privatizaciones.

Con esta venta, se cumple con el acuerdo alcanzado por el Gobierno griego con la 'troika' -la Comisión Europea,

el Banco Central Europea y el Fondo Monetario Internacional-, que exigía privatizaciones de empresas públicas para sanear las cuentas públicas a cambio del rescate.

La OPAP, que posee la concesión exclusiva para la organización y el desarrollo de 13 juegos de apuestas en Grecia hasta 2030, fue creada en 1958 y comenzó a cotizar en la Bolsa de Atenas en el año 2001. Además mantiene el control de 35.000 videoterminal de lotería durante un periodo de 10 años.

Fecha de publicación: **Lunes, 14 de Octubre 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

KIOSCO virtual

Leído por ahí ...



Ganing.TV salta a La Sexta

Ganing.TV empezará a emitirse desde esta semana en la noche de los jueves en La Sexta, pasando a un formato semanal de 30 minutos.

De esta forma, cada semana se incluirán los partidos de fútbol más destacados de cada jornada, tanto de Primera División como de Segunda, así como los partidos internacionales más interesantes. Pero además de fútbol, también hay tiempo para otros deportes, con especial atención a la Fórmula 1 y al Baloncesto.

Ganing.TV seguirá contando con sus colaboradores habituales: Susana Guasch, Félix J. Casillas, Alfredo Martínez, Miguel Venegas, y Nira Juanco, y en las próximas semanas podría unirse al equipo algún@ más. Las casas de apuestas también se-

guirán teniendo su espacio en el programa, y podrán seguir contando a los espectadores su visión sobre los partidos incluidos en cada programa.

A todo esto, hemos de sumarle el espacio dedicado al análisis de los mejores jugadores de la jornada según el Método Capello, herramienta que tiene en exclusiva en España, y que cuenta con el apoyo y respaldo del técnico italiano.

Ganing.TV en BAC

Un equipo de Ganing.TV estuvo en Barcelona durante BAC (Barcelona Affiliate Conference) donde pudo hablar con algunos de los profesionales del sector, tanto del mercado español como internacional.



El programa fue emitido el pasado sábado, y está ya disponible en www.ganing.tv

Fecha de publicación: Jueves, 17 de Octubre de 2013

Fuente: **Equipo apuesta10**

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).





Loterías y Aena calientan motores tras el éxito de la OPV de Royal Mail

El Estado español recibió la semana pasada el mensaje que esperaba escuchar de los mercados. A los más de 7.500 millones que en cinco días recaudaron España y sus empresas tras una avalancha de emisiones de bonos se suma el gran éxito de la salida a bolsa Royal Mail, el servicio de correos británico. El resultado es que las ofertas públicas de venta (OPV) de gigantes como Aena o Loterías y Apuestas del Estado que hasta ahora aguardaban en el cajón se reactivan.

"Hay dinero de sobra y mucho interés por compañías participadas por el Estado que pueden garantizar un jugoso dividendo", aseguran en un gran banco de inversión internacional. La venta de empresas públicas es clave para el Gobierno, porque los ingresos previstos supondrán una ayuda inestimable para el cumplimiento de los objetivos de déficit pactados con Bruselas. Y ahora los inversores institucionales están dispuestos a pagar el precio razonable que hace muy poco tiempo le negaban a los activos españoles.

En los peores momentos de la crisis, España ha intentado vender en bolsa sus últimas joyas de la Corona. Pero en septiembre de 2011 y con la operación en marcha, el Gobierno socialista suspendió la colocación de Loterías por los tremendos descuentos que exigían los inversores internacionales. Y cuando el Estado tanteó a los grandes fondos antes del verano para colocar un paquete minoritario de Aena, encontró la misma respuesta.

Ahora el escenario ha cambiado radicalmente. La economía europea ha salido de la recesión, España enfila el camino del crecimiento y la prima de riesgo ha caído por debajo de los 250 puntos básicos. Por lo tanto, la nueva coyuntura de la economía nacional tiende un puente de plata a las salidas a bolsa en España. Tanto

ropeo de Salidas a Bolsa del tercer trimestre que elabora PWC, el valor de las empresas que han debutado en el parqué es ocho veces mayor que un año antes. Pero de las 173 nuevas empresas cotizadas, ninguna es española.

