

Junio 2015

ANAPAL

Año 19 - Nº 53

El Boletín

Agrupación Nacional de Asociaciones Provinciales de Administraciones de Loterías



Celebrada la **Asamblea Anual de Anapal**

14 de junio de 2015

¡¡¡Última hora!!!

- ❖ *SELAE pone en marcha la venta directa de la Lotería Nacional por internet desde su web*
- ❖ *Nuestra contestación a la rueda de prensa de SELAE*
- ❖ *Anapal irá a los tribunales en defensa de los derechos de los Administradores de Lotería*

Lleva contigo tu Administración de Loterías

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

Gestión de Loterías IQ

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

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

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



INFORMÁTICA Q

91 527 15 78

correo@informaticaq.es



www.informaticaq.es

Carta del Presidente



¿Hacia dónde vamos o por dónde nos quieren llevar?



Siempre obras son amores y no buenas razones. Por eso la relación de Anapal, con la Presidencia de SELAE, no es una cuestión personal solo, sino de logros, de obras. En cuanto a relaciones personales, el trato, tanto con la Presidenta como con los Directores Luis Alfonso Martínez Atienza y Jesús Mayoral, que habitualmente participan en las reuniones que mantenemos, es exquisito. Prueba de ello es que acuden a nuestros eventos con normalidad. Convocan a La Comisión Mixta, y mantienen una actitud dialogante, etc. En resumen, una actitud muy positiva en cuanto a la facilidad de comunicación, pero, por desgracia, en otras cuestiones relevantes, no lo es tanto.

*Una Asociación profesional como la nuestra requiere información puntual sobre diversos temas que afectan directamente a nuestros representados. Pongo un ejemplo: planteamos el tema de la jubilación parcial al Director de Planificación Estratégica, Luis Alfonso Martínez Atienza, ya que de él depende La Red Comercial, y él mismo nos sugiere que lo planteemos por escrito a la Presidenta, pues ella nos contestaría de igual manera. Y así lo hacemos. Respuesta de la presidenta: el silencio. Eso sí, de palabra y en conversación privada, me comunica que ya habló sobre ese tema con quien tenía que hacerlo, dando las instrucciones oportunas, pero oficialmente no ha contestado, ni tampoco ha informado de cuáles son esas instrucciones oportunas. Hoy por hoy no sabemos si SELAE acepta o no el tema de la **"Jubilación parcial"** (entre otras cosas).*

*Otro ejemplo, las comisiones: la imprescindible subida de comisiones. Lo hablamos y razonamos directamente con la Presidenta; la recordamos el compromiso de SELAE, asumido y firmado en 2012, de subirlas pasados dos años con la condición de que mejorase la situación económica de España. Y aquí seguimos, pendientes de ello, ya que de momento, y de palabra, nos comunicó que **"de subida de comisiones nada de nada"**. Cierto que ha habido una Comisión Mixta el día 26 de mayo que, en principio iba a tratar otra vez este tema. Pero cuando llega el **"orden del día"** de la Comisión, comprobamos que el tema del incremento de comisiones no aparece.*

*No obstante y de mutuo acuerdo, las dos asociaciones representativas Fenamix y Anapal, solicitamos una subida lineal del 0.75%, y elevar el **"tope"** del pago de premios a 300.000 euros".*

*En otros asuntos hemos coincidido. Aceptó nuestros razonamientos sobre la fracción especial en el sorteo de El Niño y tuvo el valor de suprimirla. También argumentamos la necesidad de eliminarla en sorteos semanales, y en los sorteos de jueves tuvo el valor o la coherencia de quitarla ("con éxito en ventas, un incremento del 10%"). Por lo que parece ya decidido y también presentado en La Comisión Mixta del 26 de Mayo, y **se aplicará a partir de septiembre en el sorteo de sábados.***

*Pero paralelamente, se nos plantean temas que no vemos su necesidad: Vending/Totems, ¿Y esto qué es? Por decirlo lo más breve y entendible que sea posible, se trata de máquinas auto expendedoras preparadas especialmente para venta de juego –activo y pasivo– pudiéndose instalar (**previo pago de las mismas**), en distintos establecimientos (**en nuestras loterías, bares, etc.**). En SELAE dicen que el mercado las demanda, que serían voluntarias y a costa de los titulares de los puntos de venta. Desde luego nuestra postura no es esa. Creemos que por ese camino, si nuestros clientes se acostumbran al uso de las máquinas, primero sobrarán los reventas, después nuestros empleados y al final nosotros mismos.*

Carta del Presidente



El peligro **es la multiplicación de puntos de venta automatizados**, cuando está demostrado que las ventas se originan en función de la demanda, sobre la base del gasto predeterminado por cada jugador, de acuerdo a sus ingresos y necesidades, y siempre teniendo en cuenta que el juego es un gasto superfluo y por lo tanto no necesario. Hoy por hoy incrementar oferta no es incrementar demanda, **sino sólo repartir entre más puntos la existente.**

Se nos comunica en la citada Comisión y sin previo aviso, que **SELAE va a comercializar La Lotería Nacional a través de su ventanilla virtual, su WEB de ventas.** Esto se mire como se mire va en detrimento del colectivo de Administradores de Loterías que hasta ahora vende el **96%** de La Lotería Nacional. **Aunque a través del "punto Amigo"** se supone que se puede recuperar una parte de esa venta, en la práctica puede representar cerca de un **1%** de las ventas totales de Lotería Nacional.

Y, finalmente, quieren comercializar un símil de décimo de Lotería Nacional parcialmente pre impreso en color, en rollos que facilitarían desde SELAE a toda la Red de Ventas, **(todavía no tienen decidido quien los pague).** Es decir, décimos con un tamaño y configuración muy parecidos a los décimos tradicionales, aptos para ser impresos en los campos o huecos que queden libres, por las nuevas impresoras que **(pagaran los puntos de venta)**... y que se conectaran a los terminales conjuntamente con la que ya tenemos, tanto los Administradores de Loterías como los establecimientos Mixtos. A partir del segundo año, el punto de venta, **pagará...** por el coste del mantenimiento de la nueva impresora.

La venta por la WEB de SELAE y los nuevos pre-impresos, así planteado, puede parecer un segundo ataque contra la exclusividad en la venta de Lotería Nacional. El primero en julio de 2010, el segundo ahora al intentar que desaparezcan las **"diferencias"** entre ticket (décimo) de terminal y décimo de lotería, por un lado, y entre décimo de lotería y décimo electrónico, por otro. ¿Para qué se reconoció entonces **la exclusividad en la venta de la lotería pre impresa en nuestro contrato mercantil**, si ahora aplicamos un formato pre-impreso **similar** en los rollos de papel de impresoras específicas o admitimos el **"décimo virtual"**? De considerarse así, este ataque no nos dejará quietos e indiferentes, entre otras cosas porque el nuevo pre-impreso, además de un posible Fraude de Ley, podría vulnerar directa y abiertamente lo establecido tanto por el contrato mercantil en su art. 5.2.i., como por el Acuerdo del Consejo de Administración de SELAE de mayo de 2012, punto tercero. El décimo virtual rompe con toda la tradición del décimo de Loterías.

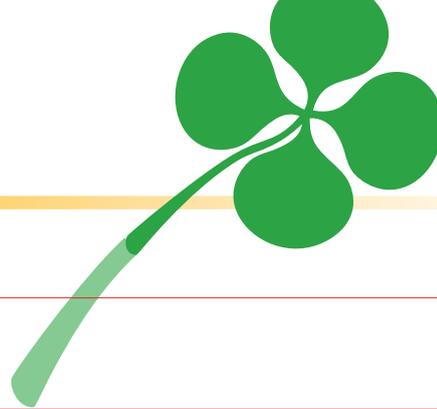
Lo dicho, algunas de estas propuestas, parecen de muy difícil aceptación. El modo de anunciarnos la venta de Lotería Nacional por la ventanilla virtual, como hecho consumado, rompiendo con un **"pacto de caballeros"** que duraba desde 2010, no nos parece el más adecuado. Tampoco parece éste el momento más idóneo para hacerlo, cuando todavía las ventas siguen cayendo, cuando somos los Administradores de Loterías los que más soportamos la caída de ventas directamente proporcional a la caída de nuestros ingresos. Más propicio parecería haberse esperado a la retirada del gravamen, o/y al retorno, al crecimiento...

Nuestra voluntad es colaborar en las estrategias comerciales de SELAE, porque nos guste y les guste o no a ellos, somos parte fundamental de SELAE, pero siempre que esas estrategias no representen un menoscabo directo a nuestra actividad; porque es esa **"actividad"**, es esa profesión de Administrador de Loterías, la que como Asociación debemos defender.

La verdad es que, por este camino, nos lo están poniendo difícil.

**Manuel Izquierdo Morillo,
Presidente de Anapal**

SUMARIO



3.- Carta del Presidente

6.- Editorial

7.- Sigue bajando la aportación fiscal
del juego on-line a la sociedad española

Pedro Lamata Cotanda



12.- El juego público frente a la crisis

Director de Estudios de Anapal



22.- Carta del Presidente a la Presidenta de SELAE

26.- Los "loteros" acusan a SELAE de competencia desleal

Anapal

28.- ¿Por qué se equivoca la Sra. Presidenta de SELAE?

Redacción Anapal



32.- Asesoría Jurídica

Miguel Hedilla de Rojas

33.- LOTERIAS E INTERNET... la historia interminable

Josep Manuel Iborra Chiquillo



38.- Resumen Asamblea Anual de ANAPAL

Redacción Anapal

46.- Loterías Solidarias del Mundo entrega sus primeros premios

Fernando García Gudiña



54.- ¿Está SELAE en contra del empleo?

José L. Sánchez Puente

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

Domicilio: A.N.A.P.A.L., C/ Zaratán, 7, Bjo 2 - 28037 Madrid

Tel. 91 304 05 41

Horario de atención telefónica de lunes a jueves:

de 11,30 a 13,30 y de 17,00 a 19,00

www.anapal.com • e-mail: gestion@anapal.com

Depósito Legal: M-22.423 - 1996

Imprime: Suministros Gráficos 2000, S.L.

Edición: 4.500 ejemplares

Editorial



Próximas elecciones generales



Se han celebrado recientemente, el pasado 24 de mayo, elecciones autonómicas y municipales, con el ya consabido resultado. Está claro que esas elecciones influyen en la vida de todos, aunque respecto a la profesión de Administrador de Loterías las que más le afectarán son las generales, a celebrar a final de año o a principios del 2016, en definitiva cuando así lo decida el Presidente del Gobierno, dado que se cumplirán por esas fechas los cuatro años de la actual legislatura.

SELAE aunque sociedad mercantil inscrita en el correspondiente registro, es dependiente del Ministerio Economía y Hacienda, puesto que el Estado es el titular del 100 % de su capital. Precisamente por ello en bastantes aspectos, desde el punto de vista jurídico administrativo, está sometida a lo público, y, por supuesto, sus grandes decisiones parten del Ministro de turno, o del Subsecretario, y las no tan grandes también, pues los Presidentes de SELAE suelen consultarles.

Con relación a las pasadas elecciones autonómicas y municipales, he leído en varios artículos, que entre las varias causas que podrían haber llevado a la importante pérdida de votos del partido en el poder, el PP, se encuentra la presión fiscal. Hay una contradicción manifiesta entre las declaraciones que hacen en el sentido de declararse firmes partidarios de la defensa de la pequeña mediana empresa, y la realidad. Los Administradores de Loterías son pequeños empresarios, ya como autónomos o ya como titulares de modestas sociedades mercantiles, y en general han sido junto a los pequeños empresarios de otros sectores, y son muchos los sectores, el objetivo de la vorágine recaudatoria del gobierno del Partido Popular y de su Ministro D. Cristóbal Montoro.

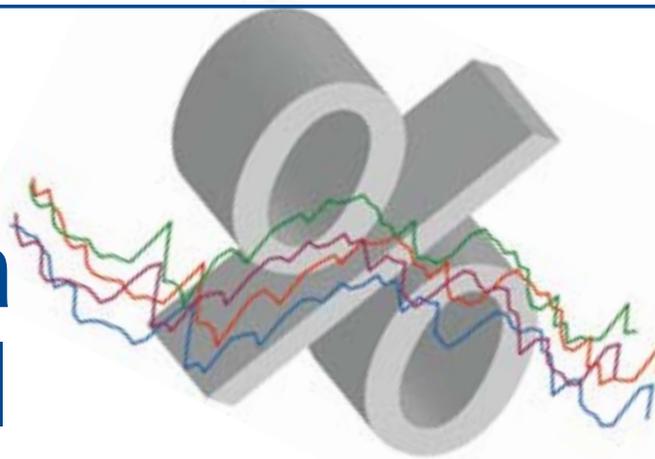
A título de ejemplo basta con echar un vistazo a las inspecciones tributarias efectuadas a quienes firmaron en origen el contrato mercantil como SLU -Sociedades Limitadas Unipersonales-, para darse cuenta de que "del dicho al hecho hay mucho trecho". Y tampoco en ese sentido desde la Presidencia de SELAE se ha ayudado al sector. Puede que no se haya dado cuenta, pero hablando de posibles votantes flaco favor le ha hecho a su gobierno. Parece obvio que si a un Administrador de Loterías le hacen pagar por esa cuestión entre 40.000,00 € y 80.000,00 € difícilmente les va a votar, y si les votó alguna vez que se olviden para la próxima. Lo peor de todo es que el fundamento de esas concretas inspecciones que es cuando menos, de carácter interpretativo y absolutamente recaudatorio. Esta cuestión ha generado en el colectivo una sensación de miedo y abandono como nunca antes había ocurrido.

Pero no queda ahí la cosa. ¿Qué pasa con la tasa del 20%?, que para colmo de males ha sido un fracaso recaudatorio además de nefasto para las ventas. ¿Y del proyecto de venta de Lotería Nacional de forma directa por la WEB de SELAE, con el consiguiente "bocado" que se le va a dar por ello a toda su Red de Ventas?, ¿y de la prometida, y firmada -ver acuerdo Consejo de Administración de SELAE de Mayo de 2012- subida de comisiones?, ¿nos preguntamos también por qué no hay dinero para ello y sin embargo sí para otros gastos y proyectos de la casa?, ¿y la apuesta cotizada, para cuando y para quienes? ¿y para qué los Tótems y maquinas de Vending?, ¿acaso pretenden que despedamos a nuestros empleados?. Etc... etc... El resumen es que SELAE trata a su red de ventas mas como enemigos que como amigos.

El voto es secreto y personal, siendo evidente que cada cual vota a quien quiere y por las causas que quiere. Lejos de mi ánimo, y sobre todo de mi capacidad, el tratar de influir para nada en ese asunto. Es más, estas líneas obedecen a la cantidad de llamadas que en ese sentido se han recibido en el tfno. de asistencia jurídica gratuita de ANAPAL.

¿Y qué nos trasmite el colectivo?. Pues que desde luego si en el partido del gobierno siguen por esos derroteros, y me remito solo al sector de los Juegos del Estado -no obstante de que en los demás modestos sectores de pequeños empresarios los tiros van en la misma dirección-, auguro pocos o escasos votos a su favor provenientes de los loteros, sus familiares y empleados. Los hechos son los que mandan y visto lo visto: "blanco y en botella".

