

Noviembre 2014

ANAPAL

Año 18 - Nº 51

El Boletín

Agrupación Nacional de Asociaciones Provinciales de Administraciones de Loterías



¿Hacia dónde van los Juegos del Estado?

¡Última Hora!!

El Tribunal Constitucional anula la Disposición Adicional 40
página 17



Haz tu mejor campaña de Navidad
con la potencia comercial de las nuevas Plataformas de **Informática Q**

Para una comunicación actual con tus clientes con las nuevas páginas web

Para ofertar nuevos servicios de recogida y envío de pedidos
Para captar nuevos clientes y fidelizar a los que tienes
Para comunicarte con empresas y colectivos



Con un innovador sistema de Gestión de Ventanilla, oficina y visitas integrado

Para tener un control de caja y ventas rápido y seguro
Para dotar a tu ventanilla de nuevos servicios comerciales
Para ahorrar tiempo y dinero en tus sistemas de control y gestión de reservas y vendedores

Con canales específicos para móviles y empresas

Para que tus clientes puedan enviarte sus pedidos o jugadas directamente desde su móvil

Para ofrecer a tus empresas un servicio más rico y personalizado

Web 2.0
móvil



Con nuevo sistema de impresión de participaciones



Ofrece este año a tus clientes innovadores servicios y soluciones.
Con menos costes, nuevos recursos comerciales para la venta,
consulta de premios y pago de participaciones
cumpliendo sin dificultad la normativa vigente

Ofrece a tus clientes una forma fácil de jugar, mientras gestionas tu administración sencilla y eficazmente

91 527 15 78

correo@informaticaq.es

www.informaticaq.es



informática Q

Carta del Presidente



Estimados compañeros:

La Comisión Mixta, asesora y consultiva, constituida por la Presidencia de SELAE, mediante resolución 4/2013 de fecha 12 de junio 2013, se ha puesto en marcha. Y como no podía ser de otra manera, y de acuerdo al contenido de la resolución, solo han sido convocadas las asociaciones que superan el nivel mínimo de representación del 15% de puntos de venta. Es decir FENAMIX, por los puntos de venta mixtos, y ANAPAL, por las Administraciones de Loterías.

La misión de la Comisión no es otra que la de mantener un diálogo constructivo con SELAE al objeto de limar asperezas y solucionar conflictos en donde efectivamente existan, así como buscar respuestas, y hacer propuestas, a la problemática del sector. Se trata, en definitiva, de mantener un diálogo fluido y constante en ambas direcciones. Por nosotros no va a quedar. No obstante de poco valdrá si al final SELAE solamente nos da buenas y muchas palabras, pero pocos hechos.

Ya se han llevado a cabo varias reuniones en las que ANAPAL una vez más ha estado aportando su granito de arena. Insistimos en que tanto como Red Comercial experta y curtidora, así como porque vivimos de nuestro negocio, y queremos seguir haciéndolo, sabemos de lo que hablamos. No proponemos cosas absurdas o que se nos hayan ocurrido repentinamente desde un despacho. Lo que decimos lo basamos en nuestras vivencias y experiencias como comercializadores de juego público.

En estas reuniones se han comenzado a estudiar principalmente, los asuntos relativos a las ventas de Lotería Nacional. Estamos hablando de reformas de sorteos, de variaciones en la distribución de premios, de cómo atraer a nuevos jugadores, etc. etc. Y seguiremos insistiendo y aportando estudios y datos constatables.

Aunque la puesta en marcha de la Comisión nos da una moderada esperanza, también tenemos cierta frustración a causa de que en el anteproyecto de Ley de Presupuestos del Estado para 2015 no se contempla el acabar con el gravamen del 20% sobre los premios. Este asunto, y está demostrado, ha perjudicado las ventas y además ha supuesto, con relación a la recaudación que desde Hacienda pensaban sacar, un completo fracaso durante todo 2013. ¿Es que no se dan cuenta? Es cierto que no depende directamente de SELAE sino que es cosa del Ministerio, pero aunque nos falta información, pensamos que desde **"La Casa"** no se ha luchado suficientemente en pos de ello. Y si se ha hecho, desde luego ha sido ineficaz. **Algo falla.**

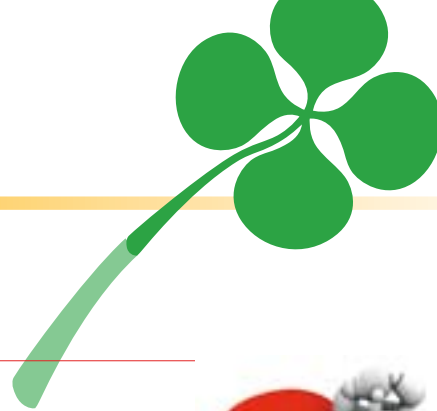
A veces, y queremos creer que es por desconocimiento, desde SELAE se proponen medidas, o directamente se llevan a cabo, que son contradictorias con lo que nos cuentan de luchar por potenciar La Lotería Nacional y el resto de juegos. Me estoy refiriendo a la escasa reglamentación, y adecuación a la actualidad, de la figura del vendedor autorizado, y también a la del juego compartido a través de peñas. Hay que profundizar en ello, pero por la buena vía, de lo contrario bajarán las ventas. ¿Qué no entienden desde SELAE acerca de lo que es una Red Profesional?

Hemos puesto también en conocimiento de SELAE, y no es la primera vez, nuestro total desacuerdo con el llamado "Punto Amigo – Club Conmigo On Line". Sinceramente nos parece un ataque injustificado de SELAE a su propia Red de Ventas. Puede que sea un ataque inconsciente y sin mala fe, aunque tenemos compañeros que nos dicen lo contrario. En todo caso ni nos parece una medida que aumentará las ventas de los juegos, ni los tiempos que corren son como para hacer remuneración aparte y diferente de las establecidas contractualmente. Esa vía nos parece cuando menos irregular. Lo mismo nos ocurre con el cambio o modificación en el pago de premios, (tema del tope de pago por fracción o apuesta en 2.500€), una vez más nos lo dan hecho y, por supuesto no somos responsables como desde la casa dicen algunos lo hayamos pedido. Lo que Anapal estuvo pidiendo por considerarlo justo, fue que la comisión por pago de premios, sea del 2,5% lineal de principio a fin de año. Comprenderéis que no tenemos la culpa de que desde algunos departamentos de la casa, digan que nosotros hemos dicho ó hemos propuesto ciertas cosas que en ningún momento se han dicho o propuesto.

Un cordial saludo,

**Manuel Izquierdo Morillo,
Presidente de Anapal**

SUMARIO



3.- Carta del Presidente

6.- ¿Hacia dónde van los Juegos del Estado?
Motivos de preocupación los desvelos del lotero
Pedro Lamata Cotanda

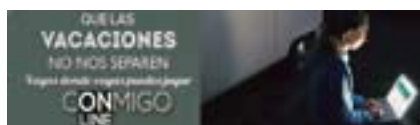
13.- Sobre la Memoria Anual 2013,
de la Dirección General de Ordenación del Juego (DGOJ)
Director de Estudios de Anapal



22.- LA APUESTA COTIZADA:
Un reto ineludible para SELAE
Jorge Martín



28.- Asesoría Jurídica
Miguel Hedilla



46.- "Web de Anapal"
José Luis Sánchez



47.- La capacidad comercial de los Juegos, las nuevas tecnologías
y los sistemas de gestión comercial
Fernando García

49.- Lágrimas de alegría esta Navidad
Redacción Anapal



Director: Miguel Hedilla de Rojas • boletin@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

Editorial



L

es voy a contar una historia.

Hace ya muchos años un niño aun, camino de la adolescencia, acudía todas las tardes, a la salida del colegio al negocio de su madre. Ella era lotera. Por entonces todo se hacía a mano, y mientras su madre andaba con papeles y decimos, el niño sobre una mesita, junto a su madre, hacía sus deberes.

Muchas tardes cuando terminaba sus tareas, su curiosidad le llevaba a preguntar por esto y aquello. Su madre, paciente, y sin dejar sus cuentas y documentos, le contestaba. La Lotería Nacional, que por entonces era lo único que se vendía en las Administraciones de Lotería, le decía, es una parte muy importante de mi vida, de nuestra vida. Pero es que además es mucho más.

Es la vida de Matilde, la empleada, y es también la ilusión de todos lo que por aquí pasan. Gente humilde y trabajadora, que se gasta su poco dinero a cambio de soñar. Es la vida también de otras muchas personas. La de quienes producen los decimos, la de quienes los ordenan y distribuyen para que lleguen a nosotros. La de quienes los cuentan, los revisan, los sellan, los cobran y los pagan, la de quienes lo organizan para que todo funcione. Y la de quienes gracias al dinero que sale de la Lotería Nacional, cuyos beneficios van al Estado, viven una vida mejor. Y le explicaba todo eso a su hijo: mira, con el dinero que se obtiene, se construyen colegios, carreteras, ambulatorios, viviendas sociales, estaciones, etc. etc. Y Nosotros, le repetía orgullosa, aportamos um poquito. El niño asombrado, pensaba, ¡¡madre mía, esto que parece tan poca cosa, en realidad es muchísimo!! Y a pesar de que no entendía bien todo lo que contaba su madre, y mucho menos eso de vender sueños, se lo creía. Pues lo decía su madre y por lo tanto era verdad.

En época de Navidad todo se multiplicaba por dos o por tres. Más decimos, más papeles, más gente y hasta otra empleada. Entraban en el local personas muy serias, que no paraban de comprar más y más sueños. Su madre les recibía y atendía. Luego le contaba que eran representantes de empresas y corporaciones, que venían a por su trocito de ilusión para luego repartirlo a sus empleados. Inclusive, venía hasta el cura de la parroquia, que también se llevaba la ración de sueños para sus pobres. Su madre, por navidad, trabajaba todos los días hasta muy tarde. Muchos días volvía muy nerviosa, algo triste y cansada. Pero no paraba. Es mi trabajo y mi responsabilidad decía. ¿Por qué estás así mamá?, le preguntaba su hijo, y ella le contestaba, porque tal cliente no ha pagado, y porque ese otro hizo una reserva y no ha venido aun, porque hay que hacer la devolución del invendido, porque tengo que hacer la previsión de pago de premios, porque tengo que liquidar el sorteo, etc.etc. Y porque la semana que viene es navidad y tengo que pensar la cena de Nochebuena, y empezar a comprar los regalos. Y todavía no he hecho nada de nada. Y porque aunque todos los días me acuerdo de tu padre, por estas fechas mucho más.

Y los días del sorteo de Navidad iban los dos, madre e hijo, a la Administración de Lotería. Y claro, también Matilde, la empleada, que puntual acudía a su cita diaria con la lotería. Esos días las dos tenían tanta ilusión como los clientes. ¿Daremos este año el gordo?. Todos los años la misma pregunta. Todos los años la misma ilusión. Todos los años la madre visitaba el Bar de Paco, justo al lado, y le pedía que metiese varias botellas de champan en la nevera, por si acaso daban el gordo. Luego, abrían, preparaban todo, y ponían la radio. Y mientras escuchaban el sorteo le contaba a su hijo que los niños que cantaban los números, eran los del Colegio de San Ildefonso, para los que la lotería Nacional era también parte de sus vidas.

El niño creció, y poco a poco fue comprendiéndolo todo. Y vendió decimos, los selló, pagó premios, e hizo cuentas, y las rindió, y llenó muchos y muchos formularios, y contó muchos y mucho decimos, y hasta un año vendió el gordo. Y casi sin darse cuenta se convirtió el también en lotero. Llegó a entender el verdadero significado de eso de vender sueños. Y el también soñó.

El niño era yo. Y esta pequeña historia es igualmente, seguro, la de muchas familias abnegadas, que con el paso del tiempo han transmitido su negocio de generación en generación. Familias que se han dejado en ello la piel, la ilusión, el esfuerzo, y hasta sus sueños.

Por desgracia vivimos tiempos malos y parece, al menos es lo que nos llega ya que son los hechos y no las palabras las que dicen la verdad, que los dirigentes de SELAE no van por buen camino en esto de la Lotería Nacional. Ojalá estemos equivocados.

Como en el antiquísimo Cantar de Mío Cid, solo me queda decir: ¡¡¡Dios mío, que buenos vasallos si tuviesen buen señor!!!.

Miguel Hedilla de Rojas
Director del Boletín



¿Hacia dónde van los Juegos del Estado?

Motivos de preocupación o los desvelos del lotero



Desde que el hombre desarrolló el pensamiento consciente, se ha preguntado quién es, e inmediatamente dos preguntas relacionadas: ¿De dónde venimos? y ¿Adónde vamos?

El sufrido lotero, que también es ser humano, tiene derecho a plantearse estas cuestiones referidas a su profesión. Porque a fin de cuentas, su profesión es el instrumento por el que cada uno aporta un servicio útil y/o necesario a la sociedad y la sociedad a cambio le proporciona los medios de supervivencia dentro de unos márgenes de calidad de vida.

La profesión, viene a ser el "quién soy" socialmente hablando.

De la trayectoria histórica del Administrador de Loterías, ya hemos hablado en otras ocasiones, aquí y ahora trataremos de hacer una reflexión sobre los hechos acaecidos desde 2006, en relación con lo que ahora somos y lo que podemos ser mañana.

A finales de 2006 el "Contrato Programa". Ley 42/2006

En diciembre de 2009 la Disposición Adicional 34 Ley 26/2009

En Julio de 2010, venta de Lotería por terminal, pérdida de la exclusividad y en paralelo la oferta del contrato mercantil.

En diciembre de 2011, RD Ley 13/2010, comienzo del proceso privatizador hasta el 49%, junto con AENA

En Mayo de 2011, se publica la llamada Ley del Juego. Como consecuencia de ésta Ley 13/2011, aparece con carácter provisional la Dirección General de Ordenación del Juego, dependiente del Ministerio de Hacienda.

Todos estos hechos con Gobiernos del PSOE

A finales de 2011, se paraliza la privatización de SELAE.

En 2012, el Partido Popular, confirma que mantiene el entramado de la Sociedad Estatal de de Loterías y Apuestas del Estado. Manteniendo los contratos mercantiles y declarando a extinguir las concesiones administrativas. La mayor parte de los Administradores termina firmando el contra-



*La mejor solución
para una gestión total
de su administración*

Con TYKHE GESTIÓN
podrá gestionar su
administración desde la
recepción, consignación
y apartado de lotería
hasta la liquidación
semanal.



Control total



Todo centralizado



Soporte
966 295 825

**POR QUÉ
LO
NECESITO**

?

- porque....*
- ... gestiona al completo toda su Lotería Nacional.
 - ... podrá vender por Internet.
 - ... venderá fuera de la administración.
 - ... podrá imprimir recibos, devoluciones, tickets...
 - ... tendrá rápidamente acceso a múltiples informes y listados.
 - ... podrá imprimir participaciones.
 - ... podrá vender otros productos como Bono Bus, Fotocopias,...
 - ... cuadrará la caja diariamente en 5 minutos.
 - ... podrá hacer copias de seguridad de forma manual.
 - ... tendrá soporte on-line y telefónico.
 - ... podrá ver las comparativas de sus ventas entre distintos años.
 - ... tendrá un mayor control sobre los usuarios.
 - ... puede ver si se han borrado o quién ha borrado movimientos.
 - ... tiene en todo momento un control de stock.
 - ... para qué se quiere complicar teniendo todo en un sólo programa?



