

Junio 2009

ANAPAL

Año 13 - Nº 35

El Boletín

Agrupación Nacional de Asociaciones Provinciales de Administraciones de Loterías

**ANAPAL,
APLA y
FENAPAL por
el reconocimiento
del décimo como
PATRIMONIO
CULTURAL**



I CONVENCIÓN de ADMINISTRADORES



**“PROYECTEMOS
EL JUEGO PUBLICO
HACIA EL SIGLO XXI”**

formación

**Primeros cursos
de formación
para Loterías**

Instituto
IPAL



investigación

**La especialización
como
Factor
Diferencial**

por
Pedro Lamata



a. jurídica

**Sentencia sobre la
“Sucursalidad”**

**El recurso contra la
ordenanza del Ayuntam.
que permite venta de
lotería en
kioscos**



Llega la nueva **PLQ** en Windows

Todo lo que tenía **PLQ** ^{ÉLITE}, ahora en Windows

Programas Profesionales (Q15, Euroлото, Playлото, PlayGordo, Q6)

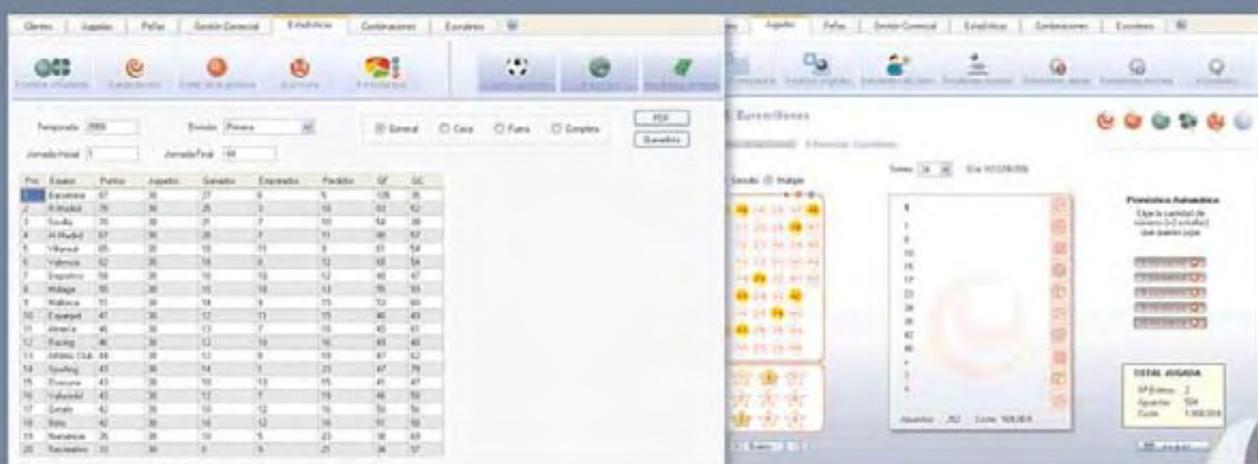
Boletos Electrónicos de Reducidas (Boleto Verde, Boleto Azul, Boleto Euromillones, Boleto Rojo)

Estadísticas de fútbol y 1X2

Trasposos de formatos de todos los juegos

Peñas (Diseña tus participaciones de una manera sencilla y rápida. Puedes incluir varios juegos en una misma peña)

Escrutinios sencillos y múltiples de todos los juegos



La estabas esperando



Información:

 inFormática Q

www.informaticaq.es

correo@informaticaq.es

902 900 531

Sumario

I Convención de Administradores de Loterías

Anapal, Fenapal y Apla apoyan un programa de salida a la crisis.



5

El Instituto IPAL

pone en marcha los primeros cursos de formación para Administradores y empleados por Internet

IPAL 10

Declaración del Décimo de Lotería como Patrimonio Cultural

Leopoldo Tolivar

(Catedrático de Derecho Administrativo y Constitucional)



12

La Mesa de Asociaciones

pregunta a LAE por los Terminales Móviles, y la Asociación de Madrid pregunta a LAE sobre la nueva ordenanza de los Kioscos.

22

Investigación

La "especialización" como factor diferencial de calidad. Los excedetes.

P. Lamata

27, 33

Asesoría jurídica

Sentencia sobre la "Sucursalidad" La nueva ordenanza del Ayuntam. de Madrid sobre la venta de Lotería en los Kioscos.

Miguel Hedilla



36

Kiosco Virtual

Las noticias más importantes aparecidas en la Red sobre Apuestas y Loterías

@ 40

Buzón del Administrador

"El valor de las cosas" J.M. Iborra

54



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

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

www.anapal.com • gestion@anapal.com

Depósito Legal: M-22.423 - 1996

Imprime: Litomar29, S.L

Edición: 4.500 ejemplares



Pacto Social y Programa de salida solidaria a la crisis

Ya hablábamos en nuestro anterior número de que esta reconversión tendría que ser pactada o no sería, más aun en estos tiempos de crisis, donde cada decisión sólo se justifica en gran medida por el interés social y la mejora global que consiga. Hasta ahora la inequívoca voluntad de ANAPAL de provocar el acuerdo y el consenso se ha ido frustrando ante el hermetismo de la postura de la dirección de LAE. Primero ante la negativa a aportar papeles con el diseño y las ideas básicas de la dirección, sólo explicadas de forma oral, posturas huidizas ante la consecución de cualquier compromiso serio sobre el que avanzar que no fuera su posición de partida. Segundo, ante postura inamovible en sus puntos sustanciales: cambio del régimen administrativo al comercial, pérdida de exclusividad en la venta de Lotería Nacional y Canal de Internet restringido (la comercialización directa por las webs de la red comercial está actualmente prohibida de acuerdo a la circular nº 21/2007). Nada que ver con un pacto o un acuerdo.

Pasan los meses y ANAPAL, junto con la Mesa de Asociaciones, fruto de la unidad de todos los profesionales de la Red Básica ante el preocupante contenido de los cambios diseñados, desea más que nunca llegar a un consenso con la Administración que logre un equilibrio entre innovación y tradición, eficacia productiva y

mantenimiento de las señas de identidad propias de una red que tiene más que demostrada su rentabilidad dentro y fuera de nuestras fronteras. Para apoyar nuestras ideas hemos aportado concienzudos análisis y rigurosos estudios, conscientes de que lo que argumentamos tiene una lógica incontestable y un vínculo sólido con la realidad. Nos guía nuestra cercanía con el cliente, nuestro conocimiento del producto y una lectura sosegada de nuestra ya larga historia, casi 250 años.

La I Convención de Administradores de Lotería del pasado mes de marzo ha sido la respuesta lógica para tratar de encauzar los previsibles cambios y un análisis de las transformaciones verdaderamente necesarias y cómo abordarlas. "Profesionalidad" y "formación" han sido las palabras más repetidas, junto con mejora tecnológica, competitividad y valor tradicional de los juegos públicos. De ahí que el Plan de Salida Solidaria a la Crisis aportado por la Convención sea simplemente una asunción de responsabilidad de los Administradores con el objetivo de colaborar en el mantenimiento del empleo y el crecimiento de los ingresos de la Hacienda Pública en esta crucial coyuntura.

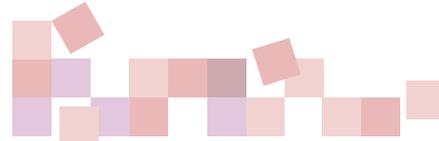
Impulsamos un verdadero pacto social entre Administración, Partidos Políticos y Sindicatos con los Administradores de toda España, con el objetivo de mejorar la productividad de las Administraciones, la mejora del empleo y la potenciación de los valores sociales del juego público.

Para ello creemos necesario, más que nunca, una Ley de Juegos de Estado que sustituya a la vieja Instrucción General de Loterías, y que dé cobijo al desarrollo futuro de los juegos en España y en Europa, incluidos los nuevos canales tecnológicos.

Impulsamos también el reconocimiento del décimo como Patrimonio Cultural, para preservarlo de cualquier tentación insensata de sustituirlo. No podemos construir la nueva casa sin cimientos, y los nuestros surgen en el siglo XIX con la Lotería de billetes, un juego todavía exitoso que aporta el mayor bocado económico a LAE.

Estamos ante una gran oportunidad de sentar las bases de un futuro próspero para los Administradores, pero también ante el grave riesgo de acometer cambios innecesarios por culpa de un europeísmo mal entendido. Seamos sensatos. Aportemos humildad y lucidez entre todos, sin obcecaciones y llevando el debate a los argumentos. Vaya el mensaje para las Asociaciones, pero también, por supuesto, para los políticos y funcionarios que nos gobiernan. Su responsabilidad tiene un enorme calado histórico en estos momentos. Hay tiempo aún y no podemos traicionar la confianza de un colectivo que ha servido con fidelidad a sus objetivos. Que la suerte nos acompañe.

Jorge Martín Rodrigo
Director del Boletín





1º Convención Nacional de Administradores de Lotería

(29 de marzo 2009)

Convocan Anapal, Fenapal y Apla

La 1ª Convención Nacional de Administradores de Loterías fue un éxito total, que contó con el apoyo de partidos políticos y sindicatos

Las Administraciones de Lotería trabajaremos desde nuestro sector impulsando una salida solidaria y ejemplar a la crisis, sentando las bases de un Operador moderno y eficiente de Juegos del Estado para el siglo XXI

Convocada por las tres Asociaciones Nacionales de Lotería: **ANAPAL, FENAPAL Y APLA**, el pasado 29 de Marzo se celebró en Madrid la primera Convención Nacional de Administradores de Lotería. La Convención fue un éxito total de asistencia, interés y responsabilidad. Estuvieron presentes Administradores de todas las Comunidades Autónomas y prácticamente del 100% de las provincias españolas.

Asistieron y respaldaron la Convención los partidos políticos **PP y UPyD**, los sindicatos **UGT y CCOO** y relevantes personalidades de diversos ámbitos sociales.

En la Convención las Administraciones de Lotería propusimos a nuestra Sociedad un pacto, un compromiso firme y ejemplar para proyectar un **Operador moderno y eficiente de Juegos Públicos**, movilizándolo el capital humano de nuestras 4.000 pymes para comenzar a materializar de forma inmediata estos tres **objetivos**:

- a) Mejorar nuestra productividad para aumentar los ingresos directos a la Hacienda Pública.**
- b) Mantener y generar empleo sostenible y de calidad en nuestro sector.**
- c) Potenciar los valores sociales y económicos de nuestros Juegos Públicos.**

Proponemos estos tres objetivos desde la confianza que nos otorga contar con cuatro **"Factores Competitivos Diferenciales"** que nos permiten ser la organización de juegos públicos más eficaz y productiva de toda Europa.

- 1- Una Red Comercial Profesional vertebrada por 4.000 pymes especializadas.**

- 2- Una Lotería de Billetes enraizada en nuestra cultura.**

- 3- Una estructura organizativa con 245 años de experiencia acumulada.**

- 4- La confianza social que transmiten nuestros Juegos Públicos y las Administraciones de Lotería.**

las nuevas realidades sociales y de mercado que trae el siglo XXI.

- La modernización de la tecnología de validación y gestión de Loterías y Apuestas del Estado, con el objetivo de que nuestras pymes puedan incorporarse a las TIC para desarrollar e innovar los servicios y productos profesionales que ofrecemos a nuestros clientes.



La Primera Convención de Administradores de Lotería reunió a los presidentes de sus tres asociaciones nacionales, a los responsables en el sector del juego de UGT y CCOO, al responsable de hacienda del PP, a miembros de UPiD, y al catedrático en Derecho Constitucional, Leopoldo Tolivar, entre otros.

El programa aprobado propone crear marcos de diálogo y trabajo entre la Administración del Estado, Partidos Políticos, Administraciones de Lotería y Sindicatos para abordar cinco aspectos de urgente tratamiento y resolución.

- La elaboración de una "Ley de Juegos de Estado", que debe establecer un nuevo y sencillo marco Regulador, para que nuestra industria de juegos públicos pueda crecer con eficacia en

- La mejora de nuestros juegos, sus productos y sus sistemas de comercialización, con el objetivo de optimizar la rentabilidad del sistema, eliminando o mejorando aquellos "Juegos" que resultan anti-económicos y están ocasionando pérdidas a la Hacienda Pública.

- Potenciar con nitidez los criterios diferenciales de los Juegos del Estado, huyendo del camino de los operadores europeos, empeñados en impulsar la proliferación de juegos y sistemas comerciales agresivos, mediante miles de máquinas, móviles, T.V., etc. Por la contundente razón de que son menos

productivos que nuestro modelo, basado en pymes especializadas y en pocos juegos de enorme tradición cultural que no generan ludopatía.

Concretar con urgencia los mecanismos y condiciones de movilidad que deben operar dentro de la red, facilitando que los Receptores Mixtos que están acreditando profesionalidad por sus ventas, y deseen dedicarse en exclusiva a los juegos del Estado, puedan incorporarse a la Red Básica. Así como autorizar y definir ya las condiciones del traspaso de licencia para aquellos Administradores/as que por edad deseen jubilarse.

La Convención abre un camino de esperanza, que reconducirá el modo en que se está gestionando el proceso del "Contrato-Programa", que nos ha provocado más de dos años de parálisis e incertidumbres, generando los peores resultados económicos de nuestra historia, cuando los juegos del Estado tradicionalmente reaccionan y deben reaccionar de forma positiva en situaciones de crisis. Abordar ya estos cinco puntos es responsabilidad social de todos, de nuestro colectivo, de la dirección de LAE, de los responsables del Mº de Hacienda y de los agentes políticos y sociales.

Nosotros cumpliremos con nuestra responsabilidad, los Administradores trabajaremos por concretar en nuestro sector las recomendaciones que nuestros líderes políticos, Instituciones y expertos de todo el mundo señalan para salir de la crisis, aplicando nuevos modelos de diálogo basados en la cooperación de todos los agentes políticos, económicos y sociales.

sigue ▶



Leopoldo Tolivar (Catedrático de Derecho Administrativo y Constitucional).

"Es imprescindible y urgente la elaboración de una Ley que regule los juegos públicos, porque sin esta Ley las Administraciones de Lotería, y los juegos del Estado, estarán siempre al albur de cualquier decisión desatinada o errónea que un responsable político pudiera tomar en cualquier momento."

Baudilio Tomé (Responsable de Hacienda del PP)

"El programa que ustedes presentan aquí es digno de elogio y apoyo. El grupo parlamentario del PP está abierto a colaborar con ustedes en su desarrollo."



Ramón Marcos Alló (Miembro del Consejo de Dirección de UPyD)

"En mi familia se juega un número abonado de Lotería, creo que desde tiempos de mi bisabuelo. Ya saben que cuentan con el apoyo de UPyD para respaldar en el Congreso las iniciativas que se han expuesto en esta Convención."



Los Administradores asumimos públicamente nuestro compromiso de invertir en tecnología, conocimiento y formación para impulsar nuestra productividad y crear empleo. Pedimos, esperamos y confiamos en que los agentes sociales y los representantes políticos de nuestra sociedad nos apoyen en este camino de sensatez, responsabilidad y coherencia que hemos emprendido.

En la convención se presentaron dos realidades concretas, fruto del intenso trabajo que estamos realizando desde

la Mesa de Asociaciones, el primer Instituto de Formación Empresarial y Profesional para Administraciones de Loterías y un espacio Web para crear una red social de apoyo al valor cultural, social y económico de nuestro Décimo, de nuestra Lotería de Billetes.

El Instituto de Formación es una plataforma de formación vía Internet que permitirá abordar planes de formación y titulación para Administradores y empleados, su dirección es www.institutopal.es, Para impulsar los valores de nuestra

Lotería Nacional se ha creado la web Décimo patrimonio cultural (www.decimopatrimoniocultural.es), cuyo primer objetivo es iniciar la campaña para que el Décimo sea declarado Patrimonio Cultural.

[sigue ▶](#)

Manuel Izquierdo

(Presidente de Anapal)

“El programa de esta Convención garantiza el futuro de las Administraciones de Lotería, el aumento de ingresos que recibe la Hacienda Pública, el mantenimiento y la generación de empleo sostenible en nuestras Administraciones y la potenciación de los valores sociales, económicos y culturales de los Juegos Públicos.”



Mª Teresa Fernández (Presidenta de Fenapal)

“A lo largo de su historia el Décimo de Lotería ha representado las mejores virtudes de nuestra cultura, el espíritu de solidaridad que transmite, la esperanza de ese pequeño cambio de fortuna en nuestras vidas. Las Administraciones de Lotería estamos vinculados a la historia y a la existencia del Décimo, que tiene todas las cualidades para ser declarado Patrimonio Cultural.”



Miguel Ángel Rodríguez (Secretario del juego de UGT)

“UGT coincide plenamente con los objetivos y contenidos del programa que habéis presentado. Ya hemos comenzado a trabajar conjuntamente para que la reconversión de los juegos del Estado se realice con la participación activa de administraciones de lotería y los sindicatos.”

Resumen de intervenciones de la Convención

La Convención fue dirigida y presentada por Jorge Martín, secretario de Anapal. Por la Mesa de Asociaciones intervinieron: **M^a Teresa Fernández**, presidenta de Fenapal; **Fernando Burgués**, vicepresidente de Fenapal; **Miquel Barrull**, presidente de Apla y **Manuel Izquierdo**, presidente de Anapal.

También intervinieron **Ramón Marcos Allo**, de la dirección de UPyD; **Baudilio Tomé**, responsable de hacienda del PP; **Leopoldo Tolivar**, catedrático de derecho administrativo y constitucional, **Fernando García y Pedro Lamata** del Centro de investigación en Juegos Foro Alea, **Miguel Ángel Rodríguez**, secretario sectorial del juego de UGT y **Domingo Alonso**, secretario de estudios e institucional de CCOO.

El programa completo de la Convención está en la web de Anapal (www.anapal.es), y esta Convención marca un hito que abre un nuevo horizonte de esperanza y prosperidad para las Administraciones de Lotería, el colectivo de pymes que formamos y sustentamos la industria de juegos públicos más potente, eficaz y productiva de Europa. ■

Miquel Barrull (Presidente de Apla)

“La comercialización de juegos del Estado debe quedar en manos de los profesionales. Nosotros somos buenos profesionales, pero necesitamos serlo más, necesitamos conocer mejor los juegos, el mercado y cómo utilizar las nuevas tecnologías. Para ello hemos creado el Instituto Profesional de Administraciones de Lotería, que nos permitirá planificar planes de formación continuos.”



Domingo Alonso (Secretario de estudios institucionales de CCOO)

“El camino que ustedes están siguiendo es ejemplar; normalmente las pymes suelen atrincherarse en posturas defensivas que no conducen a nada. Los estudios y propuestas de futuro que están elaborando contarán con todo el respaldo de la sociedad.”



Los intervinientes en la I Convención, fotografiados al finalizar el acto.

Selladora de billetes

Soluciones
profesionales
para su
empresa

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



Ibérica de Duplicadoras, S.L.

Avda. Virgen del carmen, 1 - 28033 Madrid

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

www.ibericadeduplicadoras.com - info@ibericadeduplicadoras.com

Solicitud de afiliación 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.

D^a/D

Nº DNI

Admón. loterías nº de provincia de

Domicilio de Admón CP

Tfno. Fax Móvil E-mail

Nº cuenta corriente (para pago cuota) – 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

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 ANAPAL a través del teléfono 91-812.17.35 o al 663.96.56.49 (dirigirse a Antonio Rodríguez).

Hacia la titulación y reconocimiento de la “Profesión” de Administrador de Loterías

(En la formación estará una de las claves de nuestro futuro y el de nuestros hijos continuadores de esta profesión)

Apúntate a los primeros cursos de Formación para Administraciones de Loterías, aprobados por la “Fundación Tripartita y el Fondo Social Europeo”

En todos los países avanzados, los diferentes sectores de la “Industria del Ocio” comenzaron desde mediados del siglo pasado su reconocimiento específico como industria. Lo que incluye el reconocimiento y titulación profesional de las diferentes aptitudes y conocimientos que deben reunir las personas que integran los diferentes sectores o subsectores de esta industria. El caso de la Industria del Turismo es muy claro, hoy en día cuenta con diferentes titulaciones académicas y universitarias.

La industria del juego ha sido la última en incorporarse esta tendencia, pero lo está haciendo con fuerza. En los dos próximos años en Europa se establecerán los diferentes perfiles profesionales que integrarán los diferentes sectores y subsectores de esta industria.

Desde la “Mesa de Asociaciones” hemos iniciado los primeros trabajos para el reconocimiento profesional del “Administrador de Juegos Públicos” y diseñar los planes para conseguir una titulación específica que recoja las importantes funciones y responsabilidades, sociales, económicas y técnicas que deben reunir las personas encargadas de comercializar productos tan “sensibles” como los juegos públicos.

También estamos avanzando en el diseño de conocimientos y aptitudes que debe reunir los trabajadores de una Administración de Loterías.

Todo este proceso lo estamos elaborando con el asesoramiento y colaboración de diferentes especialistas de la Administración Pública, Fundaciones Universitarias y con las organizaciones empresariales (CEOE-Cepyme) para el caso de los Administradores y con los sindicatos UGT y CCOO para los trabajadores.

Fruto de estos trabajos iniciamos a partir de Junio de este año los pri-

meros cursos de formación Gratuitos y subvencionados de Formación para:

— **Titulares de Administraciones de Loterías.**

— **Trabajadores de Administraciones de Lotería.**

Estos cursos están aprobados por la **Fundación Tripartita** que emitirá los primeros títulos para las personas que los realicen. La organización corre a cargo de la empresa **Fórmula Auréa** y se realizarán a través de “**Instituto Profesional de Administraciones de Loterías**”.

La matriculación para los cursos estará coordinada por los diferentes Presidentes Provinciales de Anapal, Fenapal o Apla. Para matricularte en los cursos debes rellenar los impresos que te facilitarán los presidentes provinciales de tu respectiva Asociación. Si no perteneces a ninguna debes solicitarlos directamente a través del Instituto IPAL www.institutopal.es

- Podemos hacer los cursos y sus ejercicios a las horas y días que mejor nos vengan.
- Nos permitirá compartir las experiencias de los cursos con las todas las Administraciones que participen, por muy lejanas que están de nosotros.
- Podemos tener los mejores tutores y especialistas en cada materia que se imparta a nuestra disposición.
- Nos ayudará a familiarizarnos de forma sencilla con el manejo de Internet y el ordenador.

Puedes visitarlo en www.institutopal.es

QUÉ ES LA FUNDACIÓN TRIPARTITA

La Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo, **pertenece al Sector Público Estatal**, tiene carácter tripartito y su patronato está **constituido por la Administración Pública y por las organizaciones empresariales y sindicales más representativas.**

COLABORAN:



QUÉ ES EL INSTITUTO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIONES DE LOTERÍAS

Es una Plataforma de Formación por Internet especializada en la formación para Administraciones de Loterías.

