

Noviembre 2015

ANAPAL

Año 19 - Nº 54

El Boletín

Agrupación Nacional de Asociaciones Provinciales de Administraciones de Loterías



*Lo fácil aburre
Lo difícil atrae
Lo imposible enamora*

*¡¡ Ser
Administrador
de Loterías
todo un reto!!*

- ❖ *Manifiesto conjunto, de Agrupaciones de Administraciones de Loterías y Anapal, dirigido a SELAE, sobre las reivindicaciones del colectivo. [página 12](#)*
- ❖ *ANAPAL solicita a los Juzgados de lo mercantil de Madrid la medida cautelar de paralización de la venta por terminal del "nuevo resguardo" de Lotería Nacional. [página 34](#)*

El Reto de las 100 becas

JUEGA 51 NÚMEROS DE NAVIDAD POR 20€



Jorge Valdano y Anne Igartiburu ya los tienen



#yojuegoporlaciencia

www.juegosolidarios.es

Por qué te interesa participar en el Reto

DÉCIMO de Apadrina la Ciencia

Juegos 10 € de este número
Con este décimo tu premio personal es de 200.000 €

RETO:
Multiplicar tus premios en la Lotería de Navidad y conseguir **100 becas** para nuestros jóvenes investigadores

Sorteo de Navidad 22/12/2015

Juegos 0,20 € en cada uno de estos números.
El Primer Premio repartirá 4.000 € si cae en uno de estos 50 números

12345	12345	12345	12345	12345
11223	11223	11223	11223	11223
55465	55465	55465	55465	55465
77777	77777	77777	77777	77777
45798	45798	45798	45798	45798
12345	12345	12345	12345	12345
11223	11223	11223	11223	11223
55465	55465	55465	55465	55465
77777	77777	77777	77777	77777
45798	45798	45798	45798	45798

EL 50% DE LOS PREMIOS IRÁN DESTINADOS A APADRINA LA CIENCIA

CREAR 100 BECAS DE INVESTIGACIÓN POR APADRINA LA CIENCIA

www.apadrinalaciencia.org

http://noembreloteria.com/

JUEGO SOLIDARIO

tecnología Social de Juegos de Informática G

- Porque multiplicas tus posibilidades de ganar un premio.
- Porque por 20€ juegas 51 números diferentes de toda España.
- Por la satisfacción de saber que, además de jugar con más probabilidad de premio estás contribuyendo directamente a crear becas de trabajo para nuestros jóvenes investigadores.
- Piensa en el futuro de los tuyos.
- Chiquito de la Calzada, Margarita Salas, Anne Igartiburu y Jorge Valdano ya lo han hecho.

TU ADMINISTRACIÓN TAMBIÉN PUEDE PARTICIPAR
INFORMÁTE LLAMANDO AL 91 527 15 78

Apadrina
la ciencia

informática G



Carta del Presidente



P

Próximamente las elecciones generales nos encontramos a punto de finalizar un ciclo, siendo más que probable -siempre ha sido así- que cuando se forme nuevo Gobierno, presumiblemente en enero de 2016, se nombre igualmente nueva/o Presidenta/e de SELAE.

Mirando hacia atrás, quiero manifestar en primer lugar que, en alguna ocasión, he tenido que escuchar a quienes dicen que ANAPAL hace poco o nada, y que nuestra relación con SELAE es "florete", calificativo que no comparto. Quizás detrás de esta apreciación se amparen quienes tiran la piedra y esconden la mano pero que a la hora de la verdad hacen y aportan muy poco, aparte de "dar caña" sistemáticamente. Están en su derecho pero, por favor, un poquito de objetividad nunca viene mal.

Solo a título de ejemplo, recuerdo que ANAPAL promovió la única huelga (en realidad cierre patronal) llevada a cabo en toda su historia por el colectivo de Administradores de Loterías. La secundó más del 60% de administradores y consecuencia de nuestra "florete", en el segundo intento se sancionó, previa amenaza de cierre, a la Junta Directiva de ANAPAL en pleno, junto con algún otro compañero cercano (para que no se notara tanto). Algunas de las que ahora se creen la vanguardia reivindicativa frente a SELAE, no solo se mantuvieron al margen, sino que la boicotearon, tardando menos que nada en ponerse a disposición de SELAE y firmar, el Contrato Mercantil. Vivir para contarlo.

Han sido muchas las actividades llevadas a cabo por ANAPAL estos últimos años. No quiero dejar de mencionar el acuerdo del Consejo de Administración de SELAE – véase el Boletín de ANAPAL nº 49 de marzo de 2014, página 32 –, conseguido tras difíciles y tensas negociaciones. Ha supuesto una mejora evidente del Contrato Mercantil. Aunque pocos reconocen pública y oficialmente sus evidentes ventajas (que lo han sido para todos y no solo para los afiliados de ANAPAL), muchos lo utilizan continuamente, y lo reivindican.

Y qué decir del Convenio Colectivo, que supone tener que llegar periódicamente a acuerdos con los sindicatos –UGT y CCOO– que, como es lógico, desean siempre mejoras sociales y económicas. En todo momento tratamos de mantener el difícil equilibrio entre lo que quieren los sindicatos y la defensa de nuestros intereses. Son reuniones largas y tediosas, en las que ANAPAL nunca ha hecho dejadez en su responsabilidad de abanderar a sus asociados, pequeños empresarios, porque eso es lo que somos.

La Asesoría Jurídica (con un servicio exclusivo y gratuito de información jurídica para nuestros socios) que, durante 2015, ha atendido más de 1.800 llamadas) tiene en trámite diversos asuntos e, igualmente, mantiene vivos varios pleitos, entre los que destaco el de la Venta de Lotería Nacional por Terminal y por Los Mixtos; el de la Venta directa de Lotería Nacional desde la WEB de SELAE, y el más reciente relativo a lo que desde SELAE llaman "nuevo resguardo" de Lotería Nacional, cuando en realidad no deja de ser una copia del décimo tradicional.

A nadie se le puede escapar el enorme esfuerzo que supuso recientemente la recogida de firmas contra el gravamen del 20% para premios, establecido en su momento por el Ministro de Hacienda, Sr. Montoro. Recogimos y entregamos 210.000 firmas, con la colaboración de todos los administradores

cont. pág. siguiente

Carta del P residente



que voluntariamente quisieron y en la que participaron también Receptores Mixtos. Y hemos presentado allí donde nos han recibido (Partidos Políticos, Sindicatos, Grupos Parlamentarios, Medios de Comunicación), diferentes estudios relativos a la "maldad" de esa medida que tanto ha perjudicado y perjudica al Tesoro Público. No solo no recaudan lo presupuestado sino que, además, han disminuido las aportaciones de SELAE a las cuentas estatales.

Pero no solamente criticamos aquellos aspectos que nos perjudican como colectivo, también aportamos soluciones y mejoras. Además de lo relativo al gravamen del 20 %, hemos presentado a SELAE documentos y estudios referentes a nuestros juegos, con el único ánimo de colaborar y tratar de hacerlos mejores. Estoy especialmente satisfecho porque gracias a los estudios que presentamos, hemos logrado suprimir los premios especiales al décimo y fracción de la Lotería Nacional.