Aumentará su rendimiento
desde el mismo momento
de la instalación.

Pruebe TYKHE GESTIÓN
y convéncase.

infolot

www.infolot.es

.....

Calle la Patrona Nº 12
03830 Muro del Alcoy - Alicante
Teléfonos: 966 295 825 - 965 532 054
Fax: 965 532 054
email: infolot@infolot.es



to mercantil en la última prórroga.

Como consecuencia de la Ley 13/2011, se nombra al Director D. Enrique Alejo para desarrollar la Dirección General de Ordenación del Juego.

Se comienza a operar el Juego on-line de forma regulada. En paralelo al des-regulado.

En diciembre de 2012, se establece el gravamen del 20% sobre los premios de SELAE, ONCE, EAJA y CRE, como medida excepcional. En la misma Ley 16/2012 que se implanta este gravamen, se permite a los jugadores del juego privado on-line desgravar pérdidas.

En 2013, en SELAE se marea con el tema de la Apuesta Cotizada, (se pide, no se pide, se va a conseguir, no se va a conseguir etc.)

En 2014 La DGOJ dependiente del Ministerio de Hacienda, concede la apuesta cotizada on-line a SELAE y se le deniega para su Red Presencial. Se mantiene clavado el gravamen a pesar de la mejora

económica. Que en la práctica, es denegarle la Apuesta Cotizada.

Este desarrollo de acontecimientos sucede en paralelo al desarrollo de la **gran crisis económica** que afecta a nuestros resultados desde el ejercicio 2009. Pero su inicio (2006), como vemos, es anterior a la crisis.

Si analizamos estos "hechos" vistos desde fuera, la conclusión podría ser: los "hechos normativos" de los dos Grandes Partidos, apuntan en la misma dirección, **convertir y mantener los Juegos del Estado como Sociedad Anónima Estatal, vinculada al Ministerio de Hacienda, a través de "Patrimonio", como AENA, pero preparadas para una posible privatización si llegara el caso.**

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**

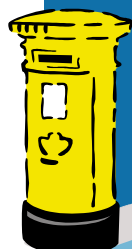


ANTE LAS DEVOLUCIONES DE CORREO QUE SE PRODUCEN EN CADA NUMERO DEL BOLETIN,

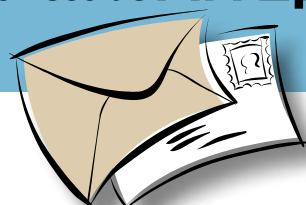
Anapal INFORMA QUE:

"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).





Esto conllevaba:

1- Eliminar el vínculo Administrativo de la Red Básica: No sólo la concesión sino hasta el título o nombre de Administradores de Loterías. Eliminar el vínculo exclusivo del Administrador de Loterías con la Lotería Nacional (Lotería nacional por terminal).

Se intenta convertirnos en "gestor integral de punto de venta". El inconveniente es que 250 años de historia no se borran de un plumazo, o con dos líneas en un contrato mercantil. **El argumento comercial de Administración de Loterías** no es el de Gestor Integral. Nuestro mercado sabe lo que es un Administrador



de Loterías, no sabe lo que es un "gestor integral de punto de venta". Conoce y confía en la Imagen del Administrador de Loterías, como confiaron sus tatarabuelos.

2- Hacer desaparecer o al menos di-

simular el otro vínculo tradicional entre los Juegos del Estado y un "impuesto voluntario" o aportación directa del ciudadano a la Hacienda Pública. Si el hecho de participar en los Juegos, era aportar fondos voluntariamente al erario público, si fuera reconocido como aportación directa, el gravamen del 20%, sería castigar la contribución voluntaria al Estado, o una suerte de "doble imposición".

3- Eliminar la idea, concepto o realidad de que los Juegos del Estado pertenecen, son propiedad de todos los españoles. Y que la Lotería Nacional de billetes, juego por antonomasia, juego que tiene to-

VIC CAS
Fundas de plástico

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

**Les ofrecemos varios
modelos personalizados de fundas para
los boletos de loteria 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**





gravamen del 20%, parece ir en sentido contrario. Porque obviamente está reduciendo ventas. Y desorientando a un jugador que suponía que el hecho de jugar, a

nuestros juegos, ya era contribuir al Tesoro del Estado

Hasta 2012, y desde 2009, SELAE acumulaba unas pérdidas con la crisis del -7%. El resto del Mercado del Juego Presencial superaba ampliamente el -20%. SELAE descendía la tercera parte e incrementaba cuota de mercado.

Desde 2013 (con el gravamen aplicado, y bien clavado) se invierte la tendencia, el resto del Mercado del Juego presencial desciende un -2% o -3% y SELAE desciende un -8%

En vez de la tercera parte de antes del gravamen, ahora descendemos el triple.

Y ya en 2014, cuando los datos adelantados del comercio minorista y del sector del juego presencial, parecen mostrar que unos y otros han tocado fondo y empiezan un lento crecimiento, (+0,5%), SELAE sigue descendiendo con el gravamen clavado, un -3,5% sobre los malos datos de 2013.

¿Qué perspectivas de futuro tenemos?

EN 2009, con la disposición adicional 34, se nos declaró a extinguir como Administradores de Loterías. En diciembre de 2010 también y con la Ley 13/2011

Se deroga toda la estructura normativa de Loterías del Estado anterior.

Durante el siglo XIX, no existía la figura del Administrador de Loterías en ningún otro Estado europeo. Desde 1956, la OPAP griega (operador de juegos del Estado en Grecia) trabaja también con una Red especializada. **Sin embargo la Productividad-Rentabilidad de nuestra Red, sigue siendo la más alta con mucha diferencia sobre las Redes Mixtas alternativas.** Precisamente esta altísima productividad por punto de venta, es la que hace difícil nuestra ¿pretendida? Desaparición.

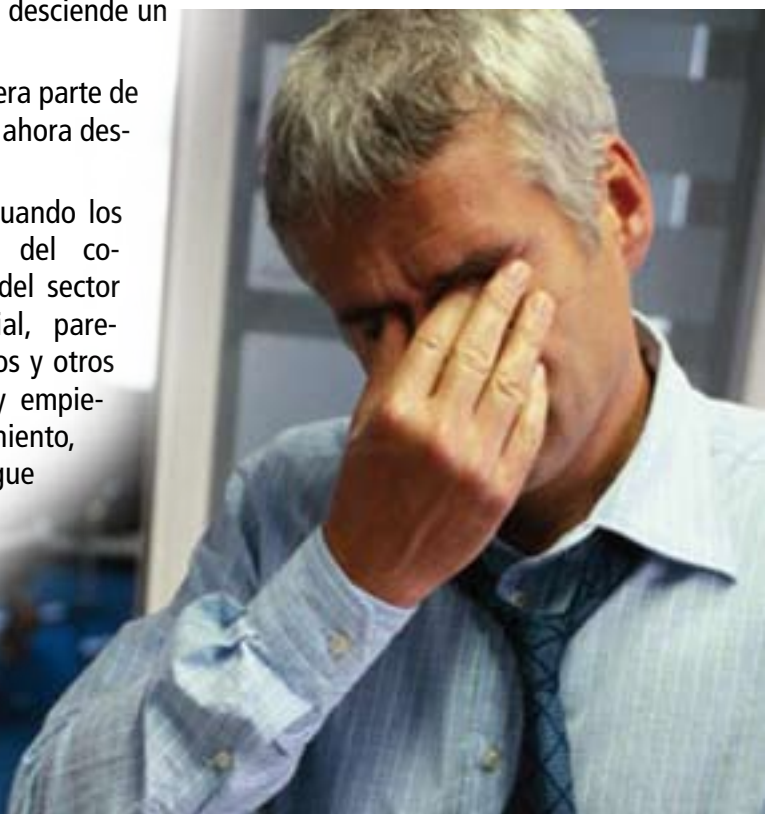
davía como legítimo propietario al conjunto de nuestra ciudadanía.

4- Eliminar por lo tanto el recuerdo de que La Lotería se crea y se desarrolla durante el siglo XVIII y XIX como una "Renta pública".

Una "Renta", no es fácil de convertir en una "Empresa Pública" más. **Por lo que como Sociedad Estatal, no puede sino destacar –como cisne blanco entre patos negros-, por su enorme aportación de "beneficios al Estado", en comparación con el resto de "Sociedades anónimas estatales" entre las que se le ha pretendido colocar, incluida AENA. Que o dan directamente pérdidas o en el mejor de los casos pequeños beneficios. Dejando al margen el lastre del endeudamiento que acumulan la mayoría de ellas, las de Admón. Estatal 34.000 millones de euros: ...**

Una Renta no se endeuda y un Servicio Nacional de Loterías o un departamento ministerial con el nombre que se le quiera aplicar, tampoco.

Pero en esta hipótesis de una posible privatización, debería interesar, -al menos desde la óptica de los ciudadanos-, que la citada Sociedad Anónima acumulara el **mayor "valor"**. Sin embargo el elemento del



TE HACEMOS UNA PROPUESTA:

si compras nuestra
CARTELERÍA DIGITAL
te regalamos el programa de
TYKHE GESTIÓN
y **NO PAGARÁS SU CUOTA**
hasta 2016

NUESTRA CARTELERÍA DIGITAL:

LED 42"



LED 32"



NUEVO
24" TÁCTIL



Nuestra Cartelería Digital de Resultados y Botes están actualizadas a la nueva modificación del pleno al 15 de la quiniela.

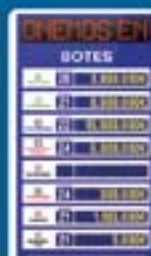
CARTELERÍA DIGITAL

más personalizable
que nunca



1

Resultados
de todos los
juegos
activos



2

Botes



3

Láminas de
Botes



4

Publicidad
de SELAE



5

Publicidad
personalizable

- Elección de orden de aparición de secciones y tiempo de visión de cada una.

- Usted podrá elegir que se muestre en el DISPLAY el texto personalizable o el reloj.

DISPLAY

ETAD

ahora más cerca de ti...
síguenos en:



www.facebook.com/innovacionenpanelados
www.facebook.com/jcmiloterias
www.facebook.com/corporajet



@grupojcm
@corporajet
@innovacionjcm





¿Quién valora más la productividad, un Operador Público o un Operador Privado?.

Sustituir 4.150 punto de venta especializados = Administradores de Loterías, por establecimientos no especializados (red Mixta alternativa), implicaría crear y utilizar otra Red de entre 28.000 y 32.000 puntos de venta más. Hoy la diferencia de productividad promedio, es de 7 a 1, u 8 a 1. Para conseguir la producción o ventas equivalentes, utilizando una Red Mixta deberían **multiplicar por siete el costo en terminales on-line, impresoras, lectores, líneas de comunicación seguras, mantenimientos etc.**

A esto hay que añadir la consiguiente pérdida de las redes clientelares generadas, el mercado fidelizado, la calidad en los procesos de comercialización etc. que aporta la Red especializada.

Luego un empresario que sepa lo que hace, no va a desinvertir en su Red Especializada, cuando ésta representa el 82% de su producción total.

Pero no todo es perfecto y unos juegos del Estado que se privaticen, que pierdan el control directo por parte del Estado, que cambien de imagen corporativa... ¿Merecerán la misma fidelidad por parte de los jugadores? Se pueden privatizar los beneficios, vender por ejemplo el 49% o el 60% del capital accionario. O se puede privatizar la gestión, manteniendo la titularidad y la imagen de los Juegos del Estado. Esto



obviamente sería menos conflictivo. Porque en nuestro caso es fundamental la percepción social de los juegos. Desde la regulación del Juego Privado presencial en el 1977, los distintos estudios demoscópicos sobre la valoración de los diferentes juegos por parte del jugador, siempre han dado el mayor grado de confianza a los Juegos del Estado.

¿Y un Operador Público?

Lamentablemente depende de las directrices políticas del Gobierno que ha nombrado a su cúpula directiva. Y aunque cuente con un Consejo de Administración, éste se ha nutrido por designación de sus componentes, por parte de las autoridades político-administrativas. En un momento dado, puede primar la "obediencia debida" sobre la propia lógica del beneficio empresarial.

Si las decisiones externas de ese Gobierno: han ido en el sentido, se pretendiera o no, de "reducir valor" a SELAE.

Recordemos: tema del 20% y la negativa a la comercialización de la Apuesta Cotizada.

Con la primera decisión nos han devaluado al menos un 12%, (8 de 2013, 4 de 2014), pero probablemente más ya que sin introducir la variable "gravamen" lo normal hubiera sido mantener la tendencia de años anteriores, obtener resultado tres veces mejor que el juego privado, si ellos decrecen -2 nosotros hubiéramos crecido +4%, en vez del -8%.

Con la segunda decisión, nos lastran menos. Pero obviamente nos ponen dificultades para recuperar a los clientes que nos han quitado los Operadores privados con las apuestas de contrapartida sobre el fútbol. Antes y después de la Ley 13/2011, que debería llamarse del Juego On-line. Unos 250 millones de euros en ventas.

Si recuperábamos la mitad, 150 millones. El denegar la licencia a la Red presencial ha podido representar un 2% más de devaluación.

¿Podremos confiar en qué realmente se persiga siempre lo mejor para la propia Sociedad Estatal, la mejor gestión, la organización más eficiente de cara a optimizar inequívocamente resultados empresariales?

¿Cómo están produciéndose las decisiones internas en los últimos años?

Lo dejaremos para un próximo artículo

Pedro Lamata Cotanda
Dirección de Estudios de Anapal



Dirección General
de Ordenación del Juego

Memoria Anual 2013

Sobre la Memoria Anual 2013, de la Dirección General de Ordenación del Juego (DGOJ).

1 Agosto de 2014



Sin pretender en modo alguno hacer un análisis exhaustivo de este documento, sólo adelantar aquí algunas ideas sobre cuestiones que pueden llamar nuestra atención.

Cambio en la estructura del Mercado del Juego

Es claro que la composición interna del mercado del juego no ha variado de un año para otro, los cambios generados, primero por la

aparición del juego on-line y segundo por la contabilización de dicho juego, se vienen produciendo desde hace más de diez años pero sin una contabilidad que los reflejara en las memorias de la CNJ (Comisión Nacional del Juego) en su momento, ni de forma completa hasta 2013 en las de la DGOJ.

En primer lugar señalar que si hasta 2011, el concepto y el volumen, de mercado del juego en España, se refería a **Juego Presencial** y **venía determinado por dos grandes**

subsectores: Máquinas B y LAE/ SELAE, en 2012 y en 2013 hemos tenido que modificar esta visión: ahora aparece reflejado con fuerza, un tercer "subsector" determinante, el del **"juego on-line"**.

Para hacernos idea de la "realidad anterior" a 2011, es decir sin "juego on-line" contabilizado en el mercado del juego, presentamos el cuadro de la página siguiente.