La formación por Internet tiene muchas ventajas, entre ellas las siguientes:

Sus responsabilidades se desarrollan en el marco del Real Decreto 395/2007 de 23 de marzo que regula el subsistema de formación profesional para el empleo. En resumen son:

- Colaborar y asistir técnicamente al Servicio Público de Empleo Estatal.
- Contribuir al impulso y difusión de la

sigue ▶

formación profesional para el empleo entre empresas y trabajadores.

- Prestar apoyo técnico a las Administraciones Públicas y a las organizaciones empresariales y sindicales presentes en los órganos de participación del sistema.

Los recursos que financian el subsistema de formación profesional para el empleo proceden de la recaudación de la cuota de formación profesional que realiza la Seguridad Social, de las ayudas del Fondo Social Europeo y de las aportaciones específicas establecidas en el presupuesto del Servicio Público de Empleo Estatal.

Más información en: www.fundacion-tripartita.org

¿CUANDO EMPIEZAN LOS CURSOS?

Empiezan el 1 de Julio, y duran hasta el 30 de Octubre, de forma que puedes realizarlos en el espacio de tiempo que

quieras entres estos meses. Son 60 horas de curso que puedes repartirlas como quieras. Tendrás un tutor a tu disposición que te ayudará, no te asustes los cursos te gustarán son interesantes fáciles y amenos, con muchas tareas prácticas. Pero eso sí hay que pasar una pequeñas pruebas para superarlos.

Pero para coordinar grupos es conveniente que nos indiques cuanto antes las Fechas en que prefieres hacerlos. Esto facilitará que compartas experiencias, consultas, y debates más en directo con las Administraciones de tu grupo.

COMPORTE LOS CURSOS CON TUS EMPLEADOS

Cómo verás, la mayoría de las materias son comunes, para Administradores y empleados. Esto es así para que puedas compartir con tu personal todo el aprendizaje comercial del curso, y puedan servir para mejorar alguna aspectos

que pueden ayudar a subir ventas.

Para apuntarte, ya sabes que tienes que rellenar una serie de Impresos que te facilitará el presidente provincial de tu asociación. Y los debes enviar por duplicado al domicilio central de tu asociación y a Fórmula Aérea, la empresa autorizada por la fundación Tripartita para gestionar y coordinar los cursos.

Los cursos para los Administradores son gratuitos; los de los empleados son subvencionados por la Seguridad Social; además de gratis tienes la ventaja de que recibirás una factura (que puedes desgajar) por el importe subvencionado.

OBLIGACIONES

A los cursos debes apuntar obligatoriamente a un empleado (si tienes), eso lo exige la fundación Tripartita para la subvención del curso. Pero pueden hacerlo todos lo empleados que tengas. Aunque el título sólo lo recibirá el empleado apuntado.

Acción Formativa:

Curso inicial de Gestión de Administraciones de Loterías. 60 horas

Módulo	Objetivos
Módulo 1. Introducción: Aspectos sociales, culturales y legales del Juego en España	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer las teorías sociológicas del juego. • Entender el marco cultural del Juego en España y la evolución del mercado en los últimos 30 años. • Conocer la estructura y el marco legal de los Juegos del Estado en España. Las obligaciones legales del Administrador de Loterías.
Módulo 2. Los procesos comerciales en los Juegos del Estado.	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer y distinguir los procesos que intervienen en la comercialización de los juegos del Estado. • Comprender los aspectos básicos de probabilidad y la combinatoria de los juegos. • Entender los diferentes sistemas y formas de participar que puede ofrecer cada juego y sus aplicaciones comerciales prácticas
Módulo 3. Los modelos de juegos y su diferente proyección en el mercado.	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer los modelos que permiten analizar y entender los diferentes tipos de juego. • Conocer los conceptos de valor potencial, valor cultural y valor de mercado de un juego y su utilidad práctica. • Ver los aspectos básicos que permiten mejorar el "Campo de Juego" que crea una Administración de Lotería.
Módulo 4. Nuevas tecnologías y sus aplicaciones prácticas a las Administraciones de Loterías.	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer las bases y posibilidades del comercio electrónico y el mecanismo de la certificación digital. • Adquirir habilidades para el manejo de las nuevas tecnologías en su lugar trabajo. • Participar en comunidades virtuales de Administraciones de Lotería.

Los temas en Azul son exclusivos para Administradores.



Por **Leopoldo Tolivar**

Catedrático de Derecho Administrativo y Constitucional



Declaración del Décimo de Lotería como Patrimonio Cultural

Recordatorio Histórico

La Lotería moderna o de billetes, a la que desde un primer momento se adjetivó de *Nacional*, coexistió con la "Primitiva" poco más de medio siglo, ya que fue introducida en España mediante orden de las Cortes de Cádiz, de 13 de noviembre de 1811 e, igualmente, con el pretexto benéfico de socorrer las necesidades de los enfermos ingresados en el Hospital General de dicha ciudad. Tenía su precedente en la Lotería de Nueva España, establecida por Carlos III en 1770, y el primer sorteo en la península tuvo lugar en Cádiz, pocos días antes de aprobarse la Constitución, concretamente el 4 de marzo de 1812.

Constitución gaditana que aún integraba en el territorio español a "Nueva España con la Nueva-Galicia y península de Yucatán" (art. 10), aunque la convulsa situación del actual México estaba marcada por la insurrección y, concretamente en 1811, por el fusilamiento del cura Miguel Hidalgo, el 29 de julio, en Chihuahua.

La Lotería Nacional, *moderna* o *de billetes*, como se acaba de decir, pronto superó, en grado de aceptación popular a la *Primitiva*, hasta el punto de que, según parece, "en el período de 1815 a 1817 la Lotería Nacional duplicaba los ingresos de la *Primitiva*", proporción que en los dos años siguientes se "doblaba con creces".

De forma generalizada se viene

destacando el ingenio y prudencia de don Ciriaco González Carvajal, Ministro del Consejo y Cámara de Indias e impulsor de la Instrucción de Lotería de 25 de diciembre de 1811, quien ideó un ingreso del Estado sin incremento de la presión fiscal o "quebranto de los contribuyentes". Siendo ello cierto, no lo es menos, desde el punto de vista jurídico administrativo, que el Decreto sobre el Reglamento Provisional del Poder Ejecutivo, de 16 de enero de 1811, limitaba drásticamente las facultades del Consejo de Regencia, órgano aprobatorio de la Instrucción citada, en materia de hacienda nacional, quedándole vedada la alteración de los métodos recaudatorios, o el establecimiento de nuevos gravámenes al erario público, debiendo someterse la recaudación de todas las rentas y contribuciones "a lo dispuesto por las leyes". Y también es cierto que las Cortes Generales habían autorizado, por unanimidad, a dicho Consejo de Regencia a establecer una Lotería según el modelo de Nueva España, lo que, obviamente, nada tenía que ver con el quebranto tributario de los españoles.

La Lotería Nacional que en principio sólo se expendía en Cádiz y San Fernando, pronto se empezó a vender en Ceuta y posteriormente vinculó su expansión comercial a la retirada de las tropas francesas, primero en toda Andalucía y más tarde en el resto del país. La plena liberación de España conllevó el cambio de



Décimo: 1812

sede de los sorteos. Cádiz acogió el último el 27 de enero de 1814 y Madrid relevó a la ciudad gaditana el 28 de febrero siguiente. Las coincidencias temporales entre la Lotería y el naciente constitucionalismo español nos llevan a recordar que el General Riego en esas mismas fechas –el 5 de enero– logró huir por la frontera suiza de su cautiverio francés en el que se hallaba desde la batalla de Espinosa de los Monteros. Su libertad condicionaría, sin duda, los pasos inmediatos de nuestra historia.

Ya en el período isabelino se creyó conveniente, ante el auge imparable de la Lotería Nacional, reforzar su organización periférica para lo que la Real Orden de 1 de julio de 1849 estableció administraciones provisionales en todas las cabezas de partido judicial y en todos los demás lugares en los que pudieran sostenerse.

Pero la fecha más relevante desde el punto de vista jurídico administrativo será, ya a fines de siglo, el 25 de febrero de 1893, día en el que, por Real Orden de la Reina Regente,

refrendada por don Germán Gama-zo, se aprueba la Instrucción General de Loterías que, sustancialmente, se mantendrá vigente hasta 1956. Un año antes —en el IV centenario del Descubrimiento de América— se había acuñado por primera vez la expresión *Sorteo de Navidad* y se había celebrado su primera edición el 23 de diciembre. No obstante, los sorteos *en* Navidad ya se remontan al invierno de 1812.



Patrimonio Etnográfico

La Ley 16/1985, de 25 de junio, de Patrimonio Histórico Español (LPHE), incluyó por vez primera junto a los bienes inmuebles, muebles y documentales de interés cultural el patrimonio etnográfico. Esta noción comprende muebles, inmuebles y conocimientos o actividades, incluidas las inmateriales como las fiestas populares, costumbres, etc. El décimo como expresión material artística digna de coleccionismo, fruto de grabadores de la FNMT-Real Casa de la Moneda y las fechas de determinados sorteos de gran tradición en el país (Navidad, Reyes, etc), pueden perfectamente incluirse en esta categoría. El único problema para tal declaración es práctico y no jurídico ni cultural: el Estado que quiere acabar con el décimo tendría que reconocer esta distinción.

La Ley señala en su artículo 46

que "Forman parte del Patrimonio Histórico Español los bienes muebles e inmuebles y los conocimientos y actividades que son o han sido expresión relevante de la cultura tradicional del pueblo español en sus aspectos materiales, sociales o espirituales". Añadiendo en el artículo 47 que

"1. Son bienes inmuebles de carácter etnográfico, y se regirán por lo dispuesto en los Títulos II y IV

de la presente Ley, aquellas edificaciones e instalaciones cuyo modelo constitutivo sea expresión de conocimientos adquiridos, arraigados y transmitidos consuetudinariamente y cuya factura se acomode, en su conjunto o

parcialmente, a una clase, tipo o forma arquitectónicos utilizados tradicionalmente por las comunidades o grupos humanos.

2. Son bienes muebles de carácter etnográfico, y se regirán por lo dispuesto en los Títulos III y IV de la presente Ley, todos aquellos objetos que constituyen la manifestación o el producto de actividades laborales, estéticas y lúdicas propias de cualquier grupo humano, arraigadas y transmitidas consuetudinariamente.

3. Se considera que tienen valor etnográfico y gozarán de protección administrativa aquellos conocimientos o actividades que procedan de modelos o técnicas tradicionales utilizados por una determinada comunidad. Cuando se trate de conocimientos o actividades que se hallen en previsible peligro de desaparecer, la Administración

competente adoptará las medidas oportunas conducentes al estudio y documentación científicos de estos bienes".

Es curioso que se hable del peligro de desaparición y del deber de los poderes públicos de evitar la pérdida de este patrimonio cuando, en el caso del Décimo, es el mismo Estado quien pretende hacer desaparecer esta riqueza cultural. Patrimonio en buena medida inmaterial, pero que ha generado, en cada sorteo, multitud de patrimonios reales y económicos en la ciudadanía, sin distinciones.

Competencia del Estado para la declaración.

La Sentencia del Tribunal Constitucional 17/1991, de 31 de enero, enjuició la competencia para declarar un bien como de interés cultural, precisando los casos, excepcionales, en que puede admitirse que sea el Estado quien la ostente mediante Real Decreto. Ordinariamente, corresponderá a la Comunidad Autónoma en cuyo territorio esté radicado el bien. El Fundamento Jurídico 10 de la sentencia, en la que se examina la adecuación a la Constitución de la Ley 16/1985, de 25 de junio, de Patrimonio Histórico Español, señala:

"El art. 9 es impugnado por todos los recurrentes, articulándose en torno al mismo la pretendida inconstitucionalidad de otros preceptos de la misma Ley, con lo cual viene a constituir un nudo esencial en el régimen de competencias debatido.

Los recurrentes alegan que este precepto, al prescribir la declaración de interés cultural para gozar de singular protección «mediante Real Decreto», relegaría a las Comunidades Autónomas a la mera tramitación del expediente. Coinciden en señalar que el Estado carece

de competencias ejecutivas en esta materia que no sean las estrictamente encaminadas a la defensa contra la exportación y la expoliación, y que corresponde a las Comunidades Autónomas que estatutariamente hayan asumido competencias, la declaración de interés cultural de los bienes integrantes del Patrimonio Histórico Español radicados en cada Comunidad.

La calificación formal como bienes de interés cultural de «los más relevantes» del Patrimonio Histórico Español (art. 1.3 de la Ley) constituye un requisito para que puedan gozar de singular protección y tutela (art. 9.1) y también por tanto para su defensa contra la exportación y la expoliación; pero lo es asimismo para la sumisión a un régimen singular derivado de su importancia cultural y que en su propia complejidad abarca medidas de estricta protección y defensa junto a otras que no lo son y tienen naturaleza jurídica variada.

La amplitud de consecuencia de la resolución que califica y declara un bien de interés cultural tiene, por lo tanto, un alcance general respecto al régimen del mismo y no sólo en relación con su defensa frente a la expoliación y la exportación. La categoría legal de los bienes de interés cultural dentro del Patrimonio Histórico Español está integrada por los más relevantes del mismo, normalmente situados en alguna de las Comunidades Autónomas. Y a ellas, en cuanto la tengan asumida estatutariamente, debe corresponder la competencia para emitir su declaración formal, sin perjuicio de la

del Estado en los supuestos singulares en que a éste le viene atribuida por la Constitución y se señalan en el apartado b) del citado art. 6. En consecuencia, el inciso final del art. 9.1 («declarados de interés cultural mediante Real Decreto de forma individualizada») no se ajusta al bloque de la constitucionalidad mas que si se entiende referido solamente a aquellos supuestos en que es competente el Estado para la ejecución de la Ley, es decir, los mencionados en el párrafo b) del citado art. 6. Pero sería contrario a aquél si se le considerase aplicable en todo caso. Así depurado el precepto de su exceso competencial (incluso el inciso inicial del párrafo 2) el resto de

Sorteo 1: 1948



sus normas no implican extralimitación y son aplicables a todos los expedientes de declaración tanto los de competencia del Estado como de las Comunidades Autónomas.

Cuestión distinta es la declaración «por ministerio de esta Ley», puesto que se trata de una medida legislativa cuyo objeto es el de remitirse a supuestos concretos contenidos en la propia Ley y no impugnados, donde se definen las categorías de esos bienes, o bien, según la Disposición adicional primera (que tampoco se impugna), a atri-

buir la nueva denominación y las consecuencias derivadas de su inclusión en el régimen que la Ley establece para los que ya estaban declarados o incluidos con anterioridad en inventario.

En conclusión, procede declarar que el inciso final del art. 9, párrafo primero, de la Ley («mediante Real Decreto de forma individualizada»), es constitucional en relación con la declaración de interés cultural de los bienes sólo cuando ésta corresponda formularla a la Administración del Estado, o sea, en los supuestos del art. 6 b); y otro tanto cabe decir del apartado 5 del mismo artículo, puesto que su contenido es el mismo, aunque de signo contrario.

Idéntica conclusión debe aplicarse a la Disposición transitoria sexta, 1, en cuanto también en ella aparece como prescripción impugnada la de que la resolución tenga lugar en todo caso mediante Real Decreto”.

Aunque cualquier persona puede solicitar la incoación de expediente para la declaración de un bien de interés cultural (art. 10 de la LPHE), es evidente, en consonancia con lo dispuesto en el artículo 9.5 de la norma estatal, que las Asociaciones Profesionales de Administradores de Loterías ostentan una posición privilegiada en cuanto *titulares de un interés legítimo y directo* para solicitar la iniciación del correspondiente expediente administrativo.

Tratándose el décimo de un producto estatal que, a la par, es un efecto vinculado a los ingresos del Estado, que se imprime en una Fábrica Nacional y que es un factor de cohesión de todos los pueblos de España, a los que ha unido en la tradición de los sorteos más significativos y en el hábito de los sorteos sabatinos, parece claro que, excepcionalmente, de acuerdo con la doctrina

LE OFRECEMOS SOLUCIONES

Aselot



Asesoramiento de Loterías, S.L.

www.aselot.com

TÛKHË
GESTIÓN

programa
de gestión



grupo JCM®

Apostamos por una nueva imagen.

Solución integral con la imagen corporativa para las administraciones de lotería y receptores mixtos de loterías y apuestas del estado.

Visite nuestra web

www.grupo-jcm.com

PODRÁ ENCONTRARNOS EN

C/ Ardemans, 66

28028 Madrid

Teléfono 91 356 67 48



Sorteo de
Navidad: 1948

constitucional, su declaración como bien cultural deberá hacerse mediante Real Decreto a propuesta del Ministerio de Cultura y oídas las instituciones consultivas pertinentes. Por tanto estamos ante una excepción a la regla general de que la declaración compete a las Comunidades Autónomas.

En tal sentido, deberíamos recordar algunas de las circunstancias que concurren en el décimo de lotería para ser declarado patrimonio cultural, bajo la modalidad que estime pertinente el Ministerio de Cultura, que son tan numerosas como excepcionales y ajustadas a los diversos valores que trata de proteger la LPHE:

- Su antigüedad y continuidad.
- Su carácter de costumbre o uso social enraizado en toda la población española, mantenido de forma ininterrumpida desde hace dos siglos.
- Su carácter material (el documento) y simultáneamente inmaterial (los décimos se juegan de continuo).
- Su carácter público enraizado con los orígenes de las modernas técnicas presupuestarias, como ingreso del Estado y en la propia génesis del Estado constitucional.
- Su aceptación no condicionada a diferencias ideológicas o de otro signo, como lo evidenció ya su aprobación unánime por las Cortes de Cádiz.
- Su valor cultural intrínseco, fruto de muchos años de labor de artistas grabadores de la Fábrica

Nacional de Moneda y Timbre. Piezas, por tanto, dignas del mejor coleccionismo.

- Su carácter de difusor y transmisor, a través de las estampaciones, de miles de bienes culturales (monumentos, paisajes protegidos, obras de arte...), que hoy son, en gran medida, familiares a la mayoría de los españoles pero en tiempos pretéritos, en los que escaseaban los medios tecnológicos y las personas eran más sedentarias, fueron en gran medida mostrados por los décimos con un enorme valor pedagógico. A la vez que se jugaba se identificaba el décimo con una reproducción artística. Por tanto, el elemento que ha sido difusor universal de bienes culturales tiene sobrados méritos para ser, en sí mismo, un bien cultural.
- Su naturaleza de juego no adictivo que distribuye riqueza sin arruinar a nadie, mostrando la cara más positiva del azar y cambiando la fortuna de cientos de miles de ciudadanos a lo largo de doscientos años.
- Su indiscutible valor como elemento de cohesión nacional y acercamiento de los hábitos de las personas de las distintas Comunidades españolas, procedentes de cualquier ámbito económico o social.
- Su condición, lo que es una particularidad española, de objeto de regalo y, también, de forma colectiva de juego en el trabajo, en ámbitos vecinales, familiares o de amistad. Se *participa* frecuentemente en un décimo.
- Su acreditada vocación de fomentar la alegría y la solidaridad colectiva cuando, en un pueblo o un barrio, recae un premio importante. Esa satisfacción colectiva, ajena a cual-

quier sentimiento insano, crea semanalmente fiestas populares itinerantes según el lugar en el que toquen los primeros premios. Y el júbilo colectivo afecta a los agraciados, a los dispensadores y a toda la colectividad inmediata aunque no haya obtenido un céntimo en el sorteo. La frase, tan propia de una justicia distributiva asumida por la ciudadanía, de "está muy repartido" es sumamente expresiva y gráfica de lo que se pretende expresar.

Por estas y otras muchas razones adicionales, entendemos que el Estado Español, pionero en este tipo de juegos y líder en la calidad e inimitabilidad del producto, debe proteger culturalmente el décimo de lotería, desde el ordenamiento jurídico interno y propiciar su reconocimiento por la UNESCO.

Un paso más, no excluyente del anterior: el Patrimonio Inmaterial declarado por la UNESCO.

La UNESCO, organización guardiana del patrimonio, es la institución que más desvelos ha tenido por el cuidado y reconocimiento de esta clase de herencia; ya en 1989 destacaba la importancia del patrimonio cultural inmaterial en su Recomendación para la Salvaguardia de la Cultura Tradicional y Popular, del mismo modo que sucederá en 2001 en su Declaración Universal sobre la Diversidad Cultural y en 2002 en la Declaración de Estambul.

En París, en octubre de 2003, dicha institución celebró una reunión, la Convención para la Salvaguardia del Patrimonio Cultural Inmaterial, en la que se estableció como elementos definitorios del mismo "los usos, representaciones, expresiones, conocimientos y técnicas -junto con los instrumentos, objetos, artefactos y espa-

Décimo de Lotería como Patrimonio Cultural



Sorteo
3. 1948

cios culturales que les son inherentes- que las comunidades, los grupos, y en algunos casos los individuos reconozcan como parte integrante de su patrimonio cultural". Junto con esto, señalará asimismo que "este patrimonio cultural inmaterial, que se transmite de generación en generación, es recreado constantemente por las comunidades y grupos [...] infundiéndoles un sentimiento de identidad y continuidad [...]".

Una definición tan clara y exacta no podía dejar lugar a dudas a

la hora de establecer las manifestaciones a incluir en la lista de Patrimonio Cultural Inmaterial: "tradiciones orales (idiomas inclusive), artes del espectáculo, usos sociales, rituales y actos festivos, técnicas artesanales tradicionales y conocimientos y usos relacionados con la naturaleza y el universo."

Posteriores convenciones han reafirmado la intención primera de guarda, protección y difusión de este patrimonio, siendo uno de los medios a emplear para tal fin la musealización de dichas manifestaciones. Es aquí donde el concepto se cruza con la etnografía; así, museos dedicados a fiestas, tradiciones, leyendas, folclore, etc. se integran dentro de esta categoría.

Como ejemplo, en la conferencia del CIISCAM, para reforzar el apoyo

a la candidatura de la dieta mediterránea en la Lista de Patrimonio Cultural Inmaterial de la UNESCO, se relanzó el *Llamamiento de Roma para una Acción Común sobre la Alimentación en el Mediterráneo*, publicado el 1 de octubre de 2005, como documento. La dieta mediterránea fue destacada como «un componente muy importante del patrimonio cultural, social, territorial, ambiental y gastronómico de los países y pueblos de la región».