Primero fue en el sorteo del Niño; después, en los sorteos de los jueves y, por último, en los de los sábados. Estos cambios empiezan ya a dar sus frutos. La Lotería Nacional no es un juego de botes, para eso están los juegos activos. La Lotería es un juego social y de participación. Se trata de que "toquen" muchos premios menores y que esto produzca un doble efecto; por un lado, que repitan los jugadores y, por otro, que el premio satisfaga al cliente que, en mayor número de ocasiones, resultará agraciado.

Tengo cierta frustración con la Quiniela. Ahí también hemos presentado escritos e ideas para mejorarla y hacerla crecer, pero tropezamos con dos hándicaps. En primer lugar, la Liga de Fútbol Profesional, y en segundo, la poca imaginación y ganas al respecto de los responsables de SELAE. La "Casa" arrastra el mal de la "funcionarización" y eso que la mayoría ya no lo son, y los que los son; o están en excedencia, o en comisión de servicio. Una de nuestras mayores preocupaciones debería ser cambiar la mentalidad de muchos de los actuales dirigentes de SELAE, ya que a veces suponen más un freno que un avance.

La comunicación e información a socios (y no socios), entiendo que la ha cumplido nuestro Boletín, así como nuestra página web. Llevamos ya 54 números del Boletín, que publica tres números al año y que gracias a los anunciantes se puede seguir editando. En el Boletín sale a la luz gran cantidad de información general, social, económica y jurídica sobre nuestro sector, siendo el lugar por excelencia adonde recurrir en busca de informes, novedades, datos y noticias.

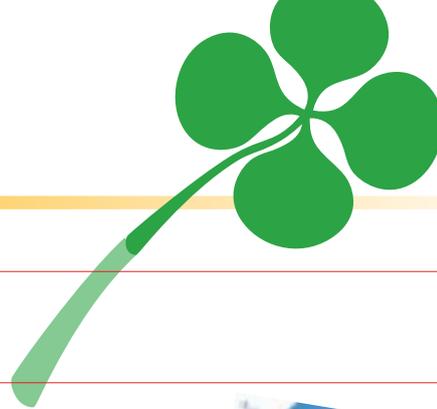
Nuestra nueva WEB ha supuesto un tremendo esfuerzo económico y humano e, igualmente, es punto de referencia para el colectivo. Los nuevos tiempos están abocados a ello y, en consecuencia, cada día funciona mejor y distribuye más información.

En resumen, me atrevo a decir, y creo que no me equivoco, que ANAPAL hacer, hace, y mucho. Desde luego que es lícito criticarnos, faltaría más; y por supuesto que también nos equivocamos. Por esa razón pido y ruego críticas constructivas y, ante todo, colaboración.

ANAPAL es una asociación formada por personas razonables dispuestas a dialogar con todo el mundo. Pero que nadie se equivoque. Quien intente pisotear los derechos de nuestro colectivo debe saber que nos tendrá enfrente para decirle claramente: "NO estamos dispuestos a dejarnos avasallar".

**Manuel Izquierdo Morillo,
Presidente de Anapal**

SUMARIO



3.- Carta del Presidente

6.- Editorial

7.- *Publicada la Memoria Anual 2014 de la DGOJ*
Pedro Lamata Cotanda



12.- *Manifiesto conjunto, de Agrupaciones de Administraciones de Loterías y Anapal, dirigido a SELAE, sobre las reivindicaciones del colectivo.*



22.- *Algunas breves observaciones sobre "las cuentas 2014" y "2013", publicadas por SELAE en su web*
Pedro Lamata Cotanda

26.- *La fábula del vino y la impresora*
Ángel Quero



27.- *Dividirnos y excluirmos, ¿ésa es la estrategia?*
Redacción Anapal



28.- *Asesoría Jurídica*
ANAPAL solicita a los Juzgados de lo mercantil de Madrid la medida cautelar de paralización de la venta por terminal del "nuevo resguardo" de Lotería Nacional.
Miguel Hedilla de Rojas



41.- *¿Por qué este Gobierno discrimina al Juego Público?*
Pedro Lamata Cotanda



44.- *Campaña publicitaria de SELAE para el Sorteo de Navidad de 2015*
Redacción Anapal

46.- *Kiosko virtual*



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



El "nuevo resguardo" de Lotería Nacional

La Presidencia de SELAE ha perpetrado un nuevo atentado contra los Administradores de Loterías. Buena manera de terminar el año y probablemente su mandato. Aunque tal y como van las cosas antes del 31 de diciembre seguro que se sale con otra novedad, naturalmente en contra del colectivo.

Me estoy refiriendo a lo que ellos llaman "nuevo resguardo" por terminal de Lotería Nacional, cuya venta se inició en pruebas el pasado 28 de septiembre.

Es necesario mas concienciación, colaboración y compromiso de todos. Pasan estas cosas por varias causas pero es fundamental la dejadez del colectivo. Hay que asociarse y luchar, pero solo tendremos verdadero éxito si los administradores comprometidos son mayoritarios, a falta de ello tan solo damos "picotazos" y nos queda la pelea jurídica, por desgracia lenta e insegura.

Naturalmente la hemos iniciado. Tenéis en estas páginas copias de algunas páginas del primer paso procesal dado. La totalidad de la solicitud de la medida está en la página de asociados de nuestra web www.anapal.org. Hemos solicitado al Juzgado Mercantil correspondiente la medida cautelar de paralización de la venta. Es difícil que salga adelante pero no imposible. El siguiente paso será ya la demanda con el objetivo de anular la medida.

El "nuevo resguardo" es un auténtico fraude de ley que vulnera gravemente el contrato mercantil, obligatorio para ambas partes, SELAE y los Administradores de Loterías, y que como no me canso de repetir, no se puede dejar al arbitrio de una de ellas su cumplimiento (art. 1256 del Código Civil).

La base jurídica de SELAE para sacar el "nuevo resguardo" se apoya en el apartado 3 del punto 1 de la Disposición Adicional 34 de la Ley 26/2009 de 23 de diciembre, que faculta SELAE para comercializar sus juegos y apuestas en las condiciones que establezca con sujeción a las normas de derecho privado. Igualmente en atención al carácter continuado o de tracto sucesivo del contrato mercantil, art. 4.2, SELAE puede modificar aspectos de la comercialización de los juegos, tales como imagen, remuneración y operativa técnica.

No obstante lo anterior, y este es el "quid" de la cuestión, lo que SELAE establezca o modifique no puede menoscabar los derechos reconocidos para los Administradores de Loterías en el Contrato Mercantil, y esto también lo dice, aunque desde SELAE parece que lo obvian, el señalado art. 4.2 del Contrato Mercantil.

La Lotería Nacional en su formato tradicional es de venta exclusiva por los Administradores de Loterías, y ese "nuevo resguardo" además de pre-impreso, tiene formato tradicional siendo casi idéntico al décimo de toda la vida. El Contrato Mercantil manifiesta, en clausulado, definiciones, lo que es un décimo y un resguardo, y en ambos casos dice que el décimo ha de ser distinto del resguardo, y el resguardo distinto del décimo.

Como las malas noticias nunca vienen solas, SELAE ha decidido también ya no solo ningunear a la Comisión Mixta, sino crear grupos de trabajo con Administradores de Loterías a título Individual. Es decir, democracia y contar con los mas representativos, de acuerdo a la norma, es algo que SELAE se pasa por "el arco del triunfo". De nuevo demuestran que quieren solo a quienes les dicen a todo que SI.