Vemos que los dos "grandes" Subsectores citados, sumaban el 77% de las cantidades jugadas. De-



AÑO	MÁQ. B		SELAE		TOTAL mercado		% sobre TOTAL
2.008	14.498	14,8	10.048	0,6	32.308	4,3	76
2.009	13.364	-7,8	9.845	-2,0	30.110	-6,8	77
2.010	11.339	-15,2	9.592	-2,6	27.338	-9,2	77
2.011	9.389	-17,2	9.723	1,4	24.822	-9,2	77
2.012	8.515	-9,3	9.253	-4,8	23.013	-7,3	77
2.013	8.150	-4,3	8.518	-7,9	22.003	-4,4	76

Datos "estimados" sobre Cantidades Jugadas.

jando para los otros tres subsectores el 23% restante.

Vemos también que desde 2008, la crisis se ha llevado 10.300 millones de euros de juego presencial, casi un 32% de pérdida. SELAE ha perdido por su parte alrededor de 1.500 millones desde 2008, un 15%. Luego a pesar del desastre de 2013, SELAE refleja la mitad de descenso que el conjunto del mercado.

Esta configuración de mercado, cambia radicalmente si aceptamos e incluimos los datos de la DGOJ para 2013 en lo que se refiere a Juego "online". El mercado del juego crece en relación a 2012, un + 6% en vez de decrecer un -4,4%. Y esto es así porque el juego on-line contabiliza en 2013 un 100% más que en 2012. No por crecimiento puro, sino porque en 2012 se contabilizan sólo siete meses (junio a diciembre).

Si tratamos el juego "on-line" como un sexto subsector, los dos subsectores hasta ahora "protagonistas" del Mercado (Máquinas y SELAE), sumarán sólo el 60% del total. El 17% perdido de cuota de mercado habrá que atribuirlo a la crisis y al juego on-line.

Nota:

En la Memoria de la DGOJ, AÑO 2011 (Pág. 7) se "refleja" un volumen de juego On-line de 1.763 millones → un 6,6% del total del mercado (contabilizaba datos de

¿...? Cuestión que no entendemos.

En la memoria AÑO 2013, (pág.37) se aplica lo producido en 12 meses. Suma el juego on-line 5.680 millones, si incorporan el on-line de LAE y ONCE, o 5.600 millones sin incorporarlos, representa alrededor del 20% del mercado.

Visto así, el lector no avisado interpretará que de 2011 a 2012, EL JUEGO ON-LINE creció un 55% y que del 2012 a 2013 creció un 105%.

AÑO	Juego On-line	Incremento %
2011	1.763	
2012	2.727	54,7
2013	5.600	105,3

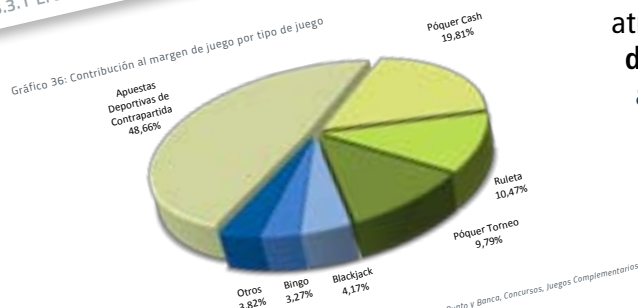
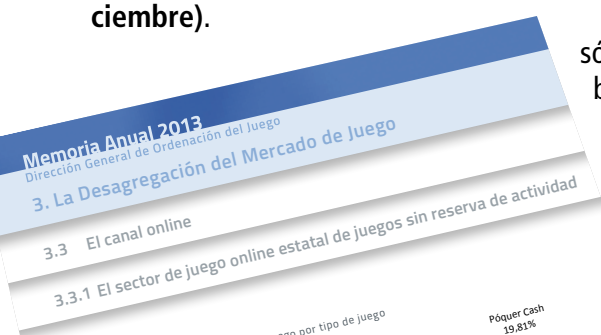
Pero simplemente aplicando "estimaciones" de gasto/mes promedio, para los meses no incluidos en 2011 y 2012, de forma que comparemos siempre 12 meses por año, nos daría:

JUEGO "ON-LINE" EN ESPAÑA (millones de euros)				
Estimación de cantidades jugadas				
Año	7 meses	Promedio mes	12 meses	Incremento %
2011	1.763	252	3.018	
2012	2.727	390	4.678	55,0
2013		467	5.600	19,7

sólo siete meses, de junio a diciembre).

En la Memoria de la DGOJ, AÑO 2012 (pág.41), El juego on-line en cantidades jugadas: 2.727 millones de junio a diciembre. En la pág. 3 le atribuyen 2.728 y un 10% del mercado. Pero siguen aplicando en la comparación, lo producido en 6 meses en el "on-line", frente a la producción en 12 meses del resto de subsectores.

Lo que no resulta tan "triumfal", porque en un caso la velocidad o ritmo de crecimiento se multiplica por dos, y en el segundo caso comparando meses equivalentes, en cambio se divide por tres. Pero este segundo enfoque sí se compagina mejor con el descenso reconocido por la DGOJ en el número de jugadores on-line, del -12,81% en 2013. (Pág. 61) O con el estancamiento que insinuaban los propios informes trimestrales sobre el juego on-line, de la DGOJ.



Fuente: Dirección General de Ordenación del Juego.
Otros: apuestas deportivas mutuos, apuestas híprocas mutuos, apuestas híprocas de contrapartida, Punto y Banca, Concursos, Juegos Complementarios y Otros apuestas de contrapartida.



Asimetría entre subsectores:

Máquinas B + SELAE + "ON-LINE" ocupan el **82%** del Mercado en cantidades jugadas. Dejando sólo el 18% para Bingos, Casinos y ONCE, los otros tres subsectores.

AÑO	MAQ. B		SELAE		ON-LINE	TOTAL del Mercado		% 3 Subsec.
2.013	8.150	-4,3	8.518	-7,9	5.680	27.353	6,3	82

La DGOJ en la pág. 34 de su Memoria, da un total de **28.111** millones para el Mercado del Juego en España en 2013, del que el 79,8% corresponde al presencial, lo que representa **22.431** para el presencial y 20,2% para el on-line: **5.680**. Pero para ellos la división on-line/presen-

cial prima sobre otros criterios, como el de producción por subsectores o la diferencia público/privado, por lo que en esos 5.680 millones incluyen los 77 de la WEB SELAE por el canal on-line y los 3,3 millones de la WEB de LA ONCE.

En cualquier caso para llegar al total de 22.431 en el presencial, deben atribuir a Máquinas B, 8.914 millones de euros, lo que implicaría un crecimiento neto del 4%, en este subsector durante 2013 ¿...?

Los datos de la DGOJ son:

AÑO 2013	
Casinos	1.436
Bingos	1.727
Máquinas B	8.914
SELAE	8.518
Once	1.836
TOTAL	22.431

Nosotros preferimos aplicar la estimación de 8.150 millones, para Máquinas B, que nos da un descenso interanual del -4%, más acorde con los datos publicados por Operadores del subsector durante 2013, con la estrategia de reducción de parque de máquinas y más acorde también con la dinámica general del mercado presencial.

Las cuotas de mercado en 2013, por cantidades jugadas según nuestro criterio expuesto:

gadmin



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



Ponga su Ventanilla en Internet de manera fácil, rápida y económica.

Comience ya su venta online y lleve su negocio a la casa y los bolsillos de todos sus clientes.

Llámenos y le asesoraremos:

965 347 727 • 649 665 963
www.gadmin.es



MÁS DE 11 AÑOS DE EXPERIENCIA NOS AVALAN



SELAE	31%
Máquinas B	30%
Juego on-line	21%
ONCE	7%
Bingos	6%
Casinos	5%

Total del Mercado Presencial + "On-line": 27.353 millones

Según la DGOJ, Máquinas B sería otra vez el primero en cuota de mercado y SELAE el segundo, aplicando su criterio:

Máquinas B	32%
SELAE	30%
Juego on-line	20%
ONCE	7%
Bingos	6%
Casinos	5%

Total del Mercado Presencial + "On-line": 28.111 millones

Imprecisión

Dentro de ese 82% del Mercado del Juego en España, nos movemos con una cierta imprecisión, en dos de los tres principales subsectores. En el caso de Máquinas B, la DGOJ, nos da una cantidad máxima posible en cantidades jugadas de cerca de 8.935 millones y una mínima de 4.921 millones de euros (Pág. 51 de la Memoria). Como hemos visto antes, al final aplican casi la máxima estimable (8.914 millones).

En el caso del juego "on-line" según determinados sondeos, entre un 30% y un 60% de los jugadores declaran participar a través de WEBS que no presentan el ".es", conforme prescribía la normativa derivada de la Ley 13/2011. ¿Estos disidentes se contabilizan también por parte de la DGOJ?

De estos tres subsectores punteros, el único "preciso" (de precisión o exactitud en sus datos), es SELAE. De lo que podemos deducir que **más del 50% del Mercado del Juego en Es-**

paña (Máquinas B + Juego On-line), a la hora de ser estudiado, adolece de graves dificultades de concreción.

Estas dificultades a la hora de cuantificar y medir el Mercado del Juego, suelen pasar también en otros Países de nuestro entorno y de fuera de nuestro entorno. Pero deberá intentar corregirse.

De momento, en el Mercado del Juego, nos movemos en el ámbito de las "estimaciones".

A lo que nos interesa:

- 1.- Entendemos que el Juego On-line aparece en el Mercado, desde hace más de diez años, a través de un conjunto de Operadores con unos intereses concretos y una dinámica de operación diferente a la de los Operadores Presenciales.

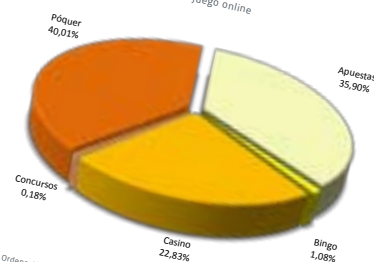
Una vez regulado el Mercado on-line en España, para la interpretación económica de nuestro Mercado del Juego, parece más útil mantener el criterio de un **"nuevo subsector"** con "operadores diferentes" e "intereses diferentes", a los del juego presencial.

Lo que SELAE vende on-line, lo vende SELAE, que es un Operador presencial, con una dinámica de comercialización totalmente distinta a la de los "Operadores on-line" al uso. O lo que venda La Once por su WEB forma parte de su producción total y de su peso específico como subsector. Lo que nos interesa ver es **ese peso específico o cuota de mercado, de cada**

sub-sector dentro del Mercado del Juego, y no tanto qué parte de su producción es on-line.

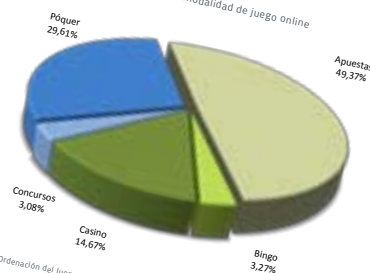
- 2.- **El segundo punto de interés, es el descenso en 2013 de SELAE que casi duplica la media de los Operadores presenciales. Parece obvio el daño producido por el gravamen del 20%. Si desde 2009 hasta 2012, el descenso de SELAE era el menor entre todos los subsectores presenciales (-7% acumulado en cuatro años), es curioso que en 2013, primer año de aplicación del gravamen, su porcentaje de descenso se convierta en el mayor (un -8% en un solo ejercicio, que nos da un acumulado desde 2009 de un 15%). Tres veces mayor que el del resto de subsectores presenciales del juego privado.**
- 3.- **El tercer punto de interés es que el subsector Máquinas B, según la DGOJ, incrementa ventas y sin embargo haya reducido un**

Gráfico 33: Cantidades jugadas por modalidad de juego online



Fuente: Dirección General de Ordenación del Juego.

Gráfico 34: Contribución al margen de juego por modalidad de juego online



Fuente: Dirección General de Ordenación del Juego.



4,29% su parque de máquinas. Que queda en 207.974. Estrategia inteligente por parte de los Operadores. Ajustar oferta a demanda e incrementar rentabilidad por máquina. Con el corolario de evitar "mantenimientos" y "tasas" improductivas.

- 4.- **En cuarto lugar**, el presentar al juego on-line con un crecimiento interanual del 102% **sin matizar que comparamos los 12 meses completos de 2013 con 7 meses de 2012**. ¿Qué problema hay? En la pág. 55, nos presentan una gráfica en que 2011 parte del "0" y en 2013 se llega a 5.680 millones. Pero si en los 5.680 se incluyen los 77 de LAE y los 3 de La Once, en 2013, ¿por qué en 2011

no se incluyen por lo menos, los 66 de la WEB de LAE y el millón y medio de la WEB de la ONCE? Ya no partiríamos de cero.

La consideración "**si no está regulado no existe**" no es a nuestro entender, la más científica. Desde 2004 al menos, existía la oferta, existía la demanda se efectuaban las correspondientes transacciones comerciales y **por lo tanto existía el mercado del juego on-line** aunque no hubiera aparecido todavía la Ley 13/2011, ni su correspondiente Regulador.

Puestos a aportar "estimaciones" sobre el Juego On-line ¿Por qué no se hace la estimación previa del Juego on-line desde el 2004

al 2011? Porque con regulación o sin ella, se jugaba. Y hay rastro "suficiente" de ello, incluyendo el GGR que publicaba **Jdigital** y otros.

- 5.- **En quinto lugar**, en cuanto a cantidades jugadas, las apuestas deportivas, ocupan el segundo lugar en el total del juego on-line, un 35.5%. El póquer (Cash y Torneo), un 40%. (págs. 55, 58, 59). Lo que llama la atención es que con un retorno en premios del 95%, la apuesta deportiva represente el 48,66% del GGR, "juego después de premios" o como lo denomina ahora el Regulador: "**margen del juego**". **Debido a que otras alternativas de juego on-line todavía se supone que retornan**

¡Última Hora!!

EL TRIBUNAL CONSTITUCIONAL ANULA LA DISPOSICIÓN ADICIONAL 40 DE LA LEY 39/2010 ¿SELAE HA DEJADO DE EXISTIR?

Mejor dicho, podría dejar de existir, pues en su sentencia, que podéis ver integra en: <http://www.tribunalconstitucional.es/es/jurisprudencia/Paginas/Sentencia.aspx?cod=21104> el Tribunal Constitucional declara: "la inconstitucionalidad y nulidad de la disposición adicional cuadragésima de la Ley 39/2010, de 22 de diciembre, de presupuestos generales del Estado para el año 2011, con el alcance establecido en el fundamento jurídico 6, letra b), de esta Sentencia." Que difiere su efectividad al plazo de un año, es decir no entrará en vigor esa sentencia hasta el 25 de septiembre del 2015, dando ese plazo al legislador para que la sustituya por otra norma que cumpla los requisitos de constitucionalidad. Recordamos que la citada disposición adicional fue la que creó vía Ley a SELAE.

Recordamos también que con carácter previo y a través del Real Decreto Ley 13/2010, de 3 de diciem-

bre, ya se había creado SELAE. Lo que hizo la norma que ahora anula el Tribunal Constitucional es repetir dentro de la Ley 39/2010 lo que ya había establecido el Real Decreto Ley 13/2010, que en opinión de esta Asesoría Jurídica ha quedado también anulado como consecuencia de la sentencia del Tribunal Constitucional.