Miguel Hedilla de Rojas
Director del Boletín



Sigue bajando la aportación fiscal del juego on-line a la sociedad española

El denominado **Impuesto sobre actividades de Juego**, derivado de la Ley 13/2011, es en realidad el impuesto sobre Juego On-line. El juego Privado presencial en cambio, aporta fiscalmente a sus CCAA respectivas, no al Estado.

Y aporta en proporción significativamente mayor que el On-line, este sí al Estado.

¿Por qué, si en el llamado "Juego On-line", incrementan ventas de forma extraordinaria los últimos años, a pesar de la crisis, según la DGOJ, un 17 % en 2014, resulta en cambio, que cada año aportan menos, en fiscalidad al Estado en el que opera?.

¿Por qué el Juego Privado on-line (de ámbito estatal, recordemos que el juego privado presencial es de ámbito CCAA), montado como negocio totalmente privado, aporta cada vez menos a Hacienda, mientras a los Juegos del Estado (SELAE), montados desde 1763 como aportación directa al Tesoro –un impuesto voluntario-, totalmente público, se le sigue gravando además, sobre sus premios mayores de 2500 €?

¿Por qué el Ministerio de Hacienda sigue lastrando sus propios Juegos (SELAE es Hacienda), con el gravamen del 20% sobre premios, al tiempo que permite la paulatina "exención fiscal" del Juego On-line (Operadores privados)?.

¿Por qué decimos que aporta cada vez menos?

Utilizando como fuente el Blog de Laura Guillot y el extracto que publica del **Informe de Hacienda sobre el mes de febrero 2015:**

"Los ingresos tributarios procedentes del impuesto sobre actividades de juego desde enero a octubre de 2014 se cifran en 56.623.000 euros, un 16,5% menos que en el mismo período del año pasado (67.795.000 euros).

La recaudación procedente del impuesto sobre actividades de jue-

JUEGO "ON-LINE" EN ESPAÑA				
ESTIMACIÓN DE CANTIDADES JUGADAS				
año	7 meses	Promedio mes	12 meses	Incremento %
2011	1.763	252	3.018	
2012	2.727	390	4.678	55
2013		467	5.600	19,7
2014		546	6.555	17,1

millones de euros



dijimos, que en 2014, de enero a octubre, la *recaudación fiscal del On-line*, disminuyó un 16%, a la par que el volumen de ventas del On-line crecía más del 17%, ¿qué conclusión podemos sacar?

Utilizando por otra parte los informes trimestrales de la DGOJ vemos que:

INGRESOS TRIBUTARIOS POR CONCEPTOS. DETALLE. ACUMULADO.
 AGENCIA TRIBUTARIA PERIODO : ENERO/FEBRERO DE 2015
 (En miles de euros)

DESIGNACIÓN DE LOS INGRESOS	RECAUDACIÓN		%
	AÑO 2015	AÑO 2014	
Gravamen s/Loterías	267.816	213.564	25,4 ↑
Imp. actividades juego. Estado	64	19.680	-99,7 ↓

INGRESOS TRIBUTARIOS POR CONCEPTOS. DETALLE. MES.
 AGENCIA TRIBUTARIA PERIODO : FEBRERO DE 2015
 (En miles de euros)

DESIGNACIÓN DE LOS INGRESOS	RECAUDACIÓN		%
	AÑO 2015	AÑO 2014	
Gravamen s/Loterías	73.900	96.511	-23,4 ↓
Imp. actividades juego. Estado	43	19.624	-99,8 ↓

go del mes de febrero de 2015 fue de 43.000, en 2014 fue 19.624.000 euros. Este año supone una dismi-

nución de un 99,8% respecto al año anterior".

Si tenemos en cuenta, como

**Si quieres estar informado puntualmente y con la mayor rapidez, suscríbete a la web por e-mail o envíanos tu correo electrónico/e-mail actualizado a [ANAPAL](mailto:gestión@anapal.com):
 e-mail: gestión@anapal.com
www.anapal.org**



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

ANAPAL INFORMA QUE:

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

En caso contrario Correos no se responsabiliza de la entrega.



El que recibas este boletín no significa que seas socio de ANAPAL. El mismo se envía gratuitamente a la totalidad de Administradores de Loterías, asociados y no asociados.



JUEGO ON-LINE EN ESPAÑA, AÑO 2014

(según informes trimestrales de la DGOJ)

Trimestre	Cantidades jugadas	Incremento	GGR	Incremento GGR	Retorno
Primer	1.573,80	8,75	67,93	9,1	95,7
Segundo	1.565,80	15,7	59,22	6,7	96,2
Tercer	1.562,50	17,8	61,97	12,0	96,0
Cuarto	1.853,70	25,0	65,57	10,0	96,5
Total/año	6.555,80	16,8	254,70	9,5	

millones de euros

El retorno en premios en 2014, crece al 96,5%, lo que hace que el crecimiento interanual en GGR mucho más modesto, (un 9.5%) de 229 a 254 millones, se transforme en el más lucido 17% en cantidades jugadas. Si venden 100 y devuelven el 96,5 en premios, solo rendirán cuentas

sobre el 3,5 restante, después de descontarse los gastos de operación...

La "exposición fiscal" de Los Operadores on-line en España según esto, es sobre el 3,5 bruto (antes de gastos e impuestos). Sin lugar a dudas, los más sufridos y abnegados de Europa.

Parece claro que el exitoso crecimiento del Juego On-line en el Estado Español es inversamente proporcional a su aportación en fiscalidad neta.

Esta escasa y titubeante fiscalidad de poco más del 1% sobre cantidades jugadas, se explica por un lado por la bajísima exposición fiscal de los Operadores On-line en España. El Estudio publicado por

En el año 2012, en nueve meses 111,17 millones de euros según la Memoria de la DGOJ

En el año 2013, parece que Hacienda recaudó del On-line 74 millones de euros, aunque en la memoria de la DGOJ ya no aparece....

VIC/CAS

Fundas de plástico

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

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

síguenos en
 facebook
Vic-Cas Fundas de Plástico

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





Utilidad social de un Operador On-line

Porque un Operador de Juego, aparte del servicio que presta (ocio lúdico), tiene dos formas de aportar riqueza a la Sociedad: Una es la fiscalidad directa, otra el empleo que genera. Ninguno de estos dos aspectos parece merecer el interés de nuestro DGOJ, ya que no aparecen en su Memoria 2013, tampoco en los cuatro informes trimestrales de 2014.

Por ejemplo, el Juego Privado Presencial aporta entre el 9 y el 10% en fiscalidad sobre cantidades jugadas, y más de 80.000 empleos o SELAE cerca del 30% al Tesoro con unos 20.000 empleos directos.

Nos enorgullecemos de ello. No lo ocultamos.

¿Qué aporta el juego no-presencial a la sociedad española?

Aparte de alimentarse en buena medida del mercado generado por el juego Presencial durante 35 años.

En las Memorias de la CNJ del Ministerio del Interior, predecesor de la DGOJ del Ministerio de Hacienda, si que se especificaba la aportación de cada cual. Por ejemplo en su última memoria, la de 2010

¿Será por eso que las últimas declaraciones (20-5-2015 entrevista de Azarplus) de D. Carlos Hernández iban destinadas a "hermanar", a no diferenciar, el juego presencial del no presencial? ¿Si no se diferencia pasa desapercibido?

Pero si es precisamente la Ley

En 2014, según algunos, desciende un 16% en relación con 2013, según otros el Estado recauda 76 millones de euros. La DGOJ todavía no se manifiesta...

En 2015 según la propia Agencia Tributaria de enero a febrero descendía el 99% ¿...? Con respecto a 2014.

ARJEL, (Autoridad de regulación del Juego en Línea en Francia) comparando mercado francés italiano y español de Juego on-line sitúa el retorno en premios de franceses e italianos entre el 80 y el 85%.

Por otro lado quedaría otra



posible fuente de fiscalidad que son los propios jugadores on-line pero...

La Ley 16/2012, la misma que para mejorar las cuentas del Estado en relación a ingresos por IRPF, establecía el gravamen del 20 sobre los Juegos del Estado, **permite desgravar ganancias en juego menos pérdidas, a los jugadores on-line, reduciendo la base imponible del jugador** desde la Hacienda Pública, mientras se sigue castigando al Juego Público por excelencia.

Así que mediante dos medidas, a nuestro entender no precisamente brillantes, de este gobierno, una la "prescripción" o "entente cordiale" de Regulador y Operadores, del retorno en premios del 96,5% (para 2014), que reduce la base imponible del Operador al dejar únicamente "expuesto" el 3,5% antes de gastos. Cuando en otros países de nuestro entorno se establece entre el 80 y el 85%, de retorno en premios.

Otra la inclusión en la Ley 16/2012 de la capacidad del jugador de desgravar las pérdidas, conseguimos que el Juego On-line", con un volumen en "cantidades jugadas" de 6.555 millones de euros en 2014 esto sí según la DGOJ, al Estado aporte sólo 76 millones. Es decir poco más del 1%. Sin aportar apenas empleo.

Porque otra cuestión que los informes trimestrales sobre el Juego online, de la DGOJ omiten, además de la recaudación fiscal, es la **aportación de empleo específico por parte de estos Operadores.**

Unos cincuenta Operadores con Licencia general, pueden precisar ¿diez personas por Operador, 20 personas? Nos movemos con una posible horquilla de oferta de empleos de entre 500 y 1000, para los "anclajes" de estas "empresas" en nuestro territorio. Fácil sería al Regulador solicitar los datos de contratos laborales generados por estos Operadores en España...y demostrar que es sustancialmente mayor...

El que recibas este boletín no significa que seas socio de ANAPAL. El mismo se envía gratuitamente a la totalidad de Administradores de Loterías, asociados y no asociados.



13/2011 la que estableció y marcó las diferencias...

Lo notable de estos hechos, es que siendo el Juego Online el que

según los datos expuestos, menos aporta a la Sociedad en general, tanto en fiscalidad como en empleo, es sin embargo el más defendido por

el Regulador (ver intervenciones en "medios" de su Director) y por el propio Ministerio de Hacienda (ver legislación y normativa fiscal derivada).

Mientras que a los Juegos del Estado, del propio Ministerio de Hacienda, por lo tanto los que más aportan en fiscalidad (son un aparato de recaudación, propiedad de todos los españoles) y uno de los que más aporta en empleo, les ponemos la zancadilla con el gravamen del 20%.

¿A qué jugamos?

*Pedro Lamata Cotanda
Dirección de Estudios de Anapal*

DATOS 2010			
Subsectores Juego Privado	Fiscalidad	Facturación Bruta	% de aportación
Máquinas B	874.696.797	11.339.000.000	7,7
Bingos	609.244.507	2.687.000.000	22,7
Casinos	104.476.704	1.857.000.000	5,6
Total J. Privado	1.588.418.008	15.883.000.000	10,0
Subsector Juego Público	Aportación al Tesoro	Facturación	% de aportación
LAE	2.938.000.000	9.592.000.000	30,6

Datos de la Comisión Nacional del Juego, Informe Anual del Juego en España 2010, página 50

Desde 1968

CAJAS FUERTES LÓPEZ HIJOS

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

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

OFERTA SOCIOS de ANAPAL

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

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

Certificada nivel IV, certificado Aenor.

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

Precio imbatible Grado IV

Caja + Anclaje UNE 108-136 en Madrid



Modelo	Medidas exteriores mm			Medidas interiores mm			Peso	Vol.	Precio
CAJA	ALTO	ANCHO	FONDO	ALTO	ANCHO	FONDO	KG	LITROS	
K-60	550	530	445	470	450	300	225	65	1.590 € + IVA
K-200	1000	600	570	920	520	420	450	200	2.260 € + IVA
AM 2	500	450	450	400	350	305	215	40	1.405 € + IVA

Web: www.cajasfuerteslopezehijos.com - e-mail: info@cajasfuerteslopezehijos.com



El juego público frente a la crisis

Todos hemos oído la frase: "con crisis se juega más..." ¿Ha sido verdad? Hasta la Ley 16/2012 y en el caso del Juego "Público", sí.

A lo largo de los últimos treinta y cinco años, en el Estado español se han producido tres crisis económicas (recesión incluida).

La del 81-82, la del 93-94 y la del 2008-09 hasta 2013.

Las dos primeras se padecieron antes de la incorporación de España a la Unión Europea.

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".

¿Cómo se ha comportado el Juego en España, frente a estos fenómenos del marco económico?

Mercado del juego en España 1979-2007. Los datos ofrecidos son "millones de euros".

En el cuadro de página siguiente

te mostramos la evolución en facturación de los cinco subsectores de la Industria del Juego Presencial de acuerdo a los informes de la Comisión Nacional del Juego. Aparecen dos "crisis" con recesión, dos situaciones con crecimiento negativo reiterado tres trimestres...

Las Crisis:

En 1981, con un "-0,1" de PIB, **LAE creció un 9,2.**

En 1982 con un PIB de 1,2 creció un 8,4.

La ONCE, el otro Subsector de Juego Público, creció un 14% en



innovación
en panelados. sl.u.

PROMOCIÓN HASTA EL 30 DE SEPTIEMBRE **CAJÓN DEL DINERO**

85^{'00} € IVA INCLUIDO Antes: 102,85 € iva incluido

* No acumulable a otras ofertas ** Portes no incluidos

Cajón del dinero automático.
Medidas: 42x42x10 cm. Metálico color negro.



Escanea este código QR para acceder a nuestro Catálogo 2015



15
AÑOS CONTIGO

visita nuestra web
www.grupo-jcm.com

 965 80 71 16

 Pol. Ind. Bulilla, C/ Desviradores, 16
03400 Villena (Alicante) - Spain

 www.grupo-jcm.com

 info@grupo-jcm.com



AÑO	Maq.B	i%	LAE		Bingo	i%	Casinos	i%	ONCE	i%	Total Juego		IPC	PIB
1979			1238		1008		237		153				15,7	0,0
1980			1463	18,2	1432	42,0	282		185				15,6	1,3
1981	6911		1597	9,2	1659	16,0	329		211	14,0	10707		14,5	-0,1
1982	6628	-4,1	1731	8,4	1730	4,3	389	18,2	234	11,0	10712	0,05	14,4	1,2
1983	7026	6,0	1937	11,9	1886	9,0	426	9,5	277	18,0	11552	7,84	12,2	1,8
1984	7447	6,0	1956	1,0	2034	7,8	459	7,7	571	106,0	12467	7,92	11,3	1,8
1985	7745	4,0	2362	20,8	1903	-6,0	508	10,7	710	24,0	13228	6,10	8,8	2,3
1986	7709	-0,5	2845	20,4	2245	18,0	544	7,1	984	39,0	14327	8,31	8,8	3,3
1987	9118	18,3	3248	14,2	2761	23,0	686	26,1	1140	16,0	16953	18,30	5,2	5,5
1988	6943	-23,9	3405	4,8	3087	12,0	917	33,7	1210	6,1	15562	-8,20	4,8	5,1
1989	8026	15,6	3539	3,9	3467	12,0	936	2,1	1500	24,0	17468	12,20	6,8	4,8
1990	8945	11,5	3736	5,6	3477	0,3	883	-5,7	1796	20,0	18837	7,84	6,7	3,8
1991	7298	-18,4	4186	12,0	3721	7,0	1002	13,5	1877	4,5	18084	-4,00	5,9	2,5
1992	7742	6,1	4537	8,4	3961	6,4	971	-3,1	1926	2,6	19137	5,82	5,9	0,9
1993	7652	-1,2	4746	4,6	3818	-4,0	925	-4,7	2071	7,5	19212	0,39	4,6	-1,0
1994	7202	-5,9	4988	5,1	3808	-0,0	931	0,7	2201	6,3	19131	-0,40	4,7	2,4
1995	7672	6,5	5203	4,3	3740	-2,0	944	1,4	2316	5,2	19875	3,89	4,7	2,8
1996	6618	-13,7	5479	5,3	3680	-2,0	952	0,8	2320	0,2	19049	-4,20	3,6	2,4
1997	7512	13,5	5895	7,6	3671	-0,0	1105	16,1	2250	-3,0	19936	4,66	2,0	3,9
1998	8836	17,6	6307	7,0	3709	1,0	1228	11,1	2291	1,8	22371	12,20	1,8	4,5
1999	9565	8,3	6632	5,2	3723	0,4	1381	12,5	2289	-0,1	23650	5,72	2,3	4,7
2000	10416	8,9	6882	3,8	3818	2,6	1580	14,4	2432	6,2	25128	6,25	3,4	5,0
2001	10592	1,7	7543	9,6	3755	-2,0	1687	6,8	2457	1,0	26034	3,61	3,6	3,6
2002	10367	-2,1	7637	1,2	3666	-2,0	1799	6,6	2383	-3,0	25852	-0,7	3,5	2,7
2003	10292	-0,7	8299	8,7	3929	7,2	1914	6,4	2299	-3,5	26733	3,41	3,0	3,1
2004	10076	-2,1	9027	8,8	3854	-2,0	2067	8,0	2263	-1,6	27287	2,07	3,0	3,3
2005	10729	6,5	9300	3,0	3833	-1,0	2444	18,2	2124	-6,1	28430	4,19	3,4	3,6
2006	10938	1,9	9644	3,7	3694	-4,0	2459	0,6	2143	0,9	28878	1,58	3,5	3,9
2007	12627	15,4	9985	3,5	3661	-1,0	2551	3,7	2165	1,0	30989	7,31	2,8	3,7

el 1981 y un 11% en 1982.
El Total del Juego en España (Público y Privado) creció un 0,0.
Luego en esta crisis...