En todo caso entiendo que lo que busca SELAE es justificar sus futuras medidas, sean estas las que sean – en este caso parece ser que quieren implantar un nuevo sistema de comisiones basado en la productividad y el cumplimiento de objetivos -. Y en el futuro seguramente dirán: "Contamos oficialmente con el colectivo pues nos reunimos con ellos y les explicamos el asunto. Han tenido la posibilidad de darnos sus opiniones".

Faltarán a la verdad. No están contando con el colectivo, solo llaman a algunos Administradores de Loterías para luego justificarse, pero para nada a las Asociaciones.

Y pensábamos en su día que lo bueno estaba por venir. Menudo chasco.

Miguel Hedilla de Rojas
Director del Boletín



Publicada la Memoria Anual 2014 de la DGOJ



¿Qué podemos extraer de utilidad?

Lo primero era comparar los resultados de 2014 dentro del Mercado del Juego Presencial. Aquellos de los que carecemos de información directa: los tres subsectores del Juego Privado y el subsector de La ONCE.

Nuestra hipótesis planteada en documentos anteriores era:

Que en 2014 el Juego Presencial Privado había tocado fondo y



comenzado a crecer... Lo publicado en la Memoria 2014, parece confirmar esta hipótesis, y junto a los datos que ya teníamos de 2013, nos permiten afirmar ahora que:

- A.** Desde 2009 hasta 2012 el Juego Presencial Público (SELAE y ONCE) obtenía resultados al menos cuatro veces mejores que el Juego Privado presencial.
- B.** Desde el 1 de enero de 2013 entra en vigor el gravamen del 20% sobre premios mayores de 2.500€
- C.** Desde 2013, el juego presencial privado mejora. (2013, 2014 y 2015), Y mejora, como suele pasar, en consonancia con la mejora del marco económico. En consonancia con el incremento de gasto disponible.

D.

Desde 2013 el juego Presencial Público (SELAE y ONCE) empeora. (2013, 2014, y 2015), en disonancia con la mejora del marco económico.

Las dos variables intervinientes en 2013 que no existían en 2012 y años previos, son: Primera variable que actúa sólo sobre el Juego Público, el **gravamen del 20% sobre premios**, y la segunda variable, que afecta al marco económico del Mercado del Juego y que por tanto afecta por igual a lo público y a lo privado, es el **cambio de tendencia en la crisis**. Dejamos la recesión por una mejora de expectativas y resultados económicos, ya a lo largo de los cuatro trimestres de 2013, en particular en el último trimestre de 2013 que llega al PIB "0". Lo que origina una mejoría, en el juego privado presencial ya en 2013 y sobretodo en 2014 con un PIB ya positivo, del +1,4

Con los datos oficiales de ventas del Juego Privado Presencial y de la ONCE en 2014, ya publicados



en la Memoria anual de la DGOJ (pág. 4), vemos que:

Para que no haya dudas, los datos de evolución del PIB en

AÑO	MAQ B		BINGOS		CASINOS		TOTAL	
2009	13.364	-7,8	2.930	-13,0	1.990	-12,9	18.284	
2.010	11.339	-15,2	2.687	-8,3	1.857	-6,7	15.883	-13,1
2.011	9.389	-17,2	2.142	-20,3	1.612	-13,2	13.143	-17,3
2.012	8.515	-9,3	1.842	-14,0	1.490	-7,6	11.847	-9,9
2.013	8.150	-4,3	1.784	-3,1	1.436	-3,6	11.370	-4,0
2.014	8.400	3,1	1.765	-1,1	1.521	5,9	11.686	2,8

0,7% en el cuarto trimestre de 2014. La tasa anual es del 2,0% en el cuarto trimestre.

La variación en volumen del PIB en el año 2014 es del 1,4%

BANCO DE ESPAÑA

3 Boletín Económico,
Marzo 2015

Informe trimestral de la economía española

1 RASGOS BÁSICOS

Juego presencial privado

1. El juego Privado presencial **pierde en 2013, menos de la mitad que en 2012.**
2. El juego Presencial privado en 2014, pasa a crecer el +2.8

Juego presencial público

1. En 2013 **multiplica por dos, la pérdidas de 2012**
2. En 2014 SELAE y ONCE siguen sin tocar fondo y con crecimiento negativo. **Pierden en conjunto el -1,4, (-0.8 SELAE, -4 La ONCE)**

En contra de todas las tendencias... **con un PIB del +1,4**

2013 tomando como referencia al INE

PIB España 2013: Evolución Trimestral			
Fecha	PIB Mill. €	Var. Trim.	Var. Anual
PIB España 2012 PIB España 2014			
IV Trim 2013	262.910€	0,3%	0,0%
III Trim 2013	261.971€	0,1%	-1,0%
II Trim 2013	262.139€	-0,1%	-1,7%
I Trim 2013	262.161€	-0,3%	-2,2%

Producto Interior Bruto. Año 2013

El pasado 27 de febrero, la Contabilidad Nacional Trimestral de España estimó el **crecimiento real de la**

Durante el primer trimestre de 2015, la economía prolongó la trayectoria expansiva del último año. De acuerdo con la información disponible, se estima que el PIB habría crecido en el período de enero marzo a una tasa intertrimestral del 0,8 %, **lo que situaría su tasa de variación interanual en el 2,5%**. Esta estimación comporta una ligera aceleración de la actividad respecto al tramo final del año pasado, en un contexto en el que mejoró el entorno exterior y en el que se fortalecieron algunos de los factores que están impulsando el gasto interno en la etapa más reciente."

AÑO	ONCE		SELAE		TOTAL JP	
2009	1.981	-5,7	9.845	-2,0	11.826	
2.010	1.863	-5,9	9.592	-3,0	11.455	-3,1
2.011	1.956	5,0	9.723	1,0	11.679	2,0
2.012	1.913	-2,2	9.253	-5,0	11.166	-4,4
2.013	1.836	-4,0	8.518	-8,0	10.354	-7,3
2.014	1.760	-4,1	8.446	-0,8	10.206	-1,4

economía española para el año 2013 en un **-1,2%**

Estimación avance del PIB trimestral base 2010, Cuarto trimestre de 2014
El Producto Interior Bruto registra una variación trimestral del

La variación del PIB en el 1er trimestre año 2015 es del 2.5%

SELAE en contra de tenden-



cia en general, en 2013 pierde más que en 2012, pero no sólo más. Desciende en un solo ejercicio casi un 8%, que equivale a todo lo que había descendido sumando los cuatro años de crisis desde 2009 a 2012. En 2014 decrece también con PIB positivo y en 2015 hasta el mes de junio, seguía bajando en relación al 2014 y a 2013.

¿Podemos o no, afirmar que el gravamen del 20% ha invertido la tendencia estadística del Juego Público dentro del Mercado del Juego?

En los últimos 40 años, nunca LAE o SELAE había dado crecimiento negativo con PIB positivo. En 2014 y en el primer semestre de 2015, lo ha hecho.

Si yo fuera empresario y mi empresa SELAE, estaría más que preocupado con los datos de evolución del mercado. Porque no estamos reflejando la recuperación de la economía y el consumo desde el segundo trimestre de 2013.

En el caso de La ONCE, las repercusiones son diferentes, ellos están "protegidos por Ley, caso de generar números rojos".

Ley 13/2011 Disposición adicional tercera. Asignación financiera a la ONCE y de determinadas Apuestas Deportivas del Estado.