Ventana abierta

Una anomalía que ya no tiene sentido después de la gran caída de la percepción del riesgo sobre España. Un banco tan buen conocedor del mercado español como Deutsche Bank cree que el grifo de las OPV se abrirá en el segundo trimestre del año que viene. Además de

Aena y Loterías, Correos también podría ser una buena opción.

Tras el éxito de Royal Mail, el gobierno portugués no ha tardado ni un minuto en anunciar que sacará a bolsa su servicio postal. Que España siga sus pasos rápidamente no será una tarea sencilla, ya que la estructura de la empresa no está tan preparada como la del gestor de los aeropuertos españoles o Loterías para dar el salto a los mercados. Una puerta cerrada hace apenas un año y ahora abierta de par en par para las empresas españolas.

Fecha de publicación: **Lunes, 14 de Octubre de 2013**

Fuente: **Enrique Utrera (Telnteresa.es)**



en el caso de Loterías como en el de Aena, gran parte del trabajo ya está hecho, porque los grandes inversores institucionales ya han estudiado las operaciones hace relativamente poco tiempo. Todo dependería por lo tanto de las condiciones.

"Si Royal Mail ha conseguido una sobredemanda de siete veces, Loterías o Aena no tienen por qué ser menos si el precio es ajustado y el Gobierno está dispuesto a perder la mayoría -el británico ha vendido el 62% del servicio de correos británico- para dar mayor atractivo a la operación abriendo la posibilidad de operaciones corporativas futuras", aseguran fuentes del mercado.

Tras dos largos años sin salidas a bolsa, el mercado español parece ya maduro para romper una sequía histórica. Según el Observatorio Eu-



Hacia un marco europeo global para los juegos on-line

El Comité Económico y Social Europeo emitió dictamen sobre la Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo **"hacia un marco europeo global para los juegos en línea"** y en sus conclusiones y recomendaciones recoge las aportaciones sindicales sobre el empleo y la defensa de los puestos de trabajo del sector.



Al mismo tiempo defiende que toda acción a nivel europeo en el juego debe dirigirse a un modelo social del mismo que permita a los ciudadanos divertirse de una forma sana y equilibrada. También expresa su preocupación por los riesgos para la salud pública que comportan los juegos de azar y recomienda a los Estados miembros que utilicen parte de los impuestos recaudados para financiar campañas de sensibilización, medidas preventivas y tratamientos te-

rapéuticos contra las ludopatías.

El CESE pide a la Comisión que considere, entre las prioridades a las que la Comunicación pretende dar respuesta, la creación de nuevos empleos y la defensa de los puestos de trabajo en el sector, así como la calidad de los mismos y la pérdida potencial de puestos de trabajo en los juegos de azar con presencia física en beneficio de los juegos de azar en línea.

Los juegos de azar contribuyen a aumentar los in-

gresos fiscales de los Estados miembros. La financiación de buenas causas a través de las loterías nacionales y las casas de juego sostiene actividades benéficas, sociales y deportivas y fomenta el turismo, al tiempo que salvaguarda el patrimonio cultural, artístico y arqueológico. El CESE considera que toda acción a nivel

europeo en el juego debe dirigirse a un modelo social europeo que permita a los ciudadanos divertirse de una forma sana y equilibrada.

Por ello, el CESE invita a la Comisión, al Parlamento Europeo y al Consejo a que intervengan, en el respeto del principio de subsidiariedad, en las siguientes materias:

- **Protección de los consumidores y de la salud y seguridad de los ciudadanos, especialmente de los menores y de los grupos vulnerables**
- **Publicidad responsable**
- **Medidas para combatir las apuestas deportivas amañadas**
 - **Garantías de legalidad y transparencia de los juegos en línea gracias al compromiso de los Estados miembros de imponer sanciones adecuadas que prevean, en caso de infracción, el bloqueo, cierre, secuestro y eliminación de sitios ilegales**



Fecha de publicación: **Martes, 01 de Octubre de 2013**

Fuente: fecoht.ccoo.es

modernízate

los pequeños detalles te definen
en el trato profesional hacia tus clientes

innovación
en panelados sl

Haz que tu negocio venda más



Haz que tu negocio venda más



Haz que tu negocio venda más

www.grupo-jcm.com - info@grupo-jcm.com - teléfono de atención al cliente: 902 457 891 - Grupo-JCM



Mobiliario a medida en general



Aprovecha el espacio de tu administración

La B de Gatafe - Administración



Silestone para la total limpieza e higiene



Personalizamos tu imagen corporativa
Logotipo realizado en fibra de vidrio. A medida



Personalizamos tu imagen corporativa
Rótulo de tela retroiluminada mediante leds. A medida

Pol. Industrial Bullilla, C/ Desviradores, 16 - 03400 Villena (Alicante)

KIOSCO virtual

Leído por ahí ...