El Juego Público reaccionó frente a la crisis mucho mejor que el juego Privado.

En 1993, con un PIB de "-1",
LAE crece un 4,6%.
En 1994 **crece un 5,1%.**
La ONCE en 1993 **crece un 7,5%**

y en 1994 un 6,3%.
El Total del Juego en España en 1993 un 0,3% y en el 1994 un "-0,4%".

El Juego Público –LAE y ONCE- vuelven a superar la crisis con holgura. Con un comportamiento cinco o seis puntos por encima del que presenta el Juego Privado presencial.





AÑO	Maq. B	i%	LAE	I %	BINGO	i%	CASINO	i%	ONCE	i%	Total juego presencial	i%	PIB
2008	14.498	14,8	10.048	0,6	3.375	-7,8	2.286	-10,4	2.101	-3,0	32.308	4,3	1,2
2009	13.364	-7,8	9.845	-2,0	2.930	-13,0	1.990	-12,9	1.981	-5,7	30.110	-6,8	-3,1
2010	11.339	-15,2	9.592	-2,6	2.687	-8,3	1.857	-6,7	1.863	-5,9	27.338	-9,2	0,2
2011	9.389	-17,2	9.723	1,4	2.142	-20,0	1.612	-13,2	1.956	5,0	24.822	-9,2	-0,4
2012	8.515	-9,3	9.253	-4,8	1.842	-14,0	1.490	-7,6	1.913	-2,2	23.013	-7,3	-2,0
2013	8.150	-4,3	8.518	-7,9	1.727	-6,2	1.436	-3,6	1.836	-4,0	21.667	-5,8	-1,2
2014	8.200	0,6	8.446	-0,8	1.730	0,2	1.440	0,3	1.850	0,8	21.666	0,0	1,3

**En 2014 los datos son una aproximación, todavía no han sido publicados.
El resto de datos están tomados de las Memorias anuales de la CNJ y de la DGOJ*

¿Qué le ocurre a SELAE, con la gran crisis actual, que en el Sector del Juego Presencial, empieza a manifestarse en 2009?

Ocurre que desde 2009 a 2012, el comportamiento del Juego Privado, frente al de los Juegos del Estado y ONCE, es totalmente coherente con el que mostró en las crisis anteriores. Como ejemplo la leve mejoría económica de 2011, provoca en LAE y La Once, crecimientos positivos del +1,4 y del +5 respectivamente. Compárese con lo ocurrido en los subsectores Privados

Pero a partir de 2013 con el gravamen, se invierten los papeles. Veamos por qué.

SELAE, acumula un descenso en cuatro años (2009 a 2012), de 8 puntos, Máquinas B, desciende 49 puntos, Bingos 56 puntos, Casinos 40 puntos, promediando volúmenes de ventas de estos tres subsectores, podemos hablar de un descenso conjunto de 48 puntos. **SELAE hasta 2012 soporta la crisis 6 veces mejor que el resto del Juego Privado Presencial.**

Por su parte La ONCE, desde 2009 hasta 2012, acumula un descenso del 8,9%, entre cinco y seis veces mejor que el promedio del Juego Privado Presencial, hasta que...

En Septiembre de 2012, un Ministro de Hacienda decide penalizar los únicos Juegos de Titularidad Pública y/o finalidad social: SELAE, ONCE, EAJA, CRUZ ROJA, en pro de una supuesta "doble solidaridad". Lo publica en septiembre de 2012, lo incluye en diciembre en la Ley 16/2012 y lo aplica a partir de enero de 2013.



Esta decisión difícilmente comprensible, es "justificada" por la gravedad de la crisis y un supuesto carácter transitorio, de obligada solidaridad, **contra los juegos más solidarios...** Y no sólo sobre los grandes premios sino los medianos y pequeños desde 2.500 euros. Penaliza toda la mecánica de premios con cierta significación. **Y provoca**

una inversión del comportamiento histórico del Mercado, en relación a nuestros Juegos en situación de crisis.

Un rechazo contundente por parte de nuestros clientes, más contundente cuanto más asentado estaba en la tradición y el derecho consuetudinario, que los premios de loterías -por ser Los juegos del Estado, una aportación voluntaria a la Hacienda y sus beneficios íntegros destinados a las arcas públicas-, estaban exentos de impuestos al cobro.

Este es el caso de los 250 años de trayectoria histórica de Loterías y Apuestas del Estado.

La ONCE por su parte tiene un recorrido desde el año 1938-39, por lo tanto menor. Pero su finalidad netamente de carácter asistencial también está arraigada en nuestra sociedad.

¿Cómo se cuantifica esa reacción de nuestro Mercado ante la difícilmente justificable decisión del Ministro?

En términos generales:

En 2013, al mejorar la situación económica, (segundo semestre), los tres subsectores del Juego Privado crecen cuatro puntos relativos, dividen por dos el descenso del año anterior (2012).



SELAE y ONCE en 2013, **multiplican por dos su descenso** de 2012, contra todo precedente anterior y contra tendencia natural de Mercado. Pero intentaremos, a continuación, cuantificar con más detalle...

¿Cuánto nos ha quitado el gravamen del 20%?

Si desde 2009 hasta 2011, incluidos, perdíamos el 3% acumulado, cuando los tres subsectores del juego privado presencial acumulaban cada uno más de un 30% de descenso. Los Juegos del Estado respondían a la crisis 10 veces mejor que el Juego Privado.

Si en 2012, descendíamos todavía un -3%, hasta que la "publicación de la noticia del gravamen del 20%" en el mes de septiembre, lo convirtió en un -4,8% porque esa campaña de Navidad 2012, perdió de golpe un -8%, (al ser este sorteo el 27% de las ventas totales). Desde 1939 no se registraba un descenso en Navidad de esta magnitud.

Luego en 2012, añadimos a la pérdida previa natural, del 3%, un 1,8%, atribuible al gravamen, aunque todavía técnicamente, no se aplicaba. Pero el rechazo a su mero anuncio, si lo aplicaron de forma inmediata y por anticipado nuestros clientes. Aún así, incluido 2012 con el castigo de Navidad, SELAE responde al menos, tres veces mejor que el conjunto del juego privado. -7,8 acumulado en el caso de LAE frente a más del -46 acumulado del Juego Privado presencial.



¿Qué ocurre en 2013, primer año de aplicación del gravamen?

En 2013, año en el que empezamos a salir de la recesión en el segundo semestre, el Juego Privado "mejora", como ya dijimos, reduciendo por la mitad su descenso en relación al año anterior. Los Juegos del Estado con el gravamen, multiplican por dos el descenso, un -7,9% de descenso anual Comenzando con una debacle también sin parangón, en el sorteo de El Niño, del -13%. A nadie parece llamar la atención. Desde el Ministerio dicen que el gravamen no afecta a las ventas y desde SELAE no le contradicen.

¿Qué hubiera pasado en 2013 sin el gravamen?

Si nuestra tendencia previa al gravamen, al menos, era producir resultados tres veces mejores que el resto del juego presencial y ellos mejoran 4 puntos. Nosotros deberíamos haber mejorado, como mínimo 12 puntos. $-4,8 + 12 = +7,2$.

Datos de ventas, cantidades jugadas, en millones de euros

AÑO	MAQ B		BINGOS		CASINOS	
2009	13.364	-7,8	2.930	-13,0	1.990	-12,9
2.010	11.339	-15,2	2.687	-8,3	1.857	-6,7
2.011	9.389	-17,2	2.142	-20,3	1.612	-13,2
2.012	8.515	-9,3	1.842	-14,0	1.490	-7,6
2.013	8.150	-4,3	1.727	-6,2	1.436	-3,6
2014	8.200	0,6	1.730	0,2	1.440	0,3

*En 2014 los datos son una aproximación, todavía no han sido publicados. El resto de datos están tomados de las Memorias anuales de la CNJ y de la DGOJ.

¿Qué ocurre con la aplicación del gravamen?

Que en 2013 descendemos -7,9%. En un solo año perdemos más que en la suma de todos los años de la crisis desde 2009 a 2012.

AÑO	SELAE	
2009	9.845	-2,0
2.010	9.592	-3,0
2.011	9.723	1,0
2.012	9.253	-4,8
2.013	8.518	-7,9
2014	8.446	-0,8

Por lo tanto del +7,2 esperable sin gravamen al -7,9 con gravamen, potencialmente perdemos 15 puntos en un solo año.

En 2014, aunque no se han publicado los datos por la DGOJ, en base a lo publicado por los subsectores interesados, parece que, en el Juego Privado Presencial, tocaron fondo e incluso iniciaron crecimiento positivo. Los datos, conforme a evolución económica, debieran aproximarse al 1 positivo.

Aplicando la tendencia previa de, al menos una evolución tres veces mejor, SELAE debiera haber crecido otros tres puntos. Sin embargo en 2014 bajó un -0,8. Luego de +3 a -0,8 otros cuatro puntos perdidos.



Recordemos que en 2014, ya tuvimos PIB positivo por encima del 1,3, y que para 2015 se "calcula" un crecimiento del +2,9 para nuestra economía. Pero a pesar de que el comercio minorista durante 2015 ya da un crecimiento del +2,4, los Juegos del Estado -agregado de pequeños comercios (su red de ventas)-, sigue dando un decrecimiento del -0,65 para lo que va de año. ¿Por qué?

Que los porcentajes de descenso en 2014 y 2015 no nos engañen, el hachazo a las ventas se produce básicamente en 2013, sobre esa enorme pérdida se sigue acumulando la sangría en 2014 y 2015. Son pérdidas sobre pérdidas, sin tocar fondo.

El herido "sangra menos" pero porque le queda ya mucha menos sangre en el cuerpo.

A nuestro entender el gravamen del 20%, nos ha hecho perder en dos años un 20% de ventas como mínimo y hasta un 40% probable.

Si nos empeñamos en ser optimistas, daremos un 20% menos, de recaudación para el Tesoro Público o para todos los ciudadanos titulares de estos Juegos llamados "del Estado".

Nos pueden decir que son sólo estimaciones en base a tendencias, y es



HEDILLA ABOGADOS
Asesorando loteros desde 1992

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

www.hedillaabogados.com

Familia de loteros

 @HedillaAbogados
 Hedilla Abogados

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

 Tel. 913 566 388
 info@hedillaabogados.com



cierto pero hemos aplicado la tendencia más moderada (tres veces) según datos reales. Porque, recordemos: si sumamos *descensos acumulados hasta 2012*, de los tres subsectores del juego privado: Máquinas = -49, Bingos = -56 y Casinos = -40. Frente al -8 acumulado por SELAE, veremos que la tendencia hasta 2012 era que **SELAE evolucionaba 6 veces mejor que el conjunto del juego Privado presencial.**

Y si aplicamos ese "seis veces mejor" habríamos perdido el 40%.

Con la estimación moderada del 20%, sobre el dato de ventas de 2012, representan 1.851 millones perdidos en ventas, que para el Tesoro representaban a su vez, unos 600 millones directos e indirectos, limpios. (Con la esti-



mación "dura" del 40%, Las pérdidas para el Tesoro podrían ser 1.200 millones de euros). A este descabro recaudatorio hay que añadir, el perjuicio a la Imagen de los Juegos del Estado, más el perjuicio, sobre el empleo especializado generado por los Administradores de Loterías, del que se han ido viendo obligados a prescindir. O que en el peor de los casos ha llevado al cese de la actividad, disimulada con un traspaso a pérdidas del "negocio". **Porque al retroceso y erosión natural de la crisis, nos han sumado de golpe, la losa del gravamen. Nos la han multiplicado por dos, por cuatro o por seis.**



Esto sin contar con el daño hecho a La ONCE, EAJA y CRUZ ROJA.

En el caso de las ventas de SELAE, La Hacienda Pública a quien van destinados los beneficios, ha perdido en dos años más de 600 millones de euros (hasta los posibles 1200).

SELAE ha perdido además, la confianza de un 30% de sus jugadores, su mercado, su demanda fidelizada, que han dejado de jugar, de aportar a Hacienda. Pero además ha "debilitado" la motivación de todos los demás. Su Red comercial ha perdido más de quinientos empleos especializados, y cerca de mil "puntos de venta" entre Administradores y Mixtos, están al borde de la quiebra o han pasado ya por la desgraciada tesitura de malvender su negocio.

Víctimas de la decisión del Sr. Ministro.

En 2013 Selae habría dado cre-

cimiento positivo (+7) en 2014 (+3) y 2015 (+4) también, en vez de (-8), (-0,8) y (-0,7) y esos empleos y esos negocios, se hubieran podido salvar. Y no hubieran deteriorado la Imagen de los Juegos del Estado. Y habría conseguido más recaudación para Hacienda (desde luego más coherente), vía beneficios de SELAE en crecimiento, de lo que consiguió vía gravamen con SELAE decreciendo.

¿A quién ha beneficiado?

A los españoles titulares todos de los juegos del Estado, no.

A los españoles destinatarios todos de los beneficios de SELAE, no.

A SELAE, como Institución, su imagen y su compromiso histórico con el jugador, no.