Uno. El Ministerio de Economía y Hacienda asumirá las obligaciones de abono de las asignaciones financieras a favor de la ONCE, que pudieran derivarse de la disposición adicional décimo octava de la Ley 47/2003, de

26 de noviembre, General Presupuestaria

¿Qué dice la Ley 47/2003?

La Ley 47/2003 **DISPOSICIÓN ADICIONAL DECIMOCTAVA.** Participación de la Organización Nacional de Ciegos Españoles (ONCE) en los beneficios líquidos de la Entidad Pública Empresarial Loterías y Apuestas del Estado. En el caso de que la ONCE no haya alcanzado, en el ejercicio inmediato anterior al considerado, para el conjunto de los juegos comercializados que al efecto se autoricen, los objetivos de venta aprobados por el Gobierno, la Entidad Pública Empresarial Loterías y Apuestas del Estado realizará, durante los ejercicios 2005 a 2012, una asignación financiera que anualmente fijará el Gobierno de acuerdo

ANAPAL



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



con las normas contenidas en los siguientes apartados:

Malos son sus datos, pero tienen como compensarlos. Sus piruetas en el trapecio de los juegos, incluso con el "salto mortal del gravamen" son "con red" una sólida red ministerial.

Pero en el caso de SELAE, desde enero de 2013 se está sacrificando nuestra capacidad de recuperación, sin contraprestación o compensación alguna. En consecuencia se está desangrando a la Red Comercial Básica. **La única que vive exclusivamente de la venta de los juegos de SELAE.**

Al mismo tiempo que la Empresa Pública SELAE, va perdiendo cuota real de mercado a favor de los Operadores Privados...

Datos de la DGOJ, en su Memoria anual 2014*

Datos de SELAE: Tenemos los nuestros ya publicados, no los repetiremos aquí. **Descenso del -0,85**

Datos de La ONCE: Págs. 42,43... En 2014 descienden un -4% con respecto a 2013.

Casinos: Págs. 45, 46... **1.521 millones en ventas, crecimiento del +5,94**



Máquinas B: Pág. 51 y siguientes

Sobre, Máquinas B, el 2º subsector presencial después de SELAE, primero del Juego Privado Presencial, la DGOJ reconoce unas limitaciones de información según CCAA. Cataluña, Valencia y País Vasco no han aportado datos ¿...? Así hasta ocho Comunidades.

Pero los datos de las nueve Comunidades presentadas, oscilan entre el +11 de Madrid y el -4,73 de Andalucía promediando un **+3,08% de crecimiento interanual, extrapolable al resto.**

Hacer notar aquí que una DGOJ, tiene o puede tener medios para recabar esta información. Así los fue obteniendo y aportando la Antigua Comisión Nacional del Juego, ¿Por qué ahora no?

Los Bingos:
Pág. 53 y siguientes.

"Las modalidades de bingo tradicional y electrónico han supuesto en 2014 un total de 1.765,2 millones de euros en ventas.. " Un 1,06 menos que en 2013"

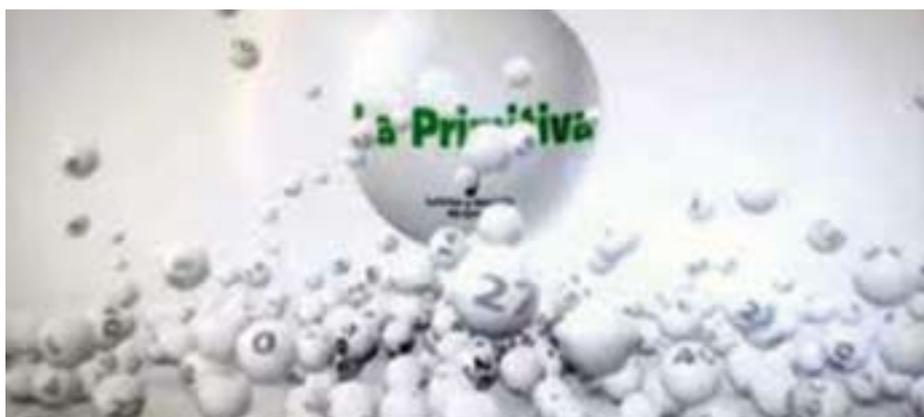
Un leve decrecimiento, ampliamente compensado por Casinos y Máquinas B. Lo que al final, aplicando los números corres-

pondientes, nos proporciona el **+2,8 de crecimiento conjunto entre los tres subsectores del Juego Privado Presencial.**

En consecuencia, vistos los datos, lo que a nuestro entender ha hecho la Ley 16/2012 (el gravamen y...):

- 1- Alterar el mercado del Juego Presencial, lastrando o impidiendo la recuperación natural del Juego Público.
- 2- Abrir más espacios al mercado del juego on-line, al permitirles desgravar pérdidas.
- 3- Repercutir en casi 10 puntos en el descenso de ventas de SELAE, al margen ya de la evolución de la crisis económica.
- 4- Reducir en un 10% los Ingresos de los Administradores de Loterías en los años 2013 y 2014.
- 5- Recaudar menos para la Hacienda Pública, de lo que hubieran obtenido con las ventas perdidas por los distintos Operadores públicos.

*Pedro Lamata Cotanda
Dirección de Estudios de Anapal*



NUUEEVO



www.lotoking.es

Te presentamos la nueva familia de
cartelería digital Lotoking



Descubre todas las
ventajas que tiene ser
de la familia Lotoking.

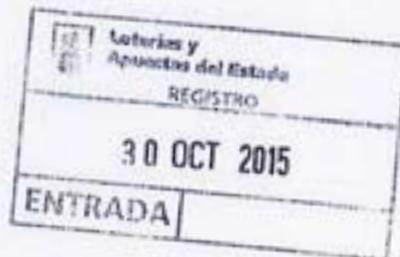
Visita nuestra web en:
www.lotoking.es

 grupo JCM

Manifiesto conjunto

Madrid a 29 de octubre de 2015

D^a Inmaculada García Martínez
Presidenta de SELAE



Las Asociaciones y Agrupaciones de Administradores de Loterías y Apuestas del Estado firmantes; ante la situación de grave deterioro de las ventas producido no sólo por la larga crisis económica sufrida, sino causada a nuestro juicio por las decisiones tomadas por el Ministerio de Economía y los sucesivos equipos directivos de SELAE; manifiestan que coinciden, y consideran propias de todas ellas, las siguientes reivindicaciones del sector:

Primero. Desde el año 2002, con excepción de las referidas al Sorteo de Navidad, que fueron modificadas consecuencia de la firma del Contrato Mercantil, periodo 2010 al 2012, se perciben por el ejercicio de nuestra actividad profesional las mismas comisiones, y ello a pesar de que ha habido un aumento paulatino y constante de los costes de explotación (personal, suministros, etc...). Es por lo que al amparo del *punto décimo tercero del acuerdo del Consejo de Administración de SELAE de junio de 2012* y dado que desde el Ministerio de Economía se afirma que la coyuntura económica ha cambiado y se cumplen las condiciones referidas en ese acuerdo; consideramos de justicia y vital un **aumento lineal de comisiones** que percibimos por la venta de sus productos.

Segundo.- Tanto a los puntos de venta con Contrato Mercantil (art. 4.1.3), como a los que se encuentran en concesión administrativa; en lo relativo a la comercialización de sus productos a través de Internet, les es de aplicación el *punto quinto del acuerdo del Consejo de Administración de SELAE de junio de 2012*, que con respecto a los juegos de SELAE que se validen por sus medios tecnológicos **garantizan al punto de venta:** "La Comercialización de los mismos por medios telemáticos manteniendo los puntos de venta la confidencialidad y salvaguarda de las bases de datos de sus clientes, entendiendo a las WEBS de los Administradores de Loterías como un elemento más de comunicación y recepción de pedidos".