Nace la quiniela del baloncesto

A principios de los 70 ya muchos jugadores y aficionados soñaban con hacerse ricos con los resultados de baloncesto, pero nunca se llegó a un proyecto fijo, oficial y que diera buenos resultados. Hasta hoy, porque en esta próxima temporada de la Liga Endesa que comienza el 12 de octubre nacerá Quinibasket, la quiniela oficial del baloncesto.

Así lo anunció Eduardo Portela, presidente de honor de la ACB, en la presentación del nuevo curso de la Liga Endesa: «Es algo que llevábamos esperando muchos años y se hace realidad este año». Así, los aficionados al baloncesto podrán vivir con más emoción si cabe la jornada liguera al comprobar si los resultados de su equipo favorito, además, le reportan beneficios económicos.

El **Quinibasket** nace gracias a un acuerdo entre la ACB y el portal de juego online **Suertia.es**, y el proyecto camina bajo las leyes de regulación del juego, pues el operador cumple con la legislación y posee la licencia pertinente para trabajar con apuestas y quinielas. «El **Quinibasket** será una de las grandes novedades de la Liga Endesa para la próxima temporada y creemos que para los aficionados puede suponer una motivación adicional para seguir los resultados de la competición. Las quinielas siguen siendo un tipo de apuesta entrañable en la que un acertante puede ganar un premio muy importante con una inversión muy

pequeña, por eso incluso se comparte con amigos y familiares», afirmó el Director General Ejecutivo de la ACB, Albert Agustí.

Fecha de publicación: **Jueves, 03 de Octubre de 2013**

Fuente: **Abc**



Eduardo Losilla,
CEO de Suertia.es

La recaudación de la quiniela se desploma en esta Liga BBVA

Las **quinielas** de fútbol emitidas por **Loterías y Apuestas del Estado** han sufrido un **descenso de recaudación del 22 por ciento** en la que va de temporada. Con ocho jornadas de boletos emitidas, a estas alturas de la Liga BBVA 2012/2013, la administración había ingresado 48.362.071 euros, mientras que este año tan solo **37.609.148 euros**.

Este hecho preocupa a la **Liga Profesional de Fútbol (LFP)**, que ha visto como el porcentaje del 10 por ciento asignado a sus presupuestos se ha traducido en un descenso de la cantidad de euros recibidos. Desde la LFP, que preside Javier Tebas ha mostrado su alarma por este descenso en su partida. En un principio, se atribuía al período vacacional, pero se ha mantenido a lo largo de septiembre.

Este porcentaje de dinero de la quiniela asignado a la LFP, se destina al plan de saneamiento de los clubes de **Primera y Segunda División**, ayudas de los recién ascendidos a la Liga Adelante, pago de deudas en



las nóminas atrasadas a futbolistas, así como financiar los desplazamientos de equipos insulares y de Ceuta o Melilla a la península.

Fecha de publicación: **Lunes, 30 de Septiembre de 2013**

Fuente: **bolsafinanzas.com**





SELAE retira una campaña acusada de "atentar contra la dignidad de las mujeres"

La Sociedad Estatal Loterías y Apuestas del Estado (SELAE) se ha visto obligada a retirar este martes una campaña publicitaria que había llegado a algunos de sus puntos de ventas y que había despertado las críticas de la Fundación Mujeres, al considerar que "atenta contra la dignidad de las mujeres y la igualdad de oportunidades".

En los carteles de la polémica campaña se anunciaba el sorteo extraordinario del 7 de septiembre, el Sorteo del Turista, en el que hay un premio especial de 15 millones de euros por 15



euros que cuesta el boleto, con el lema '1 de cada 3 quiere tocarlo. Déjate'. Junto a este lema en el cartel se ve la imagen de una mujer sujetando una maleta.