Transcribiendo documentación de la propia UNESCO, recordemos que La teoría de los Bienes Culturales (comisión Franceschini, 1964) recalca que el valor de cualquier bien cultural material, mueble o inmueble, realizado por el hombre como ser social y cultural, proviene de su valor simbólico y del hecho de ser testimonio de una cultura presente o pasada. Se diría por tanto, que el patrimonio



MAPFRE



Servicio de Prevención de
Riesgos Laborales

y también... automóviles, hogar, vida, pensiones, etc



Para información y formalización contactar con:

Juan José Aránguez Iglesias

Tel.: 91 711 06 28

Fax: 91 711 84 02

e-mail: jjarang@mapfre.com

Benefíciate de los acuerdos Anapal - MAPFRE

“material” no se entiende ni tiene sentido sin el “inmaterial”, es decir, sin los valores que los convierte en referentes de una cultura determinada. Consciente de la dialéctica que alberga, la UNESCO ha individualizado y consolidado el concepto de “Patrimonio Inmaterial” con la Convención para la Salvaguardia del Patrimonio Cultural Inmaterial (París, 17 de octubre de 2003), reconociendo la importancia que reviste este patrimonio, crisol de la diversidad cultural y garante del desarrollo sostenible. Algo que ya se había destacado en anteriores documentos como por ejemplo, la Recomendación de la UNESCO sobre la salvaguardia de la cultura tradicional y popular de 1989, la Declaración Universal de la UNESCO sobre la Diversidad Cultural de 2001 y en la Declaración de Estambul de 2002.

El “patrimonio cultural inmaterial” lo constituyen los usos, representaciones, expresiones, conocimientos y técnicas -junto con los instrumentos, objetos, artefactos y espacios culturales que les son inherentes- que las comunidades, los grupos y en algunos casos los individuos, reconozcan como parte integrante de su patrimonio cultural. Este patrimonio cultural inmaterial, que se transmite de generación en generación, es recreado constantemente por las comunidades y grupos en función de su entorno, su interacción con la naturaleza y su historia, infundiéndoles un sentimiento de identidad y continuidad y contribuyendo así a promover el respeto de la diversidad cultural y la creatividad humana. (art. 2.1. UNESCO: Convención para la salvaguardia de l

Patrimonio Inmaterial, París 2003)

Se establecen las siguientes categorías: Tradiciones y expresiones orales; Artes del espectáculo; **Prácticas sociales, rituales y festividades**; Conocimientos y prácticas relacionadas con la naturaleza y el universo; Técnicas propias de la artesanía tradicional.

Está claro que el Décimo de Lotería y los sorteos de los que es expresión concreta son una práctica social arraigada en toda España —y transmitida desde aquí a otros países-, es ritual y se vincula a festividades tradicionales que aún se solemnizan más con el correspondiente sorteo.

La definición de Patrimonio Cultural Inmaterial de la Convención es, en definitiva, la “cultura” en sentido antropológico, reconocida en un orden normativo con rango de Tratado Internacional y que debe servir como instrumento útil para tutelar la diversidad cultural de la humanidad. Con este concepto se da importancia a los siguientes aspectos: se valoran los procesos por encima de los objetos; se tiene en cuenta la relación siempre presente entre lo material y lo inmaterial; la necesidad de reconocimiento, no solo por los especialistas de las diferentes disciplinas, sino especialmente, por los propios colectivos sociales protagonistas como parte de su identidad y como autorreferencia; la transmisión generacional y continuidad; el carácter vivo, vinculación con la naturaleza, historia y entorno. (Carrera, 2008)

La Convención fue ratificada por España el 25 de octubre de 2006.

Los compromisos que deberían llevarse a cabo por parte de España en calidad de Estado firmante son: adoptar las medidas necesarias para garantizar la salvaguardia del patrimo-

nio cultural inmaterial presente en su territorio, garantizando la viabilidad del patrimonio cultural inmaterial, mediante la identificación, documentación, investigación, preservación, protección, promoción, valorización, transmisión -básicamente a través de la enseñanza formal y no formal- y revitalización de este patrimonio en sus distintos aspectos, así como



Sorteo 4: 1932

identificar y definir los distintos elementos del patrimonio cultural inmaterial presentes en su territorio, con participación de las comunidades, los grupos y las organizaciones no gubernamentales pertinentes. En España (salvo en Cataluña, Comunitat Valenciana, Cantabria y Navarra), la mayor parte de las leyes autonómicas es aún anterior a la Convención y en la mayoría de los textos, dicho patrimonio se incluye dentro de los títulos de las respectivas leyes dedicados al patrimonio Etnológico o etnográfico (como en la LPHE).

Nada impide que, dado el carácter pionero e histórico de nuestra Lotería Nacional se buscara, en una campaña de apoyo ciudadano —recogida de adhesiones en web y en Administraciones de Loterías— este reconocimiento internacional, forzando al Reino de España a apoyar la medida. No es un caso muy distinto, aunque por cierto sea más tangible, al que se ha dado recientemente con la Dieta Mediterránea.



1932





MÓDEM USB MOVISTAR*

Es una suerte conectarse a internet desde cualquier ordenador, fijo o portátil.



MÁS QUE UNA CONEXIÓN

Con Módem USB de Movistar tú decides dónde y con qué equipo conectarte a internet, porque funciona con cualquier ordenador (fijo o portátil).

DISFRUTARÁS DE:

- Banda ancha
- Todos los contenidos de internet



902 195 234

pólizas de seguro

Una vez más, a las puertas del verano, nos dirigimos a todos vosotros desde este Boletín para recordar la protección que suponen los seguros que ponemos a vuestra disposición.

Por un lado tenemos el seguro de caución, obligatorio, por el que aseguramos las obligaciones ante LAE para el caso de ocurra cualquier suceso -haya o no responsabilidad- que imposibilite la entrega a aquél del importe de las ventas o los décimos.

Por otro lado, con el Seguro Multirriesgo aseguramos esas situaciones que pueden ocasionar una pérdida (robo, infidelidad de empleados...).

Nos permitimos insistir en la conveniencia de contratar este seguro que a quienes va a cubrir va a ser a los titulares de las Administraciones frente a los tipos de incidencias de que hemos hablado en este párrafo. Y más, teniendo en cuenta que se a punto de iniciar el momento de mayor riesgo, el del depósito de billetes de la Lotería de Navidad, en un momento en que la situación de crisis económica está originando un incremento en el número de los delitos contra la propiedad.

Os recordamos que esta Póliza puede ser adaptada y así, asegurar sólo efectivo y billetes de lotería o añadirle continente y/o contenido con el capital que consideremos oportuno, además de poder incluir equipos electrónicos propios o incluso la pérdida de beneficios.

Es fundamental adaptar la póliza al riesgo real que tenemos. Si además, aseguramos continente y contenido, tenemos incluidos los daños que pudiera sufrir la propia administración por un robo (pongamos por caso, un alunizaje, que ocasiona cuantiosos daños).

Recordamos además, la cobertura en caso de robo al punto de venta o al vendedor autorizado y el atraco durante el transporte de fondos -ojo a los límites, ampliados desde este año-; igualmente,

si en el curso de un atraco en la administración en presencia de clientes, éstos se ven afectados, tenemos una cobertura de hasta 120 euros por persona y 600 por siniestro.

Para los vendedores que, de manera ambulante van a ir vendiendo con un Terminal portátil, os confirmamos la cobertura siempre que esté contratada la Póliza Multirriesgo, siendo su tratamiento de cara al Seguro el mismo que para los vendedores autorizados, cobertura para robo y atraco, hasta 6.000€ y, para infidelidad, hasta 6.000€, con franquicia del 25% del importe del siniestro.

Finalmente, y para cumplir con las obligaciones del Convenio Colectivo, también ponemos a vuestra disposición un Seguro de Accidentes para vuestros empleados; podéis consultar las condiciones en la página web de ANAPAL.

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

1) AXA

Ronda de Poniente, 8
28760 Tres Cantos (Madrid)

-Plataforma AXA para Loterías
Tel. 902.23.93.19

-Siniestros: Tel. 91 807 14 32
Fax. 91 803 64 74

2) BBVA Broker

Tel. 91 537 99 66/77 11
Fax. 91 537 83 16

BBVA Broker

Correduría de Seguros y Reaseguros

Somos el banco que más **ICO** créditos gestionó en 2008. Por algo, **será.**

Con más de 1.000 millones, fuimos la entidad que más operaciones gestionó el pasado año. Ven y deja que te asesoremos. Te facilitaremos todo para que no te preocupes por nada.

Tienes a tu disposición, entre otras, las siguientes Líneas ICO:

- Línea ICO Pyme.
- Línea ICO Emprendedores.
- Línea ICO Crecimiento empresarial.
- Línea ICO Internacionalización.
- Nueva Línea ICO Liquidez.

Acércate a cualquier oficina BBVA e infórmate.

Cada día nos pides algo diferente, cada día somos un banco diferente.



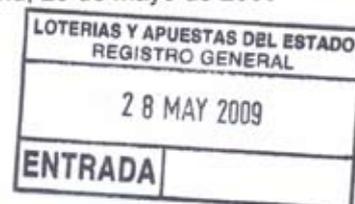
La Mesa de Asociaciones pregunta sobre los terminales móviles

La mesa de Asociaciones sigue en la lucha por la claridad y la transparencia, solicitando a LAE la justificación de las medidas que va tomando en estos tiempos confusos a los que nos ha condenado la prolongación en el tiempo del proceso de reconversión iniciado con el Contrato Programa. Por ello, ante la información telefónica recibida por parte de la Dirección Comercial, D. Jacinto Pérez Herrero, de los planes de instalación de entre 150 y 180 terminales móviles de venta de Juegos Activos en zonas de concurrencia turística, la Mesa solicitó ampliación por escrito para poder informar correctamente a los asociados de ANAPAL, FENAPAL Y APLA, y así valorar la pertinencia de lo decidido, una vez conocido el "Proyecto de viabilidad y objetivos" que impulsaba los mencionados planes.

Conocida la respuesta amable de la Dirección Comercial, hemos respondido con argumentos a su decisión, y queremos que los conozcáis de primera mano, por lo que os adjuntamos la carta respuesta enviada a D. Jacinto Pérez Herrero:

Madrid, 25 de mayo de 2009

D. Jacinto Pérez Herrero
Director Comercial de LAE
C/ Capitán Haya, 53
28020 Madrid



Estimado Jacinto:

La presente carta es respecto a la prueba piloto de Los Terminales Móviles.

En primer lugar agradecer tu atenta respuesta (14-05-09), en la que manifiestas:

- Es sólo una prueba piloto, sólo pretende obtener información.
- Coincide en el tiempo con la convocatoria de "aperturas de temporada", pero no necesariamente los sustituirán.
- LAE sigue investigando el mercado de las nuevas tecnologías "para instalar en sus puntos de venta aquellas que vengán a facilitar el juego al cliente y el trabajo al vendedor así como seguir manteniendo el grado de alta seguridad para con todo ello conseguir más clientes y con ello incrementar las ventas."
- De toda la información aportada por la "prueba-piloto" se extraerán conclusiones.

Sobre las prestaciones del nuevo terminal, y en base a todo ello se realizará si interesa el proyecto de viabilidad...

Por otro lado en tu circular 10333 dirigida a la red comercial dices: "Si, en función del resultado de la prueba, Loterías y Apuestas del Estado decidiera la instalación de esta nueva tecnología, esto supondría la creación para la red comercial de nuevos puestos de trabajo y un ahorro de costes en la instalación de terminales. Además de suponer nuevas posibilidades de negocio para los puntos de venta".

A nuestro entender, el mayor problema de esta "prueba piloto" es que ninguna de las tres Asociaciones de Administraciones hemos sugerido la conveniencia o necesidad de este tipo de aventura, y no alcanzamos a comprender en que datos y estudios basas tus afirmaciones de que los nuevos terminales crearán nuevos puestos de trabajo.

Nuestra predisposición a colaborar es plena. Pero ¿qué induce a la dirección de LAE a no pedirnos nunca opinión previa, se considera que no tenemos nada que aportar?

Nadie nos la pidió sobre "las validadoras", cuando ya estaba en firme el contrato de los terminales con G-Tech. Pero se compraron y se retiraron "en poco tiempo".



O los famosos PAI que penden sobras nuestras cabezas (6.500 previstos), que tampoco ha pedido ninguna de las tres Asociaciones representativas (ver memoria STL 2008).

O la plataforma de juegos contratada con G-Tech para ¿nuevos juegos? que, al desistir del intento, puede costarnos su rescisión del contrato cerca de 2.000.000 de Euros (ver STL, "Informe de Gestión del 2008").

Los terminales móviles aparentemente parecen un experimento, pero ¿qué tienen que ver con los 1.500 terminales que ya estaban contratados por STL y que, de momento, también se han rechazado?

Como queremos entender que tu intención es abrir con nuestras Asociaciones un proceso de diálogo transparente, responsable y basado en datos del mercado, te aportaremos algunas consideraciones:

A. UNIDAD DE MENSAJE

Aunque sea una prueba-piloto. Entendemos que **no está existiendo coordinación de mensaje entre las distintas Delegaciones.**

Fruto de ello la conclusión provisional de nuestros asociados es que todo parece consistir en:

1. Contratar un empleado por nuestra cuenta supone un coste aproximado de 1.450 euros brutos/mes.
2. A este empleado se le dota de Gorra y camiseta identificativa. ¿O sólo un carné?
3. Se le cuelga el terminal móvil, se le embolsa un teléfono móvil y ja tirar millas!
4. Pero no se puede alejar demasiado porque un empleado de la Delegación irá tras él en cuanto haya recaudado 300 € para hacer de banco y evitar riesgos (según algún Delegado)

A algún otro Delegado transmite que el "gornilla" debe llevar también a la vista Lotería de Navidad, para que el turista entre baño y baño vaya comprando.

Si consideramos que para sacar 1.100 euros netos al mes hay que vender alrededor de 22.000 €/mes de terminal, que viene a ser lo que vende un mixto "promedio" (tú sabes que más del 60% de mixtos no llegan a esta cantidad), deberemos suponer que el citado "gornilla" venderá algo más que un mixto, porque al 90% de los mixtos no les da para pagar un empleado específico para juego.

Tiene que atosigar a los viandantes, a los bañistas y cuando estos no respondan, a patearse calle con la posibilidad de competir o con su jefe-empendedor o con los compañeros vecinos de su jefe.

¿En qué datos te apoyas cuando dices que esto creará más puestos de trabajo? En breve te haremos llegar el estudio que estamos elaborando, donde los datos nos indican que la extensión de estos Terminales pueden destruir entre 3 y 4 mil puestos de trabajo.

Por otro lado Según el Director de Coordinación "la posibilidad de utilizar terminales móviles en sustitución de los establecimientos, que de forma temporal (desde hace muchos años) se autorizan en verano, para zonas concretas (principalmente costeras). En todo caso, al igual que dichos establecimientos estivales, la comercialización mediante estos terminales móviles se llevaría a cabo a través de **personas vinculadas a los Establecimientos de la Red Básica**, circunstancia esta que, no cabe duda supondría, la creación de puestos de trabajo, y un coste inferior al de la instalación de terminales fijos en los mencionados puntos de venta temporales de temporada." Escrito de Respuesta a ANAPAL, fechado el 4-5-09 (WEB Anapal).

En todo caso, esta vinculación ¿permanente? con la Red Básica no se recoge en tu circular 10333, con lo que lamentablemente desde la propia dirección de LAE tampoco hay una unidad de mensaje. Pero veamos.

B. FUNCIONALIDAD REAL

1. Si los puntos de venta temporales, ya generaban el puesto o puestos de trabajo ¿Qué aporta el terminal móvil?
2. La persona que atiende el punto de venta temporal, no realiza el mismo trabajo si se encuentra en un "chiringuito" sentado y a la sombra, que si tiene que patear la calle con o sin "uniforme identificativo" en junio, julio y agosto.
3. Lo que se ahorran en el traslado del terminal fijo, se lo gastan en la compra del terminal móvil, el ahorro es discutible. Ya hay estocaje de terminales fijos para esta función.
4. Como siempre, primero se lanza la idea y cuando Dios quiera, aparecerá el "pliego de condiciones" de utilización o no, de dichos terminales móviles.
5. El chiringuito fijo puede establecer una zonalidad temporal. Que no resulte particularmente lesiva a los establecimientos de la Red Básica y Complementaria, más próximos. El terminal móvil difumina la zonalidad y puede ocasionar conflictos de competencia.
6. Derivado de lo anterior. No se está dando la misma información en cada una de las Delegaciones. Lo que una vez más genera confusión en la Red comercial. Confusión siempre dañina en una red comercial (como Director Comercial lo sabes muy bien) pero que es especialmente perjudicial en estos momentos de crisis, donde lo importante es la transparencia y la claridad de objetivos (no creemos que sea el momento de hacer experimentos que no están sustentados en un sólido estudio previo).

7. El vendedor se convierte en "hombre monedero" con el consiguiente riesgo. Este hecho se agrava, si además se le pretende colocar Lotería de Navidad.
8. El perfil profesional del vendedor callejero (reventa) no tiene nada que ver con el del vendedor de establecimiento fijo. El reventa está acostumbrado a asumir su riesgo por la propina del 10%. Con "uniforme LAE" o imagen "institucional", esa propina desaparece. Con sueldo fijo el incentivo para el vendedor, o no existe o depende de reducirle el sueldo base y acordar complementos por rendimiento. Con lo que se dificulta encontrar candidatos.
9. Alguien se ha parado a pensar que sucederá si al vendedor le roban el terminal, y el que lo roba le da por hacer cientos de boletos ¿quién los va a pagar?
10. Creemos que al vendedor habrá que asegurarlo, pues si le pasa algo desarrollando su labor, (robo, atraco, o daño físico) el único responsable será el Administrador que le entrego el terminal, mas gastos y responsabilidad.

CONCLUSIÓN

El riesgo de "confundir a la clientela" y de generar conflicto en la propia Red (básica y Complementaria) es mayor que el pírrico beneficio de cambiar un terminal fijo por uno móvil (cuando ya tenemos el terminal fijo comprado).

Esta es nuestra opinión Jacinto, ahora bien, los 200 están comprados y hay que hacer el experimento. Sugerimos entonces para hacerlo eficaz:

- 1- Homologar el mensaje de los Delegados.
- 2- Homologar los mensajes de la propia dirección de LAE.
- 3- Homologar los criterios de adjudicación y de operación.
- 4- Intentar no perjudicar a los que durante años ya recibían autorizaciones de apertura temporal, NI A LOS DEMÁS por invasión de zonas.
- 5- Establecer desde ahora mismo una comisión de seguimiento del "experimento" en la que se encuentren representantes de la Mesa de Asociaciones. De los mixtos y de los Agentes Sociales...

Agradeciendo tu atención,

PRESIDENTE ANAPAL

Manuel Izquierdo Morillo

PRESIDENTE APLA

Miquel Barrull Pons

PRESIDENTA FEDERACIÓN

Mª Teresa Fernández Díaz

B. FUNCIONALIDAD REAL

1. Si los puntos de venta temporales, ya generaban el puesto o puestos de trabajo ¿Qué aporta el terminal móvil?
2. La persona que atiende el punto de venta temporal, no realiza el mismo trabajo si se encuentra en un "chiringuito" sentado y a la sombra, que si tiene que patear la calle con o sin "uniforme identificativo" en junio, julio y agosto.
3. Lo que se ahorran en el traslado del terminal fijo, se lo gastan en la compra del terminal móvil, el ahorro es discutible. Ya hay estocaje de terminales fijos para esta función.
4. Como siempre, primero se lanza la idea y cuando Dios quiera, aparecerá el "pliego de condiciones" de utilización o no, de dichos terminales móviles.
5. El chiringuito fijo puede establecer una zonalidad temporal. Que no resulte particularmente lesiva a los establecimientos de la Red Básica y Complementaria, más próximos. El terminal móvil difumina la zonalidad y puede ocasionar conflictos de competencia.
6. Derivado de lo anterior. No se está dando la misma información en cada una de las Delegaciones. Lo que una vez más genera confusión en la Red comercial. Confusión siempre dañina en una red comercial (como Director Comercial lo sabes muy bien) pero que es especialmente perjudicial en estos momentos de crisis, donde lo importante es la transparencia y la claridad de objetivos (no creemos que sea el momento de hacer experimentos que no están sustentados en un sólido estudio previo).



La Asociación de Madrid pregunta sobre la Ordenanza de los Kioskeros

La Asociación de Madrid, conocido que en la aprobación de la nueva Ordenanza Municipal de Madrid se incluye la posibilidad de venta de Lotería Nacional, consultó las pasadas semanas sobre la posición de LAE al respecto, incluyendo una valoración sobre el dimensionamiento de la Red Comercial. También inquirió a la Dirección sobre la oferta de comercialización de los Juegos de LAE por empresas privadas, y sobre la ampliación de horarios y utilización de máquinas Tótem expendedoras de billetes o resguardos y sobre los famosos "Terminales Móviles". Una vez recibida la respuesta amable del Director de Coordinación, D. Juan Gallardo, la Asociación de Madrid ha respondido con argumentos a sus planteamientos, y los queremos compartir con vosotros, por lo que reproducimos aquí el texto de la respuesta/carta enviada a la mencionada Dirección:

D. Juan Gallardo
Director de Coordinación
C/ Capitán Haya, 53
28020 Madrid



Estimado Juan:

En relación con tu atenta respuesta a Anapal, escrito (4-5-2009), en lo que se refiere al "déficit de puntos de venta"..., o Red comercial y Población.

Antes de nada agradecerte tu respuesta por escrito, tras casi dos años de no recibir de la dirección de LAE contestación alguna a nuestros escritos y peticiones de información.

Espero que tu respuesta indique la voluntad de retomar un dialogo riguroso, basado en la transparencia, en el análisis de datos reales y en argumentos sustentados en dichos datos.

En tu respuesta como **Director de Coordinación de LAE**, en relación con la dimensión de la Red nos dices:

"Sobre la cuestión de si Loterías y Apuestas del Estado considera insuficiente la actual red de ventas para la atención de las necesidades del mercado, debe contestarse que, en la actualidad, **ciertamente hay un déficit muy importante de puntos de ventas** como consecuencia de:

- La inexistencia de concurso alguno para nuevos puntos de venta desde hace cuatro o seis años, según se trate de centros comerciales o para establecimientos a pie de calle en los diferentes barrios de las ciudades.
- El elevado número de bajas de puntos de venta, como consecuencia de jubilaciones, fallecimientos, renuncias por enfermedad etc....que -por diferentes motivos- no ha sido posible sustituir al carecer de sucesión alguna.
- El crecimiento de la población que en el periodo de cinco a seis años, ha pasado a más de 46.000.000 en el 2009.
- El crecimiento de las ciudades españolas que ha originado la creación de nuevos barrios o distritos poblacionales, el desarrollo de nuevas zonas comerciales, y numerosos centros comerciales de mayor o menor tamaño así como grandes superficies".