Por lo que se exige de SELAE la **inmediata anulación de su resolución 5/2015 relativa a la venta directa de Lotería Nacional a través de su WEB**, que vulnera lo establecido en la contratación mercantil indicada así como el acuerdo de su Consejo de Administración también citado.

Tercero.- Una vez puesta en marcha la comercialización por parte de SELAE de décimos de lotería impresos en los puntos de venta mediante una nueva impresora; consideramos que esta nueva forma de emisión es un sustitutivo del décimo tradicional. Que poner en marcha este formato de décimo va en contra de lo firmado en los contratos tanto con la red integral, como con la red mixta. Cuando se establecieron los términos de los mismos, se nos impuso que la Lotería Nacional se podría emitir en formato ticket, utilizando el mismo papel que para los juegos activos; no es de recibo que ahora se emule y registre un nuevo formato de "décimo" que, independientemente de los problemas de seguridad que genera, tienen expresamente prohibido comercializar los puntos mixtos de la red comercial. Por todo lo anterior **solicitamos la paralización de la venta de Lotería Nacional con este formato.**

Manifestamos que echamos en falta la no reivindicación por parte de SELAE, de la supresión del gravamen fiscal del 20%, que recae en los premios superiores a 2.500€ de los Juegos del Estado. Dificilmente se puede representar a esos Juegos si ante el Ministerio de Hacienda no se plantea con razones; que las hay y muchas; con firmeza y con constancia, la desaparición de dicho gravamen, que

muy lejos de recaudar lo previsto por el Ministerio de Hacienda, ha supuesto una rémora en las ventas en ésta época de crisis económica.

Por último todos los colectivos firmantes solicitamos a SELAE se ponga en valor las aportaciones que desde el colectivo se le hacen llegar y su ignorancia hacen que suframos un desapego y gran malestar hacia la Sociedad Estatal. Todas son con la intención de restituir el valor perdido de nuestros juegos e impulsen a la recuperación económica y del empleo en el sector, cuya importancia ha sido tristemente infravalorada, así como sus valores de juego responsable y sustantiva contribución fiscal al Tesoro.

Quedamos a su plena disposición.



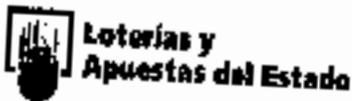
Iria Castro Táboas
Secretaria Plataforma
Juego Limpio
53183591R

Tomas Perez Lopez
Admin. Grupo La
Ranita
38473570

Josep Manuel Iborra Chiquillo
Secretario de ANAPAL
19885469Z

Jose Maria
Montes Martinez
Admin. Grupo
Entreloteros
24401382S

Contestación de SELAE



Loterías y
Apuestas del Estado

Loterías y Apuestas del Estado	
PRESIDENCIA	
<input type="checkbox"/>	REGISTRO DE ENTRADA N.º
<input checked="" type="checkbox"/>	REGISTRO DE SALIDA N.º <u>12</u>
Fecha: <u>6.11.15</u>	

Con relación al escrito de fecha 29 de octubre, remitido en nombre de las Asociaciones y Agrupaciones de Administraciones de Lotería y Apuestas del Estado, de la que figura usted como parte firmante, le adjunto contestación donde les exponemos los argumentos que motivan las decisiones adoptadas en la Sociedad que presido a las que hacen referencia en sus reivindicaciones.

Madrid, 05 de noviembre de 2015

La Presidenta,

Inmaculada García Martínez

D. JOSÉ MONULLIBORRA CHIQUILLO. - Secretario ANAPAL.

C/ Zaratán, 7 - hajo 2. 28037 Madrid

Sociedad Estatal Loterías y Apuestas del Estado, S.A.
Calle de la Maza, 63 28020 Madrid. Teléfono 902 11 23 43 Fax 91 595 25 65
Inscrita en el Registro de Comercio de Madrid, nº 1. 28078, I. 282, S. M., II. M-X-1979. NIF A-1912193

En Madrid a 5 de noviembre de 2015

En respuesta a las reivindicaciones remitidas por las Asociaciones y Agrupaciones de Administradores de Loterías y Apuestas del Estado firmantes del escrito presentado el pasado 30 de octubre, desde SELAE les participamos determinadas cuestiones que entendimos deben considerarse para tener una percepción más ajustada a la realidad que nos acontece:

Inicialmente exponen en su escrito la situación de grave deterioro de las ventas, argumentando que se han producido no sólo por la larga crisis económica sufrida, sino causada a su juicio por las decisiones tomadas por el Ministerio de Economía y los sucesivos equipos directivos de SELAE.

Desde SELAE, no nos cabe ninguna duda que el conjunto de los sectores de la economía se han visto afectados por las consecuencias de la crisis económica y, por tanto, también el del juego, donde se enmarca la actividad de SELAE, si bien éste sufrió menos el impacto negativo de la crisis que otros sectores del comercio minorista. Pero en la situación actual, en opinión de la práctica totalidad de los expertos analistas económicos, se puede comprobar cómo se han sentado las bases para una recuperación económica que ya se percibe. Recuperación que, afortunadamente por la parte que nos toca, se vislumbra también en el sector del juego y, en particular, en la mejora de las ventas de SELAE, lo que tiene sus consecuencias directas en los resultados económicos obtenidos por la Red de Ventas, de la que ustedes forman parte esencial.

A continuación, respetando el orden de la exposición de sus reivindicaciones, les pasamos a exponer los aspectos más significativos que consideramos deben tenerse en cuenta.

En primer lugar, afirman que desde el año 2002, con excepción de las referidas al Sorteo de Navidad, que fueron modificadas como consecuencia de la firma del Contrato Merlantil (periodo 2010 al 2012), se perciben por el ejercicio de la actividad profesional de la Red de Ventas las mismas comisiones, y ello a pesar de que ha habido un aumento paulatino y constante de los costes de explotación (personal, suministros, etc.). Por ello, consideran de justicia y vital un aumento línea de comisiones que perciben por la venta de sus productos.

Junto con la consolidación de la recuperación económica antes reseñada, los últimos cambios implantados por SELAE respecto a sus juegos y a su Red de Ventas, nos muestran como ya en el 2014 se cerró con unas ventas de 8.446,12 millones de euros, un 0,85% menos que en 2013, lo que supuso una caída moderada que indicaba que se había tocado suelo y que a partir de ahí nos permitiría crecer durante el año 2015. Así, los datos de ventas de este año certifican que estamos en la senda del crecimiento después de tres años consecutivos de caídas en las ventas, lo que, en términos generales, está en consonancia con lo ocurrido en otros segmentos del sector.

Particularizando en los juegos de SELAE, vemos que la Lotería Nacional en su conjunto (excluida Navidad) acumula una subida hasta el mes de octubre de un 3,54%, con unas ventas de 2.070 millones de euros, mientras que los Juegos Activos, que engloban la Primitiva y sus derivadas, Euromillones y las apuestas deportivas e hílicas se mantienen a los niveles del 2014, con unas ventas de 3.234 millones.