Para la Fundación Mujeres "la combinación de la imagen y el lema elegidos para esta campaña, pueden ser considerados como un grave ataque a la dignidad de las mujeres". "El mensaje apela a comportamientos de sumisión y acoso sexual que consiguen frivolar situaciones que pueden estar claramente relacionadas con la violencia contra las mujeres, especialmente la

violencia y acoso sexual", ha señalado.

SELAE ha señalado que dio la orden para "la retirada inmediata de todos los carteles que lo contienen, antes incluso de su completa distribución por todo el país" este martes por la mañana, y antes de que "a primera hora de la tarde" se publicase una información sobre la campaña.

Asimismo, SELAE ha manifestado "que nunca ha sido su intención provocar tipo alguno de polémica con dicho eslogan ni mucho menos atentar contra la dignidad de la mujer" y ha lamentado "cualquier tipo de perjuicio que haya podido producir esta campaña".

"Loterías y Apuestas del Estado persigue y lo seguirá haciendo en todas sus campañas transmitir una imagen amable e ilusionante de sus productos, apta para ser visionada por todos los sectores de la población a los que

va dirigida y respetuosa con los valores cívicos y sociales. Así ha venido siendo hasta la fecha en toda la ya larga historia de esta sociedad y así seguirá siendo en el futuro", ha subrayado.

Fecha de publicación: **MMiércoles, 28 de Agosto de 2013**

Fuente: diarioprogresista.es



La difícil situación del Colectivo de Administradores de Loterías

La situación económica de nuestro país, desde el último trimestre de 2008, ha repercutido de forma grave sobre nuestras ventas y en consecuencia sobre nuestras comisiones.

A 31 de diciembre de 2012, en Lotería Nacional, acumulamos un descenso del -13%. Concretamente, desde 2008:

junto de los Juegos marcó un -7,6%.

Como el 95% de la Lotería Nacional lo venden los Administradores de Loterías, no es difícil deducir qué parte de la Red Comercial está resultando más castigada.

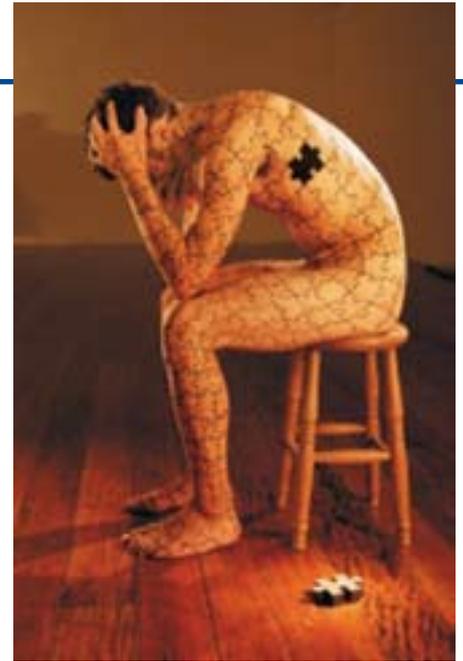
A esto hay que añadir el descenso de ventas del 5% en la Lotería Nacional, que representa la venta de Lotería

Ventas en millones de euros

AÑO	Lotería Nacional	% Inc.	Juegos Activos	% Inc.	Total SELAE	% Inc.
2008	5.645	-1	4.403	3	10.048	0,6
2009	5.426	-3,9	4.419	0,4	2.011	-2,0
2010	5.323	-1,9	4.269	-3,4	9.592	-2,6
2.011	5.267	-1,1	4.456	4,4	9.723	1,4
2.012	4.951	-6,0	4.286	-3,8	9.237	-5,0
% Acumulado:		-12,8		-3,8		-7,6

El descenso en Juegos de Terminal alcanzó -3,8%. El descenso en el con-

por Terminal desde julio 2010 (al pasar a compartir este mercado con los



6.400 Establecimientos Mixtos), que a los Administradores les repercute en un 3 o 4%, (descontando la venta por terminal de los propios Administradores).

También hay que añadir la corrección en la comisión de pagos, que favorece a los que menos venden (Red Mixta) y perjudica a los que más venden (Administradores), aquellos que antes llegan a los 200.000 euros pagados. Otro 0.5% de descenso promedio.

