

Marzo 2015

ANAPAL

Año 19 - Nº 52

El Boletín

Agrupación Nacional de Asociaciones Provinciales de Administraciones de Loterías



En busca del OPTIMISMO

**De nuevo ANAPAL
solicita a SELAE
revisión de las
comisiones.**

*Ver documento
pág. 20*



**Dificultades
para el
Optimismo**

*Pedro Lamata
pág. 10*



**¿Porqué SELAE no admite
la jubilación parcial de
los Administradores de
Loterías?**

*Asesoría Jurídica
pág. 21*



Lleva contigo tu Administración de Loterías

*Si tus relaciones personales las mantienes y gestionas estés donde estés...
¿Qué te impide gestionar tu Administración y la relación con tus clientes estés donde estés?*

Gestión de Loterías IQ

Control y gestión de ventas, existencias, cobros y pagos estés donde estés.

Desde cualquier dispositivo PC, Portátil, Mac, Tablet o Móvil

Y si lo deseas incorpora tu Administración a una gestión sostenible neutra en emisiones CO2



INFORMÁTICA Q

91 527 15 78

correo@informaticaq.es



www.informaticaq.es

Carta del Presidente



Estimados compañeros:

Nos encontramos efectivamente en busca del añorado optimismo. Queremos ser optimistas, pero nos cuesta. Queremos a toda costa ver el vaso medio lleno en vez de medio vacío, pero es difícil.

Los datos están ahí y son los que son. Os recomiendo que leáis los trabajos que en ese sentido ha elaborado nuestro compañero Pedro Lamata, Administrador de la 143 de Madrid y responsable de nuestro Centro de Estudios, que en uno de ellos - "Dificultades para el optimismo" - destaca que los datos objetivos son esperanzadores pero contradictorios, apuntando a que se ha tocado fondo ya, pero también a que el suelo es todavía inestable y resbaladizo para sacar sólidas conclusiones.

Leed también el breve de nuestro querido compañero José Luis Sánchez Puente, tesorero de ANAPAL y Administrador de la 219 de Madrid, titulado - "Y en esto llegó San Valentín" - que se concluye invocando alegremente "¡¡¡Viva San Valentín!!!", y por algo será.

Pero no por tratar de ser optimistas vamos a dejar de ser realistas. Lo cierto es que queda mucho por hacer, y todavía más por crecer. Hemos recibido señales positivas, datos que, convenientemente estudiados, nos llevan a ese cierto optimismo; pero se avanza tan lentamente, ... Y no me refiero solo al deseo de ser optimistas económicamente hablando, lo hago también sobre nuestras relaciones con SELAE, sobre la necesaria colaboración intelectual para alumbrar las medidas más idóneas.

Con referencia a la imagen que dan desde su Presidencia, imagen de dialogo, comprensión y buen talante, resulta claro que se ha mejorado, pero es sólo imagen, y no resultados palpables. Está claro que no tienen que hacernos caso en todo lo que proponemos (no lo van hacer, tranquilos), pero cuando razonamos y demostramos la bondad de nuestras propuestas con claridad, no entendemos los frenos y peros que se nos ponen. En repetidas ocasiones hemos solicitado, previo detallado estudio, informe y demostración, que los premios especiales a décimos o fracciones son perjudiciales para la Lotería Nacional, y sin embargo seguimos a la espera de que los suprima de los sorteos de los sábados.

También nos parece cuando menos "irregular" la contestación que se le dio a un Administrador de Loterías de Madrid, amenazándolo de cierre por anunciar su deseo de jubilarse parcialmente, acogiéndose al Real Decreto Ley 5/2013, que así lo permite a los trabajadores autónomos, que cobrarán si se jubilan solo el 50 % de lo que les correspondería si no fuese parcial la jubilación, pero pueden trabajar a cambio el 100 % de su tiempo y jornada. Leed el trabajo que sobre este asunto publica nuestro letrado Miguel Hedilla, muy interesante también, al igual que el restante Boletín.

Nos preocupa la "nueva idea" (la hemos oído muchas veces) de la colocación de "tótem" de venta, confirmada por la Presidenta en la última reunión de Fenamix, así como la necesidad de algunos por mejorar los ticket o resguardos de Lotería Nacional a través de una impresora específica más moderna y potente. Ambas ideas bajo la excusa del incremento de ventas. Difícilmente se venderá más si no hay mayor demanda, si no mejora la situación económica general. Lo que sí se producirá es unos costes seguros y una posible redistribución de las ventas. El resto, probablemente mal negocio para SELAE ...

Y no sabemos tampoco cuánto durará el actual equipo directivo de SELAE. No, que nadie piense lo que no es (no es una maldición ni una queja). Me refiero a que a finales de este año, o principios del próximo, habrá elecciones generales, y, tradicionalmente consecuencia de ello, habrá igualmente cambios en la casa, y para nosotros podría significar otra vez "volver a empezar". Es cansina la cuestión, verdaderamente cansina: los mismos análisis, los mismos argumentos... Se entra con tan buenas intenciones... pero, sin embargo, se sale en tantas ocasiones con tan pocos resultados...

El Estado, titular de 100% de las acciones de SELAE, debería plantearse el dejar de una vez en manos de técnicos y profesionales la gestión y dirección del juego público, técnicos y profesionales que, en base a su eficiencia, permanezcan más allá de cambios coyunturales de Gobierno, y olvidarse de los "cargos políticos" o por razón de pertenencia a partido político ganador, no sea que al final se haga realidad aquello de que "entre todos la mataron y ella sola se murió". La paradoja es que el Estado está gobernado por políticos, y que son ellos los que deberían consensuar el "profesionalizar la Dirección de SELAE en base a resultados". El despolitizarla.

En fin, seguimos y seguiremos buscando y aportando, motivos para el optimismo ¿los encontraremos?

**Manuel Izquierdo Morillo,
Presidente de Anapal**

SUMARIO



3.- Carta del Presidente

6.- En relación con el cambio en Lotería de Jueves,
desde el 5 de Marzo de 2015
Pedro Lamata Cotanda



10.- Dificultades para el Optimismo
Director de Estudios de Anapal



16.- El Problema de los "tótem"
Redacción Anapal

20.- De nuevo ANAPAL solicita a SELAE revisión de las comisiones

21.- Asesoría Jurídica
Miguel Hedilla de Rojas



41.- Junta de Anapal
Redacción del Boletín

42.- A veces la solución es muy sencilla
Josep Manuel Iborra Chiquillo



44.- Nace Loterías solidarias del Mundo
Fernando García Gudiña



46.- Kiosco virtual

55.- Y en esto llegó San Valentín
José L. Sánchez Puente



Director: Miguel Hedilla de Rojas • boletin@anapal.org
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



oy a ir directamente al grano **¿qué pasa con las comisiones?**

Se exige al colectivo cada vez más esfuerzo, pero desde SELAE no solo no se premia, sino que incluso, cuando se les habla de un posible aumento de comisiones, que sería el premio lógico ante la ausencia de otros incentivos, se nos mira mal y se nos echa en cara que si cual y que si tal, dándonos vagos argumentos, pero de subirlas nada de nada.

Y no será porque no lo pedimos. Por ejemplo en este boletín – mirar la Carta del Presidente del nº 50 - Manuel Izquierdo decía: “No quiero terminar estas breves líneas sin contaros también, que constantemente pedimos, y, lo seguiremos haciendo, una revisión de comisiones...”. La fecha del boletín es Junio de 2014. De nuevo lo hemos vuelto a pedir. Tenéis copia del escrito en página 20.

Es decir periódicamente ANAPAL, en público y en privado, por escrito y de palabra, pide un aumento de comisiones; se les recuerda, se razona, se habla... pero ellos, erre que erre, siguen en sus trece: Que NO, que no las suben, que si no es el momento, que si no hay dinero, etc... etc... Nos preguntamos cuando nos dicen que no hay dinero ¿el para que no hay exactamente dinero?, y ¿para qué si?

Ya ni siquiera pueden utilizar el argumento de que en vez de comisiones se le van a dar a los Administradores de Loterías mas instrumentos, hablo de la Apuesta Cotizada, para con ello trabajar más y mejor y atraer nueva clientela, en definitiva para ganar más dinero.

La apuesta cotizada se “vendió” a la Red de Ventas como un nuevo juego que la iba a revitalizar haciéndola mejor, con mas oferta y más rentable. No subirían comisiones, pero darían instrumentos para vender más y tener más beneficios. ¿Dónde están?

¿Quién ha sido el culpable de tamaño desacierto?. Porque la realidad es que la Dirección General de Ordenación de Juego autorizó a SELAE a poner en marcha la Apuesta Cotizada pero, siempre hay un pero que valga, solo a través de su web, y no por medio de su Red de Ventas - Resolución 350-14/ADC/A 88171964/SGR -. Por cierto SELAE ha dejado caducar dicha autorización. Rumores de la casa echan la culpa del desacierto a temas relacionados con el anterior equipo, y puestos al habla con el anterior equipo nos dicen que los de ahora están faltando a la verdad. Lo cierto es que la solicitud de fecha 22 de enero de 2014 está firmada por la actual Presidenta de SELAE D^a Inmaculada García, y todo hay que decirlo, se solicitó su comercialización tanto para la web de SELAE como para su Red de Ventas de forma presencial. Pero da igual, por lo que sea, el resultado ha sido que “el uno por el otro y la casa sin barrer”.

Probablemente también habría que buscar culpables, o cómplices, según se mire, en los intereses e influencias del poderoso “lobby” del Juego Privado.

*A lo mejor es que desde SELAE piensan que los puntos de venta están ahí por “amor al arte”. Pues NO, no es por eso, el colectivo, formado por magníficos profesionales, está para ganar dinero, con el que además de vivir dignamente, se pagan salarios y se mantiene el empleo, se pagan suministros, seguros, y medidas de seguridad, etc... etc... que, por cierto, están permanentemente subiendo. Un ejemplo: los sindicatos ya han denunciado el anterior convenio, y os podéis imaginar lo que quieren: **Aumento de Salarios.***

Y fin de estas breves líneas, aunque acabo recordando, a quien corresponda, lo que dice en su punto decimotercero el acuerdo del Consejo de Administración de SELAE de mayo de 2012: “Transcurrido el periodo de dos años desde la publicación del presente acuerdo, siempre y cuando la situación económica de España y de la Sociedad Estatal así lo permita, se procederá al estudio de una revisión de las comisiones que perciben los titulares de los puntos de venta de la Red Comercial”. El acuerdo se firmo en mayo de 2012, han pasado por lo tanto más de dos años, y desde el Gobierno, que es quien nombra a la Presidencia de SELAE, se nos dice a todos los españoles que España va cada vez mejor y que las perspectivas son muy buenas. Pues eso... ¿o nos están mintiendo?

Miguel Hedilla de Rojas
Director del Boletín



En relación con el cambio en Lotería de Jueves, desde el 5 de Marzo de 2015

¿Por qué era urgente y necesario este cambio?

- 1- Por nuestra pérdida de cuota de mercado en relación a la oferta del **Juego on-line**.
- 2- Por el deterioro relativo de la "Lotería semanal" en relación al resto de la Lotería Nacional.

La lotería Nacional siempre se ha basado, en repartir gran cantidad de premios medianos y pequeños, que repercutieran semana a semana en la fidelización de los jugadores. Con un retorno esperado del 70%. Y a un mismo número siempre el mismo premio para todas sus series y fracciones.

La Lotería Nacional nunca fue (HASTA 1986) un juego de "bote", un gran premio para un solo jugador para una sola fracción. Por el contrario, siempre se ha basado en el reparto horizontal democrático o igualitario entre los jugadores de un mismo número.

Coherente con la idea de compartir...

Queremos agradecer a la Dirección de SELAE el que se hayan atrevido con este cambio para la Lotería de Jueves, y queremos pedirles desde aquí, que no se queden a medias. Que lo apliquen también a la Lotería de Sábados.

La fracción especial se implantó en 1986 en los sorteos de sábado, desde entonces no han hecho sino perder cuota, en relación con el conjunto de La Lotería Nacional. Nos dirán que empezó a competir con la Primitiva desde 1985, pero también **Navidad y Niño** competían con la Primitiva y ellos -sin fracción especial-, **crecieron sin cesar hasta la crisis**, mientras que la del sábado disminuyó

No hay ningún dato objetivo que avale la conveniencia comercial de la fracción especial. Salvo la idea de "bote" como reclamo comercial aplicable a la Lotería.

Lo que si queda claro viendo las cifras es que no deja de bajar desde 1986, y que utilizando el

método histórico de evaluación/corrección de la Lotería Nacional por ensayo-error, se tendría que haber modificado hace muchos años.

La actual Presidencia se ha atrevido a hacerlo con La lotería El Niño y con la Lotería de Jueves.

Volviendo al tema del supuesto "reclamo" del bote o "gran premio" en la Lotería Nacional:

De hecho si se pretende atraer al jugador de Lotería Nacional, por el "gran-premio", se le está condenando al fracaso ya que no va a resistir la comparación. Un sencillo bonoloto suele ofrecer el millón de euros por cincuenta céntimos. Una primitiva está ofreciendo 23 millones de euros por un euro. Por 1,5€



tenemos los cinco millones de El Gordo, y por dos euros se ofrecían 190 millones hace unas semanas, en euromillones y como mínimo garantizado 15 millones en ésta.

Ni la Lotería de jueves por tres euros ni la de sábado por seis o doce euros, pueden competir con los "Juegos activos" en el tema del bote/precio (gran premio a un

acertante por poco precio). Luego empuñarse en este sistema, tal parece que se quiera seguir condeñando a la Lotería Nacional a salir perdiendo en esta carrera, con sus juegos

hermanos.

Por el contrario la gran ventaja competitiva de la Lotería Nacional es su 70% destinado a premios. Si dejamos que fluyan esos premios, la Lotería Nacional necesariamente volverá a afianzarse. La Lotería Nacional

puede y debe competir en el terreno para el que está diseñada, en el del **gran reparto de "premios de fidelización"**.

Nuestra propuesta

Dejar que la Lotería Nacional compita en el terreno para el que está mejor preparada: **Los premios de fidelización y su porcentaje imbatible en retorno en premios, (70%) frente al resto de Loterías.. ONCE, EAJA etc. O frente al 55 o 50% en Juegos Activos, con reparto "vertical" y botes.**

1- Los sorteos de Jueves

La modificación del sorteo

VIC CAS
Fundas de plástico

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

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

siguenos en
facebook
Vic-Cas Fundas de Plástico



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





de jueves que se nos anuncia desde la Dirección de Operaciones de juego, nos parece correcta, al elevar hasta 9 las extracciones de dos cifras, eliminando la fracción especial, incrementa más del 100% las

“pedreas” y un 16% los décimos con retorno (reintegros incluidos). Es el buen camino. Como lo fue eliminar la fracción especial de EL Niño 2015. Aportando 848.000 fracciones premiadas (con premio no con reintegro) a cambio de una sola. Esto ha repercutido positivamente en los sorteos de este año. Hemos crecido un +6.45%, **HASTA LA SEMANA 8**, en el conjunto de la Lotería Nacional, rompiendo la tendencia negativa de 2014. Pero la Lotería de jueves

representa sólo un 5% del total de la Lotería Nacional.

2- Los sorteos de Sábado

Con la Lotería de Jueves más Navidad más Niño, tendremos ya el 72% del total de la Lotería Nacional sin fracción especial. No tiene sentido hacer las cosas a medias, y en cambio dejar los sábados -el 28% del total-, con este lastre de la fracción especial.

Mantener hoy en el caso de los sábados, un 62% de premios posibles, retenidos (o eliminados de circulación) por una fracción especial, es atarle las dos patas delanteras a un caballo de carreras, eso sí con un cinta de oro. No puede competir. No puede competir porque ya tiene el fuerte handicap del precio.