Lo que podemos resumir en:

"Ha crecido la población y en este periodo de cinco a seis años no se han convocado concursos. Ha habido cierres y no ha habido aperturas".

Y la conclusión es que "hay un déficit muy importante de puntos de venta".

Sr. Director de Coordinación cuantifiquemos este "importante déficit"

Año, Población y Dimensión de Red	Productividad LAE	Incremento interanual	Cuota (juegos LAE Mercado del juego)
En el 2002 42.000.000 habitantes 4.100 Ad. de Lotería (AL) 6.900 Mixtos (M) Total: 11.000 puntos de venta	7.367.000.000 €	1,2 %	30%
En el 2005. 44.000.000 habitantes 4.130 AL. 6.675 M. Total: 10.805 puntos de venta	9.300.000.000 €	3 %	33%
En 2006. 44.700.000 habitantes 4.153 AL. 6.782 M. Total: 10.905 puntos de venta	9.644.000.000 €	3,7 %	33%
En el 2007. 45.200.000 habitantes 4.089 AL. 6.701 M. Total: 10.790 puntos de venta	9.985.000.000 €	3,5 %	32%
En el 2008, 46.000.000 habitantes 4.026 AL. 6.613 M (y bajando..). Total: 10.639 puntos de venta	10.048.000.000 €	0,6 %	33%

Nota:

La Cuota de Mercado es un excelente indicador de la eficiencia del sistema, ya que estamos compitiendo con otros cuatro Subsectores del Juego muy agresivos.



accumULATOR®

Inversión en Fondos con Capital o Renta Garantizados /

Teléfono de Atención al Cliente:
902 321 323

Es una fórmula novedosa de inversión que se adapta a todos los perfiles, desde los más conservadores a los más agresivos. A partir de una única aportación usted dispone de:

- **Seguridad**, porque su inversión está totalmente garantizada y además podrá elegir entre dos garantías:
 - » De Capital, con **Accumulator Selección**.
 - » De Renta, con **Accumulator Futuro**.
- **Rentabilidad**, porque con Accumulator, no hay límite de rentabilidad esperada.

- **Liquidez**, desde el primer día y sin ninguna comisión de reembolso.
- **Flexibilidad**, puede cambiar su opción de inversión inicialmente elegida según sus necesidades o en función de la situación de los mercados, las veces que usted quiera, sin coste alguno.

Con **AXA** la **SEGURIDAD** de su establecimiento está **GARANTIZADA**.

“Invierta con total Seguridad sin renunciar a la Rentabilidad”



reinventando / las inversiones

www.axa.es



Han caído 287 mixtos y 74 Administraciones de Loterías, desde el 2002. La población desde 2002 al 2009 ha crecido un 9,5% (4 millones desde 42 a 46).

Esto representaría sobre la base de 4.100 Administraciones en el 2002, un déficit de crecimiento de 389 más (9,5% de 4.100). Con 389 Administraciones más, se cubría el "importante déficit" habido de 2002 a 2009 en Red Básica.

En cuanto a los mixtos tendrían que incrementarse en 655, para crecer un 9,5% sobre los 6.900 que existían en 2002.

Aquí aparece nuestra propuesta derivada del "Proyecto Solidario de Salida de la Crisis" fruto de la 1ª Convención de Administradores de Loterías: Crear una Comisión o Mesa de Trabajo sobre Regulación/organización del Sistema, compartida entre LAE, los representantes de la "Mesa de Asociaciones", Asociaciones de mixtos, y agentes sociales. Sobre el desarrollo y perspectivas de evolución de la Red Comercial

En esta "Mesa de Trabajo" tendríamos que observar, entre otras cosas, la distribución provincial de las bajas, y redistribuir las "altas" de acuerdo a las necesidades del Mercado, tanto para Red Básica, como para la Red Complementaria. Dónde hay demanda real de puntos de venta y dónde no la hay.

El problema es que probablemente, no es fácil encontrar 655 nuevos candidatos, para Red Complementaria.

Insistimos en que para un bar resultan más rentables dos Máquinas B, por lo que lo lógico es que aumenten las bajas en hostelería y altas o demanda de altas, en papelerías, prensa o estancos.

Recordemos que en 1985 había más de 10.000 mixtos, con menos población.

Es obvio que a partir de un cierto nivel de saturación no existe ninguna relación directa entre nº de puntos de venta y productividad del sistema.

- En 2002, 11.000 puntos de venta, con 4.100 administraciones, vendieron 7.367 millones €, con una cuota de mercado capturada del 30% del Total del mercado del Juego.
- En 2008, 10.639 puntos de venta, (4.026 Administraciones), facturaron 10.048 millones y capturaron una cuota de mercado del 33% (pese a la recesión del último trimestre y al contrato-programa).

Por lo mismo dicha comisión o Mesa de Trabajo, debe operar sobre datos reales de mercado.

Ya propusimos en el programa aprobado en propuestas y compromisos para una salida

que si LAE se plantea racionalizar las dos Redes, la "Mesa de Asociaciones" ofrecía la posibilidad de establecer la "movilidad interna" esto es: que aquellos mixtos que estén suficientemente especializados pasen directamente (con las mínimas trabas burocráticas) a integrar la Red Básica. De forma que por este procedimiento podría compensarse ampliamente, el crecimiento de población,

Suponemos que hay más de 389 mixtos suficientemente especializados (que quieran pasar a la Red Básica).

Como siempre, el criterio de especialización vendría dado por los datos. Cifras de facturación.

1.600 mixtos facturan por encima de 9.000 €/semana de terminal (¿somos optimistas?), cinco mil mixtos facturan por debajo de 3.000 €/semana (aproximadamente 2.400 y 680 € brutos al mes de comisión, respectivamente). Esos 1.600 pueden pagar un empleado especializado para juegos, los otros 5.000, ni con lotería ni sin lotería.

En precisar más correctamente estos datos no habrá problema, porque tú los tienes.

Ya sabes, que estamos siempre abiertos al diálogo/negociación. Sobre cualquier tema, desde la base de datos reales, y argumentos sustentados en dichos datos.

En cualquier caso, aunque se creen nuevos puntos, seguirán cayendo los menos rentables. Aquellos para los que no compensa mantener la actividad. Pero el Mercado sigue cubierto mientras mantengamos o aumentemos la cuota de mercado y la productividad referida a PIB.

Para evitar que se genere "déficit". Establecer "mecanismos de compensación automática" dentro de la citada Mesa de Trabajo sobre Red Comercial.

Recibe nuestro más cordial saludo,

PRESIDENTE ANAPAL

Manuel Izquierdo Morillo

PRESIDENTE APLA

Miquel Barrull Pons

PRESIDENTA FEDERACIÓN

Mª Teresa Fernández Díaz

En precisar más correctamente estos datos no habrá problema, porque tú los tienes.

Ya sabes, que estamos siempre abiertos al diálogo/negociación. Sobre cualquier tema, desde la base de datos reales, y argumentos sustentados en dichos datos.

En cualquier caso, aunque se creen nuevos puntos, seguirán cayendo los menos rentables. Aquellos para los que no compensa mantener la actividad. Pero el Mercado sigue cubierto mientras mantengamos o aumentemos la cuota de mercado y la productividad referida a PIB.

Para evitar que se genere "déficit". Establecer "mecanismos de compensación automática" dentro de la citada Mesa de Trabajo sobre Red Comercial.

Recibe nuestro más cordial saludo,

PRESIDENTE ANAPAL

Manuel Izquierdo Morillo

PRESIDENTE APLA

Miquel Barrull Pons

PRESIDENTA FEDERACIÓN

Mª Teresa Fernández Díaz

La especialización como factor diferencial de calidad

Contamos con la mejor red y con el mejor producto

El Estado Español cuenta con **cuatro mil pymes de juego**, que facturan 8300 millones de euros. La Red Básica española es 8,5 veces más productiva para el Tesoro que cualquier modelo de Red comercial no especializada (mixta), por más numerosa (masiva) que sea. Veamos los datos de productividad de diversos países del entorno:

Puntos/venta	Facturación	Productividad (€/año)
39.000 mixtos franceses	9.000 millones €	230.700
26.000 mixtos británicos	6.000 millones €	230.000
6.600 mixtos españoles	1.700 millones €	257.000
5.000 mixtos portugueses	1.200 millones €	240.000
4.000 Adminis. de Lotería	8.300 millones €	2.075.000

Yes de los datos, por consiguiente, de donde deducimos que somos los máximos responsables de que LAE cumpla el objetivo para el que fue creado: maximizar la recaudación de impuestos voluntarios, mediante juegos de respuesta diferida (que no generen ludopatía).

Pero si la cualidad de la especialización genera la **calidad de la red** y diferencia unas Redes Comerciales de otras, también actúa **dentro** de cada red. **La especialización es una cualidad, un valor, que no sólo actúa entre redes (especializada/mixta), sino también dentro de cada red.** Se da el fenómeno

de que, dentro del colectivo "Administradores de Lotería", el **40% más especializado vende aproximadamente el 60% del total.**

Dentro del Colectivo de los "mixtos" planteamos la hipótesis de que el 25% aprox. factura el 60% de los 1700



Pedro Lamata Cotanda
Admón. nº 143 de Madrid

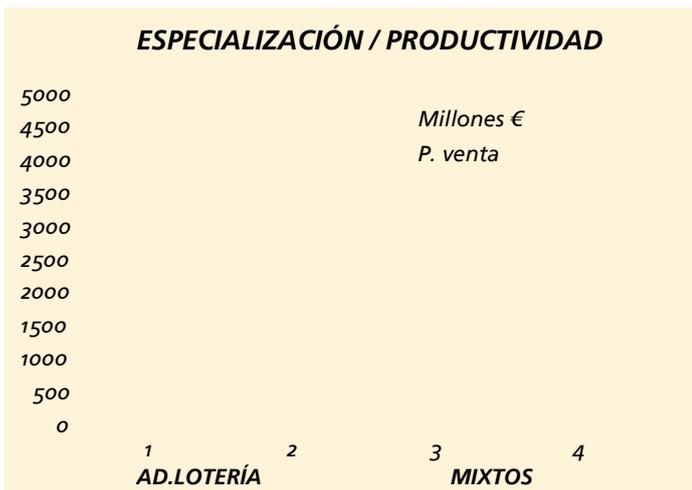


Madrid 30 de mayo 2009

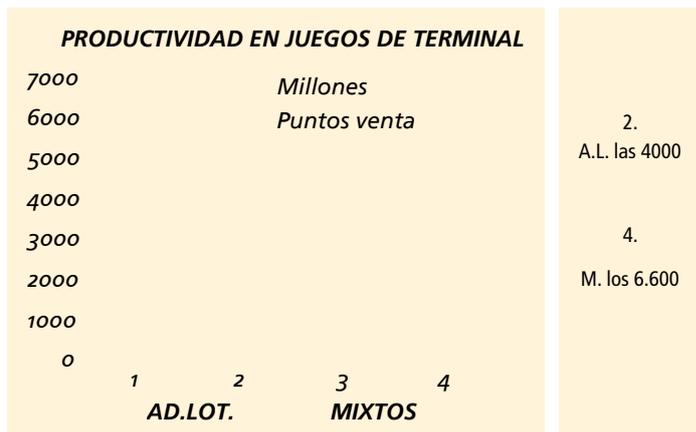
millones de euros que factura la Red Complementaria, y así calculamos una posible rentabilidad bruta al mes a través de las comisiones mensuales de los mixtos. Así podemos comparar ambos grupos de puntos de venta.

En los cuadros que exponemos a continuación podemos observar el importante valor que tiene la especialización para incrementar

ADMINISTRADORES DE LOTERÍAS					
RED BÁSICA					
Nº	Facturación (millones/€)	productividad €	comisión/año (€)	comisión bruta/mes (€)	
4000	8.300.000.000	2.075.000	114.125	9.510	media Ad. Loterías
1- Más especializados: un 40% del total que factura el 60%					
1600	4.980.000.000	3.112.500	171.187	14.265	Más espec.
2- Menos especializados: un 60% del total que factura el 40%					
2400	3.320.000.000	1.383.000	76.083	6.340	Menos espec.
MIXTOS, RED COMPLEMENTARIA					
6600	1.700.000.000	257.000	13.750	1.146	media de Mixtos
3- Más especializados: un 25% del total que factura el 53%					
1600	900.000.000	562.500	30.910 €	2.575	Más espec.
4- Menos especializados: un 75% del total que factura el 40%					
5000	800.000.000	160.000	8.780	730	Menos espec.



1. A.L. más especializadas. 3. Mixtos más especializados.
2. A.L. menos especializadas. 4. Mixtos menos especializados.



estos datos, sobre productividad de la RED COMERCIAL en

hipótesis de que 5000 puntos de venta mixtos tienen una facturación por debajo de 3.200€/ semana de terminal. (700 euros de comisión al mes). Y todo ello parece explicar la mortalidad de

la productividad y, por tanto la rentabilidad, de los puntos de venta de la Red Básica. Pero como la Lotería Nacional, el juego más importante, no se vende por la terminal, observemos los datos referidos a la venta por terminal entre Administradores y Mixtos:

De los cuadros expuestos podemos observar el importante valor que tiene la especialización para incrementar la productividad y, por tanto la rentabilidad, de los puntos de venta de la Red Básica. Pero como la Lotería Nacional, el juego más importante, no se vende por la terminal, observemos los datos referidos a la venta por terminal entre Administradores y Mixtos:

En el cuadro de abajo reflejamos

Juegos de Terminal.

Lo que nos hace plantear la



1. A.L.+M representa las 4000 administraciones más los 1600 mixtos "más especializados". "Todos" facturan por encima de 10000€/semana
3. Representa a los mixtos que facturan por debajo de 3000€/semana

puntos de venta que desde 1985 sufre este colectivo (de 10.153 a 6600), 2700 menos, descontados ya los integrales.

Al margen de hipótesis ¿Cuál es el umbral mínimo de productividad de un punto de venta para compensar los gastos de instalación de terminal impresora/ línea ADSL, banderola, material fungible, mantenimientos, más

su parte alícuota de gastos de producción?

La Red Comercial soporta todos los gastos de producción del Sistema. Estos son algo más de 450 millones €/año. En concreto, 42.552 € por punto de venta. Un punto de venta que facture igual o menos de 2500€/semana no es rentable para el sistema en términos estrictos, considerado desde el punto de vista de su objetivo: aportar liquidez al Tesoro. Puede ser rentable considerado como "pagano" de los gastos de producción. Pasemos a analizarlo: 2500€*54 semanas = 135.000 € totales al año.

Productividad de la RED, sólo para "juegos de terminal"				
(Siguiendo la hipótesis de la especialización)				
Número	Millones €	Rentabilidad/ facturación	Semanal	Beneficio bruto
4.000 AL	2.703	675.000 €/año	12.500 €	3.092 €/mes
1.600 M.	900	562.000 €/año	10.407 €	2.575 €/mes
5.000 M.	800	160.000 €/año	3.000 €	730 €/mes
6.600 Mixtos 1.700 millones				
Dicho de otra forma 5.600 puntos de venta producen 3.603 millones 665.000 €/año				
5000 puntos de venta producen: 700 millones 140.000 €/año				
Total: 10.600 puntos de venta: 4.403 millones				
AL = administrador de Lotería		M = mixto (Red complementaria)		

CONCLUSIONES

*Nota: Las mayores diferencias por especialización en el colectivo AL se dan en la propia Lotería Nacional. Por eso mantenemos un solo valor promedio.

Comisión P. venta, 5,5% = 7.700 €
 Gastos de producción, incluidos STL, Delegados etc. = 42.452 €
 Pago de Premios (60% a detracer de recaudación) = 84.000 €
TOTAL = 134.152 €

El problema reside en que, además, **no son rentables para sí mismos como actividad complementaria de venta de juegos; y eso pone en tela de juicio su continuidad a medio/largo plazo.**

La mayor parte de estos cinco mil "menos especializados" se situarían en el sector hostelería, y para ellos son más rentables dos máquinas B (que le dan aproximadamente 1400€ netos/mes), que un terminal LAE (650€/mes). Al menos se estima que 1500 puntos facturan por debajo de 2500.

Pero las razones del actual diseño de nuestra red seguro son diversas. Ocupar el máximo espacio posible, llegar a todas partes, es un objetivo también interesante y sostenible.

A STL le interesa una Red lo más amplia posible, por economía de escala y por "mantenimientos". A los Delegados también, por idénticas razones. Sin embargo, **al Tesoro podría interesarle recaudar el máximo, independientemente de que los puntos de venta sean más o menos numerosos. El Tesoro siempre estará interesado en optimizar el "aparato de gestión y el aparato productivo", ajustarlos a Mercado, no en sobredimensionar ninguno de los dos.** Pero ya tenemos la Red más productiva de la Unión Europea. **¿Urgen entonces los cambios "previstos" en la red?**

Si hemos demostrado que la calidad de la red es más rentable

que la cantidad, lo lógico para el Tesoro –para LAE como su instrumento recaudador-, es ir a una red lo más especializada posible. No lo más numerosa posible. El mercado es limitado, no lo olvidemos, más aún en tiempos de crisis.

No se trata de desvestir al *santo* que mejor produce (4000 Administraciones especializadas, 83% de la producción LAE), para vestir al *santo* que menos produce (los 5000 puntos que producirían del 8 al 9% de la facturación LAE). ¿Por qué habría de hacerse?

Este "desvestir al *santo*", es sacar la Lotería Nacional por terminal.

Porque, veamos, con un mercado asentado y limitado en su crecimiento por el PIB (Producto Interior Bruto), en el que la cuota capturada por la Lotería Nacional es 18,2% del total del juego en España, no parece creíble que la Lotería vaya a crecer porque la vendan 10600 puntos, en lugar de los 4000 actuales, aproximadamente. Sólo se repartirá la facturación actual entre más puntos. Pero este reparto traería consecuencias a evaluar.

Consecuencias del posible reparto de la venta de la L. Nacional

1- Destruir, al menos un tercio de su mejor "aparato productivo": 1300 Administraciones de Lotería y 4000 empleos (en la primera fase, al bajar su facturación entre un 14% y un 20%). Veamos por qué ocurriría:

Si definimos un promedio de venta semanal para el mixto de 30 series/semana, los 6600 puntos venderían 200.000 series (aprox.), que por 60 € (obviamos los sorteos de 12 € incluyéndolos en el prorrateo con los de 3 €) nos daría 12.000.000 €/semana. Observando las 54 semanas del año, se traduciría en aprox. 648.000.000 €

Si le añadimos una media de 100 series por punto de venta para Navidad y El Niño, nos iríamos a 132.000.000 € más.

Un total de 780 millones de euros aproximadamente, sería la estimación de venta total de los mixtos del producto Lotería Nacional.

Un 14% (de los 5.645 millones € de Lotería Nacional), el primer año, que se detracerían de la venta de los Administradores de Loterías. **Y particularizado para cada Administración, el "promedio" representa una bajada de 9,5% en su venta global, alcanzando la cifra de 195.000 €/año menos por Administración. Una cifra importante.**

Pero para las 2400 Admons. que están por debajo de la media, y que no facturan 2 millones al año sino 1.383.000 €*, significa ya el 15% de su facturación global, y por consiguiente, el riesgo de cierre.

** (El 40% de 8.300 millones recaudados, son 3.320 millones, que divididos entre el 60% de las administraciones (2400 puntos), nos da una rentabilidad media de 1.383.000 €)*

Veamos en el siguiente recuadro el cálculo de la rentabilidad de una Administración encuadrada en ese nivel medio de ventas.

LA PRIMERA TIENDA DEDICADA AL ACCESORIO

Abre las puertas en Madrid la única tienda en
España especializada en el accesorio de L.A.E.

abierta al público
a partir del

25
de Mayo

Grandes ofertas
por motivo de la apertura
venga a visitarnos

C/ ARDEMANS, 66

C.P. 28028 - MADRID

TELÉFONO 91 356 67 48

WEB WWW.GRUPO-JCM.COM

no haga **SUFRIR**
a sus clientes



por una compra superior a
300 € de nuestro catálogo 2009
llévese esta silla de

REGALO



grupo JCM

Teléfono de atención al cliente:
902 457 891

- OFICINAS CENTRALES -
Polígono Industrial Bulilla - C/ Desviradores, 16
03400 - Villena (Alicante)
Tlf.: 96 581 70 73 - Fax: 96 534 68 65
innovacion@grupo-jcm.com

- EXPOSICIÓN MADRID -
C/ Ardemans, 66
28028 Madrid
Teléfono 91 356 67 48

Pídanos el catálogo o si lo
prefiere puede verlo en nuestra
web www.grupo-jcm.com

Cálculo de rentabilidad de una Administración con 1.383.000 € de venta media

El 5,5 % de 1.383.000 € = 76.075 €/año, antes de impuestos.

Reduciendo gastos de alquiler y empleados:

Dos empleados	40.000
Gastos fijos	12.000
Local	15.000
"Beneficios"	9.075
Total	76.075

Si le detraemos el 15%, ¿quién puede resistir? Y recordemos que estos 2400 €, son un 200% más productivos que los mixtos más especializados; y 1000% más que los cinco mil menos especializados. Pero eso sí, sólo viven de los Juegos del Estado.

Pero sigamos con las posibles consecuencias del reparto de la venta de la Lotería.

2-Poner en riesgo el mejor producto de Juegos del Estado del mundo.

Toda la tradición, toda la cultura de la Lotería de billetes, que se basa en el décimo: ese compromiso en papel, entre el Lotero y su cliente que, "compartido" con la venta por terminal, se distorsiona y se confunde; se cambia de juego, no seamos ingenuos.

3- Que los cinco mil puntos de venta menos productivos lo sigan siendo.

Con 260 € brutos/mes, (que es el resultado de aplicar el 40% de 780 millones sobre 5000 puntos, produciendo 62.400 €, aproximadamente, que al aplicar el 5% de comisión y dividir entre 12 meses, produce el dato), no conseguimos vestir al otro santo. No es estímulo suficiente para incentivar la especialización y, por tanto, según nuestra teoría, la eficacia y rentabilidad del punto de venta.

Sumados a los 640€ actuales de media que obtiene un mixto, se alcanzan 900€ brutos/mes, cantidad notablemente insuficiente para motivar. Para este viaje no hacían falta tantas alforjas. Resulta evidente que 900 € brutos/mes no hacen sostenible un punto de venta, por mucho que *sólo sea un complemento*

de su actividad principal, pasada la "ilusión" del "todos seremos loteros y nos vamos a forrar". Esos cinco mil mixtos, al poco tiempo, seguirán con su tendencia al abandono de la terminal. Todo el sentido común apunta en esa dirección.