En relación con esto último, recordemos que hasta diciembre de 2010, las COMISIONES PAGADAS POR LAE eran:

Por pago de décimos:
2% del valor facial.

Por pago de juegos activos,
2,5% sobre valor pagado, con el límite de pago por apuesta, en 600€. Sin límite de volumen total pagado

A partir de la resolución 15/2010 de 18 de diciembre se establece un límite de 200.000 euros en el volumen pagado. Esto significa que hasta 200.000€ se abona el 2,5 sobre



lo pagado y a partir de esta cantidad se pasa al 1,25.

¿Por qué perjudica a los Administradores?

Porque con unas ventas promedio de 1.800.000€ corresponderían unos pagos teóricos del 63% → 1.134.000€, pero en la práctica hay que descontar el volumen correspondiente a premios mayores que nosotros no pagamos, lo que reduce el retorno a un 45% → 810.000€.

Esto quiere decir que tres cuartas partes de nuestros pagos pasan al 1.25% de comisión.

$$\frac{1}{4} \times 2,5 + \frac{3}{4} \times 1,25 = \frac{4}{4} \times 1,56$$

Pasamos pues de 4/4 al 2% a 4/4 al 1,56, perdemos casi el 25% de nuestra comisión de pagos promedio.

(Esto por simplificar ya que juegos activos se pagaban al 2,5%, que no se compensa con la diferencia entre valor facial y valor pagado en el caso de la lotería).

Y con el agravante de que penaliza más a los que más venden y más pagan. Lo que se convierte en un desincentivo para los "mejores profesionales" teóricos.

Criterio que no parece muy empresarial.



Obviamente beneficia a los 6.300 mixtos, ya que su promedio de ventas son 250.000€/año, en pagos les corresponde teóricamente un 63% → 157.500€ teóricos y en la práctica



LA GESTIÓN GLOBAL de su administración

Cuadre de Caja Diario en 5 Minutos



GESTIÓN LOTERÍA NACIONAL

GESTIONE LA LOTERÍA DE SU ADMINISTRACIÓN

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



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

TIRABAJE 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



un 45%, → 112.500€ a pagar durante todo el año, con lo que jamás llegan a los 200.000€ de tope, y así pasan de una comisión del 2% en pagos de lotería a una del 2,5% a partir de diciembre de 2010. En juegos activos se mantienen en el 2,5% todo el año, como antes de la resolución 15/2010.

■ **Desde un punto de vista empresarial ¿Por qué se beneficia al colectivo mixto (17% del total de ventas SELAE, a costa del colectivo de Administradores, 82% del total de ventas SELAE?**

Repercusión de los Precios (inflación).

Para terminar, al no "mover" las comisiones y sí "moverse" el IPC durante estos años, la pérdida correspondiente de poder adquisitivo es del 11,3%. Luego nuestro empobrecimiento real desde 2008 es:

- Descenso de ventas: **8%**,
- Descenso de com. pagos: **0,5%**
- Descenso por venta por lotería por terminal: 3,5%, que como afecta sólo a la Lotería, en el conjunto repercute el 60%, es decir, el **2,1%**.
- Descenso del poder adquisitivo: **11,3%**.

Año	IPC
2008	1,4
2009	1
2010	3,1
2011	2,9
2012	2,9
TOTAL IPC Acumulado	11,3

Conclusión:

A 31 de diciembre de 2012, como Administradores, éramos un

22% "más pobres" que en 2008.

■ **En octubre de 2013**

Pero el año 2013 está mostrando una tendencia mucho más preocupante incluso que la de 2012. Llevamos un descenso acumulado (enero/septiembre), en el conjunto de los juegos, del 9% sobre 2012. Y puede empeorar con Navidad (gravamen del 20% y participaciones).

Si se mantiene esta tendencia, podemos terminar el año, con un $(22+9=31)$ 31% más pobres que en 2008.

SELAE debe ser consciente de que nuestro colectivo, la columna vertebral de sus ventas, no asimila con facilidad ni la caída de ventas ni la rebaja de comisiones a través de los pagos. Como mini-empresarios dependemos exclusivamente de las ventas de los juegos del Estado (no así los mixtos que tienen su actividad principal ajena y distinta a los juegos) debemos plantearnos la forma de re-equilibrar nuestros "negocios" o el cómo mantener nuestra pequeña empresa a flote.