A la Red Comercial de SELAE, menos que a nadie, porque tras la crisis general *nos ha creado una segunda crisis artificial, que nos está desangrando.*

*Pedro Lamata Cotanda
Dirección de Estudios de Anapal*

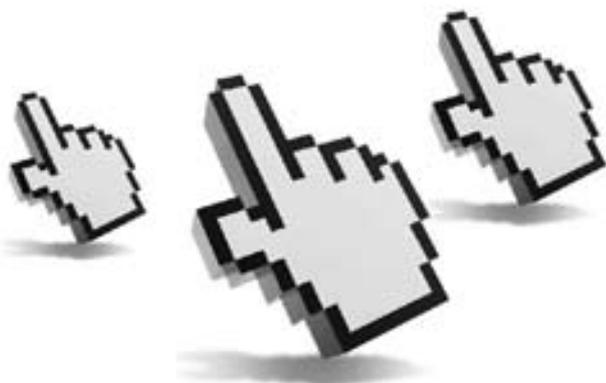
En BBVA y ANAPAL sabemos que te mereces más.

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

Descubre todas las ventajas que BBVA pone a tu disposición.

Búscanos en: www.anapal.com

O captura este código:



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

adelante.

SEGURO DE CAUCION VS SEGURO MULTIRRIESGO DIFERENTES PERO COMPLEMENTARIOS

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

Seguro de Caución:

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

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

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

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

Esto significa que, en caso de

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

Veámoslo con un ejemplo:

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

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

Seguro Multirriesgo Administraciones de Lotería

Se contrata con AXA y es el

complemento perfecto del Seguro de Caución, ya que **va a permitir hacer frente a las reclamaciones de la Compañía cuando Loterías del Estado ejecute la póliza de caución, en aquellos casos en los que el siniestro que cause la pérdida esté incluido en las coberturas del Seguro Multirriesgo.**

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

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

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

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

AXA

Teléfono de atención exclusivo: **91 807 00 35**

E-mail: plataforma.emisiones@axa.es

BBVA BROKER

Correduría de Seguros y Reaseguros

Tu establecimiento necesita algo más que suerte

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

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

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



Cobertura otorgada por AXA Seguros Generales

Para no dejar nada al azar

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

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

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

Última hora 1

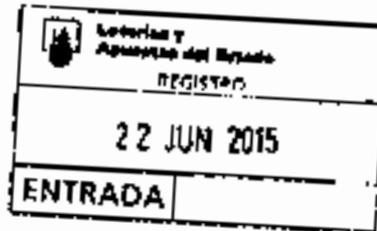
Carta de Manuel Izquierdo a la Presidenta de SELAE



● C/ Zaratán, 7, 2.º, 3.º, 7
● Madrid 28037
● Tel. 91 304 65 43
● Fax 91 322 60 21
● ccslae@anapal.com
● www.anapal.com

Manuel Izquierdo Morillo
Presidente de ANAPAL
c/ Zaratán, 7
28037 Madrid

Madrid, 18 de junio de 2015



D^a Inmaculada García Martínez
Presidenta de SELAE
Madrid

Sra. Presidenta,

A través de D. Jesús Mayoral Amaro, Director de Operaciones de Juego de SELAE, se nos ha hecho llegar el acta de la reunión de la Comisión Mixta - SELAE y Asociaciones - del pasado 26 de mayo de 2015

En la citada reunión, como Vd. bien sabe, se nos informó y solo informó, es decir no llevamos a cabo ninguna aceptación por nuestra parte al efecto, ni dimos por buena su decisión, que fue cosa de SELAE, acerca de la iniciativa de poner en marcha "la venta de la Lotería Nacional por la web oficial de SELAE bajo el paraguas del Club Conmigo Online manteniendo la comisión del 4% para todas las sorteadas de la Lotería Nacional". (Texto en cursiva copiado del acta).

Igualmente y de la misma forma y manera, mera información por parte de Vds. e igualmente sin nuestro asentimiento, se nos explicó la próxima puesta a disposición de la Red de Ventas de una "nueva impresora ... para imprimir los resguardos de Lotería Nacional. Se muestra el diseño del nuevo resguardo explicando los diferentes campos. D. Pep Vallori comenta que se podría mejorar el resguardo si el tipo de sorteo JUEVES, SABADO, NAVIDAD y EL NIÑO se imprimiera debajo de la viñeta". (Texto en cursiva copiado del acta).

Pues bien, una vez estudiadas por parte de la Asesoría Jurídica de ANAPAL, así como por nuestra Junta Directiva del pasado 13 de junio, las indicadas iniciativas, no podemos aceptarlas al considerarlas lesivas para el colectivo que represento, ya que ambas vulneran lo establecido en varios artículos del Contrato Mercantil, firmado por SELAE y la Red de Ventas, regulador de sus relaciones jurídicas de la que surgen obligaciones que tienen fuerza de Ley entre las partes, cuyo cumplimiento no puede dejarse al arbitrio de una sola.

Me estoy refiriendo al reconocimiento de nuestro derecho a comercializar por Internet los juegos que ya vendemos presencialmente, así como a lo que Vds. denominan "el nuevo diseño de los resguardos de Lotería Nacional".

No obstante de quedar a su disposición para cualquier aclaración al respecto, lamento manifestarle que ANAPAL no presta su consentimiento a las señaladas iniciativas, reservándonos el derecho de llevar a cabo cuantas acciones legales haya lugar en defensa de los intereses legítimos de los Administradores de Loterías.

Atentamente,

Fdo. Manuel Izquierdo Morillo
Presidente de ANAPAL

EL PAÍS
EL PERIÓDICO GLOBAL

**LOTERÍAS Y APUESTAS
DEL ESTADO**

Loterías redobla su apuesta por Internet al lanzar el Gordo online

La presidenta de la sociedad descarta la privatización. Avanza que en junio facturaron más que el año anterior y resta importancia al impacto del impuesto sobre los premios.

La presidenta de la sociedad estatal de loterías y apuestas (SELAE), Inmaculada García, ha anunciado este lunes que redoblará la apuesta por las ventas online al permitir jugar al Gordo de Navidad a través de su página web. Las ventas a través del portal de Loterías representa un 2% de la cifra de negocio total, que el año pasado ascendió a 8.472 millones de euros, aunque con crecimientos superiores al 5%.

La decisión supone un avance importante para el comercio digital de Loterías porque el Gordo de Navidad supone un 25% de su facturación correspondiente al Gordo. También permite jugar a la Lotería convencional de jueves y sábados. Ya es posible apostar a terminaciones o seleccionar un número concreto, vinculado a un resguardo, pero no se podrá comprar decimos preimpresos, para ello

deberá acercarse a su establecimiento y hacer la compra presencial. "Si queremos no ya ser modernos sino contemporáneos debemos adaptarnos para operar en este entorno", manifestó García.

La sociedad ya cuenta con 500.000 usuarios registrados. Y su portal está entre los 10 más vistos, según el Estudios General de Medios. "Estamos entre los primeros comercializadores a través de la web por delante de Amazon" explican desde la entidad.

"Los puntos de venta que ya dispongan de su propia web podrán tener un enlace a la de Loterías. Para aquellos que no dispongan de web, el procedimiento de venta a través de la web requiere que cada usuario seleccione un punto de venta. De esta forma, se ofrecerán las mismas oportunidades a los más de 10.400 puntos de venta de Loterías, para que participen de los beneficios de la venta online", indicó la presidenta.

García ha querido tranquilizar a los loteros, que habían protestado porque el impulso de la sociedad estatal a las ventas online, les perjudica. Las administracio-



nes de Loterías se quejan de que el negocio online les reduce las comisiones. "Nosotros no somos minoristas, somos mayoristas. No queremos ser competidores de nuestros administraciones", ha explicado la presidenta del organismo público. "Había una demanda real en el mercado. Nosotros lo que queremos es que todos nuestros puntos de venta sean iguales, tengan las mismas oportunidades", ha indicado García.

Para jugar a las diferentes modalidades de Loterías a través de la web es necesario darse de alta como usuario. Para registrarse hay que facilitar el DNI y un número de cuenta. Además, es obligatorio vincular las apuestas a una administración de loterías -se puede elegir de forma fácil- para que las comisiones de la venta vayan a parar a esa administración.

García ha admitido que, de momento, la privatización de la entidad, que el Gobierno había planteado al

principio de la legislatura, está parada a pesar de que la sociedad está comenzando a mejorar sus cifras de ventas. En junio facturó un 0,06% más que en el mismo periodo del año anterior. Aunque en lo que va de año sigue estando un 0,46% por debajo de los registrado durante los seis primeros meses de 2014.

La presidenta de la sociedad estatal también restó importancia al impacto del gravamen sobre Loterías que el Gobierno estableció en 2013. Ha explicado que el que apuesta para ganar no piensa en el impuesto. Reconoció que los más afectados son las peñas o grupos que hacen participaciones lo que dificulta la liquidación del tributo.

Fecha de publicación: Madrid 22 JUN 2015

Fuente: El País

gadmin®



GADMIN® MOBILE

ACCESIBILIDAD 100%
NAVEGACIÓN ULTRARÁPIDA

LA VENTANILLA WEB OFICIAL Y EXCLUSIVA PARA SU PUNTO DE VENTA



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

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

Llámenos y le asesoraremos:

965 347 727 • 649 665 963

www.gadmin.es



MÁS DE 12 AÑOS DE EXPERIENCIA Y CIENTOS DE PUNTOS DE VENTA NOS AVALAN

Lotería Nacional

- Control de Stock (Existencias)
- Reservas
- Deudas de Clientes
- Impresión de Reconocimientos de Deuda
- Impresión de documentos de Reserva
- Impresión de participaciones de Lotería Nacional

Juegos Activos (Abonados)

- Abonados de Juegos Activos
- Deudas de Clientes

Peñas

- Diseño e Impresión de participaciones de Peñas
- Gestión de Abonados
- Deudas de Clientes
- Venta y pago de Participaciones

Venta por Internet

(Buscarlotería, Web Premium ...)

- Publicación de "Disponible" automáticamente
- Recepción de pedidos en Tykhe Gestión
- Reserva de la lotería con la importación de pedidos

Servicios incluidos en el mantenimiento...

- Soporte telefónico ilimitado de Lunes a Sábado
- Ayuda On-Line de puesta en marcha - Ilimitada
- Ayuda On-Line en el funcionamiento y resolución de problemas con Tykhe Gestión - Ilimitada
- Orientación en la compra de equipos informáticos e instalaciones técnicas
- Copias de seguridad desde Tykhe Gestión en servidores de Infolot o dispositivos locales (USB, Disco Duro...) - Ilimitadas
- Descarga de Listas pocos minutos después del sorteo
- Actualizaciones de mejoras
- Actualizaciones por cambios en S.E.L.A.E.
- Subida de números disponibles a BuscarLotería y Web Premium
- Recepción de pedidos desde Buscarlotería y Web Premium
- Acceso a Tykhe Gestión desde fuera de la administración (requiere Internet y configuración de software y hardware no incluido en el precio de mantenimiento)



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



Control
Total



Todo
Centralizado



Soporte
966 295 825

ANTE LA RECIÉN PRESENTADA PLATAFORMA DE VENTA ONLINE DE LOTERÍA NACIONAL



LOS "LOTEROS" ACUSAN A SELAE DE COMPETENCIA DESLEAL

Madrid, 23 de junio de 2015.- La Agrupación Nacional de Asociaciones Provinciales de Administraciones de Lotería (ANAPAL), acusa a la SELAE (Sociedad Estatal Loterías y Apuestas del Estado) y a su recién presentada plataforma de venta online de competencia desleal y abuso de poder sobre su propia red de ventas.

ANAPAL no está de acuerdo con la forma en que la SELAE pretende centralizar la venta de Lotería Nacional a través de su web porque cree que atenta contra los intereses de los más de 10.000 puntos (entre establecimientos exclusivos de venta de Loterías y Apuestas y los denominados Mixtos, con actividad principal en la hostelería) que conforman la red comercial, los de sus clientes y, finalmente, no creen que la multiplicación de puntos de venta (virtuales o no) sirva para estimular la compra. Sino al contrario, porque a fin de cuentas representa **automatizar la venta la Lotería**, con lo que esto conlleva de pérdida de calidad de oferta y posible pérdida de puestos de trabajo, cuando nuestro mercado todavía se mantiene en contracción de demanda.

El pasado martes, 22 de junio, SELAE a través de su presidenta, Inmaculada García Martínez, anunciaba en rueda de prensa la puesta en marcha de la plataforma que permite vender Lotería Nacional desde la propia web de Loterías y Apuestas del Estado y las supuestas ventajas para los miembros de la red profesional con web que implementen un enlace para unificar la venta exclusivamente a través de la web de SELAE.

Un enlace que haría que la base de clientes (normalmente peñas, conseguidas con el trabajo y el esfuerzo de años de confianza) que actualmente juegan

con cada administración, vía Internet, se vieran obligadas a realizar sus apuestas directamente a través de la web de SELAE, con lo que el establecimiento perdería el control (cuánto, cuándo y qué cantidad juegan) de esta fuente de ingresos, y clientela altamente fidelizada.

ANAPAL siempre ha propuesto la opción de conectarse a los servidores del operador para proceder a la validación de las jugadas, quedando el proceso de registro y de cobro en sus webs. Todo ello, bajo los más estrictos protocolos de seguridad que requiera SELAE.

Lo cierto es que el colectivo de Administradores de Loterías no ha participado en absoluto, ni prestado su consentimiento, en la puesta en marcha de esa venta directa vía Internet de la Lotería Nacional desde la web de SELAE. ANAPAL considera que las condiciones (contrato) pro-



puestas por SELAE para sumarse a esta iniciativa son inaceptables.

Para ANAPAL, "esta medida y el apoyo (tácito) que presta la presidenta de SELAE al gravamen del 20% sobre los premios de los juegos, atentan directamente contra los beneficios de los Juegos que van a parar a las arcas del Estado y son patrimonio de todos los españoles".

¿Cómo puede la Presidenta manifestar que el gravamen del 20% no ha afectado significativamente a SELAE?. Para Manuel Izquierdo, presidente de ANAPAL, "con ese gravamen la Red Comercial y SELAE como empresa, han perdido 10 puntos porcentuales en sus ingresos/ventas desde 2013". Y ahora, con la automatización de los procedimientos de venta, y la pérdida de



calidad de oferta que conlleva, Inmaculada García está dando un nuevo paso en contra de los Juegos que debería defender, los públicos".

ANAPAL emprenderá las acciones legales que considere oportunas en contra de la indicada venta directa de SELAE.

Anapal



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

AVISO

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

asesoriajuridica@anapal.com

Última hora 4

¿Por qué se equivoca la Sra. Presidenta de SELAE?



La Señora Presidenta se equivoca, **SELAE va a vender por la WEB como minorista, al menudeo, EXACTAMENTE IGUAL QUE NOSOTROS Y PARA NUESTRO MERCADO FIDELIZADO. Y por lo tanto en directa y desigual competencia.**

Anapal se ha puesto en contra de la venta de Lotería Nacional por la ventanilla virtual desde el comienzo. **No tiene sentido que un franquiciador se dedique a competir a restarle clientela a sus franquiciados.** Tampoco tiene sentido promover desde SELAE la venta automatizada desde su WEB en detrimento de la venta presencial a través de su Red Comercial. **Primero porque con contracción de demanda no va a vender más. Segundo porque lo que hará es sustituir venta de calidad presencial, por venta automatizada de mucha menor calidad, pero virtual, automatizada por su WEB. Canibalizando la demanda generada por su propia**

Red comercial durante muchos años de trabajo eficaz.

Los Seis años de experiencia compitiendo con su red para lograr un 1% del total de las ventas, debería acreditarles que ahora, incorporando la Lotería Nacional a su "ventanilla virtual, su aspiración real va a ser conseguir otro 1% en varios años. Un 2% sobre el total. Pero ese 1% por las características de la WEB de ventas de SELAE, que va dirigida exclusivamente al mercado español, se detraerá otra vez de las ventas de la Red comercial.