Si se aplicase la sentencia inmediatamente quedaría SELAE en un limbo jurídico, incluidos los contratos mercantiles firmados con su Red de Ventas, lo cual sería una catástrofe de impredecibles consecuencias.

Estaremos atentos a la solución que le dará el Gobierno a este grave problema creado. Os mantendremos informados.

Hedilla Abogados
Asesores de ANAPAL



más: supone que los casinos virtuales retornen el 97,8%, que el póquer on-line retorne al jugador el 97%, siempre según el Regulador. Estos porcentajes de retorno en premios no los tiene ninguno de los Países de nuestro entorno.

Deben seguir temblando los Operadores on-line franceses y portugueses al menos....

Porque, según nuestro Regulador, por retorno en premios tenemos el juego on-line más atractivo/competitivo de Europa y los Operadores on-line más altruistas ¿...?

6.- **En sexto lugar**, referido a SELAE y como el año pasado en la Memoria 2012, en la pág. 73, nos presentan el "margen de juego medio" por punto de venta (los 10.475 de SELAE), que resulta 322.094 euros. Y como el año pasado, seguimos sin entender qué es lo que aporta este "dato" de información útil al mercado.

Si fueran cantidades jugadas por punto de venta, podríamos entenderlo. Sería equívoco porque mezclaría dos redes comerciales distintas, (Administradores y Mixtos) en la que una pro-

media 1.650.000€/año y otra en cambio 220.000€/año, pero daría una idea de "juego capturado por la Red comercial". Hacerlo sobre ventas menos pago de premios, a nuestro entender lo hace inútil para propios y extraños.

En el caso de La Once, debemos alabar una mejoría en esta Memoria 2013, en cuanto a la Memoria 2012, en la pág. 76, aparecen reflejados en una gráfica JUNTOS, la Red de Vendedores y la "Red Complementaria" de forma diferenciada. 19.000 vendedores tradicionales y 10.108 "establecimientos complementarios" (La Red de la UTE Logista/ lottomática/Gtech) **que por cierto ha perdido 2.400 puntos de venta de 2012 a 2013, casi un 20% de mortalidad. Recordemos aquello de "sobresaturar oferta" o aquello otro de respetar o no respetar la cultura tradicional de un juego o de unos juegos...**

7.- **Por último:** Una cosa es una Memoria anual sobre la actividad del Regulador, y otra es una Memoria que intente describir la realidad de un Mercado y una Industria, en el contexto de un País que empieza ahora a salir de la recesión.

¿Qué aporta en empleo y en fiscalidad directa, esta Industria a la Sociedad Española?. **¿Qué aporta en servicios por subsectores** y qué demanda o público fidelizado utiliza estos productos/servicios? Si aparecía algo en la Memoria 2012, pero ha desaparecido en la de 2013.

Por ejemplo la aportación en fiscalidad del Juego On-line, (no digamos ya en empleo), no aparece claramente expuesta, solamente una vaga referencia de que el 68% de su aportación corresponde a tipo impositivo sobre ingresos netos. ¿...? Pág. 33. ¿Pero cuánto al Tesoro, concretamente?

¿Cuánto a la sociedad?

En la pág. 56 nos dicen que se jugaron 5.600 millones y se retornó en premios 5.371 millones, por lo que en juego neto, después de premios, se recaudaron: 229 millones, un 96% promedio de retorno en premios.

No se describe la mecánica de obtención de estos datos porque: ¿cómo sabemos que el conjunto de operadores no acumularon jugadas por valor de 2.800 millones y pagaron 2.571 millones que nos da también 229 millones de juego neto, pero con un retorno del 92%? ¿Pero se ha comprobado de forma fehaciente que se pagaron 2571 millones? ¿Cuenta acaso el Regulador con suficiente capacidad tecnológica (medios humanos y materiales), para garantizar "auditar" estos datos?

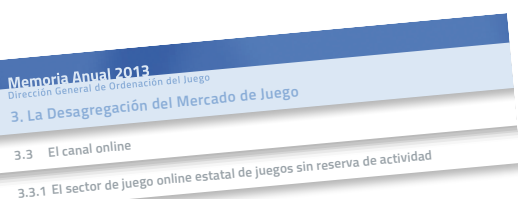
El que en esta memoria no aparezca la aportación en fiscalidad del juego on-line en 2013 en comparación con 2012 y 2011, (su contribución a la Sociedad en general), nos deja la duda de: si hay en verdad "éxito empresarial" en el Juego On-line, y caso de haberlo ¿qué aportan esos exitosos empresarios al Bien Común?

Hasta aquí estas notas rápidas sobre la Memoria, aquí debajo figura el enlace para obtener la Memoria 2013 completa.

<http://www.dgojuego.minhap.gob.es/es/art-memoria-dgoj-2013>

Lo deseable siempre es que cada cual le dedique un vistazo y aplique su propio criterio.

Pedro Lamata Cotanda
Dirección de Estudios de Anapal



Por el contrario, las cantidades medias jugadas por jugador activo han seguido una tendencia creciente hasta la finalización de julio de 2013, con una ralentización durante los dos meses siguientes tras los cuales se han producido repentes en la variable. El comportamiento de los nuevos depósitos por jugador activo ha seguido una dinámica similar.

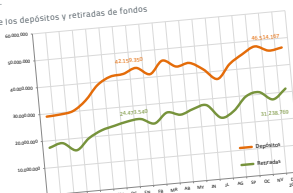
Gráfico 38: Cantidades jugadas promedio por jugador activo en el período mensual



Fuente: Dirección General de Ordenación del Juego. Euros.

La evolución de los depósitos y de las retiradas de fondos muestra una evolución análoga, creciente en ambos casos, con una correlación estadísticamente muy significativa entre ambas variables (92,82%) desde el inicio de la actividad regulada.

Gráfico 39: Evolución de los depósitos y retiradas de fondos



Fuente: Dirección General de Ordenación del Juego. Euros.

En BBVA y ANAPAL sabemos que te mereces más.

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

Descubre todas las ventajas que BBVA pone a tu disposición.

Búscanos en: www.anapal.com

O captura este código:



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

adelante.

SEGURO DE CAUCION VS SEGURO MULTIRRIESGO DIFERENTES PERO COMPLEMENTARIOS

En esta ocasión vamos a tratar de que queden claras las diferencias que existen entre el seguro de caución y el seguro multirriesgo, y lo que implican para la protección del patrimonio del Administrador.

Seguro de Caución:

Se contrata con AXA y mediante el mismo Loterías del Estado se asegura de 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.

Aunque el seguro lo contrate y pague el Administrador, el Beneficiario es Loterías del Estado y no el Administrador.

No supone ningún tipo de protección para el Administrador, ni el hecho de que el Asegurador indemnice a SELAE va a eximir al Administrador de tener que responder frente a éste por la pérdida sufrida.

Este seguro, se podría comparar con un aval bancario, en donde el avalado sería el Administrador, el avalista la Compañía de Seguros y el Beneficiario del aval Loterías del Estado.

Esto significa que, en caso de

sinistro la Compañía de seguros AXA ("el avalista") tendrá que indemnizar a Loterías del Estado ("el beneficiario del aval") y a continuación reclamará al Administrador ("el avalado") el importe de la indemnización satisfecha al Beneficiario.

Veámoslo con un ejemplo:

Una administración sufre un robo en el que le sustraen 300.000 euros en metálico y en décimos de lotería. ¿Qué es lo que ocurriría?:

- En el momento en que Loterías detecte el faltante reclamará a AXA su importe. Esto es, hará efectivo el seguro de caución o siguiendo con la comparación "ejecutará el aval"
- AXA indemnizará los 300.000 euros a Loterías y a continuación se dirigirá al Administrador para exigirle su reintegro.
- Si el Administrador no puede hacer frente al importe reclamado, el Asegurador podrá iniciar un procedimiento de embargo contra los bienes del Administrador, lo que puede suponer la pérdida de la Administración.

Seguro Multirriesgo Administraciones de Lotería

Se contrata con AXA y es el

complemento perfecto 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.**

En el ejemplo anterior, el Administrador tramitaría el siniestro del robo por el Seguro Multirriesgo y recibiría una indemnización de 300.000 euros con la que haría frente a la reclamación del asegurador de la póliza de caución.

Para que el Seguro Multirriesgo nos asegure de forma adecuada y cumpla su función, es muy importante cumplir con las condiciones que se recogen en el mismo y especialmente con las medidas de seguridad frente a robo y atraco.

Igualmente es importante ser conscientes de lo que supone contratar las distintas opciones de capitales asegurados. Si contratamos las opciones del 25% o 50% de la consignación, estos serán los importes máximos que indemnizará AXA por efectivo, décimos de lotería y resguardos, aunque en el robo hayan sustraído una cantidad mayor.

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



Tu establecimiento necesita algo más que suerte

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

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

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



Cobertura otorgada por AXA Seguros Generales

Para no dejar nada al azar

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

- **Si te roban efectivo o décimos de lotería**
Si dispones de dinero en efectivo o décimos de lotería dentro o fuera de una caja fuerte, te cubrimos su importe hasta los límites establecidos.
- **Consignación real del LAE**
Con un límite máximo de indemnización del 100%, 50% ó 25% para el sorteo especial de Navidad y resto de sorteos.
- **En caso de sufrir daños por agua**
Cubrimos los trabajos de localización de la avería, la reparación de la misma y la reposición de los materiales afectados.
- **Si tus aparatos eléctricos resultan dañados**
Quedan cubiertos los daños que puedan sufrir los aparatos eléctricos o instalaciones como consecuencia de un cortocircuito o sobreintensidad.
- **Pérdida de beneficios**
Si no puedes desarrollar tu actividad debido a un siniestro, te compensamos por las pérdidas que tengas.
- **Falsificación de billetes de lotería**
- **Efectivo y décimos de lotería fuera del local asegurado**
Si ocurre un siniestro o robo en tu domicilio particular o en la imprenta, también quedan cubiertos.
- **Billetes depositados en vendedores autorizados y otros puntos de venta**
El dinero en efectivo y los billetes depositados en otros puntos de venta y en vendedores autorizados por la administración, quedan cubiertos hasta los límites establecidos.

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



LA APUESTA COTIZADA: Un reto ineludible para SELAE



La cruda realidad

SELAE solicitó el pasado 22 de enero de 2014, a través de su presidenta, Inmaculada García, el desarrollo y explotación estatal de apuestas deportivas de contrapartida por los canales online y presencial a través de su red de ventas. Las conocidas popularmente como "apuestas cotizadas". Al mismo tiempo, solicitaba autorización para el desarrollo de la actividad publicitaria, patrocinio o promoción, dispuesta a competir en el más breve plazo posible. Era el paso final de un largo recorrido y un trabajo previo para analizar su pertinencia en el actual mercado, la batería de apuestas iniciales, las posibilidades jurídicas de su concesión, y su viabilidad económica en un mercado plagado de competidores, a los que se presumía muy agresivos para

evitar la entrada inesperada de un nuevo macho en la manada.

La petición, consciente SELAE de la importancia del detalle, se realizó solicitando exención en la obligación en el canal presencial de sistemas y mecanismos que facilitarían la identificación del jugador; asunto clave, estratégico, pues permitiría competir con mejores armas y menores costes en todo el territorio nacional, de golpe 10.500 puntos, tras la consecución de la ansiada licencia. No se olvide en este momento las peculiaridades de la red de puntos de SELAE, locales pequeños, con comisiones fijas y reducidas, frente a los habituales puntos de venta de las operadoras privadas, mucho más grandes, más nuevos y con un marketing más agresivo, y con la última tecnología aplicada a la gestión de apuestas. De otro modo no se entiende la forma precisa de la solicitud.

El pasado 25 de julio llegaba aparentemente la buena nueva: la Dirección General de Ordenación del Juego (DGOJ) publicaba la resolución por la cual se le otorgaba a SELAE licencia singular de apuestas deportivas de contrapartida, pero sólo para el canal online: ahí la gran decepción. La desestimación se cimentaba en que no se puede aplicar a ningún operador excepciones a un principio general que aparece estipulado en la reglamentación específica. Y más aún, recordaba el regulador que la autorización compete a la comunidad autónoma correspondiente, como coletilla final. Así la ilusión de los loteros se venía abajo nuevamente, y sólo les quedaba el extraño consuelo de leer el comunicado del Consejo de Administración de SELAE, en el que se manifestaba *"que en la medida en la que no se dispone de licencia presencial, la comercialización online de la apuesta*



deportiva de contrapartida no se considera estratégica en el momento actual". La Presidenta renunciaba a competir contra su propia red de ventas. No sólo por ética, sino porque la única forma de competir y rentabilizar el proyecto era a través de la red presencial, la única capaz de hacer temblar el lobby del juego privado y agitar el mercado.

¿Tiene futuro el proyecto?

La primera cuestión que se suscita es si realmente la petición de SELAE debería haberse hecho con esta exención especial o no, si los motivos argüidos tienen peso suficiente, o si aunque fuera evidente el argumentario a favor - si era previsible el sesgo de la respuesta - no se ganaba tiempo con una

consulta previa y una petición más acorde a la posible respuesta que evitara alargar el proceso.

No olvidemos que se trata, en el proyecto de la cotizada de SELAE, de competir, y en ese objetivo los tiempos son importantes. La situación de la red de ventas es de absoluta desmoralización tras la larga crisis y su agudización extrema el último trienio, con una caída de ventas del 7'9% en 2013, casi el doble de la ya registrada el año anterior del 4'8%.

SELAE se basaba en sólidas razones sobre la larga trayectoria en el mercado con máxima certificación de "juego responsable" (European Lotteries y WLA), prevención de blanqueo de capitales y protección a los menores, que garantizaban una práctica de venta limpia y responsable, sin riesgos para los elementos más vulnerables de la sociedad. Los

Juegos del Estado gozan de un reconocido prestigio, y al ser diferidos, no pueden ser acusados de ludopáticos. Además SELAE/LAE y los restantes nombres bajo los que ha operado Loterías han comercializado sus productos a través de una red externa sin mecanismos o sistemas de verificación de la identidad de los participantes sin riesgo para la sociedad. Y 250 años de trayectoria impoluta avalan a nuestro juicio la solicitada exención, pero no fue ese el criterio de Carlos Hernández y la DGOJ, indicando que se desestima la solicitud de exención de la obligación de identificar al jugador en el canal presencial, precisando que "SELAE deberá contemplar e implantar estos mecanismos de control y presentar la solicitud de autorización para que la DGOJ le autorice su explotación también en forma presencial...".

SELAE, tras estudio meticuloso de



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

PRECIO ESPECIAL ASOCIADOS ANAPAL

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

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

Precio Caja Fuerte: 1.190 € + IVA

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



PUERTA ACORAZADA NIVEL 5

PRECIO: 1.900 € + IVA
Con instalación incluida en la Comunidad de Madrid (En otros casos consultar)



Cristales Certificados:
Precio consultar

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



Los despachos de Quinielas quieren vender Apuestas de Contrapartida

“5 a 1 si gana mi equipo” ...