Otros sectores de la Industria y el comercio están más acostumbrados a las fluctuaciones del mercado, las épocas buenas y las malas. Pero **no nosotros hemos tenido los últimos treinta y cuatro años, un mercado en crecimiento constante hasta el año 2008.**

Los Administradores, estamos acostumbrados a movernos en un modelo de **crecimiento continuo**, pero desde 2009 nos encontramos con un fenómeno de **inversión de modelo**, pasando a otro de **decrecimiento continuo**.

Las preocupantes expectativas de **2013, con una aceleración del decrecimiento, que hace que un solo**



ejercicio acumule más pérdidas que lo acumulado desde 2009 a 2012. Si a esto unimos la penalización del gravamen del 20%, y sus previsible consecuencias sobre el sorteo de Navidad, todavía sin descontar, nos conduce a que, al finalizar el año 2013, nos encontremos con una parte importante de nuestro colectivo (entre 500 y 1000 Administraciones), en situación de riesgo de quiebra.

Y para los tres primeros trimestres de 2014 no parece que la situación vaya a mejorar, porque no es fácil que se incremente la capacidad de gasto de los ciudadanos y menos para temas superfluos como es el juego, antes de finales de 2014.

■ **Distribución de las ventas.**

Cuando hablamos de venta promedio de una Administración, debemos recordar que el reparto de ventas del Colectivo, no es equitativo, 1.500 Administraciones pueden acumular la mitad de las ventas de las 4.100.

Pero la Administración que menos vende debe generar comisiones para pagar dos sueldos, local y gastos corrientes. Luego debe obtener unas



RED COMERCIAL BÁSICA				
PRODUCTIVIDAD POR PUNTO DE VENTA AÑO 2012				
TOTAL PUNTOS DE VENTA AD. LOT. 4.060	"EXTRARENTABLES" más de 6.000.000 €/año 60	4.100 ADMONS. LOTERÍA RED BÁSICA	PRODUCC. MILLONES €	Media
	"MUY RENTABLES" más de 3.500.000 €/AÑO 750			
	"RENTABLES" de 1.500.000 a 3.500.000 €/año 850			
	"RENTAB. AJUSTADA" de 1.000.000 a 1.500.000 €/año 1.950			
	"FAMILIARES" de 800.000 a 1.000.000 €/año 450			
En 2008	4.060 Administrac. produjeron		8.340	2.054.000€
Total	10.440 Puntos de venta		9.237 millones €	

Nota: el cuadro es una aproximación basada en informes indirectos, ya que desde 2010 se cerró la información sobre ventas de la Red Comercial. No entendemos que pasado el amago de privatización, se siga manteniendo el secretismo sobre los datos de ventas.

ventas superiores a 800.000€/año

La Administración "media aritmética", en el año 2012, facturó **1.873.891** euros, cuando en el año 2008 esa misma "Administración/media" facturó **2.054.000**.

Pero más de la mitad de las Administraciones están por debajo de esa "media".

Todas las Administraciones que facturan (venden) por debajo de un millón y medio de euros, se encuentra en riesgo. **Las que facturan por debajo de un millón de euros, abocadas al cierre.**

Un millón de euros de facturación se traduce en una comisión de **55.000€ brutos**. Con local propio, y descontando gastos fijos, da para dos sueldos de 1000 euros, uno de ellos el del titular ("el empresario").

Una caída de ventas del 10 o el 12% en 2013, puede significar que dejen de ser sostenibles.



El mantenimiento de la Red Comercial especializada, administradores de loterías, desde la óptica de SELAE, implica mantener economía de medios, ya que un Administrador equivale a ocho mixtos en captura y fidelización de mercado. Pero además implica el mantener una alta calidad de oferta en procesos de comercialización ya que somos los únicos que generamos empleo específico y especializado en la venta de juegos.

Un mixto promedio con 250.000€ de ventas brutas y una comisión bruta

de 13.750€/año, no obtiene suficiente para un empleado y gastos...Luego cabe deducir que no puede ofrecer la misma atención al cliente que aquellos que viven exclusivamente de la venta de Juegos del Estado.

Nuestra propuesta es que para motivar al colectivo de Administradores, se eleve el tope de "pagos" con el 2,5% de comisión, al total anual de cada punto de venta.