Si quieres estar informado puntualmente y con la mayor rapidez, por favor envíanos tu correo electrónico/e-mail actualizado a **Anapal**:
e-mail: gestión@anapal.com
www.anapal.org



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

ANAPAL INFORMA QUE:

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

En caso contrario Correos no se responsabiliza de la entrega.



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).





Ningún juego presencial, ni de dentro ni de fuera de La Casa mejoraba esta oferta 70% en premios, pero "reales" y muy repartidos. Lo que llamamos "premios de fidelización".

Recordemos que la recuperación teórica de las Tragaperras es el 70% pero con grandes dificultades para controlar que se cumpla. Que a los Bingos ya se les autorizó rebajar hasta el 60%, que los Juegos de la ONCE incrementaron su dificultad y promedian retornos del 42% etc.

La medida a tomar: ELIMINAR LA FRACCIÓN ESPECIAL de la Lotería Nacional de sábados.

Con esto en un sorteo de 6 euros, incrementaremos un 60% el total de décimos con pedrea (retorno diferente al reintegro) pasando de las 584.100 fracciones con "pedrea" en el formato actual, hasta un total de 932.100 liberándola de la fracción especial. Un crecimiento neto de 348.000 fracciones premiadas más con pedrea, un 60% más. Y en relación con el total de fracciones con algún tipo de retorno, reintegros incluidos, representan un 10% más, de décimos con retorno, por sorteo. Pero en este caso como el incremento se crea con premios que duplican al menos el valor jugado, se convierten en el mejor incentivo para reinvertir en el siguiente sorteo. Un 10% de crecimiento potencial de las ventas.



Conclusión

En relación con la pretendida "tendencia inexorable de los jugadores hacia los botes" para cualquier juego...

Baste recordar que el segundo subsector en importancia del Mercado del Juego Presencial, primero indiscutible hasta el comienzo de la crisis: el Subsector Máquinas B, nunca ha ofrecido grandes premios....

O que el nuevo subsector del Juego On-line, el que en este momento se está comiendo una parte de nuestro mercado, con sus más de 6.000 millones de euros jugados para 2014, tercero ya en el ranking por "cantidades jugadas" (ver DGOJ informes trimestrales de 2014), subsector que parece

recoger de "forma imparable" a nuestros jóvenes, cifra la mitad de su mercado en las apuestas de contrapartida, que no ofrecen grandes premios.

En fin, desmontemos esta obsesión de mantener la Fracción especial el "Gran premio" en la Lotería Nacional, cuando hojeando un poco de historia de este juego, comprobaremos que durante casi 200 años no necesitó el bote para crecer y mantener y ampliar su clientela fidelizada. Como el Sorteo de Navidad no ha necesitado fracción especial alguna para pasar del 25% del Total de la Lotería en 1986, al 53% en 2014.

*Pedro Lamata Cotanda
Dirección de Estudios de Anapal*





Dificultades para el Optimismo



El Año 2014 produjo el volumen de ventas más bajo desde el 2005.

Los Profesionales que vivimos exclusivamente de la venta de juegos del Estado, los sufridos Administradores de Loterías, mirábamos los datos publicados, buscando signos de haber tocado fondo. De haber asumido ya el castigo de la demanda, contra el gravamen del 20%. Asumido, absorbido y descontado. Pero no fue así. **No tocamos fondo en 2014 y ahora miramos al 2015 ¿esta vez será que sí?**

Si queremos ser optimistas podemos afirmar que Navidad 2014, creció por encima de lo esperado, y es cierto. O que El Niño 2015 mejoró las expectativas en base a tendencias, y también fue cierto, pero... **Si queremos ser realistas**, habrá que reconocer que en

2014 se vendió menos que en 2013. Y que enero de 2015, en cuanto a suma de todos los juegos, desciende algo sobre enero de 2014

Antes de analizar los datos, agradecer desde aquí a la Dirección de Planificación de SELAE, el facilitarnoslos cada vez que se les ha requerido.

Semana 1 a 5.

Lo primero a reseñar en este nuevo año, es el sorteo de El Niño con su potente crecimiento del 6.7% que repercute de forma significativa, sobre la **evolución del total de ventas de SELAE,**

Durante 2014 y las cinco primeras semanas de 2015

Acumulado	Total Ventas SELAE
semana 11	-0,64
semana 16	-2,09
semana 35	-3,39
semana 41	-3,48
semana 48	-2,86
semana 52	-0,85
semana 3/15	+1,13
semana 5/15	-0,13

dándonos el primer positivo.

Por fin, en la semana 3/15, veíamos **el primer acumulado positivo desde hacía más de ¿cien semanas?**

El año 2014 no vio el positivo y por descensos absolutos, fue el peor año de toda la serie de la crisis económica, porque 2013 con un decremento interanual peor (-7,8), en valores absolutos recaudó más que 2014.

AÑO	VENTAS		PIB
2.006	9.644	3,7	-3,1
2.007	9.985	3,5	0,2
2.008	10.048	0,6	0,2
2.009	9.845	-2,0	-3,1
2.010	9.592	-2,6	0,2
2.011	9.723	1,4	0,7
2.012	9.253	-4,8	-1,4
2.013	8.515	-8,0	1,0
2.014	8.446	-0,8	1,3

Luego para nuestra supervivencia como Red Comercial especializada, deberemos desear e incluso creer que 2015 será el año en que tocaremos fondo, el año que llegaremos al límite del descenso de ventas.



CARTELERÍA DIGITAL - NUEVA VERSIÓN MEJORADA

Un nuevo y cuidado diseño moderno y versátil

Doble pantalla de resultados con números más grandes

Visualización de la Lotería Nacional del Jueves y Sábado

DISPONIBLES EN 32" Y 42"

APROVÉCHATE PORQUE TIENEN UN 15% DE DESCUENTO DURANTE TODO EL AÑO

12:33

BONOLOTO		LA QUINIELA	
23	9 10 25 27 33 34	27	33
24	11 15 17 18 35 38	18	35
25	15 23 24 34 42 44	34	42
26	7 22 30 40 41 44	40	41
27	5 10 21 22 31 32	31	32
28	4 15 18 20 35 40	41	42

EUROMILLONES	
24	9 10 25 27 33 27 33
27	11 15 17 18 35 18 35

LA PRIMITIVA	
27	9 10 25 27 33 35 27 33
20	7 22 30 40 41 42 40 41

EL GORDO DE LA PRIMITIVA	
22	9 10 25 27 33 33

12:33

LOTERÍA NACIONAL		
SÁBADO	28	16.897 11.774 08.752
	1 5	5-6-8
JUEVES	26	25.128 23.722
	2 5	2-4-8

QUINGOL	
23	2-0 · M-0 · 2-0 · M-0 · 2-0 · M-0

LOTO TURF	
23	9 10 25 27 29 33 12 6

QUINTUPLE PLUS	
23	6 · 1 · 1 · 1 · 1



Escanea este código QR para acceder a nuestro Catálogo 2015

NUEVA ACTUALIZACIÓN DE BONOLOTO CON LOS SEIS SORTEOS YA DISPONIBLE

NUEVOS FONDOS DE COLOR PARA LOS BOTES

12:33

BOTES	
3	3.300.000€
5	6.200.000€
3	79.000.000€
8	7.700.000€
8	2.000.000€
8	425.000€
8	1.445.000€
8	3.000€

12:33

BOTES	
5	6.200.000€
6	100.000.000€
8	7.700.000€
8	2.000.000€
8	425.000€
8	1.445.000€
8	3.000€



¿Pero va a ser así?

Los datos que nos ofrecen las tres primeras semanas, no son muy sólidos. Y los datos aportados por las semanas 4 y 5 nos vuelven a situar en crecimiento negativo.

Vencido enero de 2015, habrá que reconocer que todavía no hemos tocado fondo. Aunque lo hemos vislumbrado hasta la semana 3/15.

En cuanto a Lotería Nacional

Los sorteos de Jueves acumulan un crecimiento del 5,41%. Pero son sorteos que se han vendido junto a sorteos caros: 20, 15, y 12 euros. Recogen a clientes que desisten de jugar en el sorteo caro. Salvo que el incremento en jueves acompañe al incremento en sábados...

El sorteo de 15 euros pinchó. Un -4,9% de descenso sobre el del año pasado,

Si el año pasado con cuatro días completos de ventas, facturó 91,7 millones. Este año 2015 con un día menos de ventas podría haber descendido 1/4 de su venta = 22,9 millones de euros, por concentración de compras en los tres días, podemos compensar 10 millones más, pero nos quedan 12 sin compensar. El incremento de retornos en el sorteo de El Niño compensa algo más la

falta de ese "cuarto" de tiempo de juego, pero quita también tiempo-posibilidad material de cobro de premios, y al final tenemos un descenso del -4,9%.

Ese efecto podría constatarse comprobando el nº de décimos de 20 euros pagados en 2015 en esos tres días y en la semana siguiente, en relación con 2014.

El sorteo de 12 euros en cambio, "cobra lo que no cobró el de 15" y se incrementa un 6,78%

AÑO	2015	2014	incremento
Sorteo 2/15	645,1	604,7	6,7
sorteo 4/15	69,4	74,9	-7,3
sorteo 6/15	47,5	44,5	6,7
Jueves	17,7	16,8	5,4
TOTAL Millones €	779,7	740,9	5,2

Un incremento total en Lotería Nacional, de 38.8 millones de euros. Hasta la semana 3/15 (sorteo 6/15)

En lo que se refiere a Lotería de Sábados (sin El Niño)

Hasta la semana 5/2014, se facturaron 168 millones de euros. Hasta la semana 5/2015 se han recaudado 166,85 millones.

Pero en el caso de la Lotería Nacional y viendo como evolucionan las tendencias desde marzo de 2014 hasta ahora, si

Hasta...	Lot. Nacional Sábados
semana 11	-7,24
semana 16	-8,64
semana 35	-5,97
semana 41	-7,73
semana 48	-7,14
semana 52	-6,91
semana 3/15	+2,07
semana 5/15	-0,72



parece que estemos tocando fondo.

De hecho lo vendido en lotería de jueves en 2015, supera en 1,6 millones de euros el dato de 2014.

Luego la Lotería de Jueves y sábado, sin el Niño muestra un crecimiento del +0,19% pero si incluimos El Niño, estamos en un + 5,09%. (841 millones en 2015 frente a 800 millones en 2014). Justamente 41 millones de euros de incremento.

El no tocar fondo en 2015, no viene por el lado de la Lotería Nacional.





El Problema en 2015, lo tenemos en los Juegos Activos: Todos pierden, menos Bono loto y quinigol. Bono Loto (+2.86), Quinigol (+21.44). Y el conjunto de Juegos Activos pierde 42,3 millones de euros.

Juegos Activos hasta semana 5

AÑO	2015	2014	Pierde
Primitiva	148,2	163,1	14,9
Euromillones	107,9	129,0	21,1
Quiniela	31,4	36,8	5,4
Todos los j. activos			
Millones €	360,9	403,2	42,3



Incremento Lotería Nacional
– Inc. Juegos Activos = 1,5 millones de euros, un -0.13% de decremento interanual.

Luego en estas cinco semanas el principal problema deja de serlo la Lotería Semanal que pierde 1,6 millones si excluimos al Niño. En un aparente "cambio de tendencia" en el que los "paganos" pasan a ser Euromillones que pierda 21

millones y Primitiva que pierde 14,9.

"Aparente" porque esta tendencia se fue apuntalando durante 2014. Que empezaron en positivo (Primitiva +11 y Euromillones +7) y terminaron en negativo primitiva y un punto positivo Euromillones... **Lo avisamos.** Algo estaba pasando con la demanda de los dos principales Juegos Activos: Primitiva y Euromillones. En

Año 2014/15	Primitiva (js)+J
semana 11	11,35
semana 16	8,63
semana 35	0,15
semana 41	-0,37
semana 48	-0,77
semana 52	-1,47
semana 3/15	-9,30
semana 5/15	-9,14

Año 2014/15	Euromillones
semana 11	7,08
semana 16	0,52
semana 35	-3,65
semana 41	-0,94
semana 48	2,00
semana 52	1,57
semana 3/15	-19,90
semana 5/15	-16,32



2015 se confirma esa tendencia a la baja. Algo sigue pasando...

Y La lotería de sábados sin El Niño, ni Navidad.

Año 2014/15	Lot. Nac. Sábado
semana 11	-7,24
semana 16	-8,64
semana 35	-5,97
semana 41	-7,73
semana 48	-7,14
semana 52	-6,91
semana 3/15	-2,07
semana 5/15	-7,72

Se mantuvo promediando el -7 negativo de **enero a diciembre de 2014** y en enero de 2015 nos sorprende con un -2% en la semana 3 y un -0,72 en la semana 5.

Tres semanas no es tiempo suficiente para pretender teorizar. Con lo que nos muestran los datos,

no hay tranquilidad. **Estamos terminando de absorber el efecto positivo de Navidad 2014 y Niño 2015 sin fracción especial.** Seguimos pensando que hay que modificar sábados junto





con jueves en Lotería Nacional. Pero habrá que analizar también el resto de juegos, en particular Primitiva y Euromillones...

Con un decremento acumulado de ventas totales en las cinco primeras semanas de 2015, de 1,5 millones de euros (-0,13%), no da como para pensar en multiplicar oferta de juegos.



Lo que ocurre con Primitiva y Euromillones es un claro ejemplo de contracción de demanda. Y con el resto de estos juegos activos, salvo quinigol y Bono Loto.

Los Juegos que nos están quitando Mercado, no son juegos de grandes botes, son juegos o apuestas de contrapartida, que ofrecen premios medianos y pequeños con un gran retorno teórico.

Y sin embargo son los juegos que más están creciendo en el

Mercado español. Ningún subsector presencial va a dar crecimientos por encima del 10% en 2014, Sin embargo el Juego On-line parece que sí:

Conclusiones en cuanto a los Juegos de SELAE:

1º En enero de 2015 se ha empezado a ver crecimiento positivo. Pero se ha terminado el mes volviendo a "ligera pérdida" -1,5 millones de euros menos que en 2014. Luego tampoco tocamos fondo todavía. Seguimos con el cinturón apretado. Se nos acaban de facilitar desde la Dirección de Planificación, los datos hasta la semana 8, y se modera la tendencia al descenso. El acumulado de ventas se sitúa en el -0,06. Con tres semanas más, la pérdida interanual disminuye a -900.000 euros.

JUEGO ON-LINE EN ESPAÑA, AÑO 2014 (según informes trimestrales de la DGOJ)					
Trimestre	Cantidades jugadas	Incremento	GGR	Incremento GGR	Retorno
Primer	1.573,80	8,75%	67,93	9,1%	95,7
Segundo	1.565,80	15,70%	59,22	6,7%	96,2
Tercer	1.562,50	17,80%	61,97	12,0%	96,0
Cuarto	1.853,70	25,00%	65,57	10,0%	96,5
TOTAL	6.555,80	16,80%	254,70	9,5%	

millones de euros

El cuarto trimestre, "salva el año". Pasando de un 12% acumulado a un 17%.

Aún así el porcentaje de crecimiento es menor que el de 2013.

2º El Gasto por habitante capturado por SELAE, no está totalmente fidelizado en su conjunto, por Juegos Activos o Lotería nacional. Una parte

JUEGO "ON-LINE" EN ESPAÑA				
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
2014		546	6.555	17,1

millones de euros



¿un 5%? fluctúa entre juegos activos y pasivos. La tendencia de compra en estas cinco primeras semanas, en 2014 fue la contraria a 2015. Con lo que, Juegos "activos" y "pasivos" intercambian cuota de mercado interna, este año a favor de Lotería Nacional. **Esta tendencia se mantiene y aumenta, hasta la semana 8.**

3º Un sorteo de 15 euros, no se vende en tres días y tres horas del sábado.