La lástima es que, en el camino, podemos haber sentado las bases de la desaparición del colectivo de venta de Juegos del Estado más eficiente y productivo de la UE. ¿Tiene sentido esa toma de decisiones?

La propuesta de la Convención

Por todo esto nos parece más coherente con la función a la que está destinado LAE, potenciar la especialización. *Integrar en la Red Básica a aquellos elementos de la Red Complementaria más especializados*, con una venta superior a 10.000 €/semana de juego por terminal. Lotería de billetes para ellos ya; eso sí, con la obvia compensación a la actual Red Básica, que vería mermada su rentabilidad particular, pero sí quizá solidificada la posición global de la red de LAE para tiempos de mayor competencia).

Igualmente, proponemos que *haya movilidad interna entre las dos redes*. Así defendemos el producto y defendemos lo que nos hace más productivos para el Tesoro: la especialización, la calidad diferencial

de la Red. *Lo que no tienen en Europa.*

Los Operadores de Juego Público francés, británico o portugués, se enfrentan a un problema de "desánimo de sus Redes" parecido. Con redes mixtas, redes que parten de un establecimiento comercial con una actividad principal distinta del juego, se encuentran con que el "diferencial de comisión/producto" entre el que ofrece el juego público (5,5%) y el que ofrece cualquier otro producto comercial es abrumador. Falta estímulo. Por lo que, a medio plazo, el titular del comercio se "desinteresa" por la venta de juego, en detrimento de la calidad en la oferta y de la productividad global del sistema.

De hecho, ante la aparición de esta problemática, las soluciones que estos operadores europeos ponen sobre la mesa son:

-Por un lado la *hipermecanización*, (automatización de la venta), prescindiendo del capital humano en la oferta de juego.

-Por otro, la deriva hacia *juegos de respuesta inmediata* -con mayor incidencia de la ludopatía-, históricamente asociados al Juego Privado.

Pero con esta actuación sólo consiguen, *deteriorar la imagen del Juego Público*. Y como consecuencia inevitable de todo este pintoresco proceso, *reducir ventas*.

Sus resultados en 2007 y 2008 son clarificadores a este respecto. **No cometamos los mismos errores.**

Nuestras realidades, afortunadamente, son distintas. Contamos con la mejor red y con el mejor producto, no los destruyamos. Al contrario, lideremos un cambio hacia la "especialización", hacia la calidad en el Juego Público responsable dentro de la UE. Hacia la defensa del Capital Humano en ese ámbito del Juego Público, por su productividad y por el empleo cualificado que genera y sostiene.

En estas dos cuestiones, hoy, sí podemos dar lecciones a Europa.





DATOS VENTAS DE JUEGOS	Millones €	
año	LOTERIA	
		i%
1979	1.011	
1980	1.188	18
1981	1.306	9,9
1982	1.407	7,7
1983	1.545	9,8
1984	1.634	5,8
1985	1.934	18
1986	2.077	7,4
1987	2.191	5,5
1988	2.094	-4
1989	2.343	12
1990	2.545	8,6
1991	2.894	14
1992	3.055	5,6
1993	3.088	1,1
1994	3.211	4
1995	3.323	3,5
1996	3.387	1,9
1997	3.531	4,3
1998	3.783	7,1
1999	3.964	4,8
2000	4.103	3,5
2001	4315	5,2
2002	4.397	1,9
2003	4.747	8
2004	4.992	5,2
2005	5.233	4,8
2006	5452	4,2
2007	5713	4,8
2008	5645	-1
		6,2

En 1975, haciendo memoria, muchos viernes se agotaba el papel en los sorteos normales. Se vendía con facilidad todo el cargo: 60.000 números por 10 series cada uno. Igualmente, en el Sorteo de Navidad lo habitual era llegar con la emisión prácticamente agotada. La decisión adoptada fue ir aumentando los números a sortear.

En 1984 ya se emitían 80.000 números a 10 series cada uno. En 1990 eran ya 100.000 números a 10 series. Pero nos consta que con 80.000 números ya no se agotaba la emisión. Quizá la aparición de otros juegos de éxito (Primitiva) fue restando mercado y libre expansión. Y si con 80.000 ya había sobrante, ¿por qué se pasa a 100.000 números? ¿Había que generar excedentes? ¿o se creía en la "casa" que cuanto más se emitía más se vendía?. Resulta extraño pensar que algún director haya creído eso, así sin matizaciones, sin un análisis más depurado...

La tercera, la actual nos encuentra instalados dentro del marco del "Mercado Común". Pero también con el factor diferencial de "globalidad internacional" y de "crisis mediática".

El jugador "Estado"

Hace más de 10 años que los funcionarios de LAE saben que el Estado actúa de jugador con el remanente, con el excedente. Pero el juego de la Lotería de billetes no

está diseñado para que el Estado se juegue lo que no se vende.

¿Si el Juego está diseñado para colocar todo el papel en el mercado, por qué no se corrigió a la baja y se volvió a los 80.000? ¿Por qué llevamos más de diez años manteniendo el excedente?

Las preguntas surgen porque ya sabemos que el excedente no ha aparecido porque bajaran las



ventas, la facturación. A pesar de la aparición de juegos nuevos como El Bonoloto, El Gordo, El Euromillón etc., con los que se ha tenido que repartir la cuota de Mercado LAE, la venta no ha descendido. La Lotería Nacional factura más que todos los otros Juegos de LAE juntos. No ha



dejado de crecer hasta el 2008, el año de la "crisis", y representa el 56% de la facturación total.

Ahora, en 2009, y cuando se plantea la separación de Regulador y Operador, extrañamente, se nos "aclara" para qué sirven los excedentes cuidadosamente mantenidos durante una década sin aparente razón: sirven para venderse por terminal. Curioso.

Y todo ello, como si el jugador que vaya a comprar lotería por terminal, además, vaya a comprar la de billetes, la tradicional.

El sentido común dice que, lo que se compre por terminal no se comprará en décimos. Dice que, lo que vendan los mixtos -si entran a repartir- lo dejarán de vender los

Administradores de Loterías. No porque queramos nosotros que sea así; sencillamente: es el comportamiento del mercado.

Después de treinta años de competencia entre subsectores, después de 25 de competencia interna entre juegos dentro de LAE, es lo que podemos deducir.

LAE, frente a los otros cuatro subsectores, tiene capturado el 33% del mercado, es decir, 10.000 millones de euros aproximadamente. De esos 10.000 millones, la LN captura el 56%, (5.645 millones), que no se van a incrementar, ya lo sabemos, **salvo que crezca el PIB.** Pero es-



tamos en recesión, y eso no es esperable, se venda por terminal o se reparta en billetes por 6500 puntos de venta más nuevos. Pasando de 4000 a 10.500

vendedores, ¿administradores?, de Lotería, **el cómputo total que al cerrar el año facturará LAE será aproximadamente el mismo.**

Hay múltiples ejemplos en los últimos treinta años de mercado del juego para intuir que sucederá así. ¿Alguien se lo ha planteado? ¿Le importa de verdad a alguien? ¿Lo quiere alguien discutir con datos sobre la mesa?

Redacción Boletín

HILTON EUROPE

DETECTOR PROFESIONAL DE BILLETES FALSOS



CONTADORA/DETECTORA DE BILLETES



PROMOCION ESPECIAL ASOCIADOS ANAPAL

c/ Príncipe de Vergara, 8 - 1º. 28001 MADRID
Tfono.: 91 458 60 80 - Fax: 91 458 71 36 - e-mail: marketing@hiltoneurope.com

POSIBILIDADES INFINITAS



Consignación

Ventanilla

Gestión de Clientes

Multipuestos

Reservas

Devolución

Tykhe Móvil

Formación On-line

Opción Pantalla táctil

Trabajo en casa



AL ALCANCE DE TU MANO

www.aselot.com

INFÓRMATE: 91 504 40 00



Sentencia sobre la “Sucursalidad”

Un beneficioso perjuicio para la Red Básica



La paradoja de esta **sentencia del Tribunal Supremo, de fecha 7 de mayo de 2009**, es que beneficia a quien recurrió la sentencia anterior de la Audiencia Nacional (ANAPAL), y perjudica a quien la defendió (LAE y FENAMIX).

Estamos hablando de la sentencia relativa a la sucursalidad establecida por la Orden Ministerial HAC/430/2004, de 19 de febrero, es decir a la venta de Lotería Nacional por los mixtos bajo determinadas condiciones.

Efectivamente la sentencia dice que: *“La estructura comercial de LAE se recoge en la actualidad en el Real decreto 419/1991, de 11 de Junio, que establece en su artículo 3 que LAE puede encomendar la comercialización de la totalidad de sus productos a los puntos de venta integrados en su red comercial”*.

Y a este respecto conviene recordar que la Orden Ministerial recurrida dice: **“Los establecimientos de la Red Complementaria (los mixtos) podrán constituirse en sucursales de los puntos de venta integrados en la Red Básica (Administraciones de Loterías), para la comercialización de la Lotería Nacional bajo la exclusiva responsabilidad de dichos establecimientos de la Red Básica, de acuerdo con los criterios y requisitos que específicamente se determinen por LAE. Con las excepciones que la normativa de desarrollo pueda establecer, deberá seguirse, fundamentalmente, el criterio de proximidad geográfica”**.

Resumiendo: Claro que pueden vender Lotería Nacional los mixtos, pero como sucursales y bajo la dependencia de las Administraciones de Lotería. Es

decir, sin que éstas pierdan el control y la exclusividad que viene dada por su sello estampado detrás de los décimos de la Lotería Nacional.

¿Cuál es la Paradoja? o, dicho de otra manera ¿Por qué esta sentencia beneficia a los “perdedores” de la sentencia, las administraciones de Loterías, y perjudica a los ganadores?.

La respuesta es bien sencilla.

A fecha de hoy ni LAE ni FENAMIX quieren la sucursalidad que establece la Orden Ministerial que se recurrió; quieren venta libre, directa y a través de terminal. Y a fecha de hoy ANAPAL, representante de las administraciones de Loterías, sigue queriendo que éstos vendan en exclusiva la Lotería Nacional, a través de décimos y series, con su sello correspondiente, y sin pérdida de derechos y al margen del terminal.

Y lo bueno es que eso es lo que reconoce la sentencia que dice que esa Orden Ministerial es perfecta y completamente legal y válida.

¿La va a llevar LAE a la práctica?

Miguel Hedilla de Rojas

Abogado

Asesoría Jurídica de ANAPAL



Ordenanza del Ayuntamiento de Madrid Reguladora de los Quioscos de Prensa

- VENTA DE LOTERIA -



Con fecha 27 de marzo de 2009 el pleno del Ayuntamiento de Madrid aprobó la Ordenanza Reguladora de los Quioscos de Prensa, publicada en el Boletín Oficial del Ayuntamiento el día 17 de marzo de 2009, la cual, en su disposición derogatoria, anula la anterior ordenanza del año 2005, así como cualquier otra disposición que se oponga a la que ahora se aprueba.

¿En qué puede afectar esta Ordenanza a los administradores de loterías?

En su artículo 17.2, y después de manifestar (art.17.1) que el objeto principal de la actividad es la venta

de prensa y publicaciones periódicas, relaciona otras actividades accesorias que se podrán llevar a cabo en los quioscos, y en concreto dice que podrá ser objeto de comercio la venta de lotería a través de terminales.

"Artículo 17. Objeto de la actividad.

1.- El objeto esencial de los quioscos es la venta de prensa y publicaciones periódicas, sea cual sea su naturaleza y especialidad, así como aquellos otros artículos que los complementen.

2.- De manera accesoria a la finalidad principal, podrán ser objeto de comercio, en los

términos fijados en el apartado siguiente, al menos los siguientes productos:

- *Títulos de transporte.*
- *Tarjetas de telefonía.*
- *Productos de promoción turística de la Ciudad de Madrid: planos, guías, audio guías, postales y suvenires.*
- *Pequeños consumibles de material telefónico, fotográfico, informático y electrónico: pilas y baterías, soportes de grabación digital, tarjetas de memoria y juegos informáticos o electrónicos.*



Servicio de Atención Jurídica
Teléfono gratuita para asociados
Telf.: 902 104 838

NOTA ACLARATORIA: el 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... es un servicio que se presta solamente a los asociados. Nadie se tiene que ofender cuando pedimos que se identifique y si no es asociado no se le atiende. Si estás interesado en asociarte, puedes rellenar la ficha que incluimos y mandarlo a la sede, Fax: 91 327 00 21, e-mail: gestion@anapal.com.

- *Venta de tabaco a través de máquinas expendedoras, en las condiciones que establece la Ley 28/2005, de 26 de diciembre, de Medidas Sanitarias frente al Tabaquismo y Reguladora de la Venta, el Suministro, el Consumo y la Publicidad de los Productos del Tabaco.*
- *Snake, aperitivos, frutos secos y dulces, caramelos, confites o goma de mascar, envasados por*

del quiosco y expedidos por el propio titular o su colaborador.

- 3.- *La venta de productos a que se refiere el apartado 2 de este artículo en ningún caso podrá modificar la función esencial del quiosco."*

Creo que hay que hacer de entrada una puntualización: El Ayuntamiento no regula la actividad de venta de lotería, puesto que no tiene competencia para ello, sino que

capaz de distinguir la diferencia entre regular lo que se puede vender o no en un quiosco, y regular determinadas reglas y normas de la actividad del juego para los quioscos de Madrid.

Por lo dicho parece obvio que el Ayuntamiento lo que está regulando es lo que puede venderse o comercializarse en los quioscos, pero no está regulando de ninguna de las maneras la organización y comercialización de los juegos del estado, o de ningún otro, en el ámbito de los quioscos de prensa.

No es lo mismo decir: Vds. podrán vender esto y lo otro, etc., dentro de una lista de productos que se pueden comercializar en los quioscos; **Que decir: Vds. van a vender juegos de Estado y yo lo organizo de tal o cual manera, y se lo autorizo a vender o no, si cumplen determinadas condiciones y requisitos específicos de juego, y para el juego, que les pongo.**

Pongamos un ejemplo, la Ordenanza Municipal también dice que se puede vender tarjetas de telefonía y tabaco, ¿quiere ello decir que el Ayuntamiento de Madrid regula esas actividad?, evidentemente NO, ello depende de las compañías de telefonía y de tabaco que operan en el Estado, y son éstas las que les darán a los quiosqueros las tarjetas y los paquete de tabaco, no el Ayuntamiento. Por supuesto dentro de la normativa establecida al efecto.

Este matiz puede parecer poco importante, sin embargo yo me atrevo a decir que es importantísimo. Y lo digo como abogado en ejercicio, pues junto a otros matices aparentemente insignificantes, y por su existencia o no, hacen que se ganen o pierdan pleitos.

¿A dónde quiero ir a parar?, pues a que lo verdaderamente importante y que puede afectar a los



establecimientos autorizados, debiendo quedar garantizada la imposibilidad de manipulación del producto.

- *Pañuelos de papel.*
- *Venta de entradas de actividades culturales y espectáculos.*
- **Venta de lotería a través de terminales.**
- *Libros, música y cine en soportes digitales, artículos de papelería y coleccionables.*
- *Agua y refrescos embotellados, almacenados en el interior*

enumera una lista de productos que se podrán vender en los Quioscos, y punto. Y eso es lo que regula y no otra cosa.

Es decir, el Ayuntamiento de Madrid no está asumiendo competencias de juego y, por ello, regulando algún tipo de juego, ya sea éste estatal, autonómico o privado. Y cuando digo regulando me estoy refiriendo a su auténtico significado, que no es otro que el establecido por la Real Academia de la Lengua, que dice que regular es: **Determinar las reglas o normas a que debe ajustarse alguien o algo.**

Creo que todo el mundo es

administradores de loterías, es que LAE decidiese el que los quioscos de Madrid fuesen mixtos, y les autorizasen la venta de sus juegos por terminal.

Conviene recordar que tanto en Madrid, como en otros municipios, hay diferentes establecimientos que venden prensa y revistas. Están desde los quioscos de los que estamos hablando, que se rigen por las normas al respecto (las ordenanzas), y los contratos entre sus titulares y los ayuntamientos, hasta otras tiendas ubicadas en locales comerciales, ya sea en supermercados, en aeropuertos y estaciones, o en centros comerciales. Todos sabéis que bastantes de ellos ya son mixtos y venden, porque les ha autorizado LAE, lotería por terminal.

Cabría hacerse también otra pregunta. Y Cabría hacerla porque desde luego, a todos los administradores de loterías de Madrid, les gustaría que su Ayuntamiento no hubiese autorizado esa venta. Pero también les gustaría que no existiesen casas de apuestas, pero existen y vienen operando desde hace ya algunos meses, y lo hacen, porque quien tiene competencia para ello les ha autorizado. Claro que quisiéramos que no pasase ... pero tantas cosas quisiéramos que no sucediesen ...

¿Se puede atacar jurídicamente la Ordenanza Municipal?, ¿Se puede recurrir?. Pues claro que sí. Pero a su vez tenemos que hacernos otras preguntas.

¿Puede hacer el Ayuntamiento lo que ha hecho?. Sí, y ello es posible de acuerdo a la **Ley 22/2006, de 4 de julio, de Capitalidad y de Régimen Especial de Madrid**, que en su artículo 2 dice:

.....

1. La Ciudad de Madrid goza de autonomía para la gestión de sus intereses, con medio económico-

financieros suficientes conforme a la Constitución, el Estatuto de Autonomía de la Comunidad de Madrid y el resto del ordenamiento jurídico. La gestión municipal autónoma se desarrolla con lealtad institucional y en colaboración, cooperación y coordinación con la Administración General del Estado y de la Comunidad de Madrid.

2. El Gobierno y la Administración de la ciudad de Madrid comprenden las funciones de ordenación y ejecución en los asuntos de la competencia municipal. Estas funciones se ejercen por el Ayuntamiento, bajo su propia responsabilidad y en el marco de las Leyes, mediante órganos diferenciados para las de ordenación y las de ejecución y gestión.

3. Para la efectividad de la autonomía prevista en el apartado 1, la presente Ley atribuye al Ayuntamiento de la Ciudad de Madrid competencias en materia de infraestructuras, movilidad, seguridad ciudadana y régimen jurídico y procedimiento (.....)

¿Si se recurriese ganaríamos?.

Buscando en bases de datos de jurisprudencia (sentencias del Tribunal Supremo), he encontrado muchas sentencias relativas a Ordenanzas Municipales y de ellas, destaco el comun denominador siguientes:

1. Los Ayuntamientos pueden autorizar en sus ordenanzas el ejercicio de actividades, pero no fijar obligaciones o derechos, o/y exigencias desorbitadas, de esas actividades si no están habilitados para ello, máxime cuando existe al respecto una regulación de carácter estatal o autonómico.

2. Los Ayuntamientos vulnerarían el principio de competencia si a la hora de elaborar sus normas excediesen su campo de actuación, haciéndolo cuando entran a concretar aspectos para los que no tienen habilitación. Si no se exceden y respetan sus ámbitos, y por ende los de los demás, no hay nada que objetar. Ahora bien, si lo hacen invadiendo competencias que no son suyas, e inclusive creando normas nuevas para las que no tienen título habilitante, entran de pleno en la ilegalidad.

3. La frontera entre lo que un Ayuntamiento puede o no puede regular, es la misma que hay entre permitir el ejercicio de una actividad, y el dictar las normas y reglas relativas a esa actividad. Para lo primero es competente, para lo segundo no.

Puedo equivocarme, pues ni estoy en posesión de la verdad, ni controlo los designios de la justicia, que, como los del señor, son inescrutables, pero me atrevo a pronosticar que cualquier pleito en ese sentido nos llevaría a perderlo, y, lo que es peor, a que la interpretación posterior de su resultado se volvería contra el colectivo.

Nunca recomendaría a un cliente mío que pleitease por este asunto. Sin embargo, y bien lo sabe Dios, me gustaría el que si alguien lo emprendiese, que lo ganase.

Miguel Hedilla de Rojas

Abogado

**Asesoría Jurídica de
ANAPAL**



Los Juegos Públicos sólo se mantienen y crecen apoyándose en una Red Comercial profesional, especializada e innovadora

Este 24 de Junio de 2009 el Centro de Investigación en Juegos Foro Alea cumple su primer año de existencia. A pesar de las dificultades que de forma injustificada nos han puesto en el camino (más adelante hablo de ello) podemos estar razonablemente orgullosos de nuestro balance.

POR FERNANDO GARCÍA GUDIÑA

La importancia de los estudios y trabajos de investigación desarrollados por Foro Alea pueden resumirse en cinco puntos:

- Hemos demostrado que el crecimiento del mercado del juego (en mercados estables y abiertos a la competencia) siempre se mueve dentro de los límites que marcan el Producto Interior Bruto (PIB) y el Índice de Precios al Consumo (IPC).
- Hemos demostrado por qué las políticas comerciales que impulsan la saturación de juegos y la saturación de puntos de venta, disminuyen el valor de mercado de los juegos, provocan bajadas de ventas y merman la competitividad de los operadores que las impulsan.
- Hemos demostrado que el valor de los juegos de Estado (o juegos públicos) depende directamente de tres variables: el valor de sus tradiciones culturales, el valor de su modelo matemático y el valor del capital humano que integra su Red Comercial (de su nivel de profesionalización, especialización e innovación).
- Hemos desarrollado un modelo de análisis de los juegos y su mercado que no sólo explica los tres factores anteriores, si no que permite formular para los juegos públicos modelos de crecimiento competitivos, eficaces y más productivos y rentables social y económicamente.
- Por último, nuestros trabajos han contribuido a resaltar la importancia y valor del capital humano que atesora LAE, desde los funcionarios y personal laboral que forman su organización central, hasta los profesionales que integran la red comercial. No por casualidad representan y han hecho posible la industria de juegos públicos mas competitiva, eficaz y productiva de toda Europa.

En definitiva, hemos desarrollado un modelo científico que permite conocer con una elevada precisión las dinámicas de los juegos y sus mercados, de forma que esperamos que nuestros trabajos ayuden a los responsables de la administración del Estado ha adoptar políticas y medidas más eficaces y seguras para el progreso de nuestra industria de juegos públicos.

Todo lo anterior también es importante, porque hemos contribuido ha elevar la autoestima de las pymes que forman la red comer-

cial de LAE, ha darles confianza y seguridad en su futuro empresarial/profesional, más en estos momentos de crisis, agravados por los nubarrones de incertidumbre, desmotivación y miedo al futuro que están provocando la dirección del proceso abierto por el "contrato-programa".