En este contexto de mejora de las ventas y por cambios introducidos por SELAE, podemos observar que aunque no ha se haya ofrecido un aumento fijo de las comisiones, como se reivindica, sí que éstas han aumentado. En concreto, las comisiones percibidas por los puntos de venta superan el nivel de 2013 y 2014, alcanzando en el tercer trimestre sobre los 329 millones de euros, lo que responde



a tres factores: por el incremento de la venta en sí mismo; la estrategia de integración de canales, hace ahora 15 meses, puesta en marcha a través del Club Conmigo Online, que ha generado hasta el tercer trimestre del año (semana 40) sobre los 2,15 millones de euros en comisiones a la Red de Ventas; y por último, la mejora en la comisión por pago de premios que se eleva en ese mismo período a 46 millones de euros, nivel superior a los años anteriores, como consecuencia de la elevación del escalón de cambio de comisión a 240.000 euros y la eliminación del premio especial al décimo en los sorteos de Jueves y Sábado de la Lotería Nacional, lo que ha supuesto que premios superiores que pagaban las entidades Bancaras ahora se distribuyan en premios inferiores pagados por los establecimientos y que, por tanto, generen comisión.

Se refieren, en este mismo apartado, al aumento constante en los costes de explotación de los establecimientos de la Red de Ventas. Sin que desde SELAE debamos entrar a valorar los medios que cada uno emplea para el ejercicio de su actividad, pues obedece a la autonomía de cada Punto de Venta y además es muy dispar, si que destacamos cómo la actividad de negocio, en el marco vigente de relación mercantil, ha encontrado una mayor flexibilidad para dimensionarse. Así, en el 2014 se han producido 714 operaciones de cambio de titularidad de Puntos de Venta, cifra que se eleva a 382 en lo que llevamos del presente ejercicio de 2015, lo que pone de manifiesto, que hay una salida de mercado para aquellos que por diferentes circunstancias abandonan su negocio, pudiendo transmitirlo y obtener rentas para otros fines, cuestión ésta que resultaba inviable en un entorno de concesión administrativa. Ello a su vez ha permitido contribuir a la aparición de nuevos titulares de Puntos de Venta, emprendedores que irrumpen en el sector del juego o que buscan diversificar sus negocios. Éstos, a pesar de realizar una inversión que los preexistentes no tuvieron que hacer, encuentran una vía de desarrollo profesional en el sector del juego público que, dentro de un mercado competitivo, ejercen con la pertinente viabilidad en la dimensión actual de costes y rentabilidad.

Por otra parte, hemos abordado una mayor racionalización de las condiciones para ubicar el negocio, lo que permite la adaptación a situaciones más favorables, respetando la real existente. Así, los traslados de Puntos de Venta efectuados en el 2014 han ascendido a 281, y a 166 en el primer semestre del 2015, todo ello con la pretensión de facilitar la mejor ubicación para contribuir a la mayor eficiencia de la Red de Venta, en un escenario de competitividad en el actual mercado del juego.

En segundo lugar, manifiestan que a los puntos de venta, en lo relativo a la comercialización de sus productos a través de Internet, les es de aplicación el punto quinto del acuerdo del Consejo de Administración de SELAE de junio de 2012, que garantizan al punto de venta "la Comercialización de los mismos por medios telemáticos manteniendo las pautas de venta la confidencialidad y salvaguarda de las bases de datos de sus clientes, entendiéndose a los WEBS de los Administradores de Loterías como un elemento más de comunicación y recepción de pedidos". Por lo que se exige de SELAE la inmediata anulación de su resolución 5/2015 relativa a la venta directa de Lotería Nacional a través de su WEB, que vulnera lo establecido en la contratación mercantil indicada así como el acuerdo de su Consejo de Administración también citado.

Debemos señalar que en modo alguno se ha vulnerado lo establecido en el contrato mercantil y lo estipulado en el acuerdo del Consejo de Administración de SELAE de junio de 2012. Esto es así, en la medida en que las webs de los puntos de venta de la red están plenamente operativas y no se ha llevado a cabo ninguna acción que menoscabe la utilización de las mismas. Más bien al contrario, se les ha brindado la posibilidad de que enlacen dichas páginas con la web de SELAE. Hay que considerar que no todos los puntos de la red cuentan con los medios adecuados para promocionarse a través de Internet, y con ello se ha puesto al alcance de los más modestos la posibilidad de publicitar sus establecimientos y ofrecer la venta de los productos de SELAE, hasta entonces solo desarrollada por unos pocos. Es de

añadir, en consonancia con lo expuesto anteriormente, que al enlazar con la página de SELAE desde la página de un punto de venta, éste queda vinculado como punto elegido a los efectos de percibir la comisión por la venta de productos, lo que permite retribuir la acción comercial de captación de jugadores y de publicidad de los productos y premios que hacen desde su página web y desde su establecimiento a sus clientes internautas, a la vez que pueden mantener la mismas utilidades que venían realizando antes de esta implantación.

Por otra parte, en un entorno donde el segmento del juego on line mediante webs alcanzó en el ejercicio 2014 la cifra de 6.564 millones de euros, con un aumento respecto al ejercicio anterior del 17,22%, y cuya tendencia se está manteniendo durante este año, de acuerdo con el Informe sobre la evolución del mercado español del juego Online correspondiente al segundo trimestre de 2015, hemos incorporado la venta de nuestro producto estrella, la Lotería Nacional, por el canal on line, para así cubrir la demanda existente, compitiendo los canales que los Puntos de Venta ponen a disposición de sus clientes jugadores, en el marco de lo estipulado en la Ley de Juego.

En tercer lugar, dicen que una vez puesta en marcha la comercialización por parte de SELAE de décimos de lotería impresos en los puntos de venta mediante una nueva impresora, consideran que este nuevo formato de emisión es un sustitutivo del décimo tradicional. Que poner en marcha este formato de décimo va en contra de lo firmado en los contratos tanto con la red integral, como con la red mixta y solicitan la paralización de la venta de Lotería Nacional con este formato.

En este asunto, no cabe sino señalar que en ningún caso el proyecto acometido supone imprimir décimos en los puntos de venta de la red de SELAE, pues los mismos son exclusivamente impresos por la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre. Como saben y así se les ha informado, supone acometer una mejora estética del ticket resguardo de la compra de lotería por terminal. Se persigue mejorar el atractivo de nuestro juego tradicional y estrella de la Lotería Nacional para aquellos jugadores que utilizan este canal para sus compras. No debemos obviar que estas ventas por terminal acumulan un incremento en el 2015 respecto al ejercicio anterior entorno al 20%, lo que justifica el que se acometan acciones que dignifiquen el cada vez más demandado producto, en consonancia con la calidad estética que debe asistir a todos los productos de SELAE, en todos los canales por los que se comercializan.

Por último, respecto a lo manifestado de que echan en falta la no reivindicación por parte de SELAE, de la supresión del gravamen fiscal del 20%, que recae en los premios superiores a 2.500 euros de los juegos del Estado, debemos recordar que no es competencia ni función de SELAE, como operador público de juego, enjuiciar la política fiscal de gobierno. SELAE se tiene como objetivo el proporcionar un catálogo de juegos a la ciudadanía que, respondiendo a sus demandas y a través del buen hacer de todos los integrantes de la compañía y, sobre todo, de su Red de Ventas, les proporcione una opción de entretenimiento, en un entorno de juego responsable, no adictivo. Asimismo, con los recursos obtenidos, contribuye a devolver a la sociedad la obtenida de ella, para contribuir a las políticas que el gobierno determine, que por la evidencia de las mismas, se circunscriben en más de un 80 por ciento a materias de índole social, deportiva y cultural.