El efecto "incremento de premiados de El Niño" no tiene tiempo material de

aprovecharse en el de 15, y pasa a invertirse en el de 12 y en menor proporción en el siguiente de 6.

4º Si quien nos come mercado, los Operadores de Juego "online", está ofertando pequeños premios con alto retorno, ¿no sería lógico frenar la pérdida de cuota, con

una oferta en lotería nacional basada en su alto retorno y en su capacidad de multiplicar premios reales?

Se sigue constatando la caída de demanda en los juegos de más bote: Primitiva (-11.45%) Euromillones (-10.22%) Gordo (-9.5%)

*Pedro Lamata Cotanda
Dirección de
Estudios de
Anapal*



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.

GADMIN® MOBILE

ACCESIBILIDAD 100%
NAVEGACIÓN ULTRARÁPIDA

Llámenos y le asesoraremos:

965 347 727 • 649 665 963

www.gadmin.es



MÁS DE 11 AÑOS DE EXPERIENCIA NOS AVALAN



El Problema de los "tótem"

El adanismo* y los "tótems"

Siguiendo la vieja costumbre de vender como nuevo, lo viejo, lo trillado, lo incluso a veces fracasado, ahora algunos vuelven con la idea de los tótems. Supuestamente para incrementar las ventas. La idea no es novedosa sino muy reiterada dentro y fuera de nuestra geografía, aplicándose en general y con mayor o menor fortuna, como complemento a redes comerciales no-especializadas.

Tampoco es novedad en nuestro caso la tentación de los "grandes contratos de compra" de tecnologías ajenas. Los más llamativos los de finales de los ochenta y principio de los noventa.

Después, casi han venido pesando más los contratos publicitarios.

¿Ahora toca renovación? ¿Nuevas herramientas, nuevos mantenimientos?

- 1 El mercado del juego está saturado. La demanda de Juegos del Estado hasta enero de 2015, se encuentra bajo mínimos históricos.
- 2 Lo de la oferta 24 horas, está demostrado que no implica incremento global de ventas. Sólo ha significado que acaparan algo más demanda los que amplían horario pero a costa de los "compañeros" que no lo amplían. En nuestro caso SELAE no va a ganar más. Como tampoco ganó más al ampliar en 2009, el horario de terminales a "24 horas".
- 3 El colocar 1.000 o 10.000 tótems con el logotipo de SELAE y de los Juegos del Estado y con "emisor de apuestas para validación" al sistema central de STL, a nuestro entender **representa una inversión en este momento innecesaria**, porque mientras no se incremente sensiblemente la demanda, no van a repercutir para nada en incremento de ventas globales.
- 4 La Red Comercial de SELAE, tiene pendiente de recuperar un 19% sobre las ventas de 2014, (1.600 millones de euros sobre los 8.446), hecho que no se resuelve ni en un

año ni en dos, aún con crecimiento de PIB. Y no es un problema de multiplicar puntos de venta, es un problema de **incrementar la demanda**. Por un lado la capacidad de gasto del ciudadano para temas superfluos y por otra parte la "calidad" de la oferta. Con menos puntos de venta, en 2008 se recaudaron 10.048 millones.

- 5 El ofertar los tótems a los Puntos de venta de SELAE, **puede convertirse en una forma de dividir y enfrentar al Colectivo**, pero además sentando el precedente de un **Modelo de Operador que se basa más en la "cantidad de oferta" que en la "calidad de oferta"**.

El multiplicar la cantidad de oferta será leído por nuestro Mercado como un incremento de la voracidad recaudatoria del Estado. Como se está leyendo la "doble imposición" del gravamen del 20%.

- 6 Se corre el riesgo de convertirlo en un **sistema de sucursalidad de baja calidad**, multiplicar las "ubi-

caciones o ventanillas" de un determinado punto de venta. El que crea que puede invertir que invierta. Pero ¿a qué distancias de otro punto de venta? Si se instalan en locales comerciales, ¿con qué comisión? Si se dejan en la calle ¿Quién lo asegura? Etc. etc.

7 La experiencia de los "tótems privados" para Juegos del Estado, ha venido a demostrar que no es un gran negocio. Basta observar la evolución de sus

precios. En última instancia esta propuesta, nos recuerda aquella otra estrategia comercial brillante de los "terminales ambulantes" para zonas de veraneo.

Ocurrencias que si no implicaran **inversiones públicas**, serían simplemente desacertadas, pero llevando aparejada inversión pública...

- 8 Por último, ¿Es esta la **imagen de calidad, de confianza y buen servicio que queremos para nuestros juegos y su Red Comercial**? ¿Es esta la nueva imagen de "gestor de punto de venta" responsable y especializado que pretende SELAE para comercializar sus productos?

*Adanismo:

Hábito de comenzar una actividad cualquiera como si nadie la hubiera ejercitado anteriormente. A partir de la idea de que Adán fue el primero, la palabra Adanismo se aplica a las actitudes de quienes se jactan de haber sido los primeros en pensar, decir o realizar algo, es decir, se atribuyen, en términos absolutos, el origen de alguna idea o realización."



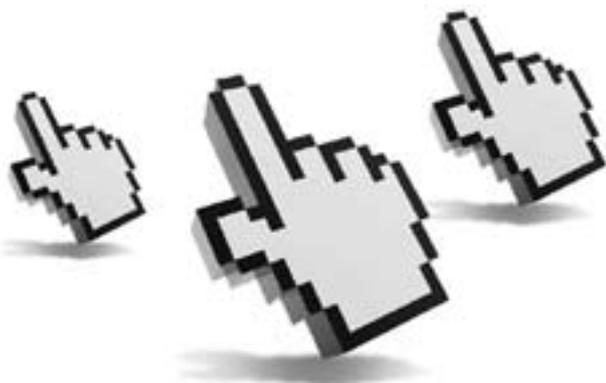
En BBVA y ANAPAL sabemos que te mereces más.

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**

E-mail: 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

Dña. Inmaculada García Martínez
Presidenta de SELAE

Madrid, 16 de marzo de 2015

Estimada Presidenta:

Dº Manuel Izquierdo Morillo, Presidente de Anapal (Agrupación Nacional de Asociaciones Provinciales de Administradores de Loterías), CIF. G81485823, según consta en SELAE - Sociedad Estatal de Loterías y Apuestas del Estado- con domicilio a efecto de comunicaciones en Madrid (28037), calle Zaratán nº 7, ante Selae comparezco y como mejor proceda en derecho, **MANIFIESTO**:

Me solicitan de que desde Selae se de la orden oportuna de convocatoria urgente de la Comisión Mixta para abordar sin dilación, los siguientes temas:

- 1º Que tal y como está recogido en el contrato que todas las Administraciones de Loterías han firmado con Selae, en el punto 13º "Transcurrido el periodo de dos años desde la publicación del presente acuerdo, siempre y cuando la situación económica de España y de la Sociedad Estatal así lo permita, se procederá al estudio de una revisión de las comisiones que perciben los titulares de los puntos de venta de la Red Comercial". Esto se firmó en 2012 y estamos en 2015. La situación de la Red de ventas, es sensiblemente peor que lo era entonces, por parte la situación económica general del Estado Español, según el propio Gobierno es manifestamente mejor (previsión de crecimiento del 2,4 PIB para 2015), luego nos parece el momento indicado para poner al día las comisiones de ventas y pagos, recogidas en el mencionado contrato, así como su revisión. Por otra parte, presupuestariamente, parece que SELAE se encuentra en disposición de asumir gastos de importancia, en publicidad o en compra de terminales, por lo que entendemos no hay ningún motivo objetivo para no ayudar a su Red Comercial "su principal activo". En particular la Red Básica, que acumula pérdidas desde 2009, superiores al 20%.
- Pérdidas acumuladas porque las comisiones actuales fueron pactadas en 2006, (hace nueve años). Por la caída general de ventas desde 2009 y por el cambio en la comisión de pagos de 2010.
- 2º. Revisión de algunas cláusulas del contrato, unas ya por quedar desfasadas y otras como por ejemplo la que parece "impedir" la jubilación parcial, por contravenir normas posteriores de mayor rango. Así como alguna otra que podría llegar a interpretarse como de carácter abusivo.

Entendemos que, como siempre, es mejor un acuerdo entre las partes, que tener que tomar la vía de los tribunales.

- 3º. Que se nos informe sobre la operatividad (prestaciones y ventajas sobre los actuales), de los nuevos terminales que desde Selae se pretenden adquirir. Para evitar así los rumores de todo tipo que se van difundiendo y poder contrarrestarlos con una información veraz a nuestros asociados.
- 4º. Que se de respuesta lo antes posible a los últimos documentos presentados desde Anapal ante Selae, pues entendemos que son de suma importancia esas respuestas, para evitar problemas futuros.
- 5º. Seguir avanzando en los temas pendientes sobre modificación de sorteos y juegos, para una mejor optimización de resultados, que necesariamente redundaran en beneficio de todos.



Manuel Izquierdo Morillo
Presidente de ANAPAL



Miguel Hedilla



ANAPAL DENUNCIA:

¿Porqué SELAE no admite la jubilación parcial de los Administradores de Loterías?

El Administrador de Loterías es, en general, un trabajador autónomo, inscrito y dado de alta en ese régimen especial de la Seguridad Social, y por lo tanto sujeto a su normativa, incluido en todo lo relativo a su jubilación (requisitos de edad, de periodo mínimo de cotización, de cálculo de la cuantía de la pensión, etc..).

La Jubilación del trabajador autónomo tuvo una importante modificación con la entrada en vigor del Real Decreto Ley 5/2013, de 15 de marzo, de medidas para favorecer la continuidad de la vida laboral de los trabajadores de mayor edad y promover el envejecimiento activo. Dicho Real Decreto Ley se publicó en el BOE nº 65 de 16 de marzo de 2013.

El Real Decreto Ley dice en la exposición de motivos lo siguiente: *“El capítulo I de este real decreto-ley regula la compatibilidad entre la percepción de una pensión de jubilación y el trabajo por cuenta propia o ajena para favorecer el alargamiento de la vida activa, reforzar la sostenibilidad del sistema de Seguridad Social, y aprovechar en mayor medida los conocimientos y experiencia de estos trabajadores. Esta posibilidad, muy restringida en el ordenamiento español hasta la fecha, es habitual en las legislaciones de paí-*

ses del entorno. Se permite así que aquellos trabajadores que han accedido a la jubilación al alcanzar la edad legal, y que cuentan con largas carreras de cotización, puedan compatibilizar el empleo a tiempo completo o parcial con el cobro del 50 % de la pensión, con unas obligaciones de cotización social limitadas”.

En consecuencia y porque así lo establece la Ley, un Administrador de Loterías puede jubilarse parcialmente, im-



puede jubilarse parcialmente aplicando esa parcialidad que cobrará una pensión, compatible con el trabajo, equivalente al 50% de la que le correspondería, y significando respecto al tiempo de trabajo, el que este no está limitado por la parcialidad de la jubilación, sino que puede hacerlo al 100% (arts.1, 2 y 3 del Real Decreto Ley). Cabe señalar también

que se seguiría cotizando en esa situación únicamente por Incapacidad Temporal y por Contingencias Comunes (art. 4).

A pesar de lo expuesto, SELAE cuando es consultada por algún Administrador de Loterías por este tema, contesta negativamente y amenaza con el cierre de la esta-



¿Por qué SELAE no admite la jubilación parcial de los Administradores?

blecimiento. **Nos consta al menos que en un caso así ha ocurrido, y por escrito.** Nos han informado de otros, pero en ellos "las amenazas" de cierre han sido telefónicas, persistiendo algún empleado de SELAE en la mala y poco educada costumbre de no identificarse.

SELAE se basa en el art. 10.2.1.b del Contrato Mercantil, que dice: *"SELAE será libre de terminar el presente Contrato sin obligación de indemnizar al Gestor, en caso de que se produzcan cualquiera de las siguientes circunstancias (con independencia de que éstas sean o no atribuibles al incumplimiento del Gestor): Muerte, jubilación, invalidez, incapacidad, incapacitación o causa o declaración de disolución, según proceda, del Gestor, sin perjuicio de lo indicado en la Cláusula 9.3."*

Sin embargo SELAE no tiene en cuenta dos hechos y circunstancia fundamentales.

1. El Contrato Mercantil es del año 2010 y el Real Decreto

Ley del año 2013, es decir tres años posteriores.

2. El Contrato Mercantil no puede establecer o dejar en vigor, bajo ningún concepto, una cláusula o estipulación contraria a la Ley. La misma ha quedado modificada de hecho y de derecho por la Ley, y SELAE debería por lo tanto haberla alterado, por imperativo legal, comunicándolo a la Red de Ventas.

Es más, si a pesar de ello persiste en no aceptar la jubilación parcial de los Administradores de Loterías, y hay pruebas de ello, estará cayendo en una flagrante actuación arbitraria, discriminatoria y contraria a derecho, de la que se podrían deducir responsabilidades varias.

Miguel Hedilla de Rojas

Abogado

Asesoría jurídica de ANAPAL



HEDILLA ABOGADOS
Asesorando loteros desde 1992

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

www.hedillaabogados.com

Familia de loteros

 @HedillaAbogados
 Hedilla Abogados

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

 Tel. 913 566 388
 info@hedillaabogados.com



Contrato Mercantil

Los vendedores autorizados

Hasta la firma del contrato mercantil (en el periodo de 2010 a 2012), es decir en régimen concesional administrativo, la figura del vendedor autorizado estaba regulada en la derogada Instrucción General de Loterías, arts. 8, y 186 a 192.

Sin embargo en el Contrato Mercantil, no existe esa figura. Aparece solo, o más que aparecer se deduce del artículo 4.1.1, que dice:

“El Gestor del Punto de Venta llevará a cabo la actividad prevista en el presente Contrato exclusivamente en el Local y con los medios del Punto de Venta.

Por excepción, el Gestor podrá, en nombre y por cuenta propia, y a su riesgo y ventura, comercializar los Billetes Tradicionales de Lotería Nacional a través de terceros bajo su exclusiva responsabilidad, sin que ello implique la apertura de un nuevo Punto de Venta, y de acuerdo con los usos y costumbres tradicionalmente admitidas”.

Parece obvio que ello implica que a su costa y por su cuenta el Administrador de Loterías puede vender Lotería Nacional fuera de su establecimiento valiéndose de terceros, ¿y quiénes son esos terceros y de que estamos hablando cuando lo hacemos de usos y costumbres tradicionalmente admitidos?, pues no pueden ser otros que los reven-

dedores, y de la venta ambulante o en bares que, mayoritariamente, más que revender lo que hacen es compartir la lotería con sus clientes.

Se plantean sin embargo varios problemas con esta cuestión, veamos algunos de ellos.

Lo primero indicar que antiguamente el reventa era una persona por regla general jubilada, que se dedicaba a ello como forma de sacarse unas “pesetas” que le ayudasen a complementar su exigua pensión, y que no tenía teóricamente obligaciones tributarias y fiscales por su actividad, pero hoy en día eso ya no es así. Esa especie de “vista gorda”, por llamarlo de alguna manera, o simplemente dejadez, de las autoridades tributarias y laborales ya no se hace. Por no hacerse tampoco hace ya SELAE el antiguo carnet de vendedor autorizado, carnet que antes sí que hacía previa petición del Administrador de Loterías que lo proponía, acompañando a la solicitud certificado de buena conducta y de penales.

En consecuencia, ¿existe o no carnet de vendedor autori-

zado?, ¿tiene obligaciones tributarias y laborales el reventa?, ¿qué responsabilidad tiene el Administrador de Loterías ante un reventa irregular?, ¿qué pasa si un reventa, que se lleva lotería fiada no le paga posteriormente?.

Respecto a la primera pregunta ya he manifestado que SELAE no los hace, sin embargo nada impide el que cada Administrador de Loterías elabore un carnet, o documento acreditativo, para sus vendedores, no obstante hay que recordar que ese carnet es una prueba evidente de la relación existente entre el revendedor y el Administrador de Loterías, y esto enlaza directamente con la segunda pregunta, ¿Qué responsabilidad tiene el Administrador de Loterías ante un reventa irregular?.