Nuestra oposición viene de que *para el mismo mercado* sustituir una oferta presencial de gran calidad, por otra no presencial, de menor calidad, automatizada, no incrementa ventas para el Operador al final del proceso y disminuye la imagen de calidad en los productos y en los procesos de comercialización de SELAE.

Nuestra oposición viene que después de soportar la crisis desde 2009 a 2012 con un 8% de pérdidas en ventas y en nuestros ingresos (comisión sobre las ventas) y la segunda crisis que nos proporcionó el Sr. Montoro con su gravamen desde 2013 hasta hoy con una pérdida de otro 10% sobre nuestros ingresos, la mitad de la Red de Administradores está en situación límite. Hemos tenido que despedir a muchos de nuestros empleados, Nos encontramos al borde de malvender nuestro "medio de vida" o extinguirlo.

En este momento crítico para la supervivencia de la Red Comercial, a nuestra Presidenta se le ocurre arañarnos otro 1%.

O se le ocurre, dentro de estas ideas de sustituir calidad de oferta por venta automatizada, proponernos la instalación de máquinas expendedoras de juego. Eso sí *"siempre sin intentar perjudicarnos"*.

Un buen Presidente en este momento, no se distraería generando modalidades de oferta automática de menor calidad y para la que no tienen demanda real.

Un buen presidente con los datos de ventas de 2013 sobre la mesa, habría luchado con uñas y dientes, por la retirada del gravamen del 20%.

Porque también se equivoca La Presidenta, RES-TANDO IMPORTANCIA AL IMPACTO DEL GRAVAMEN DEL 20%. NO tendrá importancia para ella, no en su caso, ya que SIGUE COBRANDO LO MISMO, JUNTO A SU EQUIPO DIRECTIVO, en 2014 y en 2015 pero si ha habido un tremendo impacto para nosotros, SU RED COMERCIAL, TAMBIÉN PARA LA EMPRESA, PARA SU APORTACIÓN directa AL TESORO. Una pérdida en el "mejor" de los casos, del 10% desde 2013 para nuestras "ventas/ ingresos" y en aportación al tesoro. Los accionistas

no se quejan, pero es que "los accionistas" es el Ministerio de Hacienda (el que puso el gravamen a todo el juego Público).

Si desde 2009 a 2012 con la crisis perdimos un acumulado (suma de los cuatro años) del -8%.

En 2013 primer año de aplicación del gravamen, en un solo ejercicio perdemos un -8%. Lo mismo que la suma de los cuatro años anteriores. (La única variable diferencial es el gravamen) La crisis en 2013 se

Lotería



Nacional

suaviza. El juego Privado presencial en 2013 pierde la mitad que en 2012. Nosotros, con el gravamen, y en ese mismo 2013, pasamos a perder el doble. La Once También. ¿Curioso no?.

La Presidenta y su equipo conocen estos datos. ¿Por qué afirman que no hay efecto significativo del gravamen?. ¿Tal vez porque son cargos políticos?. ¿Porque se deben al Ministerio de Hacienda?.

Sin embargo la Presidenta si reconoce que hoy, todavía no hemos tocado fondo y que tenemos un descenso en ventas del -0,46% sobre el peor año en ventas, que fue 2014.

¿Cómo se compagina esto con que el Resto de Subsectores del Juego Privado Presencial haya tocado fondo y comience el crecimiento o con que el comercio minorista en España en este mismo 2015, esté creciendo ya a un ritmo del +2,4%?.

A nuestro entender, Como Presidenta de la Sociedad Estatal Loterías y Apuestas del Estado no puede, no debe obviar, ni mucho menos negar el efecto del gravamen para la Empresa que preside. Como no lo negó, ni lo obvió y si lo reconoció en su momento el Sr. Carballeda y lo argumentó en el Congreso, en relación con La ONCE. ¿Será que el Sr. Carballeda no le debe el cargo al Ministerio de Hacienda?.

Algunas Precisiones: Navidad en 2014 no fue el 25% del total de las ventas, sino el 27% del total.

La WEB de Loterías no vende el 2% del total de las ventas, en 2014 vendió el 1% (si vendió el 2% del total de juegos activos, que representan menos de la mitad de las ventas totales).

CARTEL DIGITAL

de RESULTADOS y BOTES con DISPLAY

**MONITORES INDUSTRIALES 32" y 42" con 3 AÑOS DE GARANTÍA
FUNCIONAMIENTO GARANTIZADO 16h./día - 7 días/semana**



visita nuestra web
www.grupo-jcm.com



SIEMPRE AL DÍA
Actualización de datos
diaria de forma automática



TECNOLOGÍA LED
Máxima calidad de
imagen



PERSONALIZABLE
Configure su Cartelería
según sus comodidades



WI-FI
Conexión a la red
sin cables

VERSATILIDAD Y COMODIDAD A SU ALCANCE



Mantenga informados a sus clientes de los resultados y botes diarios de todos los juegos. A la vez, puede exponer hasta 10 carteles hechos por usted para informar de su histórico de premios, peñas, sorteos especiales, etc... Además, podrá programar el tiempo de exposición de cada uno.



Pantalla de resultados 2

Pantalla de resultados 1



Láminas de Botes



Botes semanales color 1

Botes semanales color 2



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

Aa

DISPLAY

Personalice el Display con el texto que usted desee



32" y 42"

Elija entre los dos tamaños de Cartel Digital de Resultados y Botes



PROFESIONAL

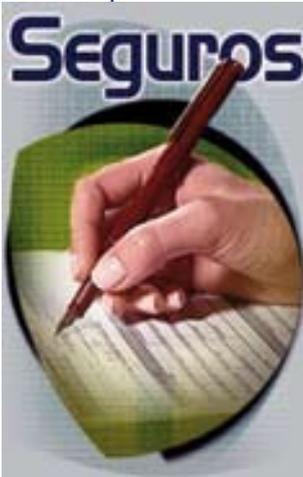
Monitor especial garantizado por el fabricante para su colocación en vertical.

Escanea este código QR para acceder a nuestro Catálogo 2015





Miguel Hedilla



Póliza colectiva de caución

ARTS. 3.4. 1, 2, 3 y 4

DEL CONTRATO MERCANTIL

Por desgracia sigue habiendo Administradores de Loterías que desconocen el contenido y significado de estos artículos del Contrato Mercantil, referidos a la obligación del titular del punto de venta, por el mero hecho de serlo, de garantizar a SELAE:

1. Su responsabilidad y la del personal a su cargo, por el ejercicio de sus cometidos y funciones relativas a la explotación del negocio de loterías, y ello aunque en su comportamiento no hubiese dolo (intencionalidad) o culpa (negligencia).
2. El cobro de las ventas de todos los juegos que comercializa.
3. Los fondos destinados a pagos que se encuentren a su disposición.
4. Los equipos y material de SELAE.

A esos efectos SELAE tiene establecida el aseguramiento a su favor de esas garantías, por medio de una Póliza de Seguro Colectiva, a través de una Compañía por ellos designada (actualmente AXA), con la que SELAE suscribe la indicada póliza a la que se tienen que adherir, y pagarla, obligatoriamente, todos los puntos de venta integrales en calidad de tomadores.

Estoy hablando evidentemente de la póliza de CAUCION y NO, repito NO, de la póliza MULTIRRIESGO. Son diferentes, pues la primera además de obligatoria es solo para garantizar a SELAE y solo a SELAE lo más arriba indicado, y la de MULTIRRIESGO, que es voluntaria aunque muy conveniente tenerla, a quien cubre es al Administrador de Loterías. Pongo un ejemplo: En caso de robo, la póliza

de CAUCION ni cubre ni paga nada al Administrador de Loterías, a quien pagará es a SELAE en el caso de que consecuencia de ese robo el Administrador de Loterías no pague a SELAE el producto de sus ventas, y ello sin perjuicio de que después la compañía de seguros trate de cobrarle el total de ese pago, que ha efectuado a SELAE, al Administrador de Loterías robado, que es lo que se llama repetir contra él. Por eso es muy conveniente tener aparte y voluntariamente la póliza de MULTIRRIESGO.

El artículo 3.4.3 del Contrato Mercantil, y sigo hablando de CAUCION y no de MULTIRRIESGO, establece la posibilidad de que cuando el Administrador de Loterías no pueda por circunstancias ajenas a su voluntad, acogerse a la póliza colectiva de caución, o inclusive habiéndose acogido SELAE así lo vea conveniente, pueda este suscribir otra póliza o establecer otro tipo de aval, garantía o afianzamiento, bajo la supervisión y autorización de la Sociedad Estatal, que cubra sus responsabilidades – las ya indicadas al principio de estas líneas -.

Por último recomiendo nuevamente, al igual que ya he hecho otras veces, que es conveniente tener claras las diversas cláusulas del Contrato Mercantil, es decir hay que leerlas y conocer su contenido y significado. El Contrato Mercantil es el que regula en primer lugar las relaciones jurídicas entre cada Administrador de Loterías y SELAE.

Miguel Hedilla de Rojas
Abogado

Asesoría jurídica de ANAPAL

LOTERIAS E INTERNET...

la historia interminable



Inter...¿Qué?, esto es lo más que alcanzaban a decir muchos, cuando ahora hace 20 años, les dije que iba a poner en marcha una web donde ofrecer todos los servicios de nuestra Administración de Lotería y además informar todos los días de los resultados de los sorteos. Nos pusimos manos a la obra y con un ordenador con menos potencia que un Smartphone actual, un procesador de textos, y un modem de 28kb pusimos en marcha este ilusionante proyecto. Era el año 1995 y no fue hasta cuatro años después, cuando la entonces LAE publicó en la edición de octubre de su revista bimensual *Noticias*, un artículo en el que hablaba de la existencia de estas pocas páginas web, haciéndonos una entrevista e indicando que por este camino de futuro debíamos de caminar todos. En dicho artículo ya se hablaba de que comercializábamos juegos en la red y no parecía haber ningún problema por ello, incluso desde APAL Valencia pusimos en marcha una web de Ventas de Lotería Nacional en la que los asociados podía ofertar sus números... estábamos en 1999.

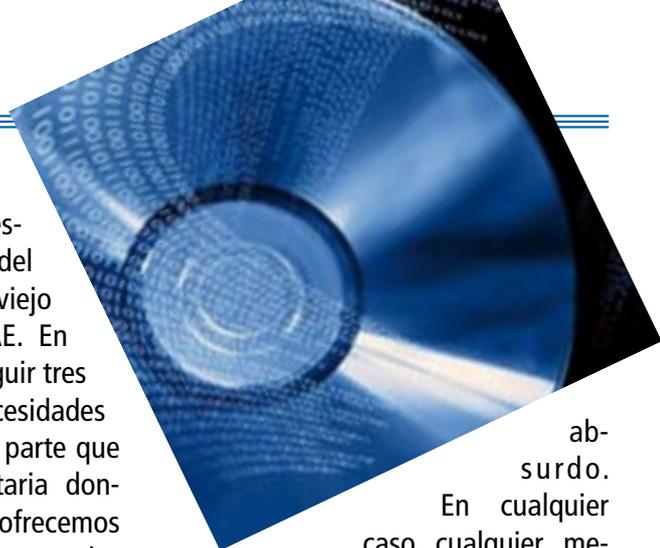
El tiempo paso y muchas Administraciones iniciaron su singladura por Internet pero la presencia de LAE en la red se limitaba a una web informativa gestionada, muy honrosamente dicho sea de paso, por la delegación

comercial de Valencia; hasta que en 2005 tuvimos la primera reunión en la sede de Guzmán el Bueno para tratar el tema de Internet, habían pasado 10 años. A esa reunión asistió por parte de LAE entre otros Jacinto Pérez Herrero y varios asistentes de nuestro colectivo con Jorge Martín y un servidor como representantes de ANAPAL. Desde entonces hasta hoy infinitas reuniones y si se hubiera detenido el tiempo aquel día de octubre, nada hubiera pasado porque nada ha cambiado en la posición de SELAE al respecto de nuestra presencia en la entonces Internet y hoy redes sociales. Nada ha cambiado respecto a nuestra situación de incertidumbre y nada ha cambiado respecto a cuál debe ser nuestro papel en esta forma de comercialización.

Por si fuera poco en 2009 con Gonzalo Fernández al frente de LAE se cierra el círculo y se pone en marcha la web de ventas del entonces regulador/operador que entra en frontal competencia con las más de 500 administraciones que en aquel momento ya estaban presentes en la red, algunas de ellas desde hacía más de 14 años. Con esta web LAE hace oídos sordos a la petición de las Administraciones de Lotería y opta por un solo canal de ventas en lugar de optar por un multicanal, más acorde con la tradición de nuestros juegos,

que posibilitaría que los puntos de su red de ventas comercializaran sus productos bajo el paraguas de LAE, con la tecnología de este, con su seguridad, con su potencial publicitario, pero respetando la imagen e historia de cada punto, los productos de juegos creados por estos como son las peñas y sus bases de datos de clientes conseguidas tras muchos años de trabajo. En ese momento todo hubiera sido muy sencillo, porque como he dicho, LAE era a la vez regulador y operador y solo su obcecación y la falta de reconocimiento de la profesionalidad de las Administraciones de Loterías le impedía optar por la opción que nosotros proponíamos y seguimos proponiendo.

Obviando la fugaz y fallida Presidencia de Aurelio Martínez, ni siquiera la dirección de José Miguel Martínez persona próxima a nuestras tesis, puso en marcha un proyecto bastante avanzado de regularización de nuestra presencia en Internet. Y mientras tanto el tiempo pasa, la web de ventas de SELAE alcanza gran relevancia y las webs de mandato de servicios que ofrecen los productos de SELAE utilizando los productos de este, utilizando lenguaje confuso para el cliente: *"Jugar con Ventura24 es equivalente a hacerlo en una Administración de Lotería..."* y cobrando recargos astronómicos y difíciles de calcular en



productos como peñas, siguen cam-
pando a sus anchas con inversiones
millonarias en publicidad y sin que
nadie se atreva a ir contra ellas ni SE-
LAE, ni la DGOJ.

Finalmente llegamos a la actual
Presidencia, que tras un periodo de
adaptación y remodelación del or-
ganigrama de La Casa parece que
llega a las mismas conclusiones que
Gonzalo Fernández en 2009 y que yo
resumiría en una y es que: **los Admi-
nistradores de Lotería no somos
lo suficientemente profesionales
para poder ejercer esta profesión
más allá de ser unos meros des-
pachadores de cupones.** Me duele
decir esto porque sin lugar a dudas,
esta Presidencia está mucho más
próxima a las tecnologías de la co-
municación que las anteriores, pero
no cabe otra explicación cuando lo
que se nos sigue ofreciendo es des-
viar a nuestros clientes desde la ven-
tanilla a su web de ventas con el Club
Amigo o un triste botón de enlace en
nuestras webs a su web de ventas y
perder nuestros registros.