Nuestra respuesta a SELAE

Una vez más la contestación de la Dirección de SELAE a los escritos presentados por la red de ventas nos decepciona profundamente. Da igual que lo presente una Asociación con representación reconocida, o un grupo respaldado por un importante número de Administraciones, o la suma de ambos que representan a la inmensa mayoría de las Administraciones de Lotería. El guion está escrito y aunque se quiera hacer ver que se contesta una a una nuestras peticiones; se sigue el tema de "pregunta lo que quieras que yo contestaré lo que me dé la gana".

Ante nuestra razonada petición de aumento de comisiones en base a lo comprometido por el Consejo de Administración de SELAE, poco menos que se nos invita a vender nuestros negocios porque los que los compran serán mejores gestores de juegos que nosotros. Parece ser que gestionarán mejor los juegos del estado, aquellos que adquieren una Administración de Loterías para "diversificar sus negocios"; lejos de la imagen del Administrador de Loterías especialista en la Gestión de Juegos del Estado en exclusiva desde hace más de 250 años.

Al respecto de la comercialización de nuestros productos en Internet, se nos dice que "no se ha realizado acciones que menoscaben la utilización de las nuestras webs"; algo que no se ajusta totalmente a la realidad, cuando desde diferentes Direcciones de SELAE de forma periódica se nos solicita el permiso para la utilización de ese canal de ventas; a pesar de no necesitar ningún permiso y cuando se les comunica, para su conocimiento, la puesta en marcha de una web, se comportan como si se necesitase y tratando de boicotearlo. Siguen pues una política de hechos consumados consistente en poner constantes pegas, trabas y problemas a las webs. Por último no es de recibir que se nos ofrezca la venta de Lotería Nacional en la web de SELAE como un éxito para nosotros, ya que los números que se ofrecen en esa web no son los representativos de nuestras Administraciones, sino aquellos que SELAE ha conseguido a base de complicar enormemente la gestión de la lotería nacional obligando a renunciadas de abono.

Sobre la puesta en marcha de la impresora que imprimirá los décimos en nuestra Administración, creemos que no cabe más argumentación que la exponemos en nuestro Manifiesto y que los jueces se encargarán de valorar. Solo preguntarse si el boleto de Primitiva, EuroMillones, Bonoloto o el Gordo no es "digno", como parece desprenderse del razonamiento de nuestra Presidenta para la puesta en marcha de este nuevo décimo.

Finalmente sobre nuestra petición de apoyo a SELAE en la campaña por la eliminación del impuesto del 20% sobre los premios mayores, no entendemos muy bien que tiene que ver la defensa del juego responsable o a que se dedica lo que SELAE aporta a las arcas públicas; con la eliminación de un impuesto que lo que ha conseguido con su implantación justamente es reducir esa aportación por su repercusión en las ventas.

Poco más nos queda que añadir, tan solo que como siempre estamos abiertos a aportar nuestro tiempo, ideas y trabajo en la defensa del juego público y a los Administradores que lo gestionan y no dudaremos solos o junto a quien piense como nosotros, en utilizar todos los medios disponibles en su defensa.

ANAPAL

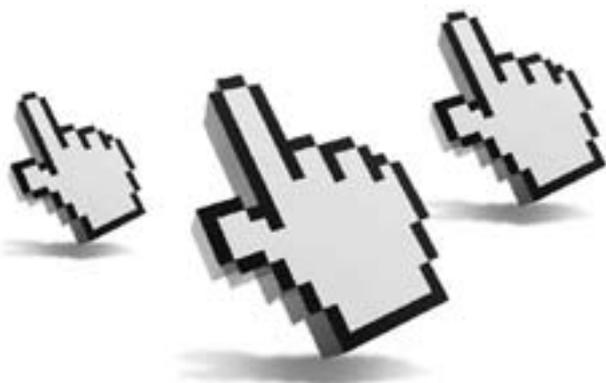
En BBVA y ANAPAL sabemos que te mereces más.

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 MULTIRRIESGO AXA ADMINISTRACIONES DE LOTERÍA

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

AXA es la Compañía de seguros que asegura la póliza multirriesgo que es el *complemento perfecto del Seguro de Caucción* que se tenga contratado con este mismo asegurador.

La póliza multirriesgo va a permitir al Administrador hacer frente a la reclamación de la Compañía del seguro de caucción en el caso de que SELAE ejecute la póliza de caucción (cuándo el siniestro que cause la pérdida esté incluido en la coberturas del Seguro Multirriesgo).

Por ejemplo, si sufrimos un robo o un atraco SELAE reclamará a Axa, por el seguro de caucción, el importe de la pérdida y Axa se lo repercutirá al Administrador, quien por medio del seguro multirriesgo podrá recibir la indemnización con la que podrá hacer frente dicha reclamación.

Es muy importante tener presente que el seguro de caucción no supone ningún tipo de protección para el Administrador, ni que el hecho de que AXA indemnice a SELAE va a eximir al Administrador de tener que responder frente al Asegurador por el importe que haya tenido que abonar a SELAE.

Además de las coberturas habituales de un seguro multirriesgo, el Seguro Multirriesgo de AXA garantiza una serie de coberturas pensadas expresamente para las administraciones de lotería, y que lo diferencian de los seguros multirriesgo habituales.

Así, podemos destacar las siguientes coberturas:

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

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

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

Desperfectos por robo: en caso de asegurarse el Continente (el inmueble) se aseguran los desperfectos por robo o su intento que pueda sufrir el mismo (p.e.: un butrón) *hasta un máximo de 10.000 € por siniestro.*

2º Hurto cuando medie engaño, trampas o argucias que hagan que el Asegurado abra la puerta del bunker y esto sea aprovechado por terceras personas para apoderarse de Bienes asegurados, tales como efectivo y lotería (salvo si estos se encontrasen en la caja fuerte y la misma estuviese abierta.), *hasta un máximo de 5.000 € por siniestro y 10.000 € por anualidad de seguro.*

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

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

4º Estancias fuera del local asegurado: se asegura el robo y expoliación del efectivo y lotería, en el domicilio particular del titular de la administra-

ción, así como la estancia de los billetes de lotería en la imprenta, *hasta 40.000 € por siniestro.*

5º Infidelidad de empleados de la administración de lotería: se trata de la apropiación indebida del metálico, lotería y boletos por parte de un empleado, y se *asegura hasta 60.000 € por siniestro.*

6º Falsificación de billetes de lotería: se aseguran hasta *10.000 € por siniestro con un máximo de 5.000 € por cada décimo o resguardo del terminal falsificado.*

7º Atraco durante el transporte de fondos: se asegura tanto el metálico como los billetes de lotería y resguardos del terminal, *hasta un máximo de 40.000 € por siniestro.* Están asegurados los siniestros que puedan ocurrir durante el recorrido para la entrega de lotería a los puntos de venta (p.e.: peñas), así como durante la recogida de billetes y efectivo.