Pues puede tenerla y mucha, tanto con el propio reventa, y me refiero a responsabilidad laboral exigiéndole el revendedor contrato de trabajo, etc., e inclusive denunciándolo ante la Inspección de trabajo; como responsabilidad ante Hacienda (retenciones) y ante la Tesorería de la Seguridad Social (cotizaciones); como responsabilidad frente a terceros a los que venda la lotería (incumplimientos, abonos, etc..).

Respecto a lo posibles pagos solo el tener un seguro que cubra esa posible contingencia podrá dar al Adminis-





trador de Loterías cierta garantía de cobro, y por supuesto la mejor garantía es no dejar lotería fiada, y si se hace, hay que exigir al reventa como mínimo el que firme un documento detallado de reconocimiento de deuda.

Por último hay que tener en cuenta también la responsabilidad frente a SELAE y en ese sentido hay que considera y conocer – por desgracia hay Administradores de Loterías que firmaron el Contrato Mercantil y ni se lo han leído - lo que dice el artículo 4.1.2 del mismo:

"SELAE podrá, en cualquier mo-

mento, prohibir o restringir la venta de Billetes Tradicionales de Lotería Nacional por los terceros indicados en el epígrafe anterior, cuando en su opinión pueda causar un perjuicio a los intereses o Imagen de SELAE o, a elección de SELAE, exigir la adopción de medidas específicas para evitar que ello ocurra".

Mi recomendación, por todo lo dicho, no es otra que exigir al reventa el que esté de alta, con el correspondiente IAE, ante las autoridades competentes, tanto laborales como tributarias, de tal forma que su relación con el Administrador de Loterías

no se pueda considerar nunca como laboral, sino como mercantil, y ello unido a una buena póliza de seguros que le cubra sus posibles impagos y a la firma en su caso de documento de reconocimiento de deuda, es lo que llevará a tener digamos que en buenas condiciones la relación con el reventa. No hacer esto podría dar lugar a bastantes problemas. Y yo no digo que con seguridad vaya a suceder, solo digo que podría ser.

Miguel Hedilla de Rojas

Abogado

Asesoría jurídica de ANAPAL

Desde 1968

CAJAS FUERTES LÓPEZ HIJOS

c/ Federico Gutiérrez, 26, Local, 28027 Madrid
Teléfs: 91.408.45.73 ó 91.407.49.29

- ▶ 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	1.590 € + IVA
K-200	1000	600	570	920	520	420	450	200	2.260 € + IVA
AM 2	500	450	450	400	350	305	215	40	1.405 € + IVA



Firma del Contrato Mercantil como SLU

Sociedades Limitadas Unipersonales. Inspecciones de Hacienda. Algunas aclaraciones. Opinión jurídica

Nos siguen haciendo consultas telefónicas de este asunto, y también nos llegan quejas. Por ello queremos de nuevo hacer algunas aclaraciones.

Centro el tema. Me estoy refiriendo a quienes firmaron el contrato mercantil en origen, **es decir cuando se pasó de régimen administrativo a mercantil**, y no posteriormente. Y, luego, consecuencia de esa firma – no en toda España aunque especialmente en Andalucía – La Agencia Tributaria (Hacienda), ha llevado a cabo Inspecciones fiscales reclamado a

los Administradores de Loterías el pago en IRPF de importantes cantidades en concepto de Incremento/ganancia Patrimonial, más recargos y sanciones.

Aclaraciones

1. ANAPAL jamás recomendó a nadie que firmase el contrato mercantil de esa manera. Lo único que hicimos fue poner a disposición de los asociados, informes relativos a si era o no más rentable operar por medio de una sociedad o continuar como em-

presario individual (autónomo).

2. Entendemos que quienes así lo hicieron, es decir, quienes firmaron a través de una SLU, lo fue o porque se lo recomendó su asesor (que para eso le pagan), o porque se lo dijeron en SELAE o en sus Delegaciones Comerciales (porque se fiaron de ellos), o porque sin meditar las posibles consecuencias tributarias decidieron hacerlo.
3. La Asesoría Jurídica de ANAPAL ha hecho viajes a provincias, informando de este asunto y explicando, según cada caso, las

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.



posibles soluciones. E igualmente vía teléfono se han atendido a todo aquel asociado que nos ha pedido información.

4. Cuando se ha pedido apoyo a SELAE, y se ha hecho tanto oficialmente como particularmente - lo ha hecho el Presidente de ANAPAL, aprovechando entrevistas con la Presidenta de SELAE -, se han lavado las manos y han contestado lo siguiente: **"La culpa de eso la tienen los asesores fiscales de los administradores de loterías que asesoraron mal a quienes lo hicieron"**. Evidentemente eso es cierto, pero SELAE se olvida que ellos también lo aconsejaron y permitieron, inclusive por escrito (publicamos el documento). Los puntos de venta son su Red de Ventas y no hubiese venido nada mal un



5. No es cierto que las Inspecciones sean generales., al menos de momento. Se han producido y se siguen produciendo, principalmente en Andalucía, así como, minoritariamente, en otras Comunidades.

Desconocemos el número exacto

de afectados, aunque extraoficialmente desde SELAE nos informaron en su día que no llegaba al 4% del total (175 administraciones), quienes firmaron como SLU, y de ellos, también de acuerdo a información recibida de afectados y de nuestras asociaciones provinciales, podrían estar siendo inspeccionados (o ya lo han estado) alrededor de 30.



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

AVISO

Este servicio es únicamente orientativo. La Asesoría Jurídica sólo lleva pleitos, hace informes, y emite dictámenes para los asociados, que expresamente 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



6. Deciros también que en algunos foros se ha atacado y se ataca a ANAPAL por este asunto.

Estamos en un estado derecho y cada cual puede opinar lo que

- **que no hay que firmar ningún acta tributaria en conformidad.** Esta es mi opinión, y no recomiendo nada a nadie, entre otras cosas porque el dinero no es mío, y porque los subinspectores han ofrecido una "rebaja" de la teórica deuda tributaria caso de firma en conformidad, generando muchas dudas e incertidumbre, que lleva en bastantes casos a conformarse.

También se me ha acusado a mí, no a ANAPAL, de que Hacienda ha hecho las valoraciones utilizando herramientas al efecto de las páginas web de mi despacho, en concreto un servicio de tasación:

www.hedillaabogados.com

www.traspasodeloterias.com

Pues bien he de decir al respecto varias cosas:



crea conveniente, y por lo tanto atacarnos. Otra cosa es que objetivamente pensemos que quien nos ataca carece de motivo y de razón, pues la postura de ANAPAL que, como ya he dicho no promovió para nada ese tipo de firma, ha sido y es la de, en la medida de lo posible, ayudar e informar.

7. ANAPAL no es un sindicato, es una Asociación Profesional de modestos empresarios. Ojalá estuviese en nuestra mano solucionar estos casos, pero no es así. No tenemos tanto poder. Quien piense lo contrario está completamente equivocado, o está aprovechando el tema y a sabiendas atacándonos.

Una última aclaración. Este Asesor Jurídico tampoco aconsejó a Administrador de Loterías alguno que firmase el contrato mercantil como SLU. **Sin embargo cuando han vengo a consultarme he tratado de dar una respuesta, que no es otra – insisto hablo de estos casos solamente, es decir de quienes firmaron en origen el contrato mercantil como SLU**



1. El origen de las inspecciones tributarias sigue siendo esa firma del contrato mercantil como SLU, y bajo ningún concepto el que haya una tasadora en el web, en donde por cierto hay más. **Si no se hubiese firmado**

así no habría inspecciones.

2. Frente a alrededor de 30 inspeccionadas hemos recibido más de 650 solicitudes de tasación, lo cual ha beneficiado a muchísimas más que a esas 30
3. **Y es que además es mentira,** puede que lo digan, pero es mentira. Y lo manifiesto con conocimiento de causa, pues hemos tasado Administraciones de Loterías inspeccionadas por esa causa y nuestra valoración es distinta. Es más, están ocurriendo dos hechos irrefutables. 1) Si los inspeccionados firman las actas de inspección en conformidad, los actuarios de Hacienda aminoran considerablemente la valoración, rebajándola sobre la base de criterios que se "sacan de la manga", es decir en donde antes multiplicaban por 4 (las comisiones del último ejercicio), si firmas en conformidad te ofrecen multiplicar solo por dos, y 2) Cuando hacen entrega del expediente, a quienes no firman en conformidad y recurren, por ningún lado aparecen los supuestos documentos de valoración, ni siquiera simples pantallazos de la web.

Nuestra opinión jurídica. Razones para oponerse a Hacienda

Vuelvo a repetir que me estoy refiriendo solo a estos casos, es decir a quienes firmaron en origen el contrato mercantil como SLU, abandonando el régimen administrativo y pasando voluntariamente al mercantil.

Como ya he dicho, y si fuese a mí a quien le estuviese pasando, no

PREGUNTAS FRECUENTES SOBRE NUESTRA...

...CARTELERÍA DIGITAL

¿Podría explicarme qué muestra exactamente la cartelería digital?

Nuestra Cartelería Digital muestra tres secciones: los resultados de todos los juegos, los botes relacionados y las láminas de los botes.

Y si quiero que sólo aparezcan los resultados de los juegos ¿se puede hacer?

¡Claro que sí!, nuestros carteles están preparados para mostrar cualquiera de las tres secciones por separado o en combinación.

Entonces... ¿Puedo tener una Cartel Digital con los Resultados y otro con los Botes?

Por supuesto que sí, nosotros, nos adaptamos a sus necesidades.

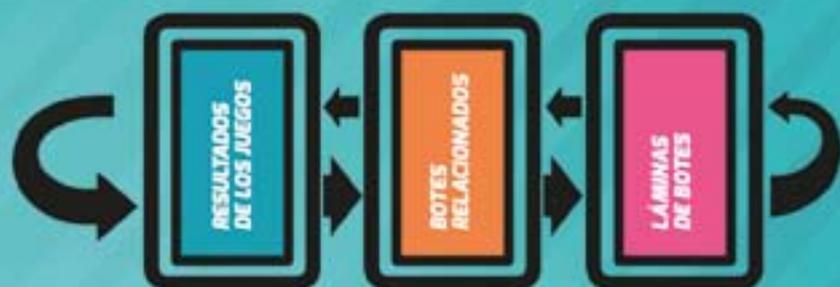
¡Guau! ¡Genial! Muchas gracias, ahora lo tengo todo mucho más claro.



Escanea este código QR para acceder a nuestro Catálogo 2015

Si deseas más información, ponte en contacto con nosotros

CONFIGURA TU CARTEL DIGITAL COMO TÚ QUIERAS



COMBINACIÓN DE SECCIONES

Podrás elegir qué sección quieres que aparezca en tu pantalla. Si dispones de una pantalla, podrás mostrar toda la información que irá apareciendo en bucle y si dispones de varias pantallas, podrás decidir qué información aparece en cada pantalla... así de fácil

RESULTADOS DE LOS JUEGOS

Nuestra cartelería muestra los resultados de todos los juegos en dos partes, que van cambiando de una a otra en bucle, para que sea más fácil localizar el resultado que quieras buscar.

BOTES RELACIONADOS

Se muestran los botes relacionados de todos los juegos. Si lo utilizas sólo para una pantalla, cambiará de color para aumentar el rendimiento de la pantalla.

LÁMINAS DE BOTES

Se muestran todas las láminas de los botes en bucle,

ACTUALIZACIÓN AUTOMÁTICA

Nuestra Cartelería Digital actualiza diariamente todos los datos sin necesidad de que tengas que hacer nada. De igual modo, si S.E.L.A.E. efectúa algún cambio, nosotros actualizamos el software de forma gratuita y sin ningún esfuerzo por tu parte, simplemente se actualiza...y ya está!



firmaría ningún acta de Hacienda en conformidad, y "pelearía hasta el final". Primero ante el TEAR y después ante los Tribunales de lo Contencioso Administrativo.

¿Por qué no firmaría ningún acta de Hacienda en conformidad, y "pelearía hasta el final"?

1. Porque la opción de firma fue consecuencia de dos disposiciones normativas (Disposición Adicional 34 de la Ley 26/2009 de 30 de diciembre y Disposición Adicional 77 de la Ley 2/2012 de 29 de Junio) que permitían abandonar el régimen concesional administrativo y pasar al mercantil. Dicha opción fue un acto administrativo que propició, bajo la tutela y decisión de SELAE, la trasmisión del negocio, a uno mismo, de un régimen a otro, y que amplió de forma excepcional, lo que en su momento tenía establecido el Real Decreto 1082/1085 para las transmisiones Inter Vivos de los titulares de las Administraciones de Loterías.



Aclaro que en algunos casos primero se optaba (documento de opción) y después se firmaba (el contrato mercantil), y en otros se firmó directamente, teniendo esa firma un doble significado, el de opción y el de firma propiamente considerada.

En consecuencia, cualquier Incremento Patrimonial de producirse tendría carácter diferido, operando y devengándose en su caso, a partir de la siguiente transmisión, que se haría ya plenamente en régimen privado.

2. Porque la opción no fue una transmisión privada, sino un acto administrativo. Y aunque esta fue libre (la opción – aunque relativamente, pues hubo mucha presión de SELAE –), necesitó de la correspondiente supervisión de SELAE, ya que en régimen administrativo el Administrador de Loterías no tenía poder de disposición, el cual nació después de pasar a régimen privado y no antes, régimen que es el que le permite ahora transmitir su negocio (ceder el contrato). Véase a estos efectos

el Informe de la Abogacía del Estado de fecha 12 de enero de 2010, así como la variada jurisprudencia aplicable al caso.

3. Porque ni de hecho ni de derecho se produjo variación alguna en el patrimonio del contribuyente (el Administrador de Loterías), al menos indirectamente, ya que, y aunque pasó el negocio de persona física a persona jurídica (la SLU), el titular integro de esa SLU era la misma persona, formando parte la misma SLU también de su patrimonio.
4. Porque SELAE, consciente de que era la misma persona el anterior titular que el nuevo, aunque lo fuese indirectamente, permitió la firma de esos contratos mercantiles como SLU, y prueba de ello es el documento de SELAE que adjunto. Recuerdo que se llaman Sociedades Limitadas Unipersonales porque el titular de las participaciones sociales es una sola persona, no habiendo mas participes (o socios) de y en la sociedad.

No quiero terminar estas líneas sin exponer también los riesgos de "pelear" contra Hacienda..... el paso del tiempo, los gastos de abogado y procurador, la incertidumbre del fallo definitivo, el aval o garantía de la deuda, etc... Con todo esto "juegan" en la Agencia Tributaria y de ahí los ofrecimientos de "rebaja", que funcionan aplicando una menor valoración del negocio, minoración que contradice, como ya he explicado, a la que hacen de entrada.