Se vuelven a esgrimir los motivos
de siempre: "que en ningún sitio la
red de ventas vende en Internet",
pues bien, ¿en que sitio hay una red
con 4.000 puntos de venta altamen-
te cualificados y profesionales?, que
durante 250 años han convertido sus
juegos de estado en los más impor-
tantes del mundo. También se nos ha-



bla de "seguridad de nues-
tras webs e identificación del
apostante", este es otro viejo
tantra utilizado por SELAE. En
una web podríamos distinguir tres
apartados en cuanto a necesidades
de seguridad se refiere: la parte que
podríamos llamar publicitaria don-
de figura quienes somos, ofrecemos
nuestros servicios y enlaces a redes
sociales etc., aquí en principio no
son necesarios altos niveles de se-
guridad, aunque casi todas nuestras
web tienen certificados SSL en este
apartado al igual que la de SELAE. La
zona de acceso a las cuentas de los
clientes donde se realiza el proceso
de registro y compra de productos,
donde aquí sin son de obligatorio
cumplimiento estos niveles altos de
seguridad y nuestras web lo tienen al
igual que la de SELAE. Y finalmente la
zona de pago de las jugadas donde
se enlaza a las plataformas de pago
del banco donde se tiene el TPV vir-
tual y ahí es el banco el que ofrece
la seguridad al igual que la web de
SELAE. Si hablamos de las bases de
datos de los clientes estas se encuen-
tran en Data Centers con altos nive-
les de seguridad como los de SELAE
y todas las administraciones tenemos
contratados los servicios de una em-
presa encargada del mantenimiento
de la Ley de Protección de Datos. Solo
no queda el proceso propiamente di-
cho de validación de las jugadas que
se nos remiten, que hasta ahora son
imprimidos los boletos y después va-
lidados y es donde nosotros pedimos
la posibilidad de transmisión de esos
datos en formato AD243 o similar que
nos permita la conexión con los servi-
dores de SELAE como hacemos con la
validación de peñas de quiniela. Para
acabar con lo referente a nuestra ca-
pacidad en la identificación del apos-
tante, daría la misma contestación
que hemos dado a la DGOJ cuando a
SELAE se le ha negado la apuesta co-
tizada presencial por este motivo...

ab-
surdo.

En cualquier
caso cualquier me-
dida de seguridad adicional
que SELAE creyera necesaria a buen
seguro que estaríamos capacita-
dos para implementarla en nuestras
webs.

Teniendo en cuenta todo lo an-
terior, ¿Por qué la negativa a seguir
reforzando la venta profesional de
los 4000 puntos de venta y querer
centralizar la venta del futuro sólo en
SELAE?, ¿Acaso no es importante en
cualquier empresa la actualización de
su personal y de sus canales de ven-
ta?, ¿Qué beneficio hay de que esa
red de ventas (4.000 puestos), que-
den obsoletos y apartados de las for-
ma de ventas actuales?. **No quisiera
que la contestación fuera que es más
"operativa" una red masificada, no
profesional, que no piense y que tan
solo se dedique a dispensar boletos o
a recargar Totems instalados en infi-
nitos lugares.**

No me voy a extender más, pero
como dice el título de este artículo
creo que después de 20 años, nos
merecemos que esta historia termi-
ne ya, y que termine de la forma que
sea lo más beneficiosa para nuestros
clientes y más rentable económica-
mente para el estado que finalmente
es quien se beneficiará si consegui-
mos regularizar esta situación y con-
vertir a nuestros juegos y sus red en
un referente mundial en la gestión de
juegos de estado.

Josep Manuel Iborra Chiquillo
Secretario de ANAPAL
Miembro del equipo de repre-

¡¡¡ASOCIATE A ANAPAL!!!

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

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

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

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

No lo dudes, asóciate.

anapal

Asóciate a **Anapal**

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

Nombre _____

Apellidos _____

Localidad _____ calle _____

CP.: _____ Correo electrónico: _____

Provincia _____ Teléfono Administración _____

Tel. particular: _____ Fax: _____

Tel. móvil: _____ Nº Admón. _____

Nº cuenta corriente

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

Fecha: _____

Firma

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

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

Resumen

Asamblea Anual

de ANAPAL

14 de junio de 2015

El pasado domingo día 14 de junio con la asistencia de más de 200 Administraciones de Lotería de toda España, tuvo lugar en Madrid la Asamblea anual de ANAPAL. Tras el **Informe del Tesorero y la aprobación de las cuentas de 2014 y presupuesto de 2015**, se procedió a la renovación de los cargos, que según los estatutos correspondía renovar. Se hizo entrega de unas placas de agradecimiento por el trabajo realizado en ANAPAL, a los miembros de la Junta que cesaban en su cargo.

Gran expectación despertó el **informe del Presidente** llevado a cabo por Manuel Izquierdo. En él se hizo un repaso a las actuaciones del último año, tales como la recogida de firmas contra el gravamen del 20% sobre premios, la consecución de la eliminación del premio a la fracción en el sorteo del jueves y próximamente en el del sábado, etc. Informó de las reuniones de La Comisión Mixta, expresando su malestar y decepción por el funcionamiento de la misma, ya que las reuniones se realizan a hechos consumados, comunicando lo ya decidido, por lo que son meramente informativas, sin el necesario debate para dar con las mejores solu-

ciones para el colectivo.

Destacó la **frontal oposición por parte de ANAPAL al Club Conmigo Online**, a la nueva impresión de un símil del décimo, a la venta de Lotería Nacional en la Web de SELAE y al **proyecto aún incipiente de la puesta en marcha de Tótems de ventas, indicando que contra todo esto ANAPAL iba a iniciar; según acuerdo de su Junta Directiva**; acciones contundentes para impedir su puesta en marcha, pero que de ninguna manera se encontraba entre ellas la posibilidad de convocar ninguna huelga. Y esto por diversos motivos, entre ellos su ilegalidad y, cómo no, por las conclusiones de las experiencias anteriores, cuando fueron convocadas en 2010.

Cerró su intervención, que fue largamente aplaudida por los asistentes, con un llamamiento a la unidad de todo el colectivo e invitando al cese de la crispación que se vive con ciertos comentarios aparecidos



en las redes sociales, que en nada ayudan a dar con soluciones interesantes para todos.

El asesor jurídico dio un repaso a todos los temas que ANAPAL tiene pendientes, como la jubilación parcial, preguntas fiscales a la agencia tributaria y pleitos en marcha. También informó de la puesta en marcha de las reuniones para el convenio colectivo en la que ANAPAL es la única asociación que pudo acreditar su representación y es reconocida por los sindicatos. **Finalmente informo del inicio de estudios encargados por la Junta directiva para emprender pleitos contra la venta de Lotería Nacional en la web de SELAE, la impresora del símil de décimos y el Club Conmigo Online.**

Después de un receso, que al-



gunos administradores aprovecharon para abandonar la sala sin esperar a los invitados, por su gran enfado ante los nuevos proyectos de SELAE; hizo su entrada el **Director de Operaciones de Juegos, D. Jesús Mayoral, y la Directora de Marketing Dña. Eva Pavo.**

Tras excusar a la Presidenta por encontrarse en una Reunión fuera de España, procedió a informar a los presentes de los nuevos proyectos que se van a poner en marcha, no sin antes indicar que estamos mejorando las ventas en el conjunto de los juegos; siendo la Lotería Nacional con un aumento del 8% en la del jueves y un 4% en la del sábado respectivamente, las que tiran del carro de los juegos activos, que están en franco retroceso. Los proyectos, que según el Director de Operaciones, son *“mejoras que nos favorecen, en muchos casos solicitados por la red de ventas y por los jugadores”* son: la puesta en marcha de una impresora de calidad que imprimirá sobre un papel, que es un símil de un décimo, para mejorar los resguardos actuales de Lotería Nacional por terminal y que será a cargo del punto de venta que quiera tenerla; la venta de la Lotería Nacional en la web de SELAE,

dentro del paraguas del punto amigo; la [alegalidad](#) de nuestras webs; la puesta en marcha de un quini3, similar a El Quinigol para el verano, con partidos de ligas extranjeras; el cambio de la gestión de la Lotería de Navidad, con el paso de los décimos por el terminal, o su transmisión a través del portal eStila, según sea la venta, por ventanilla décimo a décimo, o a peñas, asociaciones etc. La liquidación (comisión) de lo transmitido, se hará semanalmente.

También dijo que está en estudio la posibilidad de implantar Tótems de venta, de los productos de SELAE. Estas fueron las *“grandes noticias que nos tenía preparadas SELAE”*. Como no podía ser de otra manera, la exposición de estas *“mejoras”* fue acompañada por murmullos y muestras del malestar que sentían nuestros compañeros allí presentes. Parte de los asistentes, abandonaron la sala en el turno de ruegos y preguntas, en algunos casos debido al malestar que sentían después de escuchar las supuestas novedades.

Antes de abrir un extenso turno de preguntas, Manuel Izquierdo tomó la palabra para repetir, esta vez ante El Director de Operaciones, lo dicho al respecto de La Comisión Mixta en la Asamblea: [que la información se da a hechos con-](#)



[sumados](#), que en ocasiones al día siguiente de la reunión aparecen noticias en el portal eStila, que no se nos habían notificado el día anterior... en definitiva acciones que hacen pensar en la inutilidad de dicha comisión, mientras la Dirección de SELAE mantenga este proceder.

En el turno de preguntas que duró más de una hora y en el que participaron administraciones de toda España, se hicieron preguntas consultivas sobre los temas expuestos; pero para lo que en realidad sirvió este turno es para que los Directores vieran de primera mano la angustiada situación que vive el colectivo y la oposición total a lo que según ellos son *“mejoras”*; [para la red de ventas](#), cuestiones estas que los administradores le expusieron en prolongadas intervenciones. Nunca antes habíamos asistido a una Asamblea con presencia de la Dirección de SELAE, en la que los asistentes mostraran con tal contundencia y claridad a nuestros gestores cual es nuestra situación, hecho este que nos congratula y que agradecemos a todos los compañeros, que tuvieron serenidad y contuvieron el malestar que sentían ante la situación que se nos presenta, y que tuvieron la amabilidad de dirigirse al Director con educación, al hacerle sus preguntas y matizarle con extraordinaria claridad, al manifestar las razones del disgusto que se estaban llevando.





nen, *“no son para mejorar a los Loteros”*, no nos ayuda la ventanilla virtual de SELAE, no nos ha ayudado durante seis años que compiten contra nosotros con los juegos activos y no nos va a ayudar ahora que con el *“caramelo temporal”* del 4% pretenden que aceptemos la nueva competencia que supone la venta de Lotería Nacional por internet, por SELAE.



Tampoco nos ayuda el que el resguardo de terminal se convierta en un pre-impreso, (éste de impresora) similar al décimo de siempre. **los pre-impresos de los que se supone tenemos la exclusiva.**



Mucho menos gustó, el que se nos proponga la *“venta automatizada”* a través de máquinas expendedoras (Tótems) de SELAE, con el caramelo de que los podremos comprar nosotros...

no se presione como Empresa, al Ministerio para su supresión. Aunque para muchas Administraciones la situación se haya vuelto angustiosa o insostenible....

Estas y otras se fueron exponiendo...

Finalmente, agradeciendo a los dos Directores su presencia, y la paciencia que tuvieron al escuchar las quejas y críticas airadas de los compañeros, finalizó la Asamblea pasadas las 15:00 horas, una vez que estos terminaron de responder a los que se les acercaron, para matizar alguno de los temas allí tratados.

Redacción Anapal

En concreto hubo un compañero que le pregunto al Sr. Mayoral, que donde estaba escrito el porqué del pago del 4% de comisión por apoyar la venta en el punto amigo, y hasta cuando nos pagarían. Nos dijo que no estaba escrito y que no sabía decirnos hasta cuando cobraríamos comisión por ello.

O los que reprocharon a la Dirección el tratarnos como a niños. Pues las medidas que nos expo-

Tampoco nos convence que desde la actual Dirección de SELAE, no se reconozca el daño que está ocasionando el gravamen del 20% y



El que recibas este boletín no significa que seas socio de ANAPAL. El mismo se envía gratuitamente a la totalidad de Administradores de Loterías, asociados y no asociados.

Carta abierta a los Administradores de Lotería



Madrid, Mayo de 2015

Queridos Colegas:

En Noviembre de 2011, con un grupo de amigos, iniciamos nuestra andadura. Pensábamos que era un mercado intervenido, en vías de desintervención.

He vivido muy de cerca la reestructuración de diversos sectores: el financiero con desaparición de los Agentes de Cambio y Bolsa, la Privatización de canales de Radio y Televisión, estando implicado en Onda Cero y Tele 5, también viví la dura negociación con el Gobierno de turno, y la ONCE, que aspiraba, "nada menos" que, a tener presupuestos, y capacidad de gestión, en suma adquirir la mayoría de edad.

Todo ello, me permite pensar que la vorágine en la que el Gobierno, la D.G.O.J., SELAE, los Puntos de Venta y los Mixtos estamos sumidos, requie-

re: inteligencia, cintura y generosidad. Teníamos un negocio estable, previsible, no para echar cohetes, pero sí solvente y nos encontramos con:

Un Gobierno y una ley de presupuestos que nos cruje con el 20% de retención sobre los premios, pese a demostrarse con los hechos su inconveniencia: se ha facturado menos, además del lío burocrático que ello implica y el perjuicio a Peñas y demás clientes. Se ha molestado a nuestros clientes (son nuestros, nos los trabajamos nosotros). Ahora veo muy difícil que se retroceda. Los Estados pocas veces reculan ante un error.

La D.G.O.J. este nuevo Ente Regulador, recientemente va y le arrea un sopapo a nuestra SELAE concediendo, únicamente para Internet la licencia de Apuestas Cotizadas, que nos vendieron como cosa hecha. Habrá que ver como se sale de ésta, ya que, técnicamente la D.G.O.J. tiene

razón, pero a nosotros nos han vuelto a cruzir.

Y no solo eso, a clientes nuestros (de muchas administraciones) que nos compran por mandato de sus clientes en Internet, les están buscando las vueltas, cuando en la página de la D.G.O.J. <http://www.ordenacionjuego.es/es/juegos-reservados-de-loterias> se puede ver los siguiente:

Colaboradores en la comercialización de juegos de loterías.

Las personas, físicas o jurídicas, o entidades que participen en la comercialización de juegos de loterías, como, por ejemplo,

- Organizadores de peñas
- Empresas cuya actividad se corresponde con la prestación a sus clientes de servicios de asesoramiento, custodia, pago, cobro, gestión de documentación y representación directa o indirecta en sus relaciones con los puntos de venta de los operadores designados para la comercialización de juegos de loterías.
- Agentes comerciales de los anteriores.
- Otros similares, deberán contar para el ejercicio de su actividad con la autorización expresa del operador designado para el desa-



rollo del juego en cuya comercialización participen.

Quienes actúen sin contar con la referida autorización podrán ser sancionados como autores de infracciones muy graves o graves según el régimen sancionador establecido en la LRJ.

Me pregunto ¿los bares y revendedores son



ilegales? ¿esto es sólo para la venta online? Recordar que anteriormente, estas actividades estaban contempladas, así como un sobre precio máximo de un 15% (derecho consuetudinario) y que en la actual legislación estaría en el cajón "usos y costumbres". Si de legislar se trata, recuperemos el nombramiento de agentes (revendedores) físicos y jurídicos, ya sea físicamente, ya sea on-line y si se quiere, dotemos ese capítulo con las máximas garantías.

SELAE

El Gobierno, D.G.O.J. y SELAE, parecen olvidar que nosotros somos quienes estamos en la calle y nos batimos el cobre con los clientes, corremos los riesgos (SELAE tiene su Caución), estamos detrás del mostrador festivos y laborables, nos desgañamos captando clientes, buscando un número, una terminación, en definitiva, tratamos de hacer crecer nuestro negocio, así al menos, se puede ver en Stila, la segunda pestaña de la home, es: Mi Negocio, pero lamentablemente no siempre

contamos con el apoyo de SELAE.