El SELAE ya podría vía Internet

los nuevos costes que implicará proveer tales medios de identificación a su red de ventas, parece haberse decidido a volver a solicitar la licencia, y olvidarse de otras vías más largas e inciertas, por lo que cabe calcular un periodo de espera para la posible aprobación de la nueva solicitud de al menos de 6 a 9 meses, con lo que se habrá perdido en el mejor de los casos un nuevo año. Un año más de sangría en las cuentas y en las ventas, pues era realmente estratégico devolver a la gente joven, seducida por este mero tipo de apuestas sencillas-flexibles-baratas, a los puntos de venta tradicionales. Era básico ayudar a La Quiniela con un nuevo reflujo de jugadores a los que poder contar las virtudes del tradicional juego millonario, perfectamente complementario de la nueva apuesta deportiva de contrapartida.

Sea lo que fuere, habrá que esperar, y en ese tiempo perfilar un plan más agresivo para recuperar parte de este tiempo perdido. Y mover todas las influencias políticas. Agitar el lobby del Estado, que también existe.

La disputa jurídica

SELAE tiene licencia general de

juego otorgada en junio de 2012, dentro del nuevo marco que trajo la Ley 13/2011, de Regulación del juego, en la que se circunscribía los privilegios del antiguo monopolio estatal a las loterías naciones (LAE Y ONCE) bajo el término de “reserva de actividad”. Las CC.AA. tienen ahora potestad para regular y aprobar el juego del Estado dentro de su territorio. Por ello - como indica Carlos Lalanda (asesor jurídico y experto en juegos) - el nuevo esquema de operación de las apuestas pasa por dos vías:

- O son apuestas online y es la DGOJ la que puede otorgar autorización o “Licencia singular” a cualquier entidad con previa Licencia General de Apuestas, como SELAE.
- O son apuestas en establecimientos físicos (presenciales), y entonces dependen de las CC.AA. y sus leyes y reglamentos de apuestas. SELAE puede solicitar la licencia en cada comunidad. Ahora no la tiene.

De aquí la gravedad de la coetilla de la DGOJ en su denegación de la licencia de apuestas deportivas presenciales: “...y ésta autorización compete a la CC.AA.”. Más trabajo, más problemas, más tiempo para lograr el objetivo.

El lío parece evidente, porque las apuestas tradicionales de LAE/SELAE en materia deportiva, fútbol con La Quiniela, El Quinigol, y Hípica con Lototurf y Quintuple, son reconocidas en la citada Ley 13/2011, y se garantiza a SELAE su explotación en sus distintas maneras anteriores a la Ley, otorgándole una “licencia” equivalente a una “Licencia Singular de Apuestas Deportivas Mutuas” - como remacha Carlos Lalanda, buen conocedor del tema. Y no puede extenderse este privilegio, a juicio del mencionado jurista, a otra clase de apuestas o juegos como las cotizadas.

Vista esta posición, quizá convenga también mencionar que Loterías, en base a esa tradición y privilegio operativo, ya ha operado apuestas deportivas que podrían considerarse similares a las “cotizadas”, aunque han sido mutuas hasta nuestros días. Los primeros boletos de La Quiniela (1.946) fueron confeccionadas como una quiniela de goles, y son un claro precedente de lo que ahora se pretende; y las apuestas hípicas también, desde mediados de los ochenta. El Estado ha llevado la iniciativa en las apuestas deportivas, La Quiniela lo es, y, sin embargo, el propio nombre parece ahora apropiado por las casas de apuestas privadas, que no hablan de apuestas cotizadas sino de apuestas deportivas.

Muchos enemigos, pocos amigos

El juego privado desde CEJUEGO



(Consejo Empresarial del Juego) a COFAR (Confederación de Asociaciones y Federaciones de Empresarios del Recreativo), está en armas contra la pretensión de SELAE. Tienen a un competidor que saben bien armado y con una red curtida en la lucha diaria y con prestigio histórico. Lo tienen más aún en una crisis que ha afectado gravemente al negocio del Juego de gestión privada haciéndole perder desde 2007 hasta 2012 más del 35% de su volumen, cerrándose algunos casinos, muchos bingos, más salones.

Las propias CC.AA.; reunidas hace pocas semanas, manifestaban por voz de sus responsables de juego (reguladores) que la aparición de SELAE "distorsionaría el mercado y vulneraría dos cuestiones; el respeto competencial y la lealtad institucional".

Algún regulador autonómico como el de Euskadi, Aitor Uriarte, ha declarado que "en Euskadi ya existen 3 licencias de apuestas y por lo tanto es imposible que SELAE entre..."

Otros, más comedidos, han mostrado su extrañeza porque Loterías se plantee las apuestas deportivas, recordando que "no es su marco de

actividad". Simpatías, pues, no genera. Más bien miedo, y por ello presiones para que el ínclito Carlos Hernández no ose conceder.

Los únicos defensores son los técnicos de SELAE y Anapal y Fenamix, que ven un flotador apetecible en tiempo de crisis, y un elemento estratégico para reconquistar la clientela perdida.

La caída de La quiniela y las apuestas cotizadas

De los diversos análisis realizados para encontrar las causas de la grave caída de ventas de La Quiniela, en todos aparece como esencial, junto a la crisis y el caos horario del fútbol, la aparición de las apuestas cotizadas y su gestión por los operadores privados, hace ahora 6 años.

Es indudable que tanto a través del canal online (Internet) como del presencial, su auge, aún siendo apuestas deferentes de La Quiniela, ha competido activamente minorando la inversión de los españoles en la tradicional apuesta de los domingos. En la Comunidad de Madrid, la primera en aprobar la nueva fórmula junto al País Vasco, puede comprobarse el deterioro de

las ventas de La Quiniela con mayor precisión, y solo el hecho de que la expansión han sido más lenta de la deseada a causa de la variedad de legislaciones y exigencias de cada comunidad ha mermado el desgaste a nivel global.

El primer objetivo de estas casas fue arrinconar a La Quiniela minorando sus espacios publicitarios hasta diluir la noticia que antes significaba el simple escrutinio semanal o la proximidad del fin de semana. El "1X2" ha desaparecido de todos los programas informativos poco a poco, con la precisión de un plan establecido, el dinero invertido y la pasividad de los diversos gestores de Loterías.

Por tanto, la decisión de competir en esta concreta apuesta no solo es necesaria, sino la única posible par evitar la constante caída en las ventas. Todo el tiempo perdido ya, todo el tiempo que ahora se pierda, es oxígeno para el juego privado que bombardea sin piedad y con la exactitud tecnológica del que llega con un plan a adueñarse del mercado, conscientes de otras áreas de su negocio se van hundiendo irremisiblemente. Podría decirse sin miedo a equivocarse que son muchos los que desean que La Quiniela entre en quiebra. De ahí la dispersión de horarios, que sólo puede beneficiar al que necesita dotar de contenido a sus puntos de venta los siete días de la semana.

No será fácil el camino de salida. Estamos en los capítulos iniciales de una guerra que se anticipa larga. Hay demasiados operadores en este mercado a la baja. Sobrevivir costará un gran esfuerzo. Y SELAE tiene el reto ineludible de utilizar todas las armas. La apuesta cotizada entre ellas.

*Jorge Martín
Admón. nº320 de Madrid*

¿QUÉ TIENEN NUESTROS PORTALISTAS DIGITALES QUE OTROS NO TIENEN?

ÍNDICE INTUITIVO



SORTEO DE NAVIDAD



lista completa



LOTERÍA



Anverso



PRIMITIVA



Carátula



Resultados



EUROMILLONES



Carátula



Resultados



QUINIELA



Carátula



Resultados



QUINIGOL



Carátula



Resultados



QUINTUPLE PLUS



Carátula



Resultados



Favoritos



Programa de carreras



CLASIFICACIÓN



1ª División

TODA LA INFORMACIÓN QUE SE MUESTRA EN NUESTRO PORTALISTAS, LA TENDRÁ DISPONIBLE DURANTE 3 MESES PARA LA RÁPIDA COMPROBACIÓN DE POSIBLES PREMIOS

síguenos
en:

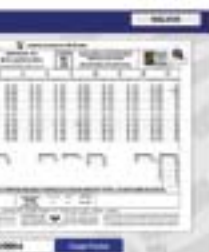


www.facebook.com/innovacionenpanelados
www.facebook.com/jcmlosterias
www.facebook.com/corporajet



@grupojcm
@corporajet
@innovacionjcm

RIÁ NACIONAL - Jueves y Sábado



Reverso



BONOLOTO



Carátula



Resultados



GORDO DE LA PRIMITIVA



Carátula



Resultados



El portalistas digital
más completo ahora en
24"



LOTOTURF



Carátula



Resultados



Programa de carreras

SIFICACIÓN LFP



2ª División



BOTES ACTIVOS



Visor de Botes



Cartel de Botes



El Contrato Mercantil ¿qué tipo de contrato es?

Dentro de la contratación mercantil existen varios tipos de contrato, de tal forma que no todos son iguales, y debido a ello tienen entre sí características diferentes, y por supuesto también ciertas similitudes.

Pese a su denominación como de Contrato Mercantil, tiene muchas peculiaridades comunes a los contratos públicos, y por lo tanto de reminiscencias administrativas al modelo de concesión, propias de la Ley de Contratos del Sector Público.

Es más, carece de un encaje normativo propio en el Código de Comercio, que lo hace ser considerado legal y jurisprudencialmente como un contrato Atípico, carente de una normativa reguladora específica dentro del Código de Comercio, que parte únicamente del principio de autonomía de la voluntad de las partes al amparo del artículo 1255 del Código Civil y el art. 50 del Código de Comercio.

No es, pese a lo que pudiera parecer en un principio, un Contrato de Agencia, el cual, teniendo una normativa específica por trasposición de la Directiva 86/653/CEE, de 8 de diciembre a través de la Ley 12/1992, de 27 de mayo, de Contrato de Agencia, incumple uno de los principios rectores de esta Ley, pese a tener gran acomodo en el resto de su articulado, cual se refiere a la Independencia profesional del Agente (Administrador de Loterías/Gestor) **no pueda organizar su actividad profesional ni el tiempo dedicado a la misma conforme a sus propios criterios**, así como el reconocimiento a un derecho de indemnización por clientela por terminación normal de la relación contractual, que la citada ley reconoce y obliga, pero que para el mismo supuesto niega el contrato Mercantil.

Cabe plantearse si tiene acomodo en cuanto contrato de Franquicia. Este es otro contrato, también atípico, carente de regulación específica más allá de lo previsto en el art.62 de la ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista, con las modificaciones operadas por Real Decreto 419/2006 de 7 de abril, por el que se modifica el Real Decreto 2485/1998, de 13 de noviembre, relativo a la regulación del régimen de franquicia y se crea el Registro de Franquicia-

dores, en todo caso, derogadas por la Ley 1/2010, de 1 de marzo, sobre la modificación de la ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista. La Inscripción en el registro de franquiciadores es de carácter obligatorio respecto de la que SELAE no se encuentra inscrito.

Tampoco es a efectos de contratación civil, un contrato de depósito (artículo 1758 y ss. del Código Civil), toda vez que en la medida que el depositario (Administrador de Loterías/Gestor) puede servirse de los bienes depositados, con la autorización del depositante (SELAE), el contrato deja de considerarse como tal y la legislación civil, lo remite al contrato de comodato o préstamo (artículo 1768 del código civil). Pues bien, tampoco tiene encaje legal pleno, sea comodato (artículo 1741), toda vez que en términos generales en comodante (SELAE) conserva la propiedad de la cosa prestada utilizando el comodatario (Administrador de Loterías/Gestor), el uso de la cosa pero sin derecho a sus frutos y si el comodatario debe pagar algo, deja de ser comodato. Tampoco es un préstamo (artículo 1753), pues el que recibe en préstamo dinero u otra cosa fungible, (Administrador de Loterías/Gestor) adquiere su propiedad, y está obligado a devolver al acreedor (SELAE), otro tanto de la misma especie y calidad.





En realidad, confluyen en el citado contrato mercantil, diversas tipologías contractuales de naturaleza civil, mercantil y hasta administrativa, esta última, por su carácter imperativo, luego bien sea de Gestión, Distribución, Colaboración, Concesión, Agencia, Abanderamiento, Franquicia, Depósito, Préstamos, Comodato y un largo etc. El Contrato de Gestión de Punto de Venta Integral, posee las siguientes características:

1. **Atípico:** carece de una regulación sistematizada, y su normación debe indagarse a través de la búsqueda de la voluntad de las partes y las reglas generales de los contratos.
2. **Unitario:** Carece de diferencias entre unos y otros, que tiene dos elementos que siempre encontraremos en su modalidad y que le dan dicho carácter unitario, que son:
 - El suministro de valores o productos de juego por parte de la compañía a su red comercial.
 - La implantación de la imagen de la marca de la compañía en dicho establecimiento.
3. **De adhesión:** contrato que se redacta por una sola

de las partes y el aceptante simplemente se adhiere o no al mismo, aceptando o rechazando el contrato en su integridad.

4. **Contrato bilateral y sinalagmático:** Bilateral ya que está conformado por dos partes (Administrador de Loterías/Gestor y SELAE), y sinalagmático pues en éste nacen tanto, obligaciones para ambas partes.
5. **Contrato de cooperación:** Pues con esta forma jurídica dos empresarios pretenden colaborar en la difusión de un producto o marca.
6. **Contrato oneroso:** Pues el Administrador de Loterías/Gestor se lucra, obtiene un porcentaje de la venta.

En definitiva, estaríamos más bien ante un Contrato de Agencia "no genuino", muy semejante al "Contrato de Abanderamiento", que emplean las grandes Petrolíferas con las estaciones de servicios.

Hedilla Abogados
Asesores de ANAPAL



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

www.hedillaabogados.com

Familia de loteros



@HedillaAbogados
Hedilla Abogados



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



Tel. 913 566 388
info@hedillaabogados.com



Club con mi ¿enemigo? OnLine

El pasado día 13 de junio de 2014, SELAE dio a conocer una nueva estrategia de comercialización, con objetivo de incrementar las ventas utilizando los canales de internet, de modo que mediante esta vía, sus productos estarían disponibles, siete días a la semana, 24 horas al día, durante los 365 días del año para todos aquellos usuarios que se dieran de alta en el sistema habilitado al efecto.

Para ello, a través de la web de Loterías y Apuestas, todos aquellos usuarios que quisieran disponer de manera inmediata de cualquier producto de loterías, podrían, previa inscripción, registro y aceptación de sus condiciones, dirigirse al establecimiento de su red comercial habitual (en principio, solo limitado a aquellos establecimientos más próximos al coincidente con el código postal que se hubiera escrito al registrarse, salvo que se conociera número de receptor), sin perjuicio de poder dirigirse a otro establecimiento de la red comercial, una vez dado de alta, a través de la opción "localiza tu punto de venta". De este modo y siguiendo a la citada misiva, SELAE hacía partícipes a los Puntos de Venta que conforman su red comercial, en los beneficios de esta pro-

puesta de negocio, asignando una comisión del 4%, al establecimiento elegido por el usuario que hubiera comprado sus productos por la web de loterías pero que lo hubieran hecho designándolo a través de su establecimiento habitual.

Las bases de participación para todos los usuarios que adquirieran sus productos en su web, del modo anteriormente descrito, bajo la denominación "e" participan de modo automático en un sistema de promociones y regalos, mediante sorteos tanto para los usuarios del Club Conmigo registrados, como para el punto de venta habitual que hubiera designado el usuario ganador pudiendo citar la Promoción de un Viaje a París organizado por SELAE dentro del Club Conmigo Online de 18 de julio a 18 de agosto de 2014.