¿POR QUÉ NACIÓ FORO ALEA?

El Centro de Investigación en Juegos, Foro Alea, surge en unos momentos decisivos para el futuro de nuestra industria de juegos públicos. El proceso de reconversión planteado por el "Contrato-Programa", no sólo es el más importante en los 245 años de historia de los juegos de Estado en España, si no que además se está impulsado en unos momentos donde por primera vez se está definiendo, y tomando carta de naturaleza en Europa, el concepto de "Industria de Juegos Públicos".

El Centro de Investigación en Juegos Foro Alea nació porque entendíamos y entendemos que los diferentes sectores que componen la industria de juegos públicos en España (la más potente y productiva de toda Europa), atesora el más valioso capital de conocimientos en juegos de Estado. Conocimientos que debían y deben compartirse, organizarse, crecer y proyectarse en un marco de estudio, investigación, debate y trabajos que ayuden a orientar el desarrollo de nuestra industria en esta situación de cambios internos, aderezados además por los cambios externos que surgen del proceso de integración Europea y del desarrollo de las nuevas tecnologías.

Lo anterior cobra mayor importancia si somos conscientes de tres cosas:

En primer lugar, el concepto de "Industria del Juego (de azar)", como ocurría hasta hace poco con los demás sectores de la industria del ocio, es muy reciente, por tanto sus bases teóricas aún son muy débiles. Por ejemplo, la potente industria del turismo era algo inexistente como concepto y materia de estudio a principios de siglo, en cambio hoy goza de importantes centros de I+D, y hasta de estudios y títulos universitarios.

En segundo lugar, dicho concepto de "Industria del Juego (de azar)", ha nacido vinculado al juego privado, al juego básicamente inductivo de respuesta inmediata, y sus conceptos y líneas de estudio e investigación no son aplicables "tal cual" al juego

público, entendiendo siempre por juego público al juego de respuesta diferida y de recompensas sociales.

En tercer lugar, porque los planteamientos teóricos que sustentan la industria de juegos de Estado en todo el mundo surgieron de los centros de I+D de las empresas de EEUU, que en los años 70 mecanizaron el proceso de comercialización de loterías de billetes y jugadas escritas en papel (boletos), con los terminales que todos conocemos. Estas empresas han impuesto en Europa sus conceptos "mercantilistas" del juego, conceptos que minusvaloran el capital humano de las pymes especializadas, y conciben los juegos como productos (mercancías) destinados a comercializarse por y para las máquinas (terminales). Estos "conceptos mercantilistas del juego", debido a su simplicidad y errores de base, causan gran daño a las organizaciones de juegos de Estado, ya que, al fomentar las políticas de saturación de juegos y saturación de puntos de venta, provocan la pérdida de competitividad de los tradicionales juegos públicos y contribuyen ha impulsar juegos de Estado inductivos y agresivos, lo que acarrea un continua pérdida de imagen y de mercado de los juegos públicos y sus operadores (véanse los datos publicados en el Libro Blanco de la Industria del Juego en España, editado por Foro Alea).

Si en España, la reconversión iniciada por el contrato-programa se hace apoyada y guiada en los equivocados conceptos "mercantilistas", acabaremos dilapidando las grandes ventajas competitivas de nuestra industria de juegos de Estado o juegos Públicos, una de nuestras industrias más ejemplar, puntera y mejor preparada para competir en Europa.

¿QUÉ SECTORES FORMAN LA INDUSTRIA DE JUEGOS DE ESTADO EN ESPAÑA?

Como sucede en cualquier industria, por ejemplo la del automóvil, está compuesta por su núcleo principal (los fabricantes de coches) y por empresas o industrias auxiliares (llantas, componentes eléctricos, sistemas de seguridad, etc.).

En España el núcleo principal los constituye evidentemente LAE, con sus dos partes diferenciadas: su Organización Central (funcionarios y personal laboral) y su Red Comercial

sigue ▶

(pymes). Las empresas auxiliares van desde la potente STL, hasta una serie de pequeñas empresas muy especializadas que nutren desde hace muchos años de tecnología y otros recursos y servicios a las pymes que forman la red comercial LAE. Entre ellas caben destacar a Informática Q, Estudio Informático, ASG, Aselot, JCM y algunas otras.

Pues bien, el Centro de Investigación en Juegos Foro Alea, pretende integrar o colaborar con el capital de conocimientos que atesoran todos los sectores que forman y contribuyen a desarrollar, mantener e innovar la potente Industria de juegos de Estado de España.

Que un centro de investigación aglutine a diferentes sectores de una Industria no es ninguna novedad. Por ejemplo, en la industria del automóvil, los mayores éxitos en calidad e innovación se están logrando desde centros de investigación compartidos.

¿ESTÁ LA DIRECCIÓN GENERAL DE LAE INCOMODA CON FORO ALEA?

Lo ignoramos, depende del espíritu de responsabilidad y reflexión que anime a la actual dirección de LAE. Lo que es evidente es que nuestros estudios e investigaciones acerca de las dinámicas del mercado del juego, han puesto de manifiesto la inconsistencia y carencias del planteamiento sobre el que se está asentado todo el proceso de reconversión anunciado por el "contrato programa". Los datos que arrojan nuestros estudios pueden gustar más o menos, pero la realidad es la que es y sus datos ahí están. Las conclusiones que se desprenden de los mismos tampoco admiten muchas dudas.

Otra cosa son las valoraciones políticas que se hagan o desprendan de los mismos, que naturalmente quedan fuera del marco de actuación de Foro Alea.

Por ejemplo, es evidente que en todo este tiempo se ha minusvalorado el capital humano de aparato central de LAE y de su Red Comercial, ya que la dirección general de LAE, para orientar el proceso de reconversión, decidió contratar consultores y empresas externas, de países con juegos públicos mucho menos competitivos y redes comerciales mucho menos productivas y eficaces la nuestra. Pero estas decisiones no incumben, son indiferentes a Foro Alea, que lo único que ha demostrado en sus trabajos es el alto valor y el capital de conocimientos de los profesionales que integran LAE y su Red comercial.

Por ejemplo, desde los órganos públicos de LAE se ha estado difundiendo que tenemos que homologarnos a los países europeos de nuestro entorno. Esa es una decisión política en la que no entramos. Ahora bien, los datos que ha publicado Foro Alea demuestran con claridad que nuestra industria de juegos de Estado es mucho más eficaz, productiva y competitiva que las de los países de nuestro entorno. Y la conclusión es evidente: si se trata de homologar, serían los países de nuestro entorno los que deberían copiarnos a nosotros.

Por ejemplo, la dirección de LAE ha decidido no facilitar ni entregar documentos que orienten e incentiven la participación y el diálogo con los profesionales del aparato de

LAE, ni de la Red Comercial, en este trascendental proceso; por supuesto, con los demás agentes productivos (industria auxiliar de juegos del Estado) y sociales (sindicatos) ni se cuenta. Obviamente Foro Alea hace todo lo contrario, pero esa es nuestra obligación, como centro de I+D+I en juegos, y nos satisface haber aportado la mayor cantidad de datos, informes y estudios sobre el juego y la dinámica de sus mercados que jamás han recibido los diferentes sectores que integran la industria del juego Público.

Por ejemplo, a los representantes de las Asociaciones de la Red Básica (Administraciones de Loterías) y Red Complementaria (Mixtos), se les ha transmitido más o menos este mensaje: *"Fijaros que viene la liberalización y la competencia europea, así que tenemos que prepararnos, si no, nos pueden comer"*. Y para ello se les propone que acepten tres puntos:

1. Renunciar a la concesión administrativa y sustituirla por un contrato mercantil.
2. Extender la venta de Lotería Nacional, sacando por Terminal los "excedentes" de consignación. Es decir, renunciar al modelo de juego, único en el mundo, que representa la Lotería de Billetes.
3. La Red Comercial debe renunciar a admitir y validar las jugadas que realicen los jugadores en soportes electrónicos o informáticos. La validación de jugadas en otros soportes que no sean boletos de papel (excepto el ad243) no se suministrará a la Red Comercial y se la reservará en exclusiva la dirección de LAE. Aunque esto no se ha planteado así directamente, si no muy confusamente, disfrazándolo con el tema de Internet y las páginas Web.

Los estudios sobre estos puntos solicitados por Anapal y la Mesa de Asociaciones a Foro Alea son concluyentes. Estos tres puntos provocarían una importante pérdida del control de los juegos públicos por el Estado, y rompería con precedentes de privatización en España y en la CEE de sectores "socialmente sensibles". Paralelamente supondrán lastrar la competitividad de los juegos del Estado, lo que mermaría los ingresos que percibe la Hacienda Pública, y perjudicarían tanto a las Administraciones de Lotería como a los Receptores Mixtos. Por último también incidiría negativamente en el mantenimiento y consolidación de puestos de trabajo. **Nos guste, o no nos guste, estas no son opiniones, si no la realidad que se desprende de los datos y estudios elaborados.**

¿POR QUÉ RECIBE ATAQUES EL CENTRO DE INVESTIGACIÓN EN JUEGOS FORO ALEA?

Es algo normal, en todas las épocas y lugares el conocimiento científico y su divulgación, siempre ha resultado muy molesto entre los ambientes que prefieren cultivar la ignorancia.

Nuestros datos y estudios (nuestros actos) sí podrían criticarse si no fueran ciertos; en cambio con esto no pueden meterse. Que nos hagan acusaciones infantiles, como cri-

ticar nuestro derecho a preservar la propiedad intelectual e industrial de nuestros trabajos (es decir los royalties), u otras más absurdas, como que Foro Alea está impidiendo el diálogo y la negociación de las Asociaciones de Loterías con la dirección de LAE, ni nos preocupa ni es de nuestra incumbencia.

LO QUE SOMOS Y DEMOSTRAMOS

Foro Alea es simplemente un Centro de Investigación en Juegos, que dentro de poco será una "Fundación" y que por estatutos (públicos y publicados en nuestra Web) tiene prohibidos los beneficios económicos para sus integrantes, todos sus posibles ingresos tienen que dedicarse a la labor de estudio e investigación.

En Foro Alea también nos sentimos muy satisfechos de que nuestro primer volumen de *"Libro Blanco de la Industria del Juego en España"*, haya recibido el reconocimiento y elogios de todos los sectores de la industria del juego nacional e internacional, así como de personas tan dispares como el Ministro de Industria, **Miguel Sebastián**; o el Consejero de Economía de la Comunidad de Madrid, **Antonio Beteta**; pasando por la directora de juegos de la Generalitat de Catalunya, **Mercedes Claramunt**; o el exdirector general de LAE **José Miguel Martínez**.

Recientemente hemos firmado un acuerdo de colaboración con la **Fundación Universidad Oviedo**, que nos será de una ayuda inestimable para impulsar conjuntamente dos de nuestras áreas de estudio, especialmente la legislativa. Por otra parte seguimos trabajando para la publicación del segundo volumen del Libro Blanco.

En definitiva, Foro Alea representa la gran madurez de nuestra industria de juegos Públicos; una industria cuyo principal valor distintivo son las miles de pymes profesionales y especializadas en la comercialización de juegos de Estado; una industria capaz de crear el primer centro independiente de Investigación, Desarrollo e Innovación en juegos no inductivos de Europa; una industria consciente de que promover los procesos de conocimiento es la fórmula más eficaz de garantizar el progreso material y social de los diferentes sectores que la integran. Una industria, la "Industria del Juego Público Española", que continuará progresando por caminos de vanguardia y a la que nos sentimos orgullosos de pertenecer.



Fernando García Gudiña,
Presidente de Foro Alea

KIOSCO virtual

Leído por ahí ...



Crisis provoca baja en apuestas y juegos de azar

De acuerdo a un reporte elaborado por Loterías y Apuestas del Estado (LAE), los españoles ya no recurren tan frecuentemente a los juegos como forma de obtener una mejor calidad de vida, lo que supone una **importante baja en las ventas del sector recreativo de todo el país. Según las estadísticas, la disminución alcanzaría un 5.9%, que significa la pérdida de casi 130 mil Euros.**



El juego de a Quintuple Plus es el que ha experimentado la mayor caída, que llegó al 43.2%, seguido por Euromillones, con un 16.8%. LAE explica que el consumidor "ha pasado de La Primitiva a la Bono Loto porque es más barato y permite jugar más veces por el mismo precio". Esta conducta quedó demostrada ya que la Bono Loto y Lototurf han sido los dos únicos productos que han registrado un crecimiento significativo, que alcanzó

el 4.4% y el 41%, respectivamente.

Por su parte, la Organización Nacional de Ciegos Españoles, ONCE, experimenta este período el cuarto año de baja de su cuota de mercado, debido a que, como señala su delegado andaluz, Patricio Cárceles, "cuando entró el Euro Millones desestabilizó el sector del juego en este país". El representante destacó que han implementado una estrategia basada en sorteos más competitivos con el objetivo de revertir la situación y atraer más compradores.

En España, la industria privada de juegos de azar cuenta con la mayor cuota de mercado del país, disponiendo de un 60.79% y con las máquinas recreativas tipo B siendo el producto más utilizado, mientras que las entidades estatales como Loterías y Apuestas del Estado cuentan con el 32.22% y la Once con apenas el 6.99%.

Fecha de publicación: **10-03-2009**

Fuente: **Revista de Casinos**



Codere rompe su alianza en apuestas con William Hill

El grupo **Codere** ha roto su alianza con la británica **William Hill**, con la que lanzó en España el negocio de apuestas deportivas Victoria, de la que cada uno controla el 50% del capital.

La ruptura de la **joint venture** se hará efectiva en los próximos meses, según señala **Codere**. Además, la compañía no descarta que la participación de **William Hill** sea adquirida por un tercero. La empresa española apunta que la ruptura se debe al cambio de estrategia que ha emprendido en los últimos meses William Hill, que ha decidido decantarse por el negocio de apuestas online. Sin embargo, detrás de la marcha de la compañía británica también estaría la lentitud de las autonomías españolas en legislar sobre apuestas deportivas, ya que hasta la fecha sólo dos comunidades han regulado esta actividad: Madrid y País Vasco.

Codere explica en su presentación de resultados del

primer trimestre que **Victoria** ha obtenido unos ingresos de 0,8 millones, mientras los gastos de esta división han alcanzado el millón de euros. Mientras, el beneficio del grupo a 31 de marzo alcanzó 1,7 millones, un 54% más que en el mismo periodo de 2008.

Sobre la venta de la participación en manos de la familia Martínez Sampedro (tras incumplir el pago a sus ex socios y ex accionistas, los hermanos Franco), Codere señala la continuidad de las negociaciones con la banca que gestiona la operación.

Fecha de publicación: **15-05-2009**

Fuente: **Cinco Días**



KIOSCO virtual

Leído por ahí ...



Sportium ha entregado premios por valor de 25 millones de euros

Ha pasado más de un año desde que las empresas de apuestas deportivas aterrizaron en Madrid, pero no todas para quedarse. Ésa es la opinión del director general de Sportium (la joint venture al 50% entre el grupo español Cirsa y el británico Ladbrokes), quien prevé que en sólo dos años desaparecerá alguno de los cuatro operadores presentes en esta Comunidad.

“No tengo una bola mágica, pero creo que será muy probable”, asegura Alberto Eljarrat. “Hoy tenemos el 60% de la actividad en Madrid, y el resto se lo reparten entre tres operadores”, señala. “Hemos conseguido una posición de liderazgo que nos interesa mantener”. Sus tres competidores están participados por Codere, Bwin e Intralot. Actualmente el sector está viviendo la escisión

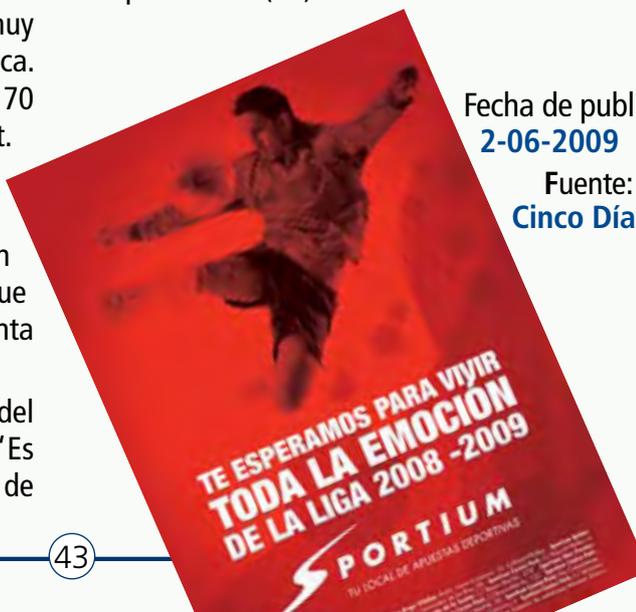
de Codere y William Hill -los primeros en lanzar una cadena de apuestas deportivas en España bajo la enseña Victoria- ante la falta de regulación por parte de las comunidades autónomas. Aunque Codere ha dejado la puerta abierta a su alianza con un nuevo socio, el director de Sportium descarta una asociación entre las filiales de Cirsa y Codere. “No, porque estamos muy satisfechos con nuestros planes de desarrollo”, justifica. “Hemos ido muy rápido, porque en un año tenemos 70 locales y en 2009 llegaremos a 100”, explica Eljarrat.

El responsable de Sportium no desvela el coste del lanzamiento de la red de apuestas, pero señala que poner en marcha un local conlleva una inversión de entre 100.000 y 150.000 euros, de manera que Sportium ha realizado una inversión en puntos de venta de entre siete y 10,5 millones.

Eljarrat asume que los costes de lanzamiento del negocio hacen que no sea rentable a corto plazo. “Es un negocio difícil, como todos los que empiezan de

cero y que además es intensivo en inversión”, afirma. “Nuestra perspectiva es de largo plazo, nuestros accionistas tienen vocación de permanencia”. “No puedo dar una fecha, pero lo tenemos a la vista, en menos de tres años, pero todo depende de cómo llevemos las aperturas”, asume.

Detrás de la falta de desarrollo del sector están, en gran medida, las reticencias de las comunidades autónomas para dotarlo de una regulación que por ahora sólo existe en Madrid y en el País Vasco. “Nuestra vocación es nacional, pero las comunidades, que son las que regulan el juego, se lo están pensando, quizás por desconocimiento”, asegura. Como argumento para tratar de convencer al resto de autonomías, Eljarrat pone de relieve el aporte fiscal, en concreto el 10% sobre el margen, es decir, restando el importe de los premios. En su primer año de vida, Sportium ha entregado premios por valor de 25 millones de euros. En cuanto a las apuestas medias, éstas suelen estar entre cinco y diez euros y, por ejemplo, un partido como la final de la Liga de Campeones conlleva cerca de 10.000 operaciones.(...)



Fecha de publicación:
2-06-2009

Fuente:
Cinco Días.com

KIOSCO virtual

Leído por ahí ...



París quiere liberalizar el sector de juegos de azar y apuestas en Internet

El ministro francés de Presupuesto, Eric Woerth, presentó hoy un proyecto de ley para abrir a la competencia y a la regulación el sector de los juegos de azar y de las apuestas en internet.

Con esta iniciativa, el Gobierno pretende acabar con la 'muy importante' proliferación de páginas de apuestas en Francia -25.000 web ilegales de este tipo son accesibles en el país galo-, que responden 'a una demanda de los jugadores franceses'.

La ausencia de regulación y control por los poderes públicos 'hace sopesar los riesgos importantes para el orden público y social', señaló el Ministerio en un comunicado, ya que las características de funcionamiento de estas páginas no permiten, por ejemplo, garantizar 'la prohibición de los juegos de azar a los menores'.

El proyecto de ley busca así abrir a la competencia, de 'manera controlada', los juegos de azar y las apuestas en internet.

A partir del 1 de enero de 2010, los operadores de juego que gestionan en internet apuestas deportivas, hípcas e incluso el póquer podrán obtener un permiso de una duración de cinco años renovables, con el compromiso de respetar una serie de especificaciones

determinadas en el proyecto de ley.

Estas normas dan a los poderes públicos la capacidad

de controlar de manera permanente la actividad de estas páginas, además de mejorar la lucha contra la utilización de estos servicios por parte de

menores, reducir la ludopatía,

preservar la ética de las competiciones deportivas y evitar el blanqueo de dinero.

Para obtener el permiso, las páginas candidatas deberán asimismo incorporar dispositivos reconocidos por un organismo del Estado encargado de la dependencia del juego.

En materia de apuestas deportivas, éstas se realizarán sobre resultados de pruebas reales y no sobre acontecimientos fácilmente manipulables y los operadores deberán firmar acuerdos comerciales con los organizaciones de estos eventos, 'para respetar así el derecho de propiedad'.

Para aquellas páginas que no cumplan los requisitos de obtención del

permiso, el proyecto de ley prevé penas de tres años de cárcel y 45.000 euros de multa para las páginas ilegales.

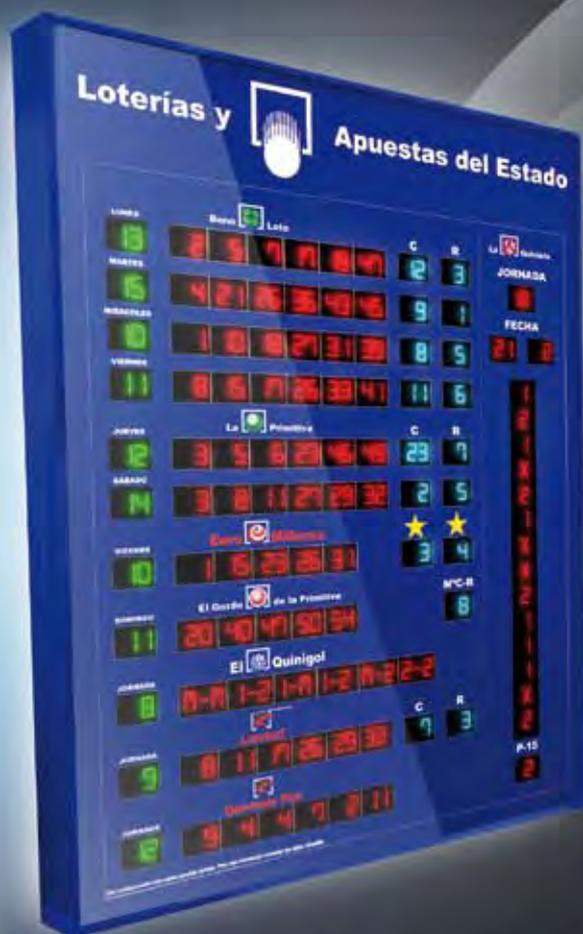
Los operadores legales deberán asumir una carga fiscal del 7,5% para las apuestas deportivas y del 2% para las de póquer, cuya recaudación se destinará en parte a la financiación de la lucha contra la dependencia al juego

Fecha de publicación: 26-03-2009

Fuente: Noticiasdot.com



CARTEL de RESULTADOS ELECTRÓNICO



actualización de datos
mediante Bluetooth®

Teléfono de atención al cliente:
902 457 891
www.grupo-jcm.com

innovación
en panelados, sl

- OFICINAS CENTRALES -
Polígono Industrial Bulilla - C/ Desviradores, 16
03400 - Villena (Alicante)
Tlf.: 96 580 71 16 - Fax: 96 580 82 11
innovacion@grupo-jcm.com

- EXPOSICIÓN MADRID -
C/ Ardemans, 66
28028 Madrid
Teléfono 91 356 67 48

fácil manejo
todos los botes
todos los juegos
alta luminosidad



Hombre, joven y cuya apuesta no supera los 10 euros

Así es el perfil del apostador medio español según la AEDAPI

Los datos han sido extraídos de un estudio realizado por paysafecard, compañía líder en Europa en la comercialización de cupones prepago para compras online.