Que fácil habría sido, el apoyo de SELAE, y muy útil en una negociación general con la Banca para disponer de TPV etc, o amparo ante Ayuntamientos caprichosos que no aceptan la imagen corporativa, algo que han conseguido otros colectivos. Y todo ello por un margen bruto (comisión) paupérrimo.

Somos reprendidos cuando no aportamos los resguardos premiados por "orden de pago" sin tener modo alguno de verificar ese orden, si por ejemplo se nos caen y despararraman al meterlos en el sobre, ¿cómo se pueden orde-

nar, si se da este caso? Además de lo dicho adjunto una lista de temas que un colega publicaba:

- Necesitamos la LOTERÍA NACIONAL a su debido tiempo como indica el contrato.
- Queremos hacer saber que los NÚMEROS ABONADOS nos sirven para cubrir gastos, y son la fidelización de clientes que compran más cosas.
- Los Seguros son excesivamente caros, como colectivo, con el apoyo de SELAE, deberíamos conseguir abaratarlos y deberían cubrir lo que realmente está pendiente de pago, sería muy fácil que fueran adaptando el riesgo de acuerdo con los pagos que hacemos a SELAE
- Nos faltan ESTÍMULOS y APOYOS COMERCIALES atractivos. Con los carteles y una pantalla de televisión que genera una publicidad de la que no nos lucramos, no es suficiente. Nos hace falta un marketing competitivo, en consonancia con el volumen de facturación y prestigio de nuestra SELAE.

- Hacer hincapié en que necesitamos una GESTION diferente a los receptores Mixtos, ya que este es nuestro único medio de vida.
- No hay correlación entre la distribución de números de Navidad y Niño respecto al Abono, lo cual nos deja a los pies de los caballos frente a Clientes y a otros colegas que no siempre aceptan el "intercambio", obligando la compra.

Sentencia del Tribunal Constitucional

Recordar que: la lotería a España llegó de la mano de Carlos III, en 1763 que la importó de una tradición Napolitana, conocida como Lotería Primitiva. El primer sorteo



se llevó a cabo el 10 de diciembre de 1763. Y ahora nos desayunamos con que, SELAE; es: NULA

Entre las cuitas del anterior Gobierno (el de ZP) y la oposición (el PP) hubo la impugnación del articulado que alumbró el nacimiento de SELAE, con objeto de vender en la Bolsa un porcentaje de sus acciones, que finalmente fue fallida.

El resultado de esa impugnación es que: "El Tribunal Constitucional en su sentencia 152/2014, de 25 de Septiembre publicada en el BOE del 30 de octubre 2014 ha declarado la nulidad de la Disposición Adicional 40 de la

Ley 39/2010, de 22 de Diciembre, que es la que permitió y sentó las bases para la creación de SELAE”.

Así el *Tribunal Constitucional adopta una solución sin precedentes* con relación a la eficacia de la sentencia. Y *limita el alcance de la declaración anulatoria, que queda “diferida” por el plazo de un año, hasta el 25 de Septiembre de 2015 para que, en su caso ... “el legislador sustituya la norma declarada nula por otra aprobada mediante el instrumento legislativo adecuado”*.

Inspecciones

Pero, el culmen de este desamparo, ha sido el ambiguo papel de nuestra SELAE ante las inspecciones de la Agencia Tributaria, consecuencia de los traspasos de muchos colegas desde el régimen de concesión a sociedad. Es lamen-

otros que podían haber hecho mejor su trabajo. Hay que pelear para que estos colegas que mañana podemos ser cualquiera de nosotros, tengan la seguridad fiscal que precisan para seguir recaudando, seguir colaborando con el Estado, pero con un mínimo de consideración.

Esa sensación llevó a que: un colega le remitiera una carta a S.M. el Rey. Otros colegas han propuesto medidas como apagar las televisiones, etc.

Página de venta Online de SELAE:

Pensamos que SELAE actúa tarde, sin tener en cuenta a su red, incluso la perjudica haciéndole competencia desleal: la venta on-line se detrae de un mercado natural y exclusivo de su canal (Administraciones y

rollan su oferta comercial. Son modelos testados que funcionan bien.

Pienso que debemos defender los intereses de los que pensamos que Internet es una alternativa lógica e inevitable, que por cierto, cada vez son más. La tecnología no es contraria “al hacer” comercial tradicional. Sin ir más lejos “La Grossa” catalana se puede vender por Internet y sin embargo nosotros aún le estamos dando vueltas a este asunto desde hace años y aún no lo tenemos claro.

Punto Amigo: en el Contrato de Punto de Venta, según creo recordar, se habla de que se darán los medios para que las administraciones puedan vender online, eso no se ha definido y sin embargo, sacan la nota del Club contigo online.

En el referido Contrato se indica que habrá anexos que desarrollarán aspectos del mismo. En este caso lo han despejado con una nota criticable ya que: no consta el período de tiempo, no es aceptable la remuneración, ni tenemos control sobre los premios de nuestros clientes, ni (como indico) sabemos qué clientes nos han elegido. Entiendo que eso debería haberse negociado y desarrollado en un anexo al efecto.

En cualquier caso creo que hay diversos perfiles de Administraciones que en principio podríamos englobar en tres tipos:

1. Administraciones con página web propia y con capacidad técnica y comercial para operarla, en especial sus bases de datos, su plataforma, sus TPvs etc.
2. Administraciones que tienen capacidad para operar su propia base de datos operando a través de páginas web personalizables como: Gadmin, Informática Q, ASG y otras.
3. Finalmente hay Administraciones que aceptan el sistema propuesto por SELAE esto es: un “llave



table que se vean en “éstas” cuando fueron empujados con vehemencia por la propia SELAE y LAE en muchos casos.

Debía haberse arbitrado una fórmula fiscal que permitiera ese traspaso de forma transparente fiscalmente.

Todo ello es fruto de una situación realmente complicada que lo fue. La salida a Bolsa se planteó mal: de prisa y corriendo. Ahora nosotros no podemos pagar los platos rotos por

Mixtos) y para colmo recientemente acaba de sacar la app (para celulares).

Propuestas

Decimos que SELAE debería actuar como un “Master Franquicia” apoyar a su red aportando productos, generando valor a su red. SELAE, es equiparable a una Compañía de Seguros que aglutina el negocio de sus agentes o a Renfe, IBERIA etc, que a través de las agencias de viajes desa-

en mano". Pero no entienden la forma propuesta por SELAE (el Punto Amigo). Insisto debe ser planteando como un anexo al contrato para todos, donde quede perfectamente claro, que la base de datos de los clientes pertenece a las administraciones correspondientes, una vez

todos los despropósitos mencionados y alguno más que olvido, pero ante ello, es aplicable la máxima Ignacia: "En tiempo de turbación no hacer mudanza". Hay salidas y esperanza.

Creo que es momento entre todos nosotros, junto con SELAE, y la D.G.O.J., de proponer soluciones. Debemos enfrentar los problemas con la mejor cara, la más experta, la más

LAE: No somos antagonistas, tampoco críos a manejar -somos mayores de edad-, estamos como digo, en el mismo barco, pero nosotros nos jugamos mucho más que nuestros interlocutores. Es cierto que ellos dependen mucho del viento político de turno, en este sentido deberíamos conseguir que así no fuera. Necesitamos interlocutores estables y fiables. Cuando menos deberíamos conocer y participar en los planes estratégicos. No olvidemos lo que aportamos a las arcas del Estado entre: 8.500 y 9.000 millones y hemos alcanzado los 10.000 millones de euros, sin gran coste de gestión, generamos empleo directo e indirecto, además de los impuestos que soportamos IVA, IRPF, Sociedades, IBIs, etc, eso merece que haya un nivel de interlocución muy estable y receptivo, ya que, los bandazos en estos asuntos son muy poco aconsejables.



que las han elegido, y tener conocimiento de qué clientes son los que les han elegido y el detalle de lo que juegan.

Hacer notar que igual que en la venta diferida (por mensajero o por correo) cobramos los gastos inherentes y la gestión que ello implica, en la venta por mandado On Line debemos asumir: un TPV virtual, gastos en servidores etc. En un mercado abierto debería haber un rango de precio en función del servicio. Si un cliente me pide que le venda los décidos dentro de una cartera de piel, me buscaré la vida se lo brindaré, pero le cobraré la cartera y el servicio, es lógico.

Salidas

La situación es compleja estamos agobiados, con una venta en caída, y

preparada, es momento de avanzar. Debemos de forma constructiva hacer valer nuestras capacidades y ayudar en la solución de los problemas, en mi tierra decimos que: si uno quiere estar bien servido debe hacerse la cama. Pongámonos manos a la obra.

Por ello propongo esfuerzos e imaginación para ir solventando nuestros problemas que también son de SELAE. Todos estamos en el mismo barco. Somos una sola voz ante el Gobierno, la D.G.O.J. y SELAE. Somos un bloque serio, formal, riguroso, democrático, eficaz positivo y constructivo, y podemos por lo tanto mirar de frente a estos Entes, de los que dependemos y ellos de nosotros.

Para el Gobierno, la D.G.O.J. y SE-

Resumiendo

SELAE debería mejorar y ampliar la oferta de productos y servicios a fin de que su red (nosotros) sea competitiva y se sienta involucrada en su devenir. Por otra parte, habría que revisar los márgenes: son escasos la media global anual está en el 5,01%

Estoy seguro de que entre todos y con la buena voluntad que suscita el defender nuestros negocios y un sector tan estratégico, seremos capaces de encontrar el camino adecuado.

Recibid un fuerte abrazo

Alberto Ferrer Oliva
*Administración de Loterías y Apuestas, 16 sl
Barquillo 10,
28004 Madrid*

Tus Sueños tan cerca que los puedes tocar

**PORQUE 1 DE CADA 3
DÉCIMOS TIENE PREMIO**



Todos los Jueves y Sábados



Lotería Nacional

La Responsabilidad Social Empresarial, como motor de innovación y progreso de las Administraciones de Loterías, da sus primeros frutos nada más ponerse en marcha

Loterías Solidarias del Mundo entrega sus primeros 2.102,10 euros a la Fundación Aladina



Lo primero que tenemos que decir es **millones de gracias** a todas las Administraciones de Loterías que han iniciado con enorme esfuerzo este proyecto. Y **millones de gracias** a los verdaderos protagonistas del mis-

mo: los participantes en el **Gordo Solidario**, que están construyendo una nueva y magnífica realidad.

La realidad de una nueva forma de participar en los Juegos del Estado que fomenta la cooperación, las ilu-

siones compartidas y, que por tanto, **proporciona muchos más premios. El Gordo Solidario repartió en Mayo 28.809 euros en premios, dando una rentabilidad del 234% sobre lo jugado.**



Una representación de Loterías Solidarias del Mundo entrega el primer cheque correspondiente a las micro-donaciones aportadas en Mayo de 2015 a la Fundación Aladina por las personas que han jugado en el Gordo del Primitiva, compartiendo ilusiones y solidaridad gracias a las innovadoras formas de participar en el juego que ofrece el Gordo Solidario.

En la foto, de izquierda a derecha: Ana M^a Rodríguez de Informática Q, M^a Castillo del Ojo de Boc Apuestas, Ana Albert de Lotería Burgocentro, José Jorge Muñoz de Boc Apuestas, Wisi Sarandeses de Fundación Aladina e Iván Herranz de Loterías Pepito Herranz, entregan el cheque con la suma de las micro-donaciones aportadas en Mayo.

CUADRO RESUMEN DE MAYO DE 2105 DEL GORDO SOLIDARIO

SORTEO	Ventas	Combi. Ventas	Nº de Premios	Comb. con Reintegro	Importe premios
19 10/5/15	3.577,5 €	159	154	15 (9,7%)	970,46 €
20 17/5/15	3.015 €	134	137	32 (23%)	1.350,01 €
21 24/5/15	2.992,5	133	218	15 (11%)	1.656,18 €
22 31/5/15	2.722,5	121	172	20 (16%)	24.832,69 €
TOTAL	12.307.5	547	681	82 (16%)	28.809,34 €

Más información en www.juegosolidario.es

La realidad de un modelo de participación en los juegos capaz de **generar micro-donaciones directas para las causas sociales más necesitadas de ayuda**, en este caso atender a los pequeños guerreros enfermos de cáncer y a los familiares que lo precisan. Un trabajo fundamental para contribuir a su sanación, para que los niños no se cansen de luchar y mantengan el ánimo siempre alto.

La realidad de un sistema de juego basada en la aplicación y concreción práctica para nuestro sector de los principios de Responsabilidad Social Empresarial (RSE). Una nueva Acción social fundamentada en el principio de "compartir valores para crear valor", basada en el voluntariado corporativo, la diversidad cultural y los negocios inclusivos, que generen identidades compartidas y nuevos mercados donde convergen los sectores empresarial, social y gubernamental.

Y la realidad de un esquema combi-

natorio que aumenta la calidad de los juegos, y su difusión boca a boca, al ofrecer premios más frecuentes y constantes a los jugadores.

En sus primeras 4 semanas El Gordo Solidario de Aladina ha repartido 28.809 euros en premios

El **Gordo Solidario** está destacando semana a semana como la modalidad de juego compartido **más constante en premios, rentable y eficaz para los jugadores**. En sus primeras cuatro semanas de andadura ha logrado recuperar en premios un **234%** de lo jugado: 12.307,50 € jugados y **28.809,34 € en premios**.

El premio más alto por cada participación de **2 €** ha sido de **816 €** por cada participación de 2 €, un total de 24 participaciones obtuvieron 816 € cada una. Y se han repartido

miles de premios que han multiplicado hasta por 10 lo jugado, por ejemplo de **20 € por participación**.

Como vemos en el cuadro resumen de Mayo, podemos observar que el Gordo Solidario **ha dado mayor número de premios que combinaciones vendidas**.

Además de sus premios, las personas que han participado en el Gordo Solidario han recibido **otra importante recompensa**: saber que con su juego han donado **2.208 € a la Fundación Aladina para que los niños con cáncer nunca pierdan la sonrisa**.

Y prepárate para el divertido y maravilloso reto aprobado por Loterías Solidarias del Mundo, para dar nuevos impulsos a las ventas de Lotería Navidad a la vez que ayudamos y aportamos valores a nuestra sociedad: **Financiar 100 becas de trabajo para jóvenes investigadores en España**

Si quieres formar parte de este apasionante proyecto y cooperar con Loterías Solidarias del Mundo puedes informarte en:

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



Leído por ahí ...