Que nadie se lleve a engaño,



lo que acabo de exponer no es un mundo de idílico de bondades, virtudes y bienhechores. SELAE no solo quiere vender, es que también nos la quiere vender, haciéndonos partícipes, como dice; en las comisiones de "sus ventas por internet", que no dejan de ser migajas y agasajando al Gestor con igual premio que al internauta que participa en sus "rifas".

El símil es fácil, SELAE es papá y papá hace y reparte a su antojo y lo que él hace, bien hecho está y aunque no te guste, da gracias, no olvides ponerle buena cara, y sobre todo, no le cabrees, porque es padre soberano y lo poquito que te da, también te lo puede quitar. Poder de disposición semejante, nada tiene que envidiar a la que en la antigua Roma tenía el *Páter Familias* – padre de familia-, el cual era tan soberano, que tenía *vitae necisque potestas* – o poder de vida o muerte- sobre sus hijos, esposa, y sus esclavos, de todos los cuales estaban *sub manu*, "bajo su mano".

Y es que el refranero español recoge de modo breve y sencillo lo que está aconteciendo, porque con SELAE; "donde dije digo, digo Diego", dicho que le viene que ni pintado. Una cosa es lo que SELAE te diga qué es lo que tienes que percibir por con-



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



Hablamos el mismo idioma



Administraciones



Le realizamos un estudio energético para ahorrar costes.



GRATIS

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





trato y con arreglo a las ventas reguladas en dicho contrato y otra cosa es que te diga que es lo que tienes que percibir cuando las ventas las hace él, pero utilizando tu establecimiento como trampolín.

¿Diferencias? En realidad ninguna, si SELAE decide operar sus ventas de modo ajeno a los puntos de venta que lo haga, pero que lo haga al 100%, dejando ajenos al punto de venta, pero si decide utilizarlos como punto de control con los usuarios inscritos, tiene y debe de someterse al 100% al contrato, porque es lo único que tiene el Gestor para que SELAE, si decide apoyarse en él y lo utilice, sepa a qué debe atenerse, no el Gestor, si no SELAE, que es a lo firmado, al contrato de Gestión de Servicios de Punto de Venta, que vincula y regula las relaciones entre partes, todo lo que se haga al margen del citado contrato y que tenga que ver con un Punto de venta, por cuanto a las comisiones y por tanto retribución del lotero, es un elemento esencial del contrato, en cuanto precio por servicio, que no puede ni debe quedar a la suerte de una de las partes, de lo contrario, ¿qué le queda al Gestor?. Alteraciones semejantes sobre la retribución debida a un Gestor, no pueden ser modificadas por vía de comunicado, como nueva forma de comercialización, si de la misma se deriva una alteración sustancial de



las retribuciones pactadas por contrato.

Esto no solo deriva de lo dispuesto por contrato, sino que tiene su precedente en los compromisos asumidos por SELAE, por Acuerdo del Consejo de Administración de 14 de junio de 2012, "**por el que se aclaraban y concretaban determinados conceptos relativos al contenido del contrato mercantil formalizado entre las administraciones de loterías y la Sociedad Estatal**".

A lo largo de sus 13 cláusulas, se ponen de manifiesto las opacidades que salvaguardan los cambios de criterio que nos llevan hasta hoy. Si por prestación adicional se entiende con arreglo al clausulado del contrato y del Acuerdo citado, "**los servicios y operaciones de comercialización de juegos que en cada momento explote o gestione SELAE (...)**", ello, y sigo citando al acuerdo, "**implicaría un Anexo al contrato que establezcan las condiciones para su explotación o comercialización**", luego no se puede dejar

sin efecto lo anterior, al decir, siguiendo al acuerdo, que "si bien las comisiones reconocidas por contrato son de mínimos, **sin que ello no implica el devengo de cualquier otra ("comisión") que no fuera expresamente establecida o autorizada por SELAE.**"

Con arreglo a lo anterior, si las comisiones establecidas o autorizadas por SELAE, son las previstas por contrato; el establecimiento de una nueva comisión, como consecuencia de la comercialización de un nuevo servicio (que no nuevos productos), que gestiona o explota SELAE y en cuanto afecte a un punto de venta, requerirá un Anexo al contrato donde se establezcan sus condiciones (entre ellas, las comisiones), para que a través de este anexo no solo se especifique debidamente el servicio y la afectación del punto Gestor sino también el de la comisión. Para ser simplista, de cuando de comisiones se trata y repito, como elemento esencial del contrato, no vale el: "**haced lo que yo digo, no hagáis lo que yo hago**".

No se pueden imponer las cosas por vía de hechos consumados y menos aún de cuando una retribución se trata, pues SELAE se aprovecha de la clientela del Punto Gestor, que es una cartera de clientes de su propiedad, y que solo por ello, debe ser objeto de una debida valoración.

Si SELAE es inflexible para exigir

QUE LAS
VACACIONES
NO NOS SEPAREN
Vayas donde quieras puedes jugar
CONMIGO
LINE

clubconmigonline.es

Forma parte del Club
¡Hay promociones especiales esperándote!



el abono y no se olvida de aplicar en estricto cumplimiento el contrato y el Manual, cuando de reclamar al gestor, el importe correspondiente a los Soportes de los Juegos no devueltos se trata, y cito, según Cláusula 3.2.3 (c) y (d) del Contrato: "y sin posibilidad de excusa por parte del Gestor (...), incluso, causas de fuerza mayor.", para el debido pago de las comisiones por ventas, si se olvida del contrato y las cantidades por comisión establecidas en el mismo y es que si se me permite aquí la ironía; la memoria es selectiva y parece que a SELAE, muchas veces

le hubiera gustado firmar el contrato con los Gestores de palabra, porque ésta se la lleva el viento y no deja rastro, si bien en otras, la mera tinta no le es suficiente para obligar.

Y es que, el respeto a las obligaciones que uno asume por contrato, "tienen fuerza de ley entre las partes contratantes y deben cumplirse al tenor del mismo" y volviendo a citar el código civil para el caso presente; "la validez y el cumplimiento de los contratos no pueden dejarse al arbitrio de uno de los contratantes" pues de lo contrario habremos contratado con un impúber, caprichoso, cambian-

te, injustificado, olvidadizo cuando le interesa, autoritario y un largo etc.

A este paso, SELAE en aras de la comercialización, esté o no de su lado el Gestor, lleva los pasos de ir en contra de sus propios actos y de ir en contra de los suyos, como la famosa pintura de Goya "Saturno devorando a sus hijos", en su etapa negra, que esperemos, no sea la misma a la que nos pretenda llevar SELAE, en delirio semejante.

Hedilla Abogados
Asesores de ANAPAL

Desde 1968

CAJAS FUERTES
LÓPEZ e HIJOS

- ▶ CAJAS FUERTES Y PUERTAS ACORAZADAS CERTIFICADAS.
- ▶ PUERTAS CLASE V, UNE EN 1627/28/30 : 2000.
- ▶ REPARACIÓN Y APERTURA DE TODAS LAS MARCAS
- ▶ VENTA DE CAJAS FUERTES, NUEVAS Y DE OCASIÓN.
- ▶ FABRICACIÓN A MEDIDA.
- ▶ INSTALACION DE CERRADURAS ELECTRÓNICAS, BLOQUEOS Y RETARDOS.
- ▶ TRANSPORTE PROPIO ESPECIALIZADO.

OFERTA SOCIOS de ANAPAL

Gratis portes en Madrid, Guadalajara, Segovia, Ávila, Toledo y Cuenca. (*Resto de península, consultar*)

Anclaje certificado por arquitecto colegiado
(Norma de Anclaje UNE 108136)

Certificada nivel IV, certificado Aenor.

Sistema de cierre formado por cerradura de llave, bloqueo y retardo electrónico. (*Ambas Clase B*)

**Precio
imbatible
Grado IV**

**Caja + Anclaje
UNE 108-136
en Madrid**



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-200	1000	600	570	920	520	420	450	200	2.320 € + IVA
AM 2	500	450	450	400	350	305	215	40	1.405 € + IVA



Controversia con las Medidas de Seguridad

Moratoria de 10 años

En varias Comunidades Autónomas está habiendo discrepancias con relación a este asunto (medidas de seguridad y en especial a la moratoria de 10 años para su completo cumplimiento), entre la postura que mantiene la Unidad Central de Seguridad Privada, de la Comisaría General de Seguridad Ciudadana, y las correspondientes Unidades Provinciales dependientes a su vez de las Delegaciones y Subdelegaciones del Gobierno.

El problema radica en que a

pesar de que la Unidad Central tiene carácter estatal, son las Delegaciones y Subdelegaciones del Gobierno de cada Comunidad Autónoma y de cada provincia, las competentes para el control del cumplimiento de las medidas de seguridad, siendo estas las que certifican el cumplimiento de las medidas, certificaciones que son imprescindibles para nuevos titulares, ya provengan estos de sucesión o subrogación, o lo sean por nuevas aperturas de puntos de

venta. Y aquí está la discrepancia.

Mientras que para la Unidad Central de Seguridad Privada, a las sucesiones, y subrogaciones (que implican cambio de titular) les son de aplicación la moratoria establecida por la Orden Ministerial INT/316/2011 (diez años), para algunas Unidades Provinciales (entre otras la de Madrid), que siguen instrucciones de las Delegaciones y Subdelegaciones del Gobierno, esa moratoria no es aplicable nada más que para los titulares que ya

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.



lo eran a la fecha de la indicada Orden Ministerial (2011), y por lo tanto no sería de aplicación en los casos de sucesiones y subrogaciones. Es obvio que nuevos puntos de venta (incluidos antiguos titulares que se trasladen) están obligados al cumplimiento integro de las medidas de seguridad, no habiendo discrepancia alguna en estos casos.

En resumen la unidad Central sigue **el criterio del estableci-**

miento que ya estaba abierto y funcionando, independientemente del cambio de titular por sucesión o subrogación, y por el contrario para algunas Unidades Centrales **el criterio es el del titular** y no el del establecimiento, y en consecuencia exigen para certificar el cumplimiento de las medi-

das de seguridad, también en estos casos de subrogación o sucesión, la puesta en funcionamiento de todas las medidas, sin tener en cuenta la moratoria de 10 años.

Reproduzco a continuación, para general y mejor conocimiento de este asunto, la copia completa del informe de la UCSP n° 2013/58, de 9 de septiembre, en donde se detalla la postura de esta Unidad Central de

Seguridad Privada. Prestar especial atención a lo expuesto en pagina 6, conclusiones, punto 1, **pues en el queda claro que se están refiriendo a los establecimientos y no a los titulares**, ya sean nuevos (por sucesión o subrogación) o antiguos. Personalmente y en conversación mantenida con los responsables de esa Unidad Central así se me ha confirmado.

Igualmente y por considerarlo de interés, reproduzco también el informe UCSP n° 2014/27, relativo a la adecuación de los denominados centros de control o video vigilancia.

Hedilla Abogados
Asesores de ANAPAL



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

AVISO

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

asesoriajuridica@anapal.com



MINISTERIO
DEL INTERIOR



DIRECCIÓN GENERAL
DE LA POLICÍA

COMISARÍA GENERAL
DE SEGURIDAD CIUDADANA

INFORME UCSP N°: 2013/58

FECHA 09/09/2013

ASUNTO Medidas de seguridad en administraciones de lotería.

Informe de UCSP sobre
medidas de seguridad en
Administraciones de Loterías de
9.9.13

ANTECEDENTES

Consulta efectuada por una particular titular de una oficina de loterías, sobre medidas de seguridad en administraciones de loterías del Estado y la entrada en vigor de nuevas medidas de seguridad en aplicación de la nueva Orden Ministerial INT/317/2011.

CONSIDERACIONES

Con carácter previo se participa que los informes o respuestas que emite esta Unidad tienen un carácter meramente informativo y orientativo -nunca vinculante- para quien los emite y para quien los solicita, sin que quepa atribuir a los mismos otros efectos o aplicaciones distintos del mero cumplimiento del deber de servicio a los ciudadanos.

La Ley Orgánica 1/1992, de 21 de febrero, sobre Protección de la Seguridad Ciudadana, establece en su artículo 13 la facultad del Ministerio del Interior para ordenar, conforme a lo que se disponga reglamentariamente, la adopción de las medidas de seguridad necesarias en establecimientos e instalaciones industriales, comerciales y de servicios, para prevenir la comisión de los actos delictivos que se puedan cometer contra ellos, cuando generen riesgos directos para terceros o sean especialmente vulnerables.

También en dicho artículo se establece la responsabilidad de la adopción o instalación de las medidas de seguridad obligatorias, de acuerdo con las normas que respectivamente las regulen, así como de su efectivo funcionamiento y de la consecución de la finalidad protectora y preventiva propia de cada medida, señalando como sujetos activos de tal responsabilidad a sus titulares, sin perjuicio de la responsabilidad en que al respecto puedan incurrir sus empleados.

El desarrollo reglamentario de dicho mandato se materializa en el Real Decreto 2364/1994, de 9 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de Seguridad Privada, que dedica su título III a la regulación de las medidas de seguridad cuya adopción es obligatoria para una serie de establecimientos por razón de su actividad, entre los que se encuentran las administraciones de loterías y los extintos despachos de apuestas mutuas deportivo-benéficas, señalando el artículo 132, de forma concreta

CORREO ELECTRÓNICO

ucsp.coordinacion@policias.es

C/ Rey Francisco, 21
28008 MADRID
TEL.: 91322 39 15/16
FAX: 91322 39 18

LA COMODIDAD DE COMPRAR
EN NUESTRA NUEVA
TIENDA ONLINE

HEMOS ABIERTO LAS PUERTAS DEL
COMERCIO DIGITAL
PARA FACILITARLE SUS COMPRAS

VISITE NUESTRA WEB...

WWW.grupo-jcm.com

965 80 71 16

ahora más cerca de ti...
síguenos en:



www.facebook.com/innovacionenpanelados
www.facebook.com/jcmlosterias
www.facebook.com/corporajet



@grupojcm
@corporajet
@innovacionjcm

2015
será un
buen año

CUMPLIMOS

15 AÑOS

y lo celebraremos
con muchas promociones

Estamos preparando
el catálogo 2015.

RESÉVALO YA
GRATIS

 **innovación**^{sl}
en panelados

**NO TE PIERDAS
LO QUE TE PROPONEMOS**

*tienes de tiempo para decidirte
hasta el 31 de Diciembre de 2014*

¡Nuevo!

Portalistas Digital Táctil

24"



medidas: 61 x 41,5 cm.



Pol. Ind. Bulilla, C/ Desviradores, 18
03400 Villena (Alicante) - Spain



www.grupo-jcm.com



info@grupo-jcm.com



y de modo imperativo, la obligación de instalar las siguientes medidas físicas en aquéllos:

1.- Un recinto cerrado en el que existirá una caja fuerte de las características determinadas en el artículo 127.1.a) e Reglamento en la que se custodiarán los efectos y el dinero en metálico, siendo aquéllas las siguientes:

- a) Caja fuerte o cámara acorazada, con el nivel de resistencia que determine el Ministerio de Justicia e Interior.
- b) Dotada de sistema de apertura automática retardada, que deberá estar activado durante la jornada laboral, y dispositivo mecánico o electrónico que permita el bloqueo de la puerta, desde la hora de cierre hasta primera hora del día siguiente hábil.
- c) Cuando la caja fuerte tenga un peso inferior a 2.000 kilogramos, deberá estar anclada, de manera fija, en una estructura de hormigón armado, al suelo o al muro.