A los mixtos se les sigue beneficiando pero ya no se perjudica a los administradores. No se desincentiva al Colectivo que más aporta a la Empresa.

Por otra parte no contamos con el dato oficial de lo que pagan los puntos de venta en un ejercicio, pero entendemos que debe rondar entre el 30 y el 40% de las ventas (no el 45%) y que por consiguiente el incremento de costo para SELAE podría resolverse con 10 millones de euros. En relación con la cantidad pagada en 2010.

Si entendemos que en publicidad se gastaron en los últimos ejercicios alrededor de 60 millones/año, en ocasiones con dudosos resultados, no parece mala decisión invertir en incentivar el motor, el aparato productivo de la Sociedad Estatal.

Dirección de Estudios de
ANAPOL

Buzón del Administrador



Sustitúyanse las zonas de fondo amarillo por los datos personales de cada Administración/Administrador, y estará escrita una carta para la Delegación o Dirección Comercial de SELAE en protesta por el próximo concurso de puntos de venta mixtos. Esta carta está basada en una enviada recientemente a Loterías por un punto de venta que se

siente perjudicado por el nuevo concurso y que nos ofrece su experiencia (dejamos alguna cifra para entender sus razones; su caso es el de un pueblo, y para evitar represalias se obvia el nombre y el lugar):

Estimado señor D ° Delegado de
Yo, titular de la Administración con número de receptor, sita en la localidad de calle
expongo lo siguiente:

Que una vez enterada/o de la intención de la inclusión de un despacho mixto en la citada localidad, le manifiesto mi oposición a dicha medida, por los siguientes motivos:

Que según el acuerdo del Consejo de Administración de Selae de junio de 2012, en el cual se establece un ratio de población 1/9.000 habitantes, si bien es referente válido a la instalación de Administraciones de Loterías, es un hecho evidente que en la actualidad la única diferencia entre una red y otra es la venta de lotería pre-impresa entre ambas. Que existe ya en la actualidad en la localidad, además de mi administración, otro despacho mixto, con lo cual es fácilmente entendible que el mercado existente está más que suficientemente atendido.

Que, para mayor abundamiento, le informo que esta localidad cuenta con un censo a fecha 01 de enero de 2013 de 9.000 personas, y una población a la que por ley nos podemos dirigir, mayores de 18 años, de 7.000 personas. Por lo que creo que queda suficientemente claro que la instalación de un punto nuevo rompe totalmente el acuerdo del Consejo de Administración de SELAE, pues pasaríamos de un ratio de 1/9.000 que fue el pactado a 1 admón. + 2 mixtos/9.000 uno ya existente mas el nuevo, sin que exista una previsión de aumento de población en los próximos años justificada, como usted bien debe conocer por los datos I.N.E., que deben de obrar en su poder.

Por todo ello, no es comprensible, comercialmente hablando, la instalación de otro punto de nueva creación. Este incremento de la oferta no producirá un aumento de recaudación, sino que obligará a repartir la ya existente, salvo que esta medida sea por un "castigo" comercial hacia mi establecimiento y el despacho mixto ya existente, no encuentro motivo que la justifique, a no ser que ustedes me indiquen o aporten alguna razón o motivo que a mí se me escape.

Le ruego tenga por recibido este escrito y de curso al mismo a las instancias que corresponda dentro de SELAE.

Asimismo, le comunico que me reservo mi derecho de acudir a las instancias que estime oportunas, en defensa de mis derechos, si este asunto no se resuelve de forma satisfactoria.

Quedando a su entera disposición para aclarar o solventar este asunto, se despide atentamente

Atte.

En a de de 2013

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 !!! (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.

Anclaje al suelo conforme tanto a la Norma de Anclaje UNE 108136 como a la Orden Ministerial 317/2011, entregando certificado expedido por arquitecto colegiado

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	1.480 € + IVA
K-110	1000	500	450	920	420	300	320	115	1.749 € + IVA
K-120	1330	460	445	1250	380	300	365	140	1.905 € + IVA
K-200	1000	600	570	920	520	420	450	200	2.320 € + IVA

Pon tus sueños a jugar



2.240 millones de € en premios.

22 de Diciembre

Sorteo de Navidad


Lotería Nacional

pontussueñosajugar.es




**Loterías y Apuestas
del Estado**
250 años cumpliendo sueños