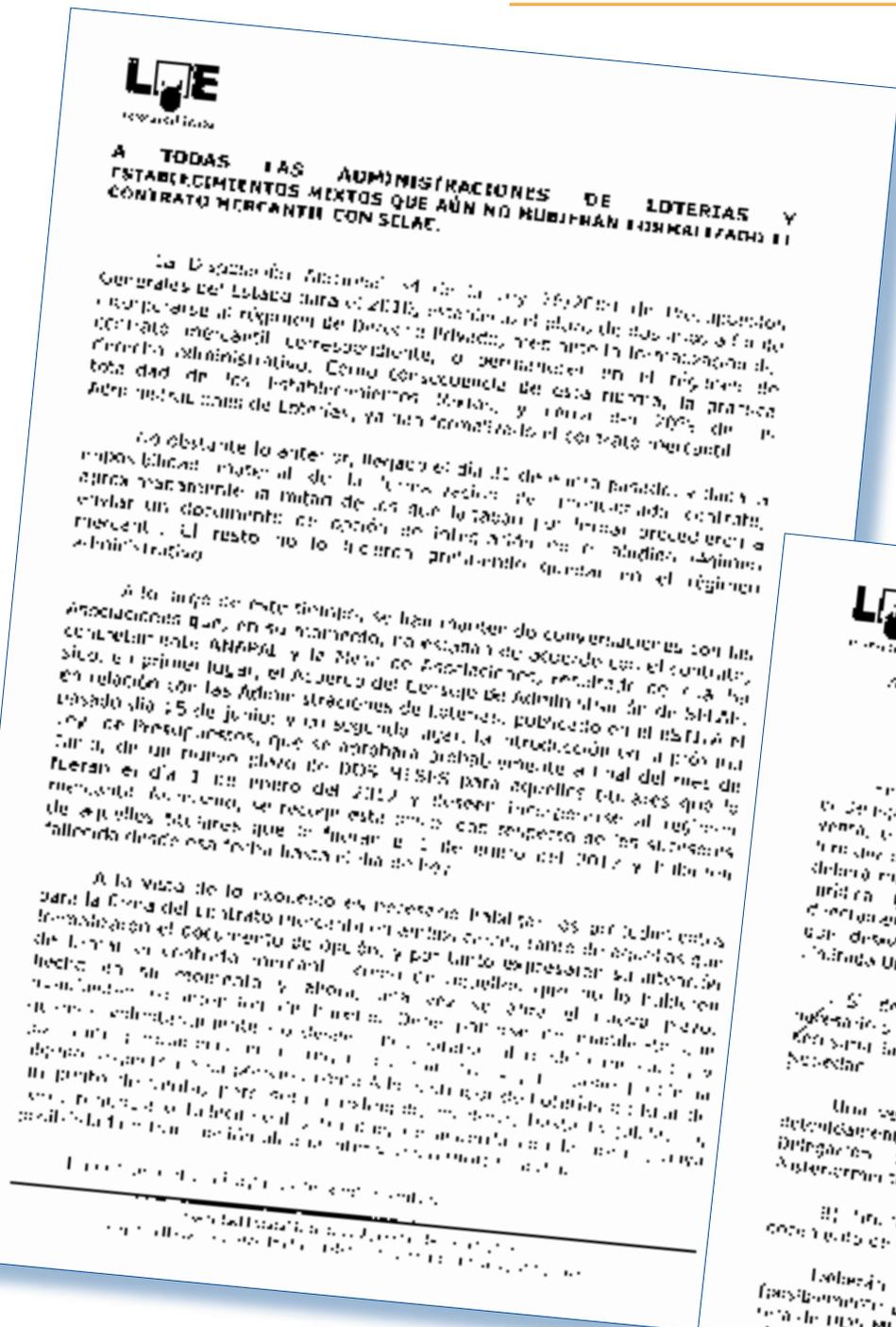
Miguel Hedilla de Rojas
Abogado

Asesoría jurídica de ANAPAL





Asto.: Firma contrato mercantil como SLU



LNE
Loterías y Establecimientos Mixtos

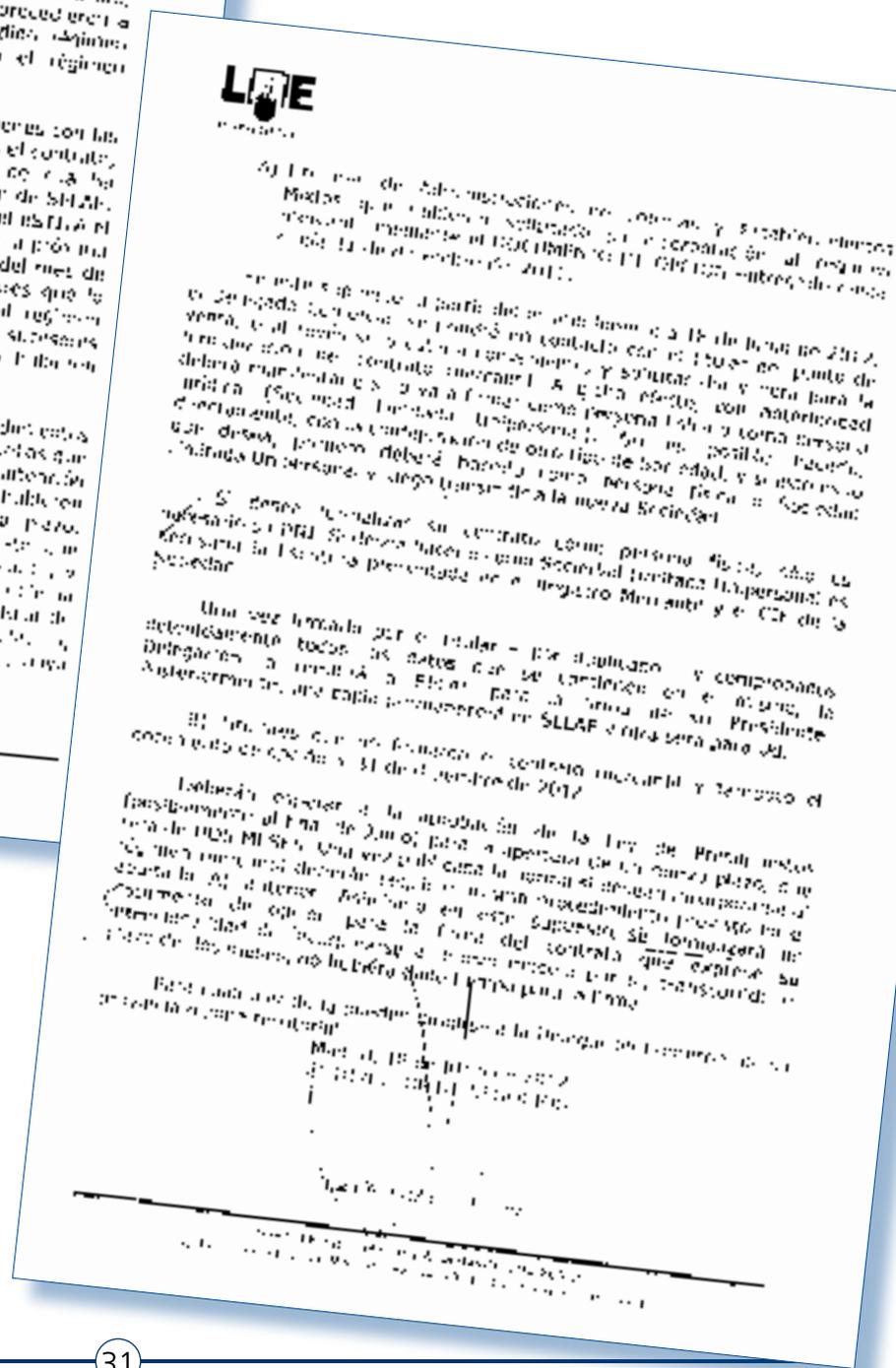
A TODAS LAS ADMINISTRACIONES DE LOTERIAS Y ESTABLECIMIENTOS MIXTOS QUE AÚN NO HUBIERAN FORMALIZADO EL CONTRATO MERCANTIL CON SELAE.

La Disposición Finalísima IV de la Ley 26/2011 de Presupuestos Generales del Estado para el 2011, establece el plan de desarrollo a favor de incorporarse al régimen de Derecho Privado, mediante la formalización de contrato mercantil correspondiente, o permanecer en el régimen de Derecho Administrativo. Como consecuencia de esta norma, la práctica totalidad de los Establecimientos Mixtos, y desde el 2011 de manera exclusiva de Loterías, ya han formalizado el contrato mercantil.

No obstante lo anterior, llegado el día 31 de junio pasado, y dada la imposibilidad material de la firma física de un contrato, se procedió a emitir un documento de notificación por medio del cual se comunicó a los interesados la opción de haber firmado en el régimen mercantil. El resto no lo hicieran prefiriendo quedar en el régimen administrativo.

A la vista de lo anterior es necesario formalizar los procedimientos para la firma del contrato mercantil en ambos casos, tanto de aquellos que formalizaron el documento de opción, y por tanto expresaron su intención de firmar el contrato mercantil, como de aquellos que no lo hicieron hecho en su momento y ahora, una vez se abre el proceso para formalizar el contrato mercantil. Desde el momento en que se emite el documento de opción, se abre un plazo de 15 días hábiles para aquellos interesados que no fueran en día 31 de junio del 2012 y desear incorporarse al régimen mercantil. Si no se recibe esta opción con respecto de los interesados de aquellos Mixtos que se firman el 31 de junio del 2012 y el plazo ha concluido desde esa fecha hasta el día de hoy.

A la vista de lo anterior es necesario formalizar los procedimientos para la firma del contrato mercantil en ambos casos, tanto de aquellos que formalizaron el documento de opción, y por tanto expresaron su intención de firmar el contrato mercantil, como de aquellos que no lo hicieron hecho en su momento y ahora, una vez se abre el proceso para formalizar el contrato mercantil. Desde el momento en que se emite el documento de opción, se abre un plazo de 15 días hábiles para aquellos interesados que no fueran en día 31 de junio del 2012 y desear incorporarse al régimen mercantil. Si no se recibe esta opción con respecto de los interesados de aquellos Mixtos que se firman el 31 de junio del 2012 y el plazo ha concluido desde esa fecha hasta el día de hoy.



LNE
Loterías y Establecimientos Mixtos

A LOS MIEMBROS DE ADMINISTRACIONES DE LOTERIAS Y ESTABLECIMIENTOS MIXTOS QUE CUMPLIERAN CON LOS REQUISITOS PARA LA FORMALIZACIÓN DEL CONTRATO MERCANTIL EN EL 31 DE JUNIO DEL 2012.

El presente documento se dirige a los miembros de las Administraciones de Loterías y Establecimientos Mixtos que cumplieran con los requisitos para la formalización del contrato mercantil en el 31 de junio del 2012, y que no lo hicieron en ese momento. Como consecuencia de la norma mencionada, la práctica totalidad de los Establecimientos Mixtos, y desde el 2011 de manera exclusiva de Loterías, ya han formalizado el contrato mercantil.

Una vez firmada por el titular - por el apudante y comprobado fehacientemente todos los datos que se constan en el mismo, la Dirección de Negocios de SELAE, por el Sr. Presidente de la Asociación de Loterías y Establecimientos Mixtos, se ha procedido a la inscripción de la sociedad mercantil en el Registro Mercantil y en el CCR de la Comunidad Autónoma de Madrid.

La sociedad mercantil se ha inscrito en el Registro Mercantil y en el CCR de la Comunidad Autónoma de Madrid el día 31 de junio del 2012.

En fe de lo cual, se ha expedido el presente documento en Madrid, a los 18 días del mes de junio del 2012.

[Firma]

Documento de SELAE de fecha 18 de junio de 2012 firmado por: Dirección de Negocios



La Lotería impagada y su reclamación

Quizás el presente artículo venga tarde en el tiempo, pasadas las fechas de navidad donde las administraciones realizan su mayor facturación, o quizás venga pronto dado que estamos a principios de año y falta mucho para la venta del próximo sorteo extraordinario de Navidad, pero lo que está claro es que el presente artículo es aplicable en cualquier tiempo ante el impago de un cliente de la Administración de Loterías.

Son mucho los loteros con clientes de toda la vida, clientes heredados o no de quienes le cedieron la administración, clientes que son vecinos, que nos invitan a café, clientes que vemos un par de veces a la semana o nos cruzamos con ellos todos los días, clientes que son bares y empresas que nos encargan por las mismas fechas décimos para sus empleados o proveedores, clientes que les enviamos su número abonado, en definitiva, clientes que en mayor o menor medida son de muchos años y en quienes podemos entregarles lotería sin que nos paguen en el acto, sin que nos firmen nada – aunque mal hecho ya que como mínimo deberán firmar un documento de reconocimiento de deuda -- y de los cuales tenemos depositada la confianza

necesaria de los años, para saber que “en principio” no nos fallarán en el pago.

Pero ¿qué ocurre ante un impago real?

No me refiero al mero retraso que toleramos en mejor o peor grado si al final nos paga, me refiero al hecho real de que al final no nos pagan y tendremos que asumir su impago.

Psicológicamente supone el transcurrir de varias etapas; pasar de la espera confiada en que nos pague, a tomar conciencia de la realidad del impago, el paso del trato afable y distinguido con el que veníamos tratando al cliente, a un trato más distante y frío, el paso de temer la pérdida de un cliente fiel,

al convencimiento de que un cliente así no es rentable ni compensa, pero sobre todo, el paso de superar la decepción en la confianza que le habíamos depositada, por la iniciativa y determinación de reclamar la deuda.

¿Cuáles son las consecuencias?

En primer lugar hay que partir de una premisa clara, no vendemos un producto propio sino de un tercero que nos autoriza a hacerlo, luego en última instancia, seremos nosotros responsables de su liquidación. Por tanto, ante el impago de un cliente nos corresponde a nosotros asumir su pago frente a SELAE, debiendo contabilizarse la lotería no cobrada como lotería vendida ya que SELAE tiene el derecho a su reintegro, por lo que tenemos la obligación de ingresar, siéndole indiferente nuestros acuerdos y relaciones personales a la hora del pago, lo cual supone que el dinero de esa lotería impagada saldrá directamente de nuestro bolsillo

En segundo lugar, el impago de lotería por particulares (no revendedores o/y puntos de venta) es un supuesto no cubierto por la póliza de seguro, no solo la de caución,





sino tampoco por el multirriesgo, porque no asegura pérdidas consecuencia de nuestra forma de gestión o de explotación del negocio.

Y en tercer lugar, la falta de cualquier documento de entrega de la lotería como elemento de prueba, dificultará el éxito de nuestra posterior reclamación y por tanto del cobro.

¿Cuándo se puede entender impagada una deuda de un cliente particular?

En realidad cabe distinguir dos momentos:

El primer momento será cuando venza el plazo que, por costumbre, por contrato o por pacto tengamos establecido. El segundo momento, será desde el mismo instante de la entrega de la lotería. Así, dispone el artículo 1500 del Código civil que:

“El comprador está obligado a pagar el precio de la cosa vendida en el tiempo y lugar fijados por el contrato. Si no se hubieren fijado, deberá hacerse el pago en el tiempo y lugar en que se haga la entrega de la cosa vendida.”

¿Y cuando el cliente es una empresa o profesional?

En realidad, si éste ha com-

prado la lotería, no como particular sino a nombre o por cuenta de la empresa o actividad profesional, debe tenerse en cuenta *Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales*, cuyo artículo 3 señala que será de aplicación a todos los pagos efectuados como contraprestación en las operaciones comerciales realizadas entre empresas (persona física o jurídica en el ejercicio de su actividad), así como el plazo para reclamar su pago, que figura en el artículo 4, según el cual:

“El plazo de pago que debe cumplir el deudor, si no hubiera fijado fecha o plazo de pago en el contrato, será de treinta días naturales después de la fecha de recepción de las mercancías o prestación de los servicios, incluso cuando hubiera recibido la factura” y “Cuando en el contrato se hubiera fijado un plazo de pago, la recepción de la factura por medios electrónicos producirá los efectos de inicio del cómputo de plazo de pago”

¿Estos impagos de lotería generan interés?

Desde luego, así lo recoge el artículo 1501 del código civil, pues salvo pacto en contrario, el comprador deberá intereses por el tiempo que medie entre la entrega de la cosa y el pago del precio y con arreglo al artículo 1100: *“Desde que uno de los obligados (vendedor) cumple su obligación, empieza la mora para el otro (comprador).”* En este caso será el interés le-

gal del dinero conforme al artículo 1108 del código civil.

Cuando el deudor sea empresa o profesional en su condición de tal, incurrirá en los interés de un 8% según el artículo 7 de la citada Ley 3/2004. Este tipo de interés se actualiza cada semestre mediante Resolución por el Ministerio de Economía y Competitividad.