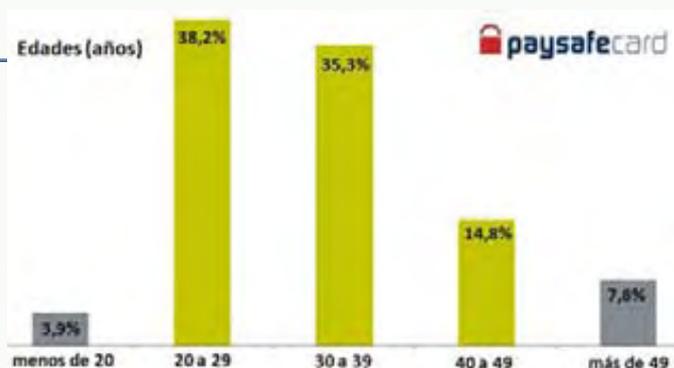
El sector de las apuestas online es uno de los que mejor está afrontando la crisis económica. Tratándose de un sector sólido y competitivo como se demuestra, paysafecard, compañía líder en Europa en la comercialización de cupones prepago para compras online y miembro de la AEDAPI, ha hecho público un estudio que analiza el perfil y el comportamiento aproximado de los apostadores por Internet españoles.

Los datos se han extraído gracias a una encuesta online de 30 preguntas realizadas a un número determinado de apostadores por Internet de edades comprendidas entre los 20 y 49 años. **Los resultados del estudio concluyen que el perfil del apostador es hombre, de entre 20 y 29 años, jugador ocasional y que apuesta cerca de 10 euros cada vez que juega. La frecuencia con la que apuesta es cercana a las 5 ocasiones al mes a través de los portales de las principales casas de apuestas.**

Resultados del estudio

Los hombres son los que más apuestan según este estudio. **En concreto, un 89,1% de los apostadores son hombres frente a un 10,9% de mujeres.** El factor deportivo es, sin duda, el factor determinante para atraer al público masculino frente al femenino.

En cuanto a edades, **el principal núcleo de apostadores por Internet se concentra en las franjas de edades comprendidas entre los 20 y los 29 años.** La franja de los 30 a 39 años es donde se concentra el segundo núcleo de apostadores por encima de los de 40 a 49 años que ocupan un lugar muy minoritario respecto a la media del apostador español. Los usuarios más jóvenes son quienes se sienten más cómodos con las nuevas tecnologías. A medida que aumenta la edad el desconocimiento y de Internet es mayor, por lo que se apuesta menos. **La periodicidad con la que hacen sus**



apuestas los usuarios sobrepasa la franja del mes. La apuesta es ocasional y la mayoría de apostadores lo hace de manera puntual, motivados por un evento deportivo de su interés concreto. Una final de un Master Series o una eliminatoria de la Champions pueden motivar la participación.

La Asociación Española de Apostadores por Internet estima que durante 2008 el sector obtuvo unos beneficios superiores a los 200 millones de euros en España entre apuestas deportivas, póker, casinos y otras modalidades de juego. Unos datos que aumentan año tras año y ponen de manifiesto la salud de un sector que sigue obteniendo beneficios en tiempos de incertidumbre económica. Según afirma **Sacha Michaud**, portador de la AEDAPI: *"el sector de las apuestas online está aumentando en tiempos de crisis. La población busca un tipo de ocio más económico y que permita generar ingresos extra. Otro de los motivos del aumento es la sensación de seguridad y la amplia gama de formas de pago que ofrece Internet" (...)*

Sobre paysafecard: paysafecard emite y comercializa cupones prepago que el usuario puede comprar en más de 210.000 puntos de venta en Europa – 95.000 en España- y que le permiten adquirir productos y servicios online sin necesidad de desvelar sus datos personales o bancarios. En dichos cupones figura un código de 16 dígitos que es toda la información que se va a solicitar para formalizar la compra en la web. Se trata de un sistema que ha aportado una solución práctica, cómoda y segura a la seguridad y la confidencialidad de las transacciones. paysafecard dispone de su propia licencia de E-Money y opera en 16 países europeos.

Fecha de publicación: **23-03-2009**

Fuente: **Paysafecard**

KIOSCO virtual

Leído por ahí ...



Las apuestas por Internet destronarán a las tragaperras

Las apuestas por Internet, la forma de juego más adictiva, según la Asociación de Afectados por la Ludopatía (Vida Libre), destronarán en un futuro a las máquinas tragaperras de salones de juego

Además, esta asociación, con sede en Alicante, considera que las apuestas a través del móvil serán la forma predominante de juego en un plazo de cuatro o cinco años.

En España, añade este estudio, alrededor de 200.000 personas son jugadores habituales de las apuestas y juegos por Internet, con especial atención en las apuestas deportivas y el poker, y su recaudación anual se aproxima a los 1.200 millones de euros.

La accesibilidad a través de internet, su comodidad a la hora de jugar -desde casa, por ejemplo- y la amplia oferta de juegos que existen en la red convierten a las apuestas por la red en "la más adictiva" de las ludopatías.

De hecho, en la red, donde conviven más de 3.000 casas de apuestas y entre 300 y 500 casinos, "están todos los juegos, desde el bingo a la lotería, las quinielas, las apuestas deportivas o las máquinas tragaperras tradicionales.

La rapidez de respuesta y de resultado vía internet genera, en opinión de Vida Libre, "una activación adictiva, al igual que ocurre con las máquinas tragaperras, y supone "una actividad solitaria y anónima, lo que puede producir una satisfacción inmediata".

Los jugadores patológicos por internet tratados en Vida Libre en 2008 fueron todos hombres, con una media de edad de 33 años, están casados o viven en pareja, trabajan y el 60 por ciento de ellos tienen el título de bachiller o son universitarios.

Estas personas "juegan todos los días" y gastan

"una media de 400 euros a la semana" y "pasan unas 22 horas semanales frente al ordenador.

Por lo que respecta al juego presencial -bingos, máquinas tragaperras en bares o salones, o realizan apuestas en establecimientos-, los jugadores patológicos gastan una media de 265 euros a la semana, principalmente en las máquinas tragaperras, y uno de cada cuatro comenzó su adicción antes de cumplir los 18 años.

Hombres con graves problemas económicos

Este estudio refleja que el perfil del jugador atendido por esta entidad responde al de un hombre con "graves problemas económicos" y que dedica al juego una media de ocho horas semanales, si bien lo hace diariamente, ya sea antes de empezar a trabajar, en los momentos de descanso (almuerzo) o al finalizar la jornada.

El informe, que hace referencia a las personas que acudieron a la asociación en 2008, refleja que la mayoría de los jugadores son varones, casados o viviendo en pareja, con estudios primarios y con empleo, y con una media de nueve años de dependencia al juego.

Asimismo, señala que una de cada dos de estas personas tiene problemas económicos y de pareja derivados de su conducta de juego, mientras que el 75 por ciento de los mismos es fumador y cerca del 40 por ciento puede presentar una conducta de abuso del alcohol.

Sin embargo, los servicios de asistencia de Vida Libre consideran que existen otras patologías que se esconden detrás de la ludopatía, pues, según el estudio, el 86 por ciento de estos jugadores tiene problemas psicológicos asociados al juego, especialmente trastornos de personalidad (84%).

Fecha de publicación: 26-04-2009

Fuente: Cinco Días





El Gobierno holandés veta al operador de juego Betfair



La compañía británica de apuestas por internet, **Betfair** ha iniciado acciones legales contra el gobierno holandés en un caso judicial en el que formula una reclamación por perjuicios de millones de euros. Betfair, que cuenta ya con más de dos millones de clientes, ha sobrevenido a consecuencia de una carta del **Ministerio de Justicia holandés** en el que solicita a los bancos del país que no procedan a los pagos de ningún clientes holandés que sea consecuencia de una apuesta en un juego legal por Internet. Esta medida podría bloquear el acceso a los servicios y de Betfair y muchos otros operadores con licencia, asegura la firma británica en un comunicado.

Movimiento

El director general de Betfair, **Mark Davies**, ha asegurado que **"este es un movimiento a la desesperada por parte del Gobierno Holandés para prohibir a ciudadanos holandeses a una compañía que cuenta con una licencia total y que se ajusta a la regulación en toda Europa. Sus acciones van en contra de los intereses del consumidor holandés y vulnera los principios de la competencia en la Unión Europea. Esto sirve sólo para proteger al gobierno holandés de su propio monopolio del juego y mantener los precios elevados"**.

Betfair también ha formulado una

queja ante la **Comisión Europea** manifestando que la acción del gobierno protege el monopolio del Gobierno holandés de una forma no acorde a la legislación y viola las leyes de la Unión Europea (UE) que se refieren al libre movimiento de servicios en el ámbito de la UE.

Objetivo

"El objetivo del Gobierno de cerrar los operadores extranjeros mientras mantiene los monopolios domésticos, no puede mantenerse. Tenemos que luchar contra esto. Nos opondremos a cualquiera que sin tener unos fundamentos legales se oponga que hagamos negocio nosotros o nuestros clientes", asegura Mark Davies.

El director general de Betfair asegura también que **"es negativo que Holanda, como uno de los miembros fundadores del mercado único, haya acudido a tácticas ilegales para prevenir la elección de los consumidores y haya adoptado decisiones que van contra el Tratado de la Unión"**, asegura Mark Davis.

Fecha de publicación: 10-05-2009

Fuente: **Negocios**

Loterías y Apuestas del Estado se certifica en seguridad de la información

Se trata del primer operador de loterías del mundo en disponer de certificaciones integradas y simultáneas de calidad y seguridad de la información y operaciones

El director general de Loterías y Apuestas del Estado (LAE), **Gonzalo Fernández Rodríguez**, ha recibido de manos del director general de British Standards Institution (BSI), **Marcio Viegas**, las certificaciones al sistema de gestión de la calidad (ISO 9001:2008), al sistema de gestión de la seguridad de la información (ISO/IEC 27001:2005) y a la gestión integrada (PAS 99:2006)

Loterías y Apuestas del Estado dispone de un sistema integrado de gestión que cubre todas sus actividades en

sus diferentes sedes y centros de trabajo.

Fue en el año 2006 cuando se inició en LAE la adopción de un conjunto de medidas para

formalizar la gestión de la calidad y de la seguridad de la información y de sus operaciones. Para ello se creó el Proyecto del Sistema Integrado de Gestión de LAE.

Fecha de publicación: 06-05-2009

Fuente: **Agencias**

KIOSCO virtual

Leído por ahí ...



Los sorteos de la Lotería cambian de sede

Los premios de los juegos de **Loterías y Apuestas del Estado (LAE)** se sortearán desde este lunes en un nuevo salón situado en la calle **Capitán Haya, 53** de Madrid. Con la mudanza, Loterías deja atrás la sede de Guzmán el Bueno, en la que se han repartido premios desde 1963.

Los responsables de Loterías ya había avisado de que el salón de Guzmán el Bueno, frente al que cada Navidad tradicionalmente se formaban filas de gente en busca de una porción de suerte, se estaba quedando antiguo y necesitaba de una importante restauración.

La sede de Guzmán el Bueno, que compartió sus instalaciones con el Servicio de Aduanas hasta el año 2000, fue obra del arquitecto Manuel Ródenas. Antes de su inauguración, los sorteos se celebraban en la calle de Montalbán, sede de Loterías desde 1932, un año después de que se instaurara la II República.

Desde 1936 a 1939, la Guerra Civil dividió España y los sorteos de de Loterías se tuvieron que celebrar en distintas ciudades de las zonas en que la guerra había

fragmentado España. Acabada la guerra, en 1958, se celebró un sorteo especial cuyos beneficios fueron destinados a la construcción de la sede de Guzmán el Bueno.



La nueva sede de LAE en Capitán Haya consta de seis plantas, de 1.000 metros cuadrados cada una, además de un edificio anexo de dos plantas de 800 metros cuadrados, y un semisótano general que se destinará a almacenes.

Aunque, antes Guzmán el Bueno y, a partir del lunes, Capitán Haya, son las sedes oficiales para los sorteos, desde 1964 Loterías se ha estado moviendo por España para celebrar sus "sorteos viajeros". De hecho, desde esa fecha Loterías ha celebrado 298 sorteos y ha visitado casi todas las provincias.

Fecha de publicación: **26-04-2009**

Fuente: **Europa Press**



CAJAS FUERTES

- CAJAS FUERTES HOMOLOGADAS EN IV GRADO.
- APERTURA Y REPARACIÓN DE TODAS LAS MARCAS.
- COMPRA - VENTA CAJAS FUERTES NUEVAS Y USADAS.
- ALQUILER DE CAJAS FUERTES.
- INSTALACIÓN DE RELOJES DE RETARDO Y BLOQUEO.
- ANCLAJE CON PRODUCTO QUÍMICO.
- TRASLADO CON CAMIÓN GRÚA.

Precio especial asociados ANAPAL



CAJA FUERTE HOMOLOGADA EN GRADO IV					
MEDIDAS EXTERIORES			MEDIDAS INTERIORES		
Alto	Ancho	Fondo	Alto	Ancho	Fondo
590mm	530mm	500mm	500mm	440mm	372mm
PESO			VOLUMEN		
200 kilos			83 litros		
825,76 € + I.V.A (incluye porte y anclaje para Comunidad de Madrid)					
SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE RETARDO Y BLOQUEO ELECTRÓNICO HOMOLOGADO					
500 € + I.V.A. (Comunidad de Madrid)					



José Luis de Arrese, 32 28017 Madrid Tlfo.- 902 123 321 Fax.- 91 405 01 01
www.fortisegur.com fortisegur@fortisegur.com

KIOSCO virtual

Leído por ahí ...



PAÍS VASCO.- Las casas de apuestas abrirán siete nuevos locales e instalarán más de 600 terminales

Kiroljokoa, Garaipen y Reta han cumplido sus objetivos de negocio en los primeros meses de andadura.

"Por muy mal que vayan las cosas, ¿qué supone un eurillo si voy a ver el fútbol con mucho más interés, y además puedo ganar un dinero?". Las tres casas de apuestas que desplegaron el pasado verano su actividad en Euskadi confían en que ese pensamiento se repita 250 millones de veces cada año entre sus clientes, para recaudar esa misma cantidad de euros. Van camino de conseguirlo, a juzgar por el éxito que ha tenido esta modalidad de juegos de azar, y por los planes de expansión que para 2009 han diseñado **Kiroljokoa, Reta y Garaipen**.

A lo largo de este año se sumarán siete nuevos locales de apuestas y más de **600 terminales** en bares de los tres territorios, a los 22 establecimientos ya abiertos en la actualidad y a las más de 700 máquinas de apuestas repartidas por todo Euskadi.

Aunque las tres empresas que ganaron el concurso fallado por la Dirección de Juegos y Espectáculos del Gobierno vasco a finales del año 2007 no aportan las cifras de negocio obtenidas desde que empezaron a operar, lo cierto es que sus rectores están más que satisfechos con el resultado obtenido hasta ahora.

(...)Dado el éxito de la iniciativa, y que los vascos cada vez están más familiarizados con las máquinas de apuestas y la mecánica de los establecimientos, cada empresa ha diseñado su propio plan de expansión para el presente ejercicio. (...)

Fecha de publicación: **13-04-2009**

Fuente: **Deia**



VIC/CAS
Fundas de plástico

El servicio y la calidad
no son fruto de la casualidad

C/ de la Caserna, 7
17600 Figueras (Girona)
Tel.: 972 672 441
Fax: 972 671 408
Email: info@vic-cas.com
www.vic-cas.com



FUNDAS, PARA BOLETOS DE LOTERÍA PRIMITIVA, BONO LOTO, QUINIELAS...

ESPACIO PARA
LA IMPRESIÓN

70 X 80 m.m.

LE IMPRIMIREMOS
EL MENSAJE
QUE QUIERA HACER
LLEGAR A
SUS CLIENTES:



ADMINISTRACIÓN DE LOTERÍAS

Despacho

Dirección

E-mail



SOLICITE PRECIO POR CANTIDAD

A partir de 600 unidades / caja

CLICHÉ para la impresión solo primer pedido
medidas máximas 70 x 80 milímetros 24,00 €

PORTES Gastos de Envío 8,70 €

PRECIOS NETOS SIN I.V.A. 16%

COMO HACER SU PEDIDO



Por teléfono:
972 672 441



Por fax:
972 671 408



Por e-mail:
info@vic-cas.com



Por correo postal:
c/ de la Caserna, 17
17600 Figueras (Girona)



MODELO	DESCRIPCIÓN	PRECIO
Ref. 5023	Funda 12 X 8,5 (doble con 2 bolsillos)	0,23 €
Ref. 5065	Funda 17 x 12 (simple)	0,22 €
Ref. 5024	Funda 14 x 10 (jócosmos de Lotería)	0,15 €



No se la juegue incumpliendo la LOPD

La Ley Orgánica de Protección de Datos (LOPD) es una Ley con gran reconocimiento y sensibilidad social que hace que su incumplimiento sea un riesgo muy elevado para cualquier empresa, independientemente de su tamaño

Cualquier cliente, proveedor o empleado descontento puede denunciarle fácilmente a través de Internet y las consecuencias conllevan serias dificultades: graves perjuicios económicos y deterioro de su imagen

Su Partner LOPDGEST más cercano le presentará nuestra mejor Propuesta de Colaboración



www.lopdggest.com • info@lopdggest.com • Tel. 902 169 121

¿atendemos legalmente las peticiones de nuestros clientes?



El presente artículo tiene por objeto el análisis de aquellos derechos inherentes a personas físicas que se encuentran protegidas por la normativa en materia de Protección de Datos de carácter personal, derechos que por tanto, llevan aparejados sus correspondientes deberes u obligaciones para el Responsable del Fichero, o lo que es lo mismo, aquellas entidades que lleven a cabo un tratamiento de datos de carácter personal.

En muchas ocasiones, las entidades proceden a adaptarse a la normativa de Protección de Datos motivados por las innumerables y considerables sanciones impuestas por la Agencia Española de Protección de Datos (en adelante AEPD); una vez adaptados entienden su trabajo terminado, es decir, que con la inscripción de los ficheros en el Registro General de la AEPD y la disposición del Documento de Seguridad, ya se encuentran cubiertos. Sin embargo existe otra serie de obligaciones o prescripciones que toda organización ha de cumplir, entre ellas informar a los titulares de los datos de carácter personal, no solo del hecho de que se está llevando a cabo un tratamiento de sus datos de carácter personal, sino también que le asisten una serie de derechos y que son inherentes a su persona.

Un hecho importante, y que se encuentra a la orden del día, reside en que la gran mayoría de las organizaciones desconoce en qué consiste cada uno de estos derechos y lo que es peor aún, no solo desconocen el "qué" sino también el "cómo" y el "cuándo", hecho que provoca numerosas denuncias ante la AEPD. Es conveniente tener presente que, al recibir una petición ARCO, se generan una serie de obligaciones para el empresario, basadas en el cumplimiento de un procedimiento preestablecido por la normativa en materia de protección de datos, con el objeto de atender las solicitudes presentadas por el afectado a través del ejercicio de los derechos ARCO.

En este sentido, es cada vez más habitual recibir por parte de clientes, proveedores, empleados, ex empleados, etc..., peticiones de acceso, oposición, rectificación y cancelación de sus datos de carácter personal, derechos que a continuación procedemos a analizar de manera sucinta:

Derecho de Acceso

Derecho que tiene el afectado a obtener información

relativa a los datos personales que las empresas poseen sobre él, a la finalidad del tratamiento que se esté llevando a cabo, a tener conocimiento sobre el origen o fuente de información de dichos datos, así como las comunicaciones realizadas o que se prevean realizar sobre los mismos.

El nuevo Reglamento que desarrolla las prescripciones contenidas en la Ley Orgánica de Protección de datos, enumera una serie de medios de consulta, a través de los cuales el afectado podrá hacer efectivo su derecho y entre los cuales tiene la posibilidad de elegir. Estos son:

- Visualización en pantalla
- Escrito, copia o fotocopia remitida por correo, certificado o no
- Telecopia
- Correo electrónico y otros sistemas de comunicaciones electrónicas
- Cualquier otro sistema que sea adecuado a la configuración o implantación material del fichero o a la naturaleza del tratamiento, ofrecido por el responsable.

Una vez recibida una petición de acceso, el Responsable del Fichero deberá, en un plazo no superior a un mes, proceder a su contestación, tanto en los casos en que consten datos del solicitante como si no fuera así, debiendo utilizar para ello cualquier medio que permita acreditar su envío y recepción. Una vez estimado el acceso el Responsable del Fichero deberá, en el plazo de diez días, remitir la información correspondiente.

Derecho de Rectificación y Cancelación

Se entiende por derecho de rectificación y cancelación, los derechos del afectado a solicitar la rectificación o cancelación de sus datos cuando resultaren inexactos o incompletos, así como a solicitar la cancelación cuando de aquellos datos que resulten inadecuados o excesivos.

Una vez recibida la petición de Rectificación o Cancelación, el Responsable del Fichero deberá proceder a la contestación en un plazo no superior a diez días hábiles. Asimismo, al igual que como ocurre



en el derecho de acceso, la obligación de contestación persiste aún cuando no se disponga de datos del solicitante.

Derecho de oposición

Derecho del afectado a que no se lleve a cabo un tratamiento de sus datos en los siguientes supuestos:

- Cuando no sea necesario su consentimiento para el tratamiento
- Cuando se trate de fichero cuya finalidad consista en la publicidad y prospección comercial
- Cuando el tratamiento tenga por finalidad la adopción de una decisión referida al afectado y basada únicamente en un tratamiento automatizado de sus datos.