2.- La parte del recinto destinado al público estará totalmente separada, por elementos o materiales de blindaje del nivel que se determine, de la zona reservada a los empleados que realicen transacciones con el público, la cual estará permanente cerrada desde su interior y dotada de dispositivos que impidan el ataque a dichos empleados.

3.- Las transacciones con el público se harán a través de ventanillas con cualquiera de los dispositivos enumerados en el apartado 1 del artículo 131 del Reglamento, es decir:

- a) Dispositivo tipo túnel.
- b) Bandeja de valvén.
- c) Bandeja giratoria con seguro.

4.- Independientemente de las mencionadas medidas de seguridad el Delegado/Subdelegado del Gobierno de la provincia, en los casos a que se refiere el art.130.5 de este Reglamento, (casos en el que el volumen económico, la ubicación de las administraciones de lotería o, en general, su vulnerabilidad) podrá imponer a los titulares de estos establecimientos a la adopción de los sistemas de seguridad a que se refieren los párrafos c) y d) del artículo 112, también del Reglamento de Seguridad Privada, siendo los siguientes:

- a) Instalación de dispositivos y sistemas de seguridad y protección.



- b) Conexión de los sistemas de seguridad con centrales de alarmas, ajenas o propias, que deberán ajustar reglamentario en cuanto a su funcionamiento y reunir los requisitos exigidos.

Dichas medidas obligatorias y sus características, son desarrolladas y concretadas en el artículo 23 de la Orden INT/317/2011, de 1 de febrero, sobre medidas de seguridad privada, en el que se señala específicamente para los establecimientos de administración de lotería:

"1.- A las cajas fuertes de las administraciones de loterías y despachos integrales de apuestas mutuas, le serán de aplicación lo dispuesto en el artículo 9 de la presente Orden.

2.- El recinto de caja tendrá una categoría de resistencia BR2 para las partes acristaladas, y de la misma clase de resistencia, según la Norma UNE 108132, para las opacas, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 6 de la presente Orden"

El artículo 9 de la mencionada Orden Ministerial, señala:

"1. Las cajas fuertes han de estar construidas con materiales con grado de seguridad 4 según la Norma UNE-EN 1143-1

2. Las cajas fuertes deberán contar, como mínimo, con la protección de un detector sísmico, que estará conectado con el sistema de alarma del establecimiento.

3. Las cajas fuertes contarán con un dispositivo de bloqueo y sistema de apertura retardada de, como mínimo, diez minutos. El dispositivo de retardo podrá ser desactivado, durante las operaciones de depósito de efectivo, por los vigilantes de seguridad encargados de dichas operaciones, previo aviso, en su caso, al responsable del control de los sistemas de alarma.

4. El dispositivo de bloqueo de las cajas fuertes deberá estar activado desde la hora de cierre del establecimiento hasta la hora de apertura del día siguiente hábil.

5. Cuando su peso sea inferior a 2.000 kilogramos, deberán estar ancladas, conforme a lo establecido en la disposición adicional segunda de esta Orden."

Del mismo modo, el artículo 6 de la mencionada Orden Ministerial, señala:

"1. El recinto de caja, incluida su puerta de acceso, tendrá un blindaje perimetral, como mínimo, de categoría de resistencia BR2, según la Norma UNE-EN 1063 para las partes acristaladas y de la misma clase, según la Norma UNE 108132, para las partes opacas.

3. Los dispositivos para pasar documentos o efectivo en los recintos de caja, a los cuales se refiere el párrafo d) del apartado primero del artículo 120 del Reglamento



de Seguridad Privada, habrán de ser capaces de impedir el ataque directo con armas de fuego a los empleados situados en el interior."

En cuanto a la temporalidad para la adecuación y cumplimiento de las exigencias normativas, la Disposición Transitoria Única de la Orden Ministerial INT/317/2011, establece:

"Los elementos de seguridad física y electrónica y los sistemas de alarma, instalados antes de la fecha de la entrada en vigor de la presente Orden, en establecimientos obligados y no obligados, se adecuarán a la misma en el plazo de diez años.

Los establecimientos a que hace referencia la Disposición Adicional Primera de esta Orden, dispondrán de un plazo de **dos años** para que cumplan lo previsto en ella, respecto a su conexión a central de alarmas y disponer de sistema de registro de imágenes, salvo que por norma de igual o superior rango se disponga otro plazo."

A este respecto, la Disposición Adicional Primera, señala:

"Los establecimientos obligados a disponer de una unidad de almacenamiento de seguridad, de las reguladas por la norma UNE EN 1142-1, deberán conectar su sistema de alarmas a una empresa de seguridad autorizada para la actividad de central de alarmas, o en su caso, a una central, también autorizada de uso propio.

Tales instalaciones contarán, entre sus elementos, con un sistema de registro de imágenes, con las características recogidas en el artículo 4 de la presente Orden, permitiendo con ello, a la central de alarmas, la verificación de las señales que pudieran producirse".

Estas características recogidas en el mencionado artículo, que si bien, en el precepto normativo están inicialmente prescritas para los equipos instalados en las entidades de crédito, serán por el mandato señalado, de aplicación específica a los equipos de registro de imágenes que las administraciones de lotería deberán disponer, tras agotarse el plazo de adecuación señalado en la norma, siendo las siguientes:

1. La parte destinada a registro de imágenes de los equipos o sistemas deberá estar ubicada, en el interior del establecimiento, en lugares no visibles por el público.
2. El sistema de protección contra robo, de los soportes de las imágenes ha de tener activado, durante el horario de atención al público, un retardo para su acceso de como mínimo, diez minutos, que podrá ser técnico cuando se trate de sistemas informáticos, y físico o electrónico cuando se trate de video-grabación.



3. Este sistema de retardo podrá ser sustituido por una llave de apertura del lugar en que se encuentre el equipo, que estará depositada en un elemento contenedor que cuente con el mismo tiempo de retardo.
4. Estos equipos de registro de imágenes deberán, además, estar conectados permanentemente al sistema de seguridad de la entidad, de forma que puedan ser utilizados como elemento de verificación por la central de alarmas autorizada a la que estuvieran conectados, de conformidad con lo previsto en la normativa sobre funcionamiento de los sistemas de alarma en el ámbito de la seguridad privada.

En este mismo sentido, la Disposición Transitoria Primera de la Orden Ministerial INT/316/2011, de 1 de febrero sobre funcionamiento de los sistemas de alarma en el ámbito de la seguridad privada, señala el periodo de adecuación a las exigencias en ella contenida, de los sistemas ya instalados, señalando:

"Los sistemas de seguridad instalados y conectados a centrales de alarmas o a centros de control, antes de la fecha de entrada en vigor de la presente Orden, en establecimientos obligados y no obligados se adecuarán, en el plazo de diez años, a lo dispuesto en los artículos 2 y 3 de esta Orden"

No obstante lo anterior la Orden INT/1504/2013, de 30 de julio de 2013 modificó algunos aspectos de la Orden INT/317/2011, de 1 de febrero sobre medidas de seguridad privada quedando redactada la disposición transitoria única de la siguiente forma:

- "1. Las medidas de seguridad física contra robo e intrusión, obligatorias, instaladas antes de la fecha de entrada en vigor de esta orden tendrán una validez indefinida hasta el final de su vida útil, debiendo ser actualizadas en caso de resultar afectadas por reformas estructurales de los sistemas de seguridad de los que formen parte.*
- Se entiende por vida útil la duración que un elemento o medida de seguridad contra robo o intrusión puede tener, cumpliendo la finalidad para la que fueron instalados.*
- 2. Dispondrán de un plazo de diez años para su adecuación a lo dispuesto en esta Orden;*
- Las medidas de seguridad electrónicas contra el robo o la intrusión instaladas antes de la fecha de entrada en vigor de esta orden, en establecimientos obligados.*
 - Los sistemas de seguridad electrónicos contra robo o intrusión de los que dispongan los usuarios no obligados, instalados antes de la fecha de la entrada en vigor de esta orden, que se encuentren conectados a una central de alarmas o a un centro de control.*



- Los establecimientos a que hace referencia la disposición adicional primera de esta orden, respecto a su obligatoria conexión a central de alarmas y disponer de sistema de captación y registro de imágenes....”

CONCLUSIONES

A la vista de lo expuesto y en respuesta a las cuestiones planteadas en la consulta, se puede concluir:

1.- Los establecimientos de administración de lotería que pretendan la apertura e inicio de actividad, deberán contar con la totalidad de las medidas de seguridad previstas en el Reglamento de Seguridad Privada y en las Ordenes INT/317/2011 e INT/316/2011, siendo todas ellas obligatorias y de aplicación en todo el territorio español, independientemente de las competencias que, en materia de seguridad privada, tengan asumidas algunas comunidades autónomas.

2.- El periodo de adaptación de dos años para que los establecimientos obligados adecuen sus sistemas de seguridad a las medidas afectadas por las Ordenes Ministeriales que se cumpliría el 18 de agosto de 2013, ha sido modificado por la Orden INT/1504/3013, de 30 de julio, estableciendo en su art. 3 que los elementos de seguridad física, contra el robo o la intrusión, instalados antes de la fecha de la entrada en vigor de la Orden INT/317/2011 tendrán una validez indefinida hasta el final de su vida útil y las medidas de seguridad electrónica y los sistemas de alarma instalados en establecimientos obligados autorizados antes de la entrada en vigor de la Orden INT/317/2011 e INT/316/2013, tendrán un periodo de adaptación de diez años.

Por lo tanto se establece con carácter general un periodo de diez años para la adaptación de los sistemas de seguridad a las mencionadas Órdenes Ministeriales.

Este informe se emite en cumplimiento de lo dispuesto en el Artículo 35 g) de la Ley 30/92, sobre derecho de información al ciudadano, y fija la posición y el criterio decisor de las Unidades Policiales de Seguridad Privada, en relación con el objeto de la consulta sometido a consideración. No pone fin a la vía administrativa ni constituye un acto de los descritos en el artículo 107 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, por lo que contra el mismo no cabe recurso alguno.

UNIDAD CENTRAL DE SEGURIDAD PRIVADA



DIRECCIÓN GENERAL
DE LA POLICÍA

COMISARÍA GENERAL
DE SEGURIDAD CIUDADANA

**Informe de UCSP
sobre video vigilancia de
9.4.14**

INFORME UCSP N°: 2014/027

FECHA: 09/04/2014

ASUNTO: Adecuación de los denominados centros de control o video vigilancia.

ANTECEDENTES

Escrito de una empresa de seguridad consultando sobre los periodos de adecuación de los sistemas de seguridad conectados a un centro de control o videovigilancia, así como los plazos para cumplir con el resto de obligaciones y tramites documentales exigidos a partir de la reforma de la normativa de seguridad privada por el Real Decreto 195/2010.

CONSIDERACIONES

Con carácter previo se participa que los informes o respuestas que emite esta Unidad tienen un carácter meramente informativo y orientativo -nunca vinculante- para quien los emite y para quien los solicita, sin que quepa atribuir a los mismos otros efectos o aplicaciones distintos del mero cumplimiento del deber de servicio a los ciudadanos.

Dentro del marco de la Ley 25/2009, de 22 de diciembre, de modificación de diversas leyes para su adaptación a la Ley sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio, se promulgan la Ley 25/2009, de 22 de diciembre de modificación de la Ley 23/1992, de 30 de julio de Seguridad Privada y el Real Decreto 195/2010, de 26 de febrero de modificación del Real Decreto 2364/1994, de 9 de diciembre por el que se aprueba el Reglamento de Seguridad Privada.

Una de estas modificaciones reglamentarias afectó al artículo 39.1, que a partir de su publicación quedo redactado de la siguiente forma: *"Únicamente las empresas autorizadas podrán realizar las operaciones de instalación y mantenimiento de aparatos, dispositivos y sistemas de seguridad electrónica contra robo e intrusión y contra incendios que se conecten a centrales receptoras de alarmas."*

A efectos de su instalación y mantenimiento, tendrán la misma consideración que las centrales de alarmas los denominados centros de control o de video vigilancia, entendiendo por tales los lugares donde se centralizan los sistemas de seguridad y vigilancia de un edificio o establecimiento y que obligatoriamente deban estar controlados por personal de seguridad privada".

CORREO ELECTRÓNICO

ucsp.coordinacion@policia.es

C/ Rey Francisco, 21

28006 MADRID

TEL: 91322 - 3915 / 16



Analizando el párrafo segundo del citado artículo, pueden deducirse las siguientes nuevas obligaciones para los sistemas de seguridad que se conecten a los denominados centros de control o videovigilancia:

1. Que su instalación obligatoriamente se hará por empresa de seguridad habilitada para esta actividad.
2. Que los sistemas habrán de ser objeto de mantenimiento presencial o bidireccional, conforme a lo exigido normativamente por empresas de seguridad debidamente inscritas y autorizadas para ello.
3. Que tanto la instalación como el mantenimiento habrá de ser comunicado a través del correspondiente contrato de seguridad.
4. Consecuencia de ello es que cada centro de control deberá disponer del obligado Libro Registro de Instalaciones y Revisiones, donde se enumeraran los dispositivos que integran el sistema de seguridad electrónico y las revisiones preventivas realizadas al mismo.

Señalar que el citado Real Decreto 195/2010, no establece ningún plazo de posible adecuación a estas exigencias para las instalaciones existentes en el momento de su entrada en vigor.

Posteriormente, la Orden INT/316/2011, de 1 de febrero, sobre funcionamiento de los sistemas de alarmas en el ámbito de la seguridad privada, establece nuevas obligaciones para los sistemas de seguridad electrónicos conectados a centrales de alarmas o centros de control, como la elaboración de proyectos de instalación conforme a la norma UNE-CLC/TS 50131-7, o los grados de seguridad de cada uno de los dispositivos que conforman el sistema, acreditados mediante certificaciones de producción.

Y así, para los sistemas de seguridad instalados antes de la publicación de la citada Orden, su **disposición transitoria primera** dispone que: ".....se adecuarán en el plazo de diez años....."

Por otra parte, la Orden INT/1504/2013, de 30 de julio, por la que se modifican las Ordenes INT/314/2011, INT/316/2011 y INT/317/2011 y por la que se establecen las reglas de exigibilidad de normas UNE o UNE-EN en el ámbito de la seguridad privada, modifica, en su artículo 2, la disposición adicional segunda de la Orden INT/316/2011, de 1 de febrero de 2011, sobre funcionamiento de los sistemas de alarma, estableciendo que: **"La modificación o aprobación de cualquier nueva Norma UNE o UNE-EN sobre esta materia, de las contenidas en el anexo I de esta orden, será suficiente para su aplicación inmediata a las reformas de las instalaciones ya existentes y a las nuevas instalaciones, sin necesidad de ningún acto de incorporación normativa, desde el momento de su publicación por el organismo competente para ello"**



CONCLUSIONES

A la vista de la normativa examinada, no cabe ninguna duda que los sistemas de seguridad conectados a centros de control disponen de un plazo de diez años (18 de agosto de 2021) para adecuarlos al grado 2 que les corresponde conforme al artículo 2 de la mencionada Orden de alarmas.