¿Este tipo de deudas prescriben?

Toda acción personal, entre ellas las dinerarias que no estén sujetas a un plazo especial de prescripción, prescriben a los 15 años. Si bien, si el pago no lo han hecho mediante cheque, pagaré o letra de cambio sin fondos o incobrable, el plazo de prescripción será según el artículo 88 de la *Ley Cambiaria y del Cheque de 1985*, de 3 años contra el aceptante, de 1 año del tenedor contra los endosantes y el librador y de 6 meses de unos endosantes contra otros y contra el librador desde que el endosante hubiera pagado la letra.

¿Para reclamar la deuda, debo de hacer un requerimiento previo al deudor?

No es necesario, basta el incumplimiento en el tiempo pactado o cuando le era exigible su pago para que la deuda se entien-





da impagada, sin necesidad de aviso de vencimiento o intimación alguna, como recoge el artículo 5 de la Ley 3/2004, ni como señala el artículo 1100 del código civil. El buro fax y otros documentos con certificados, sirven como medio de reclamación fehaciente y previa a las acciones en vía judicial, así como

para dejar constancia de que el deudor ha tenido conocimiento de la reclamación que le exigimos.

¿Cómo debo proceder para reclamar mi deuda? Cuando las acciones personales y amistosas no han dado su fruto en cobro de lotería impagada, es necesario acudir a la vía judicial mediante el Proceso Monitorio, como proceso más rápido y económico. La deuda a reclamar judicialmente ha de ser:

(i) **Líquida** (que sea fácil de determinar numéricamente),

(ii) **Determinada** (que se sabe con precisión el montante debido),

(iii) **Vencida** (que se pueda reclamar por haberse superado el plazo para su pago) y

(iv) **Exigible** (que el deudor esté obligado a su pago).

¿Qué es el Proceso Monitorio? Es un proceso previsto en los artículos 812 a 818 de la Ley de Enjuiciamiento Civil 1/2000 de 7 de enero, para reclamación de deudas dinerarias, es decir, exclusivamente económicas, cualquiera que sea su origen (véase, impago de proveedo-



res, cuotas de la comunidad de propietarios, etc..)

¿Qué documentos han de acompañarse a la demanda? En todo caso, para que los órganos judiciales admitan la solicitud inicial es necesario presentar un principio de prueba que acredite la relación entre las partes. Concretamente, la Ley de Enjuiciamiento Civil indica que la deuda deberá acreditarse de alguna de las siguientes formas:

1. *Documentos, cualquiera que sea su forma y clase o el soporte físico en que se encuentren, que aparezcan firmados por el deudor o con su sello, impronta o marca o con cualquier otra señal, física o electrónica*
2. *Mediante facturas, albaranes de entrega, certificaciones, telegramas, telefax o cualquier otro documento que, aun unilateralmente creados por el acreedor, sean de los que habitualmente documentan los créditos y deudas en relaciones de la clase que aparezca existente entre acreedor y deudor.*
3. *Cuando, junto al documento en que conste la deuda, se aporten*

documentos comerciales que acrediten una relación anterior duradera

Dado que solo SELAE está autorizada a emitir facturas y siempre que el destinatario sea un empresario o profesional que se lo exija a través de un punto de venta, el Gestor deberá aportar como documental, los albaranes de entrega, recibos,

resguardos, cualquiera de los documentos descritos, además, se podrá adjuntar los costes de envíos de buro fax y de correos que también son gastos que nos ha generado la reclamación del pago.

¿Hace falta abogado y procurador para presentarlo?

Una de las principales características del Proceso Monitorio es que *no es necesaria la asistencia profesional de abogado y procurador* para presentar la solicitud inicial, que puede ir firmada directamente por el interesado. No obstante, hay que tener en cuenta que:

- En caso de oposición del deudor sí será obligatoria su asistencia en el posterior juicio declarativo si la cuantía de la deuda reclamada supera los 2000 euros.
- Si el deudor no paga ni se opone también será necesaria la asistencia de abogado y procurador en la posterior ejecución forzosa si la deuda es superior a 2000 euros.

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 convéncese.

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



En el caso de que se quiera designar voluntariamente abogado y procurador para presentar la solicitud inicial, hay que tener presente que su coste no se podrá repercutir a la parte deudora si atiende el requerimiento de pago dentro del plazo concedido al efecto, cualquiera que sea la cuantía reclamada.

¿Cómo puedo presentar la solicitud inicial?

Para presentar la solicitud inicial del Proceso Monitorio pueden utilizarse los formularios aprobados oficialmente por el Consejo General del Poder Judicial (CGPJ) que están publicados en el Boletín Oficial del Estado, también se pueden encontrar fácilmente en internet, e igualmente, también pueden obtenerse en los Decanatos y Servicios de Registro y Reparto que existen en cada sede judicial.

La solicitud inicial deberá ir firmada por quien la presente, aportando en su caso el correspondiente poder notarial si lo hace en nombre de una sociedad.

También es obligatorio acompañar una copia tanto del formulario como de los documentos acompañados para su entrega al deudor y es

conveniente una tercera copia solo del formulario para que nos la sellen en el Registro y así quedárnosla como resguardo de presentación. En el formulario deben hacerse constar con la mayor precisión posible los datos que se conozcan del demandado, siendo de especial importancia designar su domicilio y DNI/CIF, ya que esos datos permitirán al órgano judicial realizar las averiguaciones oportunas respecto al demandado. También es esencial describir con la mayor precisión posible el motivo de la petición y el origen de la deuda así como los documentos en que se basa la reclamación.

¿En qué consiste el Procedimiento?

Una vez presentada la solicitud inicial, el Secretario Judicial procede a su examen y admisión. Si considera que concurren circunstancias para su inadmisión, dará cuenta al Juez a fin de que adopte la decisión que corresponda.

Una vez admitida la solicitud, por la Oficina Judicial se procederá a requerir de pago al deudor. Ésta es la fase que suele demorarse más tiempo ya que la diligencia de requerimiento ha de practicarse personalmente con el deudor por parte de un funcionario judicial que se desplazará hasta el domicilio designado, dejando constancia de su resultado.

A d e -

más, pueden producirse problemas al intentar localizar al deudor, en cuyo caso corresponde al órgano judicial desplegar la actividad necesaria para averiguar su domicilio a través de las bases de datos de que dispone.

Una vez localizado y requerido de pago, el deudor tiene veinte días naturales para adoptar alguna de las posturas previstas en la Ley.

¿Qué puede hacer el deudor al requerirle judicialmente el pago?

Concretamente, las posturas que puede adoptar el deudor son las siguientes:

(i) Pagar Voluntariamente: en este caso puede entregar la cantidad reclamada directamente al demandante, quien lo comunicará por escrito a la Oficina Judicial para que se archive el expediente, o bien ingresar dicha cantidad en la cuenta de consignaciones del Juzgado.

En este segundo supuesto, el Secretario Judicial expedirá el oportuno mandamiento de devolución a favor del demandante que podrá hacerlo efectivo en la entidad bancaria correspondiente. No obstante, el interesado también puede solicitar que se realice una transferencia a una cuenta bancaria de su titularidad designada al efecto.

Tras verificarse el pago, se archivará el asunto, salvo que se trate de gastos de Comunidad de propietarios, en cuyo caso podrá solicitar la tasación de costas si han intervenido abogado y procurador.

(ii) Dejar transcurrir el plazo sin pagar ni oponerse: En este supuesto, se pondrá fin al procedi-





miento mediante un decreto del Secretario Judicial en el que fijará la cantidad que se puede reclamar en el posterior proceso de ejecución.

(iii) Oponerse: Expresando por escrito las razones por los que, a su entender, no debe en todo o en parte la deuda reclamada. Dicho escrito tendrá que ir firmado por abogado y procurador si la cuantía reclamada supera los 2.000 euros. En este caso, se pone fin al procedimiento, continuando por los trámites del procedimiento declarativo que corresponda por razón de la cuantía. Esto implica:

■ *Si la cuantía corresponde a la del juicio verbal (hasta 6.000 €).*

Se citará a las partes a una vista

ante el Juez para practicar las pruebas que se propongan en ese acto, dictándose sentencia.

■ *Si la cuantía corresponde al juicio ordinario (más de 6.000 €).*

El demandante presentará en un mes una demanda con los requisitos exigidos para dicho procedimiento, que en todo caso requiere la intervención de abogado y procurador, siguiéndose los trámites del procedimiento hasta que se dicte la sentencia.

¿Y sí el deudor sigue sin pagar?

En caso de que el deudor no pague, y una vez dictado el Decreto del

Secretario Judicial, debe instarse por escrito el inicio del proceso de ejecución forzosa para embargar bienes del deudor con el que hacer pago de la deuda.

Para instar esa ejecución, no será necesaria la intervención de abogado y procurador si la cuantía es inferior a 2.000 euros. En tal caso, la demanda de ejecución también puede presentarse mediante el formulario normalizado.

Desde que se dicte el Auto despatchando la ejecución se devengarán los intereses previstos en el artículo 576 de la LEC, es decir, un interés anual igual al del interés legal del dinero incrementado en dos puntos o el que corresponda por pacto de



PRECIO ESPECIAL ASOCIADOS ANAPAL

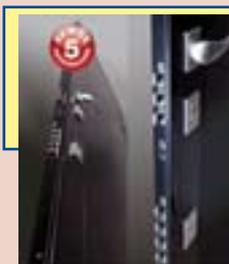
Caja fuerte según Norma Europea de seguridad para cajas fuertes EN-1143/1, obteniendo el nivel de seguridad IV. Protección avalada por el laboratorio de ensayos Applus. Sistema de cierre formado por cerradura de llave clase B y sistema electrónico de retardo y bloqueo.

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

Precio Caja Fuerte: 1.190 € + IVA

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

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



PUERTA ACORAZADA NIVEL 5

PRECIO: 1.900 € + IVA

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



Cristales Certificados:
Precio consultar



las partes o disposición especial de la ley.

¿El monitorio está sujeto a tasa judicial?

Actualmente no, pero caben varios matices. Hasta el pasado 27 de febrero de 2015, el procedimiento monitorio estaba sujeto al pago de una tasa judicial según la Ley 10/2012 de 20 de noviembre, quedando sujeto a una cuota fija de 100 € más una cuota variable que se fijaba en la citada ley según se trate de personas jurídicas o personas físicas.



A partir del 28 de febrero, por el Real Decreto-Ley 1/2015 de 27 de Febrero, "de mecanismo de segunda oportunidad, reducción de carga financiera y otras medidas de orden social", se establece una:

✓ Una exención objetiva, es decir, cuando la cuantía del procedimiento Monitorio no supere los 2.000 € salvo que la pretensión ejercitada se funde en un documento que tenga el carácter de título ejecutivo extrajudicial de conformidad con el art. 517 de la Ley 1/2000 de 7 de enero de Enjuiciamiento Civil, esto es, un cheque, un pagaré o letra de cambio, que según el artículo 571.6ª de la Ley de Enjuiciamiento Civil es un título al portador o nominativo.

✓ Una exención Subjetiva, para todas las personas físicas que pretendan acceder a la Administración de Justicia y para las personas Jurídicas que acrediten cumplir los requisitos para acceder a la Asistencia Jurídica Gratuita.

En cualquier caso, para instar el procedimiento monitorio como para formular la oposición puede solicitarse el beneficio de justicia gratuita.

Conclusión

Nunca debemos confundir un negocio con la amistad y la lealtad, ni debemos anteponer estos valores a nuestro negocio, porque aunque ligados e incluso siendo consecuencia uno del otro, la confianza no es la base de la venta, lo es el dólito, la lotería, pues la confianza solo sirve para el vendedor, como medio de facilitar el pago aplazado a su cliente y para el cliente, como reconocimiento a poder pagar en otro momento.

No tenemos una ONG, nuestras facturas no nos las condona las empresas suministradoras, ni nuestros empleados forman parte del cuerpo de voluntariado de la ONU a fin de mes.

Reclamar el pago de lo debido nunca debe ser causa de vergüenza por parte de quien ha cumplido y nunca debe suponer el temor de perder un cliente, como he dicho, la confianza y la tradición es un elemento importante pero nunca es la base del negocio de venta de lotería. Nunca se debe fiar como forma de fidelizar clientela por el riesgo que ello conlleva en último lugar para nosotros, si se hace hay que tener la mayor documentación posible que acredite lo fiado. Por lo que no nos debe tampoco

dar pudor que nos firme un abono o albarán de entrega en caso de que la lotería no se abone en el acto (piénsese no solo en el impago por parte del cliente, sino también en su posible extravío), todos estos elementos no tienen por qué suponer un acto de desconfianza hacia nuestro cliente y éste no debe tornárselo así. No estaríamos más que dando cumplimiento a la gestión y control debido de nuestro negocio, que en última instancia nos servirá como elemento de prueba si surge un impago.

No se deben invertir los hechos, aunque a veces se confundan con los años, y tampoco pretendo frivolar las relaciones de personales o hasta de amistad, pero en lo más remoto, nuestros clientes no son fieles por nosotros sino que son fieles a sus números, no son fieles a nuestro establecimiento sino al pacto de que allí se lo reservan, lo demás, el entablar mayor o menor amistad, es consecuencia del tiempo, de la asiduidad, de nuestra forma de ser y de atender pero no de la actividad, al fin y al cabo, no vendemos nada que no pueda encontrarse en 250m más allá, luego la confianza es un elemento importante del negocio pero no es la causa del negocio.

La confianza en la compraventa no solo de lotería sino de cualquier bien, es un valor recíproco, que no solo se predica a favor del comprador, sino que también se predica a favor del vendedor.

Pero ojo, en la misma responsabilidad incurriremos, si aceptamos el pago del cliente por adelantado sin haber entregado su lotería.

Borja Bullido

Abogado

Despacho Hedilla Abogados

PORTALISTAS DIGITAL TÁCTIL 24"

puedes ver una demostración de su funcionamiento en:
www.providia.es



Escanea este código QR para acceder a nuestro Catálogo 2015

TABLET 10,1"

Quad Core 1,2 GHz
Memoria DDR3 1GB
Almacenamiento 8GB
Pantalla Capacitive
Wifi
Cámara frontal y posterior



visita nuestra web!

¡¡¡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



Junta Directiva

El pasado 8 de marzo se llevó a cabo reunión de la Junta Directiva de ANAPAL. El evento se practicó, desde las 10:30 hasta las 14:30 horas, en el Hotel Holiday Inn de Madrid, c/ Alcalá, 476.

Excepto tres vocales que excusaron su presencia debido a temas familiares, estuvo presente el resto de La Junta Directiva, formada por 16 miembros.

La Junta fue presidida por Manuel Izquierdo, Presidente de ANAPAL, levantando acta de la misma el Secretario Josep Manuel Iborra, Presidente de ANAPAL Valencia y Castellón, acompañándoles en la mesa presidencial, el Vicepresidente Manuel Soto, Presidente de ANAPAL Alicante, y José Luis Sánchez Puente, tesorero de ANAPAL.

Se trataron uno por uno todos los puntos del orden del día, entre los que cabe destacar el desarrollo de nuestra WEB, la preparación de la próxima Asamblea Nacional, y el preceptivo informe de actividades efectuado por nuestro Presidente.

También estuvo presente el letrado Miguel Hedi-lla, responsable de la Asesoría Jurídica de ANAPAL, que realizó el informe jurídico correspondiente.

Terminado el encuentro se tuvo, en el mismo Hotel, una comida de hermandad, finalizada la cual cada miembro, especialmente los que venían de fuera de Madrid – Alicante, Albacete, Ciudad Real, Granada, Valencia y Zaragoza - retornaron a sus respectivas localidades.