Una vez recibida la petición de oposición, el Responsable de Fichero deberá contestar en un plazo no superior a diez días hábiles; en el caso de que no disponga de datos de carácter personal de los afectados deberá igualmente comunicárselo en el mismo plazo.

Como conclusión y en líneas generales, es conveniente hacer referencia, dentro de lo que es el procedimiento, no sólo a la obligación por parte del empresario de contestar al interesado que remite una

petición ARCO, sino también a la obligación de contestar en un plazo concreto, siempre y en todo caso, ya que la ausencia de datos del interesado en los sistemas de información, no exime del deber de contestación, de modo que, igualmente deberá procederse a facilitar una respuesta al interesado. Transcurrido dicho plazo sin que de forma expresa se responda a la petición efectuada, ésta podrá entenderse desestimada de manera que el afectado podrá proceder a la interposición de la reclamación ante la AEPD, de manera que si acredita mínimamente dichas circunstancias, se abrirá por parte de la misma expediente sancionador pudiendo derivar el mismo en la imposición de una sanción.

El incumplimiento de éstos deberes en materia de derechos ARCO por parte de una organización, podrá considerarse infracción leve, grave o muy grave, dependiendo de la intencionalidad y reincidencia en que se produzca la infracción, siendo por tanto sancionable con multa de entre 600 € y 600.000 €.

Mariana Estrada
Dpto. Legal
LOPDGEST



SISTEMAS INFORMÁTICOS
AD
ANTONIO DOMÍNGUEZ S.L.

*** Nuevo Ordenador MINI-ITX (23x6x20 cm)**

*** Monitores TFT Táctiles que facilitan el trabajo**

*** Lectores Omnidireccionales para mejor lectura**

Tel: 91 648 29 07 - Mov: 679 98 13 13
info@adsinformaticos.com

Mantenimientos Personalizados

Servicio Técnico

Asamblea Ordinaria de la Asociación de Madrid (25-04-09)

El pasado sábado 25 de abril tuvo lugar la Asamblea Ordinaria anual de la Asociación, presidida por D. Manuel Izquierdo. La asamblea fue tensa, pues se enfrentaron dos ópticas sobre el procedimiento a seguir y el desarrollo llevado a cabo sobre las negociaciones sobre el Contrato-Programa y el amenazante proceso de reconversión puesto en marcha. La primera, la oficial, encabezada por M. Izquierdo, y la segunda por el grupo opositor en torno a la Plataforma Pidal, autora de una campaña de descrédito de la Presidencia a través de Internet, y cuya cabeza visible y candidata a la Vicepresidencia era Paloma de Marco.

El transcurso del acto estuvo repleto de intervenciones entre los diversos partidarios de ambas posiciones, e incluso con anterioridad a la misma se presentó un notario a petición de 3 asociados vinculados con el grupo opositor. Finalmente se aprobaron las cuentas de 2008 y la previsión de gastos de 2009. El informe del Presidente

fue muy amplio y tocó tanto los temas políticos, como los referidos a la defensa de las acusaciones vertidas contra él por PIDAL, destacando en su discurso el daño que hacían "las maniobras de desunión en el momento más importante de la negociación/diálogo".

A la renovación de cargos de vicepresidente, secretario y vocalías impares acudieron las dos posturas ya mencionadas, encabezados por M. Izquierdo (Papeleta A) y P. de Marco (Papeleta B), que configuran las dos listas en candidaturas cerradas. La votación fue: Papeleta A: 74 votos, Papeleta B: 26 votos; Papeleta C (libre): 2 votos.

Los ruegos y preguntas fueron muchos. Las discusiones también. La claridad de los resultados de la votaciones apaciguó los ánimos. A las 11:30 horas de la noche, agotados, todos dieron por finalizado el acto.

Redacción Boletín

Asamblea Ordinaria de la Asociación de Valencia (29-05-09)

El pasado día 20 de mayo se celebró en los locales de la Cámara de Comercio de Valencia la Asamblea anual de APAL Valencia. A pesar de haberse realizado en esta ciudad recientemente la reunión informativa sobre el contrato programa a la que asistieron más de 175 Administraciones de Lotería, un gran número de asociados asistieron a la Asamblea mostrando gran interés por los asuntos tratados.

En la reunión se informó a los asistentes de las últimas novedades sobre el contrato programa, las actuaciones llevadas a cabo por APAL Valencia durante el último año y sobre

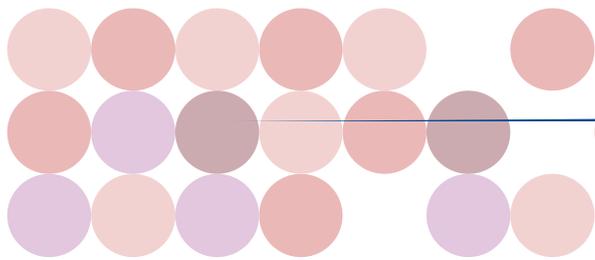
la incorporación de los asociados de la provincia de Castellón a la gestión de la asociación de Valencia, pasando estos a disfrutar de los convenios y servicios de esta asociación. Además se indicó la necesidad de actualizar los estatutos de nuestra asociación, algo que se realizará en los próximos meses.

Gran interés y debate despertó entre los asistentes la puesta en marcha de los terminales móviles en las zonas de costa, informándose que una treintena de los mismos se implantarán en nuestra provincia. La opinión unánime entre los asociados fue que no es el momento para

realizar estas pruebas, al margen de pensar que este sistema de ventas no es beneficioso para nuestros intereses. Se recomendó a quien optara por su aceptación extremara la seguridad en el uso y exigiera por escrito todas las condiciones de uso y responsabilidad sobre los mismos.

APAL Valencia a aumentado en los últimos meses su afiliación en un 14% hecho este que demuestra, al margen del mucho trabajo realizado para conseguir nuevos asociados, la gran preocupación que existe en el colectivo por el difícil momento que está atravesando nuestro colectivo.

Redacción Boletín



Asamblea Ordinaria de Anapal

El pasado día 14 de junio, desde las 11:00 horas hasta más allá de las 14:30 horas, tuvo lugar la Asamblea Ordinaria anual de ANAPAL con tres temas básicos a tratar: el Informe del Presidente sobre las actividades fundamentales de la asociación; la renovación de cargos estatutaria de la mitad de la Junta Directiva (vicepresidente, tesorero, coordinadora y vocales impares); y la modificación parcial de Estatutos, para adecuarlos a la Ley de Derecho de Asociación.

Estuvieron representados 16 asociaciones provinciales o autonómicas, que procedieron a aprobar, por unanimidad, tanto las reformas estatutarias propuestas, como los nuevos candidatos presentados para la renovación de la Junta Directiva; igualmente se procedió con las cuentas de 2008 y la previsión para 2009.

El Informe Jurídico fue desarrollado por el letrado D. Miguel Hedilla, que destacó que de los recursos jurídicos pendientes había salido sentencia del referido a la "sucursalidad", que ésta había sido desestimatoria y, por tanto, se había condenado en costas a ANAPAL; en el referido a la "competencia desleal" se estaba aún a la espera de sentencia. Igualmente explicó que las reuniones mantenidas con los sindicatos aún no habían fructificado en un acuerdo para el nuevo convenio ante las altas peticiones de éstos y que se tratarían en breve de buscar un punto intermedio de consenso. En el ámbito de los Estatutos reiteró que los pequeños cambios en su redacción obedecían a la "necesaria adecuación a la Ley de Derecho de Asociación", adecuando sencillamente su articulado y, que tras el necesario proceso de información y debate, se habían consensuado las actuales modificaciones aprobadas.

El Secretario y el Presidente, a la limón, desarrollaron los elementos esenciales de la política llevada a cabo, destacando Jorge Martín que "los ejes habían sido dos: **la política de "unidad"**, cuyo fruto más importante habría sido la constitución de la "Mesa de Asociaciones" y la I Convección de Administradores de Lotería; y la **política de mejora del conocimiento** sobre la red y sus peculiaridades, cuyo ejemplo más sonoro y exitoso había sido la publicación de el **Libro Blanco del Juego** el pasado diciembre de 2008". Manuel Izquierdo destacó las acciones desarrolladas en el año : la campaña para convertir el **Décimo en Patrimonio Cultural**, el Manifiesto en Defensa del Empleo firmado con los Sindicatos; el **Contrato firmado con la Fundación Universidad de Oviedo, La Universidad de Oviedo y el Foro Alea** para contribuir a la "renovación legislativa del juego en España", con la participación en el proceso de la Mesa de Asociaciones, todo ello con el objetivo de impulsar una Ley de Juegos Públicos en España

previa a cualquier cambio sustantivo; el acuerdo logrado con el **Instituto IPAL** para el desarrollo de cursos de formación para Administradores y empleados, etc. Logros todos labrados con gran esfuerzo y voluntad de unir al colectivo, alejados del "silencio de la dirección de LAE, de la que seguimos esperando papeles sobre sus ideas para llegar a un acuerdo" –reiteró el Presidente-. La voluntad de acuerdo y negociación de ANAPAL quedó patente en todo el acto, y al finalizar éste tuvo lugar la habitual comida de confraternización, ocasión de debatir distendidamente y disipar malos entendidos, sobre todo en un curso tan convulso como el presente.



Redacción Boletín

Apuntes Tecnológicos

¿Caminamos hacia una maquinización de la red?

Como Vds. Saben, las decisiones de compras tecnológicas de LAE se canalizan a través de STL, empresa 100% capital LAE, y cuyo Presidente del Consejo de Administración es nuestro Director General.

Algunas precisiones pueden ser de interés para entender el desarrollo de los acontecimientos en la actual coyuntura, más allá de las declaraciones de intenciones:

1- STL firmó un compromiso con Gtech Global Services C. Ltd. Para la adquisición por parte de STL de una "Plataforma Informática de Juegos" (para "nuevos juegos").

Luego, se cambió de opinión y las cláusulas de rescisión del contrato, obligarán a abonar a GTECH cerca de 2.000.000 de euros, ya provisionados (véase memoria STL 2008, pág. 28 de 28).

2- En enero de 2009 se adoptan medidas para rescindir otro contrato, esta vez con Toshiba, por 1700 terminales de "bajo tráfico".

STL aduce que no alcanzan los umbrales de calidad previstos. Es de suponer que Toshiba reclamará... Y nosotros, ¿pagaremos? Puede que no haya más remedio. (STL factura a LAE aproximadamente 57 millones de euros/año, que van incluidos en los aproximados 450 millones que LAE "extrae" de los 10.000 millones que factura su Red Comercial, de los que 8300 millones los facturamos los Administradores de Loterías).

3- LAE, a través de STL, tiene prevista la compra de 6500 uni-

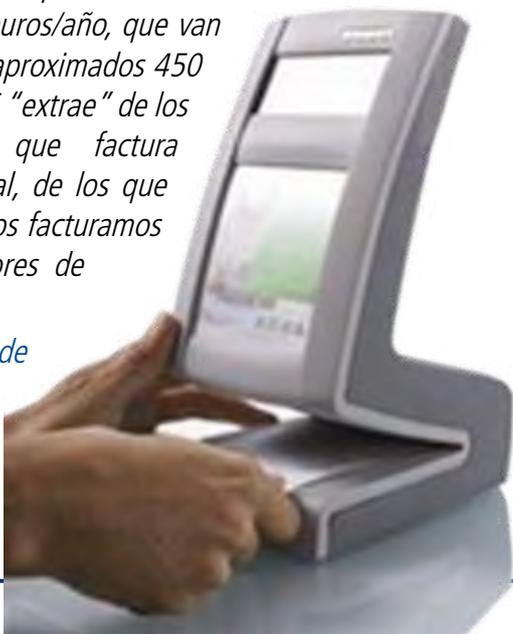
dades de "PAI" (Puntos Autónomos de Información). (Informe de Gestión de STL del 2008, pág. 7 de 14)

Son esas máquinas que comprueban tickets y dicen al cliente si tiene o no premio, nada más. Si no lo tiene, el cliente suele dar media vuelta y se va sin pasar por ventanilla, sin invitarle a volver a probar suerte, sin probabilidad de recibir una mayor atención comercial.

4- En 2009 se tiene previsto realizar una "prueba piloto" con 200 TPV ambulantes con GPRS. (No hay por qué hacer caso a algunos malintencionados rumores que hablan de la compra de 4000).

Después de los terminales móviles en la costa, ¿por qué no hacer más pruebas? Son sólo para hacer una "cata" del mercado...

La realidad es tozuda y se encarga de dar pistas hacia dónde se camina, hacia dónde se quiere ir. Es una pena que, en muchas ocasiones, no se considere necesario consultar, escuchar las razones de los que están a pie de obra todo el día, escuchar la opinión de la Red Comercial sobre estas interesantes cuestiones antes de acometerlas. Sólo a posteriori se informa. Los errores, sin embargo, los sufrimos todos...





Miguel Ángel Rodríguez
UGT



Domingo Alonso
CC.OO.



Reunión del Director General con los Sindicatos del sector

El día 4 de junio hemos mantenido una reunión con el Director General de Loterías y Apuestas del Estado, después de un Manifiesto Por el Empleo, firmado por CCOO y UGT junto con las asociaciones patronales ANAPAL, FEDERACIÓN NACIONAL DE ASOCIACIONES PROFESIONALES DE ADMINISTRADORES DE LOTERÍAS y APLA.

En esta reunión a la que asistimos UGT y CCOO, le trasladamos al Director General lo siguiente:

- 1) Necesidad de crear una mesa de diálogo con todas las partes representativas donde estemos presentes los Sindicatos más Representativos: CCOO y UGT, donde se discutan las medidas de reconversión-modernización de las Loterías Y Apuestas del Estado. Nuestra presencia es absolutamente imprescindible porque representamos tanto a los trabajadores y trabajadoras de las Administraciones de Loterías como de la red de Mixtos. La presencia de los sindicatos en este sector, como cualquier otro, es una seña de identidad del diálogo social en nuestro país. .
- 2) Crear una ley del juego público como marco regulador y como

resultado de la mesa de diálogo social.

¿Por qué creemos que es necesaria una ley del juego público?

- Es necesario salvaguardar un tipo de juego que no genera adicción, que tiene tradición y que además genera comportamientos de compartir, justamente lo contrario de lo que ocurren con otros juegos.
- Es necesario salvaguardar y mejorar en lo posible la profesionalidad que supone una importante especialización de la red actual (tanto administraciones como mixtos).
- Es necesario salvaguardar y mejorar la rentabilidad actual de estos juegos que suponen una importante aportación al tesoro público.
- Es necesario salvaguardar este tipo de juego porque es eficaz, mucho más que los diferentes modelos europeos.
- Es necesario salvaguardar y mejorar la imagen de los establecimientos de venta de lotería para "limpiarlos" de implicaciones pasadas que no tienen nada que ver con la

realidad actual.

Por parte del Director General se nos trasladó lo siguiente:

- 1) Que coincide con nosotros en la necesidad de elaborar una ley del juego que permita modernizar el sector, ligándolo a la introducción de nuevas tecnologías y de nuevos juegos on line.
- 2) Que en ese proceso va a contar con nosotros como interlocutores en representación de los trabajadores y trabajadoras del sector (tanto de las Administraciones de Loterías como de los Mixtos.)
- 3) Que los posibles cambios que pudieran darse en el sector no serían antes del año 2010.

CCOO y UGT, consideramos positiva la reunión y ahora es el momento de trasladar a la Dirección General de Loterías y Apuestas del Estado, nuestras propuestas en defensa del juego público y fundamentalmente del mantenimiento de los puestos de trabajo del sector.

Madrid, 8 de junio de 2009.

Búsqueda del Administrador



El valor de las cosas

Durante la revolución industrial la economía tradicional basada en la agricultura dejó paso a otra economía basada en la industria. Fábricas y oficinas sustituyeron a granjas y prados como base tangible del valor de las empresas. En realidad nada había cambiado en este aspecto, el capital tangible continuaba siendo lo más importante dentro del valor de la empresa, ya fueran vacas o fresadoras, granjas o altos hornos.

Pero hoy todo ha cambiado, hoy en la sociedad del conocimiento ya no es así, el valor de las empresas ya no viene dado por su capital tangible, sino por su valor intangible. Los activos intangibles surgieron para reconocer el valor de factores distintos dentro del valor de la empresa, algunos son fácilmente reconocibles como las patentes o los derechos de autor, pero otros no lo son tanto como el nombre de la empresa, el valor de los empleados, la fidelidad de los clientes o el trato que con estos se tiene.

Por desgracia de nada de esto parece haberse dado cuenta LAE y no solo la actual dirección ya que esto es un mal endémico que viene desde muy atrás. Para apoyar esta idea centraré este análisis tan solo en dos sencillos ejemplos de aspectos intangibles, el valor de la marca y el valor del capital intelectual de una empresa.

Si hablamos de marcas, LAE ha desperdiciado el valor de varias de ellas que había costado muchos años consolidar en el mercado. En una obcecación por situar el sorteo extraordinario de la lotería el primer sábado del mes, no solo las ha dejado

perder, sino lo que es peor, las ha regalado a la competencia. Se trata de los nombres que tradicionalmente tenían los sorteos extraordinarios de la Lotería Nacional. Marcas como "San Valentín", "Día del padre", "Día de la madre" o "Sorteo de vacaciones", han sido desperdiciadas por LAE y aprovechadas por la ONCE de forma inmediata y a coste cero. Resultaría difícil saber el coste real de esta pérdida, pero con tan solo ver los miles de euros que invierte cualquier multinacional en introducir el nombre de un producto en el mercado, nos haremos una idea de lo que estamos hablando.

Pero si queremos referirnos al intangible más importante dentro de una empresa, hablaremos del valor intelectual de la empresa que está formado por el capital humano y el capital estructural. Muchos entendidos hablan de que dos tercios del valor total de una empresa corresponden a este intangible.

El capital estructural está formado por programas, bases de datos, estructura de la empresa e incluso la relación con los clientes, pero siendo este capital importante me centraré en el que me parece más decisivo, el capital humano. Aquí se incluyen las capacidades, conocimientos y destrezas de los empleados, si queremos saber si están bien considerados estos valores en la empresa que nos ocupa cabría hacerse algunas preguntas al respecto. ¿Valora LAE la capacidad de sus empleados?, ¿Tiene en cuenta los conocimientos y destrezas desarrollados por estos para la



elaboración y desarrollo de sus proyectos de futuro?, ¿Fluyen las ideas de forma bilateral entre los diferentes estamentos de la empresa?. Estas y otras muchas preguntas nos podríamos hacer y por desgracia la contestación a gran parte de ellas sería negativa.

Una empresa que en unos momentos tan decisivos como en los que nos encontramos, no de importancia a dejar fluir las ideas, a compartir la información disponible con los empleados, en definitiva a crear conocimiento, está abocada a la involución, al fracaso, y a lo que es peor, a poner en peligro a miles de puestos de trabajo directos y a miles de millones de euros de las arcas del estado. Confiamos en que LAE no dejará pasar esta oportunidad histórica de ponerse al día en el reconocimiento de sus valores intangibles.

Josep Manuel Iborra Chiquillo.

Admin. de El toro de la Fortuna.

loteria39@laloteriaencasa.com

Referencias bibliográficas

-Leif Edvinsson y Michael S. Malone, "El Capital Intelectual. Cómo identificar y calcular el valor de los recursos intangibles de su empresa" Ed. Gestión 2000 Barcelona, 2003

-Luis Martínez Ochoa. "Gestión de conocimiento e intangibles: impacto en contabilidad y mercado de capitales" EUNSA. Navarra 2002

-Michale J. Mc Carthy, "Domine la Era de la Información". Ed. RobinBook, Barcelona, 1991



ESTUDIO INFORMÁTICA

Desde 1991, LA ÚNICA SOLUCIÓN INTEGRAL PARA SU ADMINISTRACIÓN

GESTIÓN DEFINITIVA PARA ADMINISTRACIONES LOTERÍA

Nuestra nueva aplicación de gestión de Administraciones de Loterías en JAVA, con tecnología ei-work:

- Integración completa de todo el negocio del Administrador: Lotería nacional, Primitivas, quinielas, Productos, etc.
- Gestión integral y automática de todos los flujos de dinero en su Administración.
- La única aplicación de loterías que puede acceder desde su casa a su Administración a través de internet.
- Gestión comercial de alertas de premios a sus clientes: email/sms.
- Actualización automática de las listas, gráficos y programas. ¡Sin ninguna acción por su parte!.

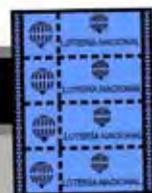
Controle también sus juegos activos con nuestro nuevo producto (próximamente) Podrá llevar un control exhaustivo de las ventas y pagos de juegos activos, de manera que podrá saber en todo momento cuál es su estado económico.



OFERTA ESPECIAL VERANO

¡PRECIO GESTIÓN A PRECIO DE MANTENIMIENTO!
*COMPRANDO EL PAQUETE DE PARTICIPACIONES

Papel especial 0 Fertas



Aplicación eI-Participaciones



0 euros*

Ver ofertas

Caja: 58 euros

- *Caja: 10.000 participaciones, con matriz-microcorte
- X 3 cajas: **PROGRAMA GRATIS** + Mantenimiento
- X 6 cajas: **PROGRAMA GRATIS** + Mantenimiento **Plus**
- X 10 cajas: **PROGRAMA GRATIS** + 1 CAJA + Mantenimiento

PRECIO HABITUAL "PAQUETE PARTICIPACIONES": 324€. Ahorro: 150€.

¡PRUEBE 3 MESES NUESTRA GESTIÓN SIN COMPROMISO!
PRECIO DE MANTENIMIENTO ÚNICO (NO VARIABLE POR NÚMERO DE PUESTOS)

NUESTROS OTROS PRODUCTOS PARA LOTERÍAS

Ei-participaciones la aplicación de participaciones más potente del mercado (GRATIS COMPRANDO 3 CAJAS DE PARTICIPACIONES).
Ei-Gol Nuestra aplicación para realizar reducciones de quinielas.



Infórmese llamando al 902 22 6022

Web: <http://www.grupoEI.com>

Email: COMERCIAL@GRUPOEI.COM

MÁLAGA
Tel: 952 653 516
Fax: 952 650 460

GRANADA
Tel: 958 290 053
Fax: 958 286 471

MADRID
Tel: 915 422 316
Fax: 915 416 802

BARCELONA
Tel: 934 792 355
Fax: 934 791 895

VALENCIA
Tel: 963 404 799
Fax: 963 465 931

NACIONAL
Tel: 902 22 6022