Respecto al resto de obligaciones enumeradas existe un vacío legal, que no permite establecer plazos concretos para su cumplimiento. Significar, no obstante, que ninguna de ellas supone un desembolso económico significativo (la mayoría son simples trámites documentales), han transcurrido ya cuatro años desde su publicación y la más onerosa, la revisión del sistema, que es fundamental para su correcto funcionamiento, por lo que entiende esta Unidad que sería recomendable, salvo para el grado de los elementos, no demorar excesivamente la adecuación a lo establecido reglamentariamente, sin necesidad de alcanzar el plazo de diez años señalado para los dispositivos electrónicos y que no sería de aplicación para estos trámites documentales.

Este informe se emite en cumplimiento de lo dispuesto en el Artículo 35 g) de la Ley 30/92, sobre derecho de información al ciudadano, y fija la posición y el criterio decisor de las Unidades Policiales de Seguridad Privada, en relación con el objeto de la consulta sometido a consideración. No pone fin a la vía administrativa ni constituye un acto de los descritos en el artículo 107 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, por lo que contra el mismo no cabe recurso alguno.

UNIDAD CENTRAL DE SEGURIDAD PRIVADA

"WEB de Anapal"

Dentro de poco se cumplirá el año desde que la dirección de Anapal tomo la decisión de darle una vuelta al formato de su web, no sabíamos el grado de aceptación que tendría, pero parece que si ha despertado el interés del colectivo al que está dirigido, lo cual nos sirve de acicate para intentar mejorar día a día.

Como bien sabéis en la web ponemos casi a diario toda la información que llega del mundo del juego, las que protagonizan los Juegos del Estado, las noticias de SELAE, y por añadidura todo aquello que está relacionado de una forma más o menos directa con nuestro sector comercial.

Durante este año es cierto que se han producido algún que otro fallo, debido a la impericia nuestra, por lo que os pedimos públicas excusas, pues tampoco somos profesionales del mundo informático y del periodismo, pero a voluntad no nos gana nadie.

Durante este periodo de tiempo se han producido noticias de mucho calado y que han disparado las entradas a la web de una forma extraordinaria, con el record de 4.751 visitas en un mismo día, la media diaria ronda las 450-500 visitas y las visitas medias relacionadas con artículos de un cierto interés rondan las 2.700.

Os recordamos que en la parte exclusiva para asociados, podéis modificar datos personales y si hay algún problema pues nos lo hacéis llegar al correo: gestion@anapal.com e intentamos solventarlos lo antes posible.

Asimismo os aconsejamos que os suscribáis a las noticias y os llegará a vuestro correo personal todo lo que vayamos publicando, sin que tengáis que entrar a diario a ver qué sucede.

También está el apartado de **Facebook** en el que todas las noticias que publicamos en la web salen automáticamente en ese canal.

Os animamos desde aquí a que utilicéis el canal de **Facebook**, para dejar opiniones y lo que vosotros estiméis oportuno, pero siempre recordando que nuestro canal de **Facebook** es abierto y no es un grupo cerrado,



lo decimos por aquello del lenguaje al objeto sea lo más correcto en la exposición de vuestras opiniones, eso no significa que no seáis críticos en ningún momento, solo recordaros que las leyes en este terreno han cambiado mucho y lo último que deseamos es que nadie tenga un problema legal con algo escrito y que por un "cabreo" temporal se convierta en un problema más serio.

Por último solo nos queda el daros las gracias por vuestro respaldo diario y que seguiremos perseverando en buscar todas las noticias relacionadas haya donde se encuentren. Por todo muchas gracias.

Pd: También os animamos a que nos envíes noticias de vuestro ámbito profesional, premios dados, actividades en las que estéis inmersos y sean de carácter público, etc.....

José Luis Sánchez Puente
Admón. 219 de Madrid

” La capacidad comercial de los Juegos, las nuevas tecnologías y los sistemas de gestión comercial

En estos momentos de cierta incertidumbre, y en algunos casos pesimismo, sobre el futuro de los Juegos Públicos y las perspectivas profesionales y empresariales de las Administraciones de Loterías, el Boletín de Anapal me ha invitado a publicar una serie de artículos que, desde diferentes ángulos, promuevan una reflexión compartida, serena y fundamentada al respecto.

En este primer artículo analizo someramente los tres aspectos que, a mi entender, resultan imprescindibles o básicos para iniciar con cierto rigor esta reflexión: la capacidad comercial de los juegos, las nuevas tecnologías y los sistemas de gestión y comunicación comercial de las Administraciones.

Fernando García Gudiña. Director de Informática Q



La capacidad comercial de los juegos

Las ventas de un Operador de Juegos, las ventas de una Administración de Loterías, dependen directamente de su actuación sobre los tres valores que integran y crean el espacio comercial de los juegos: su “Valor de Mercado”, su “Valor Potencial” y su “Valor Inmanente”.

El “Valor de Mercado”

Define, mide y analiza el valor de las recaudaciones que tiene o puede tener un juego. Es el más conocido por ser el único plano que pueden analizar los modelos matemáticos lineales aplicados hasta ahora por el grueso de la industria del juego. De ahí que las fórmulas utilizadas para intentar aumentar el Valor de Mercado siempre reproducen cuatro líneas de actuación:

- (a) cambios orientados a que los juegos den mayores premios/botes
- (b) aumentar el número de sorteos
- (c) subir precios
- (d) ampliar la oferta o porfolio de juegos para que el sumatorio de valores individuales aumente el Valor de Mercado del operador.

Las políticas focalizadas en incidir exclusivamente sobre el Valor de Mercado resultan positivas en épocas de fuerte crecimiento económico, especialmente si actúan en mercados con escasa competencia y/o no saturados de modelos de juegos similares, aunque por sí solas son poco efectivas, o incluso contraproducentes, en periodos de estabilidad o recesión económica para el conjunto de ventas de un operador. Siempre hay que tener presente sus riesgos, ya que pueden provocar la disminución del Valor Potencial o del Valor Inmanente acumulado por determinados juegos, o por el propio operador. Cuando esto ocurre, tras una breve subida momentánea, el juego (y/o el opera-

El Valor Potencial de un juego aumenta según se hacen visibles y accesibles al jugador la variedad de recompensas que ofrece. El Valor Cultural asocia las recompensas con otros valores, usos o costumbres sociales

dor) entra en un paulatino descenso de ventas, porque al disminuir el “Valor Potencial” y el “Valor Inmanente” de los juegos se contrae inevitablemente su “Valor de Mercado”.

El “Valor Potencial”

Define, mide y analiza el valor y diversidad de “recompensas” que ofrece o puede ofrecer un juego en cada uno de sus niveles de recompensas. El Valor Potencial de un juego aumenta según se hacen visibles y accesibles al jugador la variedad de recompensas que ofrece. Las políticas destinadas a incrementar el Valor Potencial no conllevan ningún tipo de riesgos sobre el juego. El incremento del Valor Potencial de un juego impulsa automáticamente el crecimiento de su Valor de Mercado.

El “Valor Inmanente” o “Valor Cultural”

Define, mide y analiza el valor de la fusión establecida, o que puede establecerse, entre las recompensas asociadas a la participación en el juego y las recompensas asociadas a otros valores, usos o costumbres sociales. Las actuaciones destinadas a incrementar el Valor Inmanente

El proceso creativo de comercialización de un juego es lo que podemos llamar "Venta".

El proceso mecánico de trasladar jugadas al Operador es su "Validación".

El 80% de la producción procede de los trabajadores del conocimiento.

propician que un juego se enraíce con la cultura, recompensas y valores sociales arraigados o dominantes en cada momento. Las políticas orientadas a incrementar el Valor Inmanente carecen de riesgo alguno, su éxito expande en cascada el Valor Potencial y el Valor de Mercado del juego.

La capacidad comercial de las Tecnologías de la Comunicación

Una confusión que ha alentado la política y prácticas de las organizaciones y operadores de juegos públicos en todo el mundo es su confusión entre "Venta" y "Validación". Obviamente hay que distinguirlas, porque son muy diferentes:

- El proceso creativo de comercialización de un juego es lo que podemos llamar "Venta".
- El proceso mecánico de trasladar jugadas al Operador es su "Validación".

La visión, procedente de la era industrial, de que lo fundamental eran las máquinas, ha llevado a concebir Internet como un lugar dónde los operadores de juego podían situar con libertad nuevas "máquinas de validación" que, además, podían llegar a todos los hogares. Y mejor aún, se podía pensar en diseñar cientos de nuevos juegos para dichas "máquinas

virtuales". Hasta hace muy poco se entendía que lo que producía para un operador, es decir lo que vendía, eran las máquinas.

Esta visión era normal, hasta hace muy pocos años la producción mundial se repartía así

- El 30% de la producción procedía de los trabajadores del conocimiento.
- El 70% de la producción procedía de las "máquinas" (con los cuerpos humanos que en algunos casos necesitaban).

Sin embargo, en el año 2005 esta proporción ya se situaba así:

- El 80% de la producción procedía de los trabajadores del conocimiento, del capital humano.
- Solo el 20% de la producción procedía de las máquinas.

Esta realidad explica el fracaso de todos los operadores de juegos públicos en su visión de Internet, ya que las "máquinas de validación", incluidas las de Internet, cada vez tendrán un menor peso en la producción de un operador. La validación de jugadas siempre necesitará de "máquinas", pero éstas básicamente se limitarán a aportar los sistemas de seguridad correspondientes.

En cambio, los procesos de

Internet es un medio de relación y comunicación entre personas. El reto de la innovación y de un crecimiento sostenible se sitúa en cómo los trabajadores del conocimiento de las Administraciones de Lotería, desplegarán sus ideas y su potencial de innovación comercial en el campo de las nuevas redes y tecnologías sociales.

comercialización de los trabajadores del conocimiento, utilizando todas las posibilidades que ofrecen las nuevas tecnologías de la comunicación, impulsarán las nuevas "Redes de comercialización Inteligentes" que, como en todos los sectores, irán desplazando el valor de las "máquinas".

Internet, tal como lo define el Manifiesto Cueltrain, es un medio de relación y comunicación entre personas. El reto de la innovación y de un crecimiento sostenible se sitúa en cómo los trabajadores del conocimiento inscritos en la red comercial, es decir en las Administraciones de Lotería, desplegarán sus ideas y su potencial de innovación comercial en el campo de las nuevas redes y tecnologías sociales.

De aquí la necesidad de repensar, innovar y renovar los viejos y costosos métodos y tecnologías de gestión comercial, que hasta ahora han soportado el trabajo de las Administraciones de Loterías.

Los sistemas de Gestión y Comunicación Comercial

Por eso, desde los Grupos de Innovación de Informática Q hemos lanzado el sistema de Gestión Integral de PDC-Web 2.0, un concepto radicalmente innovador que funde en un único y sencillo concepto de gestión comercial todos los canales y redes de comunicación social y comercial en los que se mueve y puede crecer una Administración de Loterías: desde la ventanilla física hasta las más variadas redes de comunicación que continuamente surgen en el mundo Web.

Esto permite y permitirá a los profesionales de los Juegos Públicos integrar, simplificar y abaratar todos sus procesos de gestión, a la vez que les suministra herramientas para desarrollar todo su potencial profesional, creativo, para impulsar nuevas líneas de productos, servicios y recompensas para sus clientes.

!!!ASOCIATE A ANAPAL!!!

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

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

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

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

No lo dudes, asóciate.

anapal

Asóciate a Anapal

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

Nombre _____
Apellidos _____
Localidad _____ calle _____
CP.: _____ correo electrónico: _____
Provincia _____ Teléfono Administración _____
Tel. particular: _____ Fax: _____
Tel. móvil: _____ Nº Admón. _____
Nº 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**

Lágrimas de alegría esta Navidad



**Loterías y Apuestas
del Estado**



Lotería Nacional

En el marco de la Casa de América, tuvo lugar el pasado día 11 de noviembre la presentación del anuncio de la Lotería de Navidad, pistoletazo oficial a la Navidad de todos en un país donde comprar décimos para El Gordo es una actividad casi cultural. Y muy en sintonía con los duros tiempos de crisis que estamos viviendo, Loterías regresa este año en su anuncio a lo emotivo, lo sentimental, acercándonos un puñado de historias que giran en torno a la idea de compartir y a la solidaridad tan real que se está viviendo en las familias españolas. El Bar de Antonio es el microcosmos que sirve de nexo a ellas, sobretudo a la de "Manuel", que se repetirá con asiduidad en estas fechas para recordar que lo importante es "no perder la ilusión" - como nos dice Antonio-, el bonachón dueño de ese bar que se convertirá en mensajero oficial de las familias, pequeñas empresas, asociaciones, clubs, peñas... que comparten el premio de jugar en Navidad.

Es un cambio radical en el anuncio navideño, sobretudo del morbosidad y musical del pasado año, interpretado por un elenco de artistas españoles muy reconocibles, de los que Montserrat Caballé se llevó la peor parte de la crítica en las redes sociales, y que sin ser modélico, generó el indispensable ruido para que todo el mundo recordara la ancestral costumbre de comprar y compartir Lotería en Navidad. Un cambio hacia la emoción propia de la Navidad, un tiempo en que los sentimientos se desbordan, se vuelve a la familia y a los lugares y los seres queridos. De ahí que la idea de compartir sea el eje de estas historias humanas en un barrio, probablemente obrero, donde vive Manuel, debatiéndose entre el deseo de haber sido agraciado con El Gordo y el dolor de no haber comprado Lotería en su bar habitual.

Un guión muy emotivo, contado de forma sobria y con una música de gran lirismo que, seguramente, se recordará fácilmente y será ocasión para más de una lagrimita en todos los hogares. SELAE ha elaborado además de este anuncio principal una serie de microanuncios (8), en los que se cuentan historias paralelas al anuncio central, todas apostando por la idea de no perder la ilusión, el necesario aliento en estos tiempos. La agencia responsable del proyecto es Leo Burnett, y el autor de las

EL MAYOR PREMIO ES COMPARTIRLO

SORTEO EXTRAORDINARIO DE NAVIDAD



sa sobre el rodaje, la marcha de las ventas -de las que la Presidenta dijo encontrarse muy satisfecha por su notable incremento sobre el pasado año-, y sobre las intenciones del giro estilístico y el mensaje del propio anuncio. Espere-mos que compartamos la suerte del anuncio y las ventas suban, que falta hace.



imágenes el conocido director de filmes como "Alacrán enamorado" y "El truco del manco", Santiago Zannou.

El acto de presentación contó con la presencia de la Presidenta de Loterías, Inmaculada García Martínez y todo su equipo directivo, así como de los responsables de la campaña publicitaria, la agencia Leo Burnett, y el director, que respondieron a las curiosidades de la pren-

Redacción Anapal



Tus Sueños tan cerca que los puedes Tocar

PORQUE 1 DE CADA 3
DÉCIMOS TIENE PREMIO



Todos los Jueves y Sábados



Lotería Nacional