A veces la solución es muy sencilla

A veces la solución a los problemas o la toma de decisiones ante una determinada cuestión, son más sencillas de lo que parece, tan solo hay que tener en cuenta el sentido común, acogerse a la experiencia y tener en cuenta los principios básicos del tema que queremos solucionar.

Durante los últimos 25 años de nuestra **Lotería Nacional**, todo parece indicar que en la toma de decisiones sobre la gestión de este bicentenario juego no solo no se han tenido en cuenta estas cuestiones, sino que han estado muy alejadas de estos básicos conceptos. Ni en la emisión y programa de premios, ni en el marketing, ni en la publicidad, se han tenido en cuenta.

La **Lotería Nacional** nace hace 200 años, con a mi entender tres pilares fundamentales. En primer lugar como una **fuerza de ingresos para el estado** por la vía del impuesto dulce, que a cambio tenía un retorno para el jugador; además servía como una forma de **redistribución de la riqueza** por el tipo de premios que potenciaba la diversificación de los mismos ayudando de enriquecer a unos pocos y por último por su vertiente **solidaria** que invitaba a compartir el juego y por ende los premios entre grupos más o menos grandes de ciudadanos. En estos últimos años no se ha hecho más que dinamitar estos pilares con decisiones a cual de todas más inadecuada e inoportuna, se crea una doble imposición con el impuesto del 20%, se le aplican

programas de premios propios de otros juegos que potencian un solo ganador frente al reparto, y finalmente no se favorece la creación de productos de juego que potencian la solidaridad del juego.

Desde **ANAPAL** de forma constante y casi obsesiva se ha intentado hacer ver a las diferentes personas que han estado en la dirección de LAE/SELAE la importancia de **retomar los principios y fundamentos de este juego**. Hemos luchado por la retirada de este impuesto que ha sido la puntilla final para que muchos dejaran de jugar a la Lotería Nacional, hemos presentado múltiples estudios que demuestran que un programa de premios con gran número de pedreas y sin premios especiales es mucho

más atractivo para el jugador y más beneficioso para el emisor por el retorno creado, hemos abogado por el rescate de las marcas de los sorteos que históricamente eran conocidos por los clientes que habíamos entregado de forma absurda a la competencia; y finalmente, en lo referente a la publicidad hemos propues-

to enfocarla en dos sentidos según el tipo de sorteo, uno el solidario y tradicional para sorteos como Navidad y Niño, y otro aprender de la competencia en sorteos especiales y con marca.





Finalmente el tiempo nos ha dado la razón, en el pasado **Sorteo de Navidad** de 2014 se optó por una **publicidad** que de forma clara y directa aludía a sentimientos inherentes a este tradicional sorteo como son la solidaridad y el compartir, dejando atrás experimentos virales de gran repercusión en las redes pero poca efectividad y repercusión en las ventas. En este sorteo se rompió el descenso en las ventas y hubo una subida de alrededor del 4%... algo tuvo que ver esta campaña en este ascenso.



Finalmente el tiempo nos ha dado la razón, en el **Sorteo de El Niño** de este año se tiene en cuenta nuestra propuesta de **programa de premios** y ajuste de emisión (esto ya se hizo en 2014) y aumentan las ventas de este sorteo respecto al año anterior, algo que no ocurría desde hace años... algo tuvo que ver volver a los programas de premios de los principios del juego.

Finalmente el tiempo nos ha dado la razón, en el sorteo extra de febrero se opta por **retomar el nombre** de **Sorteo de San Valentín**; esto unido a una buena y sencilla campaña de publicidad propia de la competencia, unos décimos atractivos que por sí solos se anunciaban y el

aumento de décimos premiados en la calle debido al programa de premios del Sorteo del Niño hace que se vendan el mismo número de décimos a 15€ que cuando costó 6€.

Finalmente tenemos la confianza de que el nuevo programa de premios del Sorteo del Jueves tenga una repercusión positiva en las ventas, y sea extrapolado lo más rápido posible al sorteo de los sábados; *tenemos la confianza* de que como se nos ha dicho, se retome el próximo año el Sorteo del día de la Madre y se consoliden los de San Valentín y Verano, *tenemos la confianza* de que las campañas publicitarias sigan la línea de las últimas, *tenemos la confianza* de que se nos faciliten o al menos no se nos entorpezcan las iniciativas de ventas tradicionales como el fraccionado de la lotería, *tenemos la confianza* de que se siga escuchando a una red de ventas profesional que es responsable en buena manera de que la Lotería Nacional haya sido el estandarte de nuestros juegos desde hace 200 años porque *a veces las soluciones son muy sencillas*.

El proceso de toma de decisiones



Josep Manuel Iborra Chiquillo
Secretario de ANAPAL

Nace Loterías Solidarias del Mundo

Una realidad de Ilusiones... Compartidas



En su influyente informe del 22 de Marzo de 2006 la Comisión Europea decía:
"¿Cómo podemos motivar a las empresas europeas a ir más allá de sus obligaciones jurídicas mínimas para actuar en favor de la sociedad y el desarrollo sostenible? En otras palabras, ¿de qué manera podemos reforzar su compromiso en materia de Responsabilidad Social Empresarial (RSE)?"

Pocos años más tarde esto se concretaba en:

"En tiempos de crisis como el actual es cuando hay que explotar y aprovechar el pleno potencial creativo de cada país, de cada uno de sus sectores, de sus empresas, pymes y profesionales, para alumbrar nuevos paradigmas comerciales y económicos.

Y sólo una colaboración abierta, transparente e integral entre empresas, instituciones y sociedad civil proporcionará la tracción necesaria para que tal transición sea posible".

Es en este contexto donde surge la siguiente pregunta: ¿qué pueden hacer desde su modesta posición las pymes o micropymes comprometidas con el Juego Público, para impulsar nuevos paradigmas comerciales que impulsen su crecimiento y el de los Juegos Públicos contribuyendo además al progreso de toda la sociedad?

Y una respuesta surge con fuerza con el nacimiento de "**Loterías Solidarias del Mundo**", un innovador espacio de colaboración y creatividad para alumbrar nuevas redes de relaciones y progreso entre las Administraciones de Loterías y la sociedad.

Pero qué es exactamente Loterías Solidarias del Mundo. Veámoslo.

Loterías Solidarias del Mundo es una alianza de expertos y profesionales de los juegos públicos, empresas, fundaciones y ONGs comprometidos con el desarrollo, principios y valores del Juego Solidario.

Loterías Solidarias del Mundo no tiene forma jurídica propia, ya que se configura como una red de valores compartidos por personas y entidades de realidades jurídicas muy diferentes.

Sí adquieren forma jurídica propia las diferentes iniciativas prácticas de **Loterías Solidarias del Mundo** que así lo requieren.

Cómo nace

Es una iniciativa de RSE de Informática Q para generar un entorno de cooperación, creatividad, innovación y progreso entre expertos, profesionales, entidades, empresas y grupos de I+D+I interesados en el desarrollo del Juego Solidario.

Misión

Aportar nuestro grano de arena a la vertebración de modelos socioeconómicos más justos, solidarios y sostenibles, trabajando las amplias posibilidades que para ello brinda el azar positivo guiado por los valores y principios del Juego Solidario.

Objetivos

Impulsar iniciativas que materialicen en productos y servicios los valores, principios y recompensas que promueve el Juego Solidario.

Facilitar redes de productos y servicios que ayuden a las ONGs a recaudar fondos y difundir sus iniciativas para resolver situaciones de emergencia social, económica o humanitaria.

Contribuir al progreso de pymes, micropymes, profesionales y trabajadores especializados en la comercialización de Juegos Públicos.

Crear espacios que faciliten la participación activa, formal o informal, de ciudadanos, empresas y entidades interesadas en colaborar en los diferentes procesos de creatividad e innovación que guiarán el desarrollo del Juego Solidario.

Colaborar con entidades públicas y privadas de todo el mundo, especialmente con los operadores y reguladores de juegos públicos e instituciones que previenen el blanqueo de capitales, para que los 10 puntos que definen el Juego Solidario contribuyan a configurar la guía RSE que impulse un nuevo crecimiento de los juegos públicos.

Qué es el Juego Solidario

El Juego Solidario es un concepto que une los valores fundacionales del Juego Público con la nueva visión y valores de la Responsabilidad Social Empresarial: el compromiso y la solidaridad social como base de la innovación, sostenibilidad y progreso económico.

Veamos los cinco valores fundacionales del Juego Público.

1. Sus aportaciones directas al Tesoro Público. Son juegos de todos, que contribuyen al bien común.
2. Su apoyo y compromiso con el Tercer Sector de la economía. Son ejemplares en este caso los sorteos de Lotería destinados a las Asociación de Lucha contra el Cáncer o la Cruz Roja, pero también lo es su tradicional apoyo a todo el microtejido que configura este sector en nuestro país: desde fallas y cofradías hasta todo tipo de entidades que dan cobertura a las más diversas necesidades sociales.

3. Su orientación a la reactivación económica de pequeñas zonas o núcleos poblacionales mediante modelos de juegos que faciliten un reparto distribuido de sus grandes premios. El ejemplo más visible lo tenemos con los premios que reparte el centenario sorteo de Navidad.
4. Su responsabilidad con la salud pública, mediante el impulso del Juego Saludable, entendiendo por tal los juegos de respuesta diferida y orientados a canalizar el impulso lúdico de los ciudadanos hacia estrategias de cooperación e ilusiones compartidas.
5. Su compromiso ético y práctico con la dimensión educativa inherente a la esencia y consecuencia de los juegos, especialmente los de proyección y carácter social.

Estos cinco valores - que podrían ser el núcleo específico de los principios de RSE del Juego Público - se mantienen y amplían en el Juego Solidario mediante la aplicación de las recomendaciones generales aprobadas por las Cortes Españolas (Boletín 31 de julio de 2006 Núm. 423) en materia de RSE. En concreto, el Juego Solidario añade estos cinco valores que completan sus diez principios.

6. Su vocación de facilitar el partenariado entre Administraciones de Loterías y organizaciones del Tercer Sector, favoreciendo procesos de innovación (I+D+I) a pequeña escala que contribuyan a dotar de nuevas fuentes de recursos económicos a nivel local y sectorial a organizaciones y proyectos sociales.
7. Su compromiso con la elaboración de productos y servicios de juego de calidad, que contribuyan a generar recompensas cercanas y saludables.
8. Su compromiso por facilitar que las ilusiones que cada persona asocia a los juegos pueda compartirlos con su apoyo a las necesidades sociales que más valora.
9. Su compromiso con la difusión y apoyo a las iniciativas y proyectos sociales.
10. Su compromiso con los objetivos del milenio impulsados por Naciones Unidas.



11 de Marzo de 2015
primer encuentro de Loterías Solidarias del Mundo



Fernando G. Gudiña. Informática Q.
Los modelos de juegos de cooperación siempre crean riqueza



Carlos Pesqué. Fundación Ecodes
La gestión neutra en CO2 de Loterías Solidarias del Mundo será modélica para muchas pymes.



Juan Méndez. Fundación HazloPosible.
Pondremos toda nuestra experiencia para facilitar la colaboración entre ONG 's y Loterías Solidarias del Mundo.



Jacinto Pérez Herrero. Embajador de Loterías Solidarias del Mundo
Desde mi voluntariado en Cáritas daré todo mi apoyo a este proyecto.



Wisi Sarandeses. Fundación Aladina.
Gracias a Loterías Solidarias del Mundo por la nuevas sonrisas que traerá a los niños con cáncer.



Charles Castro. Fundación Ecodes
El compromiso RSE de Loterías Solidarias creará paradigma a nivel internacional.



Marta Ferrer. Fundación Ecodes
La RSE es la raíz que hace crecer las empresas.

MÁS INFORMACIÓN SOBRE LOTERÍAS SOLIDARIAS DEL MUNDO EN:

www.informaticaq.es
o en el tlf. +34 91 527 15 78

KIOSCO virtual



Leído por ahí ...

La nueva lotería de la modalidad instantánea se venderá on-line a partir del 5 de marzo

La ONCE vuelve a golpear a sus vendedores con la salida de un nuevo producto por Internet



lidad de lotería, mediante la inclusión de un nuevo apéndice 16 BIS y el lanzamiento del nuevo producto con nombre «Win for life electrónico»; y sobre la finalización de dos productos de dicha modalidad de lotería

glamento regulador de los productos de la modalidad de lotería denominada «Lotería Instantánea de Boletos de la ONCE», apéndice verificado por la Comisión Permanente del Consejo de Protectorado de la ONCE en su reunión extraordinaria de 18 de diciembre de 2014 y que se encuentra contenido en el anexo que acompaña a esta resolución. El lanzamiento de este producto, que se comercializará en soporte electrónico, tendrá lugar el día 2 de marzo de 2015

Siguiendo con su supuesta labor social y promoviendo el empleo de los ciegos en España, la ONCE ha decidido comercializar vía internet el producto Win for life. Así se recogía en el último Boletín Oficial de Estado:

Resolución de 18 de diciembre de 2014, de la Secretaría de Estado de Servicios Sociales e Igualdad, por la que se publican dos acuerdos de la Comisión Ejecutiva Permanente del Consejo General y una Resolución de la Dirección General de la Organización Nacional de Ciegos Españoles, relativos a la implantación de un nuevo grupo de productos de la modalidad de lotería instantánea, con la consiguiente modificación del Reglamento regulador de esta moda-



El producto «Win for life electrónico» tendrá las características del grupo de productos de lotería instantánea «con mecánica uno o varios símbolos ganadores de 3 sobre 8» a tres euros, clase 4, regulados en el apéndice 16 bis del Re-



Fecha de publicación:
02/03/2015

Fuente:
AZARPLUS



¿ 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 !!!





Leído por ahí ...

El Hipódromo de la Zarzuela explica las causas de la suspensión de las carreras en España

Ante los acontecimientos ocurridos en los últimos días en relación al inicio de la temporada de carreras de caballos en Madrid, y para evitar especulaciones o falsas informaciones que se puedan dar en torno a ellos, Hipódromo de La Zarzuela ha enviado un comunicado donde responde a las preguntas fundamentales:

–“la puesta a disposición de manera expresa y pacífica del uso de todos los activos de propiedad intelectual titularidad de la SFCCE (código de carreras, archivo histórico, registros, etc.) necesarios para el normal ejercicio de sus funciones reguladoras”- no se cumple a día de hoy.

El que no haya un ente regulador actuando a estas alturas, ¿no es una falta de previsión por parte de HZ?

La regulación de las carreras de caballos por parte de la RFHE estaba prevista desde hace ya un año, y desde entonces hasta hoy HZ ha colaborado activamente para que así ocurriera.



¿Por qué se ha aplazado la temporada de carreras, que debía comenzar el 1 de marzo?

Porque no hay un ente que esté ejerciendo la regulación de la competición. HZ tenía un programa ambicioso, que incluía incluso un nuevo aumento de premios, pero no puede celebrar carreras sin la actuación de ese ente.

¿Quién debería ser el ente regulador? ¿La SFCCE? ¿La RFHE?

La SFCCE, por auto judicial de 2 de febrero de 2015, está disuelta y en proceso de liquidación, por lo que no tiene plena capacidad de obrar, condición indispensable para contratar con empresas del sector público estatal, como HZ. La Real Federación Hípica de España (RFHE) es quien tiene las facultades de regulación que recuperó el pasado 2 de diciembre y está en disposición de poder actuar como ente regulador de las carreras, como ella misma reconoce en carta al CSD del 18 de febrero de 2015. Sin embargo, en esta misma carta exige una serie de requisitos para regular las carreras, uno de los cuales



¿Por qué se dijo el 6 de febrero que las carreras de Madrid comenzarían el 1 de marzo?

Porque tras una reunión entre HZ, SEPI, la RFHE y el CSD celebrada ese mismo día, ésa fue la decisión tomada por todos los organismos. Sin embargo, tras dicha reunión, la Comisión Delegada de la Asamblea General de la RFHE, del 18 de febrero de 2015, puso nuevas condiciones para que ésta actuara como ente regulador

¿Tiene algún interés HZ en paralizar las carreras?