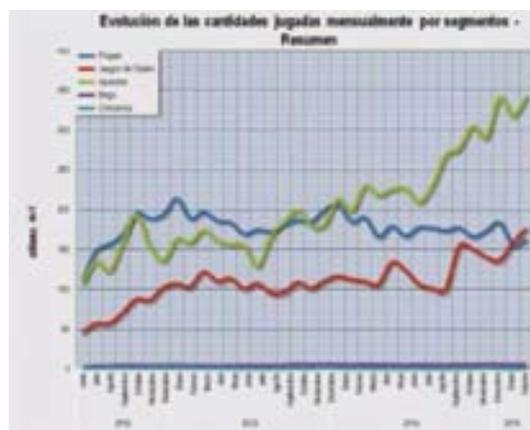
SUBEN TODOS LOS JUEGOS:
Apuestas (50,19%), Póquer (25,21%), Casino (23,66%),
Bingo (0,88%) y Concursos (0,06%)

Espectacular crecimiento del Juego Online en el Primer Trimestre del Año

Hoy, 2 de junio de 2015, será un día muy especial que habremos de recordar en clave digital. En la tarde noche de ayer, la DGOJ hizo público el Informe sobre la evolución del Juego Online durante el Primer Trimestre del Año y los datos son, sencillamente, espectaculares. Todos los juegos están creciendo y lo hacen en un contexto de indiscutible progresión, que se incrementará con las nuevas Licencias que hoy mismo se conocerán... Quienes todavía hacen ascos al proceso de Convergencia Offline-Online, deberían valorar adecuadamente la situación real de la Industria en el único Mercado del Juego... Slots y Apuestas Cruzadas cerrarán el círculo perfecto, para posicionar su crecimiento en un escenario en el que cabemos todos. La Armonización se hace tan necesaria como la convivencia en paz... Los Títulos Habilitantes que, ahora se incorporan, remacharán la inexactitud e ineficacia de seguir hablando de dos Industrias distintas y distantes, frente a una demanda que las prefiere unidas...

En el cuadro son los puntos más importantes a destacar:

- En términos de cantidades jugadas, el importe total asciende a 1.992,90 millones de €, lo que evidencia un aumento del 6,55% respecto al cuarto trimestre de 2014 y un incremento significativo del



24,54% respecto al mismo trimestre del año anterior.

- El GGR del trimestre, de 77,39 millones de €, experimenta un incremento considerable de un 18,03% respecto al cuarto trimestre de 2014 y del 13,93% respecto al primer trimestre del año anterior.

El importe total de depósitos realizados durante el primer trimestre de 2015 es de 190,74 millones de €, lo cual supone un ascenso considerable respecto al trimestre anterior del 10,08%, y refuerza el incremento también respecto al primer trimestre de 2014 con un 25,61%.

- El importe total de retiradas realizadas por los jugadores, cercano a los 117,96 millones de €, supone un ascenso del 29% tanto en relación al trimestre anterior con un 29,23% como respecto al mismo trimestre de 2014.
- El gasto en publicidad, patrocinio y

promoción realizado por los operadores durante el cuarto trimestre es de 20,13 millones de €, constatando un aumento tanto respecto al trimestre anterior (59,29%), como respecto al cuarto trimestre del año 2013 (3,08%)

El número de los jugadores activos en cada mes es de 393.029 jugadores, lo que supone un incremento respecto al trimestre anterior del 10,40% y un considerable incremento respecto al primer trimestre del 2014 con 20,25% mes es de 393.029 jugadores, lo que supone un incremento respecto al trimestre anterior del 10,40% y un considerable incremento respecto al primer trimestre del 2014 con 20,25%

En cuanto a la distribución y la evolución de las cantidades jugadas y GGR en los diferentes mercados se observa lo siguiente:

- El reparto de las cantidades jugadas por segmentos es el siguiente: Póquer (25,21%), Casino (23,66%), Apuestas (50,19%), Bingo (0,88%) y Concursos (0,06%).

La distribución del GGR por segmentos: Póquer (21,72%), Casino (15,85%), Apuestas (58,75%), Bingo (2,60%) y Concursos (1,07%).

Fecha de publicación: 02/06/2015

Fuente: AZARPLUS



NOTA ACLARATORIA:

este boletín se manda de forma gratuita a toda la Red Básica;
recibirlo NO quiere decir

que se pertenezca a **ANAPAL**.

Es muy habitual que se llame a la sede de **ANAPAL**
o a su Asesoría Jurídica para comentar, preguntar, consultar...
Este es un **servicio que se presta solamente a los asociados**.

Si estás interesado en asociarte, puedes rellenar la ficha
que incluimos y mandarla a la sede,

e-mail: gestion@anapal.com

c/Zaratán, nº 7, bajo 2, 28037 Madrid



PRECIO ESPECIAL ASOCIADOS ANAPAL

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



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

Precio Caja Fuerte: 1.190 € + IVA

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

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



PUERTA ACORAZADA NIVEL 5

PRECIO: 1.900 € + IVA

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



Cristales Certificados:
Precio consultar

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



Leído por ahí ...

ACENCAS convoca una rueda de prensa para denunciar que las políticas de la DGOJ potencian la ludopatía



Francesc Perendreu, presidente de la Asociación Catalana

a los medios para denunciar que las recientes iniciativas de la Dirección General de Ordenación del Juego potencian la ludopatía. Se celebrará el próximo jueves, 4 de junio a las 11.00, en la Fundación Ferrer Guardia (Avinyó, 44 Barcelona)

ACENCAS, Asociación Catalana de Adicciones Sociales, ha convocado

Según expone ACENCAS, en "los últimos días ha entrado en vigor la

aprobación de licencias para el juego 'online' de 'slots' (máquinas tragaperras). También se ha aprobado la concesión del concurso para la elaboración de un Estudio de prevalencia del Juego 'en España. Ambas medidas no son en absoluto adecuadas en cuanto a la protección de los jugadores frente a la ludopatía".

Fecha de publicación:
02/06/2015

Fuente: AZARplus



"Un cliente en loteriasyapuestas.es es un cliente menos en mi local"

Los Loteros ante la nueva humillación de SELAE: "El Gobierno nos está tomando por tontos"

Los foros de loteros arden en argumentos y opiniones por muchas causas. Ahora ya tienen una más. Ayer día 28 llegó a los Despachos de Loterías la cartelería que anuncia el nuevo concurso de SELAE que promociona el juego online sorteando un

lpad entre los que se registren. Con notable cara dura pretenden que los loteros les hagan el juego promocionado su web en detrimento, claro está, de los despachos físicos de loterías. Y las reacciones no pueden ser más virulentas.

denuncian "más vale que se gastaran el dinero en publicidad para los puntos de venta y no para dirigirlo a su web" o los más radicales: "para prender la lumbre y comerme unas chuletas me vienen de maravilla"....

Desde que "nos toman por tontos" hasta la propuesta de devolución de la cartelería, los que

Veremos la evolución de esta nueva humillación para las Administraciones de Lotería de todo el país.

Fecha de publicación:
29/05/2015

Fuente: AZARplus

Imagen de la Promoción de la web de Loterías objeto de la discordia

NUNCA SABES
CUANDO Y DONDE
VAS A TENER SUERTE
Però si saps cuándo y dónde jugar con el club comissionat





Leído por ahí ...

El Gobierno destinará 81.600.000 euros a Terminales de Juego en los Despachos de Lotería

SELAE acaba de convocar un procedimiento de licitación para renovar su parque de terminales de juego.



En la actualidad SELAE dispone de una red con aproximadamente 10.500 puntos de venta repartidos por toda España. En cada punto de venta se instalan uno o más terminales, conectados a un sistema central, para la ejecución telemática de las transacciones propias del negocio de loterías y apuestas.

Permaneceremos atentos para ver en qué consiste dicha renovación e instalación y qué tipo de juegos se irán poniendo a la venta en estos nuevos Terminales de los despachos de Lotería de toda España.

Fecha de publicación: 15/05/2015

Fuente: AZARPLUS



Hacienda no contempla la eliminación del Impuesto de Loterías

El secretario de Estado de Hacienda, Miguel Ferre, ha abierto la puerta a la aplicación de nuevas rebajas fiscales en el futuro, incluso en el IVA, pero no en el Impuesto de Loterías.

En declaraciones a los medios tras participar en unas jornadas organizadas por Deloitte y preguntado por este tema el secretario de Estado ha recordado que la reforma fiscal que entró en vigor hace unos meses no contempla su eliminación y que no hay otras intenciones sobre este tributo.

Fecha de publicación: 20/05/2015

Fuente: AZARPLUS



El que recibas este boletín no significa que seas socio de ANAPAL. El mismo se envía gratuitamente a la totalidad de Administradores de Loterías, asociados y no asociados.



Leído por ahí ...

SELAE suspende la comercialización de sus Apuestas Hípicas

La Sociedad Estatal de Loterías del Estado no suele darnos muchas oportunidades de valorar positivamente sus acciones pero, en el caso de la suspensión de sus Apuestas Hípicas, hoy se merece nuestro más fuerte y reconocido aplauso. Con una gran decencia y pensando, sobre todo, en el cliente SELAE ha emitido un Comunicado ante el que sobran las palabras... Bien, muy bien... Recomendamos la lectura del citado Comunicado que reproducimos íntegramente para todos los lectores de AZARplus:

La comercialización de las apuestas hípicas Lototurf y Quintuple Plus se suspenderá el próximo día 31 de mayo, una vez celebrada la Jornada 22º. El bote y el importe acumulado en el fondo de reserva de ambas apuestas se repartirán entre los acertantes de dicha jornada.

La Sociedad Estatal Loterías y Apuestas del Estado lamenta esta situación, ocurrida por causas ajenas a su voluntad. La Sociedad Estatal de Loterías y Apuestas del Estado se compromete a seguir apoyando el deporte y volverá a comercializar ambas apuestas hípicas en el



momento en el que se reanuden las carreras oficiales de galope.

Como consecuencia, el importe de los botes, fondo de reserva y Plusbote, en su caso, se repartirán de la siguiente forma:

QUÍNTUPLE PLUS.- *En caso de no haber acertante de categoría especial el fondo para premios a ella destinado, pasará a la primera categoría y así sucesivamente hasta la cuarta y última.*

LOTOTURF.- *Si no hubiere acertantes de la primera categoría, el fondo a ella destinado se acumulará al fondo de la segunda categoría y así sucesivamente hasta la séptima y última.*

En ambos juegos, si no hubiera acertantes de las últimas categorías, el fondo de premios correspondientes se distribuirá entre todas las apuestas registradas.



Fecha de publicación:
26/05/2015

Fuente: AZARplus



Leído por ahí ...

La Federación de Trote critica la suspensión de las apuestas hípcas y se ofrece para fomentar el desarrollo del Sector

La Federación Española de Carreras al Trote, con sede en Palma, ha criticado este martes la suspensión a partir del próximo domingo de la comercialización de las apuestas hípcas Lototurf y Quíntuple Plus.

En un comunicado, esta federación ha expresado su «total» desacuerdo y solicita la reconsideración de esta medida a Loterías y Apuestas del Estado.

Al mismo tiempo, ha requerido el apoyo de los ministerios de Hacienda y Administraciones Públicas y de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, así como del Govern balear y el Consell de Mallorca.

La federación entiende que esta medida «atenta» contra los intereses de las carreras de caballos en España y en Balears, y «fragmenta» el sector de las carreras.

Esta federación, como máxima autoridad de las carreras de caballos al trote en España, se ofrece a Loterías y Apuestas del Estado a colaborar en el fomento y desarrollo de las apuestas hípcas en España mediante

modelos de gestión como el que se realiza en Francia, donde el sector del caballo realiza una gran contribución al PIB francés.

Además, se propone colaborar en el fomento y desarrollo del sector y de la industria del caballo de carreras en España mediante una estrategia conjunta, equitativa y proporcional por el bien del sector

Fecha de publicación: [27/05/2015](#)

Fuente: ultimahora.es/Azarplus



Se podrán comprar billetes de la Grossa desde junio

Ya hay fecha de arranque para la venta de la lotería catalana La Grossa. Será a partir de la segunda quincena de junio cuando ya se puedan comprar décimos para el sorteo del 31 de diciembre de 2015. Y por supuesto ya se han colgado los primeros spots publicitarios:

Fecha de publicación: [21/05/2015](#) Fuente: [AZARplus](#)



¿Está SELAE en contra del empleo?

José Luis
Sánchez Puente
Admón. 219 de Madrid



Este sector de las Administraciones de Loterías se ha caracterizado durante toda su vida por algo que en los tiempos actuales es difícil de ver: La creación de empleo de calidad y fijo. La mayoría de Administraciones cuenta con empleados que llevan muchos años, y cuando alguien entra nuevo, salvo que haga alguna pifia, lo normal es que se quede durante años y años.

Ahora nos enteramos de los nuevos planes de Selae sobre la instalación de Tótems, que no son otra cosa que máquinas auto expendedoras de juego. En SELAE dicen que con esas máquinas se optimizan medios y mejoran los horarios de atención al público. Esto traducido a el idioma que solemos hablar por Carabanchel, que es un barrio de Madrid, significa despidos, eso sí, la gente fina lo llama optimizar recursos.

No sé si esas máquinas cuando el cliente se ponga delante de ellas le dará los buenos días, le preguntara si se encuentra bien, y esas cosas que solemos hablar con los clientes en una conversación de apenas 30 - 40 segundos, y que ellos tanto agradecen, o sin-

ceramente creo todos agradecemos ese trato cuando entramos en un comercio. Me temo que no, que no dirá nada, solo esperara que le echas unas monedas y te dará un papelito y hasta otro día. Por no decir ni deseará suerte.

Yo abrí mi Administración de Loterías en 1987 contratando a mi primera empleada en 1988, la cual está conmigo desde entonces. Sabe todo lo referente a lo que se cuece en este mundo lotero y hay días que cuando hablo de los Tótems le varía la cara, supongo que pensará que lo mismo la cambio por un chisme de esos, y que el sueldo que lleva a su casa y del que su familia vive está en el aire. También supongo que pensara que si se va al paro en donde podrá trabajar con su edad. Todo eso que uno se pregunta cuando alguien desde un lejano despacho propone optimizar recursos, mi empleada no lo entiende, ni yo tampoco. Para colmo creo que los que lo proponen han estado poco o nada en la calle, o en un despacho, vendiendo lotería. Ella no es un recurso es una persona de carne y hueso, que tiene una vida que un político de turno pretende truncan, queriendo hacerlo por unas supuestas monedas más al mes. O a saber porqué.

Y yo le pregunto al político ¿merecen la pena esas monedas de mas en una cuenta de resultados a cambio truncan la vida de un montón de personas?, personas que son como usted, con familia, con hijos, con esperanzas de fu-

turo. ¿De verdad es eso lo que quiere hacer supuestamente?, ya que está por ver, si esto pueda optimizar recursos y horarios.

Yo no sé lo que opinaran los demás compañeros sobre este tema, pero mi opinión es que me quedo con mi empleada, no la cambio por una máquina, me encanta cuando llega una clienta y la pregunta por su hija o la dice que peinado más bonito traes hoy, y la clienta se siente contenta, y si pensaba jugarse un euro en la bono loto del día pues lo mismo se lleva un decimo del jueves, pero claro, esas monedas de mas usted señor político no las ve, para eso hay que estar al pie del mostrador y vivir el día a día, no se imagina cuantas monedas, cientos y cientos de monedas, recauda mi empleada, esa que usted pretende optimizar.

En fin señor político, en los próximos meses los ciudadanos como mi empleada, optimizaran recursos delante de una urna, no se sorprenda si el optimizado es usted, por cierto, yo votaré igual que mi empleada y así le optimizamos mejor, creo que me entiende.





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



Hablamos el mismo idioma



Administraciones



Le realizamos un estudio energético para ahorrar costes.

GRATIS



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



PROMOCIÓN

PORTALISTAS DIGITAL TÁCTIL 24"

**HASTA EL 30 DE
SEPTIEMBRE DE 2015**

660^{'00}€
IVA INCLUIDO

Antes: 798,60 € iva incluido

* No acumulable a otras ofertas

** Portes no incluidos



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



visita nuestra web
www.grupo-jcm.com



Escanea este
código QR para
acceder a nuestro
Catálogo 2015