Todo lo contrario. HZ nació por una iniciativa parlamentaria cuyo fin era reactivar el sector de las carreras



El Hipódromo de la Zarzuela explica las causas de la suspensión de las carreras en España



en España. Tenemos los fondos, la voluntad, el hipódromo rehabilitado y los medios para hacerlo, pero no un ente regulador que ejerza como tal. Hipódromo de La Zarzuela, junto al resto de hipódromos de España, somos directos perjudicados por esta situación. Cada día que pasa sin actividad de carreras nos genera unos severos perjuicios (merma de ingresos, riesgo para los contratos firmados con terceros, enormes daños para nuestra imagen). Parece obvio que esto es así, pero queremos insistir en ello.

¿Qué papel juega la querrela presentada por la SFCCE?

La eventual querrela (que por cierto aún no nos ha sido notificada ni tenemos constancia de que se haya admitido a trámite) nada tiene que ver con que haya o no carreras. En cuanto exista un ente regulador en ejercicio, HZ organizará carreras. Ni Hipódromo de la Zarzuela ni ninguno de sus directivos ha exigido jamás la condición de que la querrela fuera retirada para organizar carreras.



¿Qué pasa con los “derechos de imagen”?

Hipódromo de La Zarzuela tiene claro que los derechos audiovisuales corresponden a los hipódromos, pues son ellos los que organizan, ponen los medios y asumen el riesgo empresarial del espectáculo y, por tanto, los únicos que deben tener la potestad de explotarlos. De hecho, consideramos que poner en cuestión la titularidad de estos derechos es poner en peligro al sector, pues consti-

tuyen una fuente de financiación vital para que los hipódromos puedan organizar carreras.

No obstante lo anterior, es cierto que a día de hoy, los mal llamados “derechos de imagen” permanecen formalmente en el inventario de la SFCCE –aunque HZ ya ha interpuesto un recurso de apelación al respecto– sin que ningún juez haya decidido aún sobre su titularidad, para lo que HZ presentará la correspondiente demanda. En cualquier caso, el conflicto sobre los derechos audiovisuales no es el que impide que haya carreras, sino la falta de un ente regulador que ejerza como tal.

¿Por qué HZ tramitó matrículas el jueves 19 de febrero?

Porque Hipódromo de La Zarzuela estaba preparado para iniciar su temporada, tal y como se decidió en la reunión institucional del pasado 6 de febrero, y no obtuvimos la confirmación de que la regulación volvía a ser un impedimento para su celebración hasta la misma tarde del 19 de febrero.

¿Cuándo se reanudará la temporada de carreras?

Cuando la RFHE ejerza como ente regulador.

¿Se ha tomado alguna medida por parte de HZ para paliar la salida de caballos de sus instalaciones?

Sí, las que están a su alcance y que sirven al fin de prestar el mejor servicio posible a todos los propietarios que eligen este centro de entrenamiento para la estabulación de sus caballos, aunque supongan un perjuicio económico para HZ:

- 1) Gratuidad de la estabulación en el centro de entrenamiento para el mes de marzo.*
- 2) Un sistema de lanzadera de transporte gratuito de ida y vuelta a San Sebastián*

Fecha de publicación: 27/02/2015

Fuente: AZARplus / Comunicado



Leído por ahí ...

Los españoles juegan 258 € en máquinas, 252 € en apuestas públicas y privadas y 377 € en loterías

Los números del Juego según la OCU: Lotería de Navidad alcanza el 90% de participación y las apuestas privadas y públicas, el 21%

La media de dinero que se dejan los españoles en juegos de azar alcanza los 450 euros año; el 97% de la población sigue destinando una parte de su dinero a lotería y apuestas. Y de media, cada español se deja 450 euros al año, según una encuesta de la OCU.

Una gran parte del porcentaje de participación anual corresponde al de la gente que juega la Lotería de Na-

Si hablamos en euros y no en porcentajes, los españoles de media se dejan 258 euros en máquinas y 252 euros al año en apuestas deportivas. Aunque donde más dinero desembolsan los españoles es en loterías, a modo de promedio asciende a los 377 euros.

Sin embargo, por mucho dinero que se invierta en apuestas y lotería las probabilidades de ganar son bastante bajas. En conjunto, tan solo un 6% de la población ha ganado algo, siendo los jugadores de lotería los más



agraciados, seguidos de los de las tragaperras y apuestas deportivas.

De esto un 1% consigue ganar un premio de más de 500 euros. Por otro lado, un 5% logró ganar más de 500 euros, según la OCU.

vidad, que alcanza la cuota del 90% de participación. Asimismo, destaca número de personas que se decantan por las apuestas deportivas, tanto quinielas como apuestas privadas, ya que un 21% de los encuestados por la OCU han afirmado que dedican una parte de su dinero a ellas.

Fecha de publicación: 27/02/2015

Fuente: AZARPLUS

KIOSCO virtual



Leído por ahí ...

SELAE lanza un Anuncio de Licitación de casi UN MILLÓN de Euros para impulsar su página de Juego On-line

Loterías y Apuestas del Estado se ha volcado en su despegue y afianzamiento en el Juego On-line con una serie de acciones que van desde la entrega de un premio a Emilio Butragueño convocado en la web de Loterías y Apuestas del Estado hasta la apertura de un contrato para "la prestación de servicios de desarrollo de aplicaciones web de la plataforma de Juego On-line de SELAE y los sistemas de integración". Un contrato cuyo valor estimado es de 907.200 euros.

Así y según consta en el Procedimiento Abierto que adjuntamos, se informa que "desde hace varios años, SELAE ha operado una plataforma de juego por Internet (www.loteriasyapuestas.es) para la comercialización de todos sus productos de juegos.

En la actualidad SELAE está desarrollando un proyecto para la renovación tecnológica de su plataforma de juego por Internet. La realización de este proyecto se apoya en los tres subproyectos siguientes:

-Núcleo de la plataforma de juego, entendido como las funciones básicas de gestión del cliente, cuenta de cliente, transacciones económicas de venta/pago y toda la lógica necesaria para gestionar en internet todos los



juegos de SELAE (en adelante "Núcleo de la Plataforma de Juego").

-Interfaz web de usuario y web administrativa de la Plataforma de Juego (en adelante "Aplicaciones Web").

-Software de integración de las Aplicaciones Web con el Núcleo de la Plataforma de Juego y otros sistemas auxiliares (en adelante "Software de Integración")

Fecha de publicación: 27/02/2015

Fuente: AZARplus



Leído por ahí ...

Ará a Navarra mayores recursos tributarios

Navarra y el Gobierno Central acuerdan adaptar los tributos de Juego y Loterías para reducir la conflictividad entre ambas Administraciones

El ministro de Hacienda y Administraciones Públicas, Cristóbal Montoro, y la presidenta de la Comunidad Foral de Navarra, Yolanda Barcina, han mantenido este martes 17 de febrero un encuentro para adaptar los nuevos tributos estatales a la Comunidad Foral y reducir la conflictividad entre ambas administraciones.

Gracias a este acuerdo, Navarra dispondrá, por tanto, de mayores recursos tributarios.

Asimismo, habrá una Compensación financiera que abonará Navarra al Estado por los impuestos que se convienen, vinculados al déficit de tarifa eléctrica y al régimen de compensación, así como la compensación del Estado a Navarra por las apuestas deportivo-benéficas y las apuestas mutuas hípcas estatales.

De esta forma se evitan los perjuicios que tienen para el contribuyente las discrepancias entre Administraciones tributarias de un mismo Estado, cuando el contribuyente no debe nada al conjunto de las Administraciones Públicas, al haber cumplido la obligación tributaria con alguna Administración. Es un nuevo instrumento, que mejora las condiciones de diálogo en materia tributaria entre la

Administración Foral y el Estado, y que permitirá dar solución a conflictos que, sin tener impacto en las cuentas del sector público consolidado, menoscaban la seguridad jurídica y tienen un impacto negativo para la actividad empresarial.

Además, las retenciones del gravamen especial sobre premios de loterías (introducido en la normativa estatal por la Ley 16/2012) se ingresarán en la Comunidad Foral de Navarra, siempre aplicando el mismo tipo de retención que en territorio común.



Comisión Negociadora

Es un nuevo instrumento, que mejora las condiciones de diálogo en materia tributaria entre la Administración Foral y el Estado, y que permitirá dar solución a conflictos que, sin tener impacto en las cuentas del sector público consolidado, menoscaban la seguridad jurídica y tienen un impacto negativo para la actividad empresarial.

Así, se acuerda adaptar el Convenio Económico, con efectos retroactivos, a los nuevos tributos ya vigentes en el Estado: impuestos medioambientales (eléctricos y nucleares), impuesto sobre los depósitos en las entidades de crédito (IDEC), impuesto sobre actividades de juego e impuesto sobre gases fluorados.



Fecha de publicación: 18/02/2015

Fuente: AZARPLUS



Leído por ahí ...

Las CUATRO reflexiones de Jdigital en EXCLUSIVA para AZARplus sobre el crecimiento del Juego On-line en España

El último Informe de la DGOJ sobre la evolución del mercado on-line en el cuarto trimestre de 2014 arroja un balance positivo para nuestra Industria. A pesar de los datos positivos, aún queda mucho camino por recorrer y hemos querido saber de primera mano qué piensa la asociación Jdigital al respecto. Estas son las reflexiones clave que sitúan dicho Informe en el lugar preciso de la evolución del mercado de Juego On-line:

- Es positivo que a nivel general el sector vaya repuntando lo que creemos se debe, entre otros motivos, al esfuerzo inversor de las empresas licenciadas en publicidad, lo que se constata comparando el gasto realizado en el 4º trimestre de 2014 respecto al de 2013.



Miguel Ferrer, portavoz de Jdigital

- Sin embargo a pesar del esfuerzo inversor el GGR, que es el indicador real para saber la viabilidad, del negocio de los operadores no ha variado substancialmente respecto al año

anterior. Lo cual debe ser tenido en cuenta.

- Con esta tendencia de mejora sería fundamental avanzar en ciertas cuestiones que las empresas y Jdigital vienen reclamando como una racionalización fiscal y la autorización de la liquidez internacional. Todo ello sería beneficio para las empresas, usuarios y para la propia Administración facilitando, a su vez, la consolidación y viabilidad del sector.

- No debemos obviar que el póquer on-line, que venía siendo uno de los productos de referencia en el canal on-line, está no solo estancado sino que se ha reducido.

Fecha de publicación: [6/02/2015](#)

Fuente: [AZARplus](#)



Aumenta de una tacada el límite de su "LOTO-BOLSA" que pasa de 200 a 600 €

SELAE triplica el saldo de su "Monedero Electrónico" para jugar en Internet

Pasito a pasito... Sin prisa, pero también sin pausa... Un día sí y otro también, SELAE da sobrados motivos de alarma sobre sus verdaderas intenciones respecto a sus juegos en Internet... Ahora, AZARplus ha descubierto una curiosa Resolución de la Presidencia de la

Sociedad Estatal por la que se acuerda aumentar el límite de la "LOTO-BOLSA" una especie de "Monedero Electrónico" para facilitar el gasto a sus usuarios on-line... La citada Resolución tiene fecha de 7 de Enero de 2015 y, que sepamos, no se ha dado publicidad alguna a este regalito que

los Reyes Magos de Oriente trajeron al amplio colectivo de la Lotería Nacional... En fin, que continuamos para Bingo... On-line, por supuesto.

Fecha de publicación: [3/02/2015](#)

Fuente: [AZARplus](#)

KIOSCO virtual



Leído por ahí ...

Presentación de Jugar bien

Hoy se ha presentado la web de la que es responsable la Dirección General de Ordenación del Juego (DGOJ) **jugarBIEN.es**. Este espacio pretende lanzar varios mensajes y su intención es divulgar que el "juego responsable no es problemático" y que "jugar bien es jugar con responsabilidad".

El portal web, como ya venía realizando este mismo portal y otras iniciativas web de FEJAR, tiene varios espacios para la prevención del juego problemático y la ludopatía, así como información de interés para enfrentarse a los juegos de azar o de entidades

de ayuda si se considera que se tiene un problema con el juego.

Tras la presentación de la web de **jugarbien.es** se reunió el Consejo Asesor de Juego Responsable como único punto el análisis de dicha pre-

sentación en donde todos coincidieron (con alguna diferencia y matiz) en reconocer a la Dirección General de Ordenación del Juego el esfuerzo de la creación de dicha web y cuyo resultado a primera vista parece ser un primer punto de partida para ir mejorando el trabajo y su contenido con distintas aportaciones de cada sector.

Enlace: jugarBIEN.es

Fecha de publicación:
22/01/2015

Fuente: JUEGO_RESPONSABLE.EU



Una cantidad ligeramente inferior que la prevista para 2014

Montoro prevé ingresar 1.706 millones de euros de Loterías y Apuestas del Estado



Loterías y Apuestas del Estado prevé ganar 1,706 millones de euros en 2015 según el Informe Económico Financiero que ha publicado el Ministerio de Hacienda y que analiza las

principales características y cifras de los Presupuestos Generales del Estado.

El pasado año se vaticinó una

cantidad de 1,719 millones de euros, el 4,8% más que el beneficio que se esperaba para el 2013 que fue de 1.640 millones de euros.

VER INFORME ECONÓMICO Y FINANCIERO DEL MINISTERIO DE HACIENDA

<http://www.azarplus.com/fotos/file/Informe%20economico%20financiero%202015.pdf>

Fecha de publicación: 8/02/2015

Fuente: AZARplus

Y en esto llegó San Valentín

José Luis
Sánchez Puente
Admón. 219 de
Madrid

Hacía ya ni me acuerdo los años que no teníamos un sorteo con esa denominación, supongo que las mentes brillantes que la quitaron ahora habrán visto que se equivocaron gravemente.

Ha sido un sorteo increíble, si ya cuando se recibieron los billetes mis ojos no se lo creían, un décimo llamativo, la exclamación que dije no la voy a repetir por aquello de la educación. Tardé nada y todavía menos en sellar y poner a la venta el citado sorteo, a diferencia de otros de 15 que casi uno esconde para que el personal no se asuste.

En menos de una semana por las redes sociales corrieron como un reguero de pólvora diversas iniciativas, muchas Administraciones se engalanaron con adornos de lo más variopinto, corazones, globos rojos, carteles de todos los tipos anunciando el sorteo, piruletas en forma de corazón que se regalaban por la compra de un décimo.

Luego a los días vemos como desde Selae nos envían unos vinilos preciosos para las cristaleras y el colofón de esas carteritas de cartón para los decimos. Por cierto al día de escribir este artículo la gente las sigue guardando de recuerdo y llevando los decimos de la semana, en definitiva reno-

vando esa ilusión de la suerte y de San Valentín que siempre debe de estar en nuestras vidas.

En definitiva se aderezó un cóctel maravilloso en forma de "décimo de Lotería Nacional" con dos ingredientes simples pero escasos en este mundo como son el amor y la ilusión, el resultado una auténtica fiesta.

Por último destacar el éxito comercial de este tipo de sorteos, San Valentín, Día de la Madre, del Padre, etc. ... nunca se debieron perder, pero ojalá si se vuelvan a poner.

Así como el agradecimiento a todos los compañeros/as que desinteresadamente han cedido sus iniciativas comerciales en forma de carteles o ideas, como a la Dirección de SELAE por apoyar este tipo de sorteos.

*Y termino con un
¡¡ VIVA SAN VALENTIN !!*



Tus Sueños tan cerca que los puedes tocar

PORQUE 1 DE CADA 3
DÉCIMOS TIENE PREMIO



Playa paradisíaca
Viste de ensueño con
mi pareja en pleno invierno.



Todos los Jueves y Sábados



Lotería Nacional