8º Puntos de venta (p.e.: bares y peñas) y vendedores autorizados – Robo y atraco: aseguramos frente a *atraco y robo* la lotería entregada a nuestros puntos de venta y vendedores autorizados, así como el efectivo procedente de su venta y los resguardos del terminal, siempre y cuando hayan firmado el correspondiente recibo de depósito, *hasta 6.000 € por siniestro.*

9º Infidelidad de puntos de venta y vendedores autorizados: se trata del impago por parte de los mismos de la lotería confiada y resguardos del terminal, sin que haya mediado un robo o un atraco, siempre y cuando hayan firmado el correspondiente recibo de depósito. *Está asegurado hasta 6.000 € por siniestro, con una franquicia del 20% de su importe.*

10º Infidelidad con Terminales Portátiles: se establece un límite máximo de indemnización para cada equipo de 6.000 € por siniestro con una franquicia del 25% importe del siniestro.

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

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

E-mail: plataforma.emision@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



Algunas breves observaciones sobre "las cuentas 2014" y "2013", publicadas por SELAE en su web

<http://www.selae.es/es/web-corporativa/quienes-somos/informacion-economico-financiera/informacion-economico-financiera>

"Sociedad Estatal Loterías y Apuestas del Estado, S.A.

Evolución del negocio

En el pasado ejercicio 2014 las ventas del **Conjunto de Juegos** que conforman el porfolio de SELAE, presentaron un ligero descenso con respecto al 2013, en concreto el -0,85 %. Estos resultados pueden considerarse en cierto modo positivos y desde luego, aunque sin conseguir todavía un crecimiento, sí que demuestran un cambio de tendencia con respecto a años anteriores y parece ser que los efectos de la situación económica así como los derivados del gravamen del 20% sobre los premios superiores a 2.500 € se van amortiguando."

No se van amortiguando los efectos del 20%, con la necesaria



rapidez, si tenemos en cuenta que:

en 2013, el resto del Juego Presencial Privado divide por dos su descenso y que durante el año 2014, promedian un crecimiento del +2,5%. Mientras nosotros y La Once

duplicamos el descenso en 2013 y tenemos crecimiento negativo del -0,85 SELAE y -4% LA ONCE, en ese mismo 2014. Con la consiguiente pérdida de cuota de mercado en relación a nuestros competidores presenciales.



Ese gravamen del 20%, es un lastre demasiado pesado. Su efecto devastador, se visualiza fácilmente en la evolución de las ventas desde 2009. Comparando las tendencias inversas de SELAE en relación con el resto del Mercado Presencial, hasta enero de 2013 y desde enero de 2013. **Pero se visualiza mejor todavía, si observamos la evolución de Beneficios del propio SELAE.** A fin de cuentas nuestra aportación al Tesoro Público. *Nuestra finalidad social, y parte de nuestra utilidad pública.*

Aquí lo basamos en dos aportaciones a la Hacienda Pública: los Beneficios de esta Sociedad Estatal y el Impuesto de sociedades.

BENEFICIOS DE SELAE									
año	ventas	Inc. Int	p. premios	retorno	GGR	benef.	Im. Socie.	aportac.	descenso
2012	9.253	-4,8	5607	60,6	3.646	1.984	849,0	2.833	
2013	8.518	-7,9	5170	60,7	3.348	1.766	759,0	2.525	308,0
2014	8.446	-0,8	5632	66,7	2.814	1.376	588,0	1.964	869,0
									1.177,0

	Beneficios bajan	I. Societ	Pierde Hacienda
De 2012 a 2013	218	90,0	308
De 2012 a 2014,	608	261,0	869
De 2012 a 2014, los beneficios bajan	826	351,0	1.177

Donde vemos que de enero de 2013 a diciembre de 2013, los beneficios

Bajan 218 millones de euros y del impuesto de sociedades se pierden 90 millones más.

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:
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.



Desde enero de 2014 a diciembre del mismo año, los beneficios bajan en relación con lo recaudado en 2012, *608 millones de euros, un 30% en relación con 2012.*

En el impuesto sobre Sociedades otros *261 millones* menos desde los 849 aportados en 2012, otro 30,7% de descenso. No son los únicos descensos en la recaudación del Estado, hay otro el "impuesto sobre actividades de juego", pasan de los 81,8 millones de 2012, a los 59,9 millones de 2014, *otros 22 millones de euros menos, (27%)*. Cuestión esta digna de alguna reflexión por parte de los responsables de Hacienda, Patrimonio, la propia SELAE....

Sólo por estos dos conceptos, beneficios e impuesto de sociedades de SELAE, el Estado ha dejado de recaudar 869 millones de euros en el año 2014 por aplicación del gravamen en relación al 2012, sin el gravamen. Más 218 millones menos de beneficios en 2013, más 90 millones menos en impuesto de sociedades ese año, 308 millones menos en 2013. **Sumados los dos años, 1.177 millones menos.**

Se puede aludir al volumen de premios pagados en 2014, 5.632 millones, que es muy elevado, pero es que en 2012 se pagaron 5.600. Y estamos comparando con el ejercicio 2012. Lo que equilibra la comparación.

El efecto crisis económica

Este descenso del 2014, los 891 millones (incluyendo descenso en tasas de juego), no es atribuible a la crisis económica, porque desde 2009 hasta 2012, (en plena crisis), las ventas de SELAE decrecen un total acumulado del 8% (sumando los cuatro ejercicios), cuando en el mismo periodo, el conjunto del mercado del juego presencial desciende cerca de un 40% acumulado. Y la situación económica es efectivamente muy negativa crisis y recesión, pero Selae hasta el gravamen, muestra un comportamiento mucho más resistente a la crisis que el resto del Mercado. Sin embargo **esta tendencia se invierte desde enero de 2013** cuando se aplica el gravamen y **sólo en ese año 2013, SELAE desciende otro 8%**. Cuando el resto del mercado del Juego Presencial empieza a mejorar, por el mejor comportamiento de la economía en el segundo semestre de 2013 en que dejamos atrás la recesión. Y **ese mercado del juego Presencial salvo SELAE y ONCE, crece ya claramente en positivo durante todo 2014 hasta promediar un +2,5.** (Memoria 2014 de la DGOJ).



Concluyendo

Lo más significativo de estos datos, es la reducción brutal de beneficios de SELAE, y aportación vía impuesto de sociedades al Tesoro Público, desde que en diciembre de 2012 se decide aplicar el gravamen del 20%. **1.177 millones de euros en dos años, sólo en pérdidas de SELAE, (habría que añadir las de LA ONCE), cuando por el gravamen del 20% sobre SELAE, ONCE, EAJA y Cruz Roja, Hacienda, sumando 2013 y 2014, apenas llega a los 750 millones de euros recaudados.**

Recaudación por el Gravamen	
2013	270
2014	480
	750
Sobre SELAE, ONCE, EAJA y CRUZ ROJA	

El Gravamen ha sido devastador para SELAE, pero totalmente incongruente para los objetivos declarados del Ministerio de Hacienda.

Perdió mucho más que ganó.

*Pedro Lamata Cotanda
Dirección de Estudios de Anapal*



La mejor solución
para una gestión total
de su administración

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



Control total



Todo centralizado



Soporte
966 295 825

**POR QUÉ
LO
NECESITO**



• *porque...*

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



Aumentará su rendimiento desde el mismo momento de la instalación.

Pruebe TYKHE GESTIÓN y convéncase.

infolot

www.infolot.es

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

LA FÁBULA DEL VINO Y LA IMPRESORA

Cuenta la leyenda que un buen día, un emprendedor del siglo XIX creó una bodega con unos caldos excelentes. Poco a poco, la producción fue creciendo y el bodeguero pensó que podría darle salida vendiendo el excedente.

Abrió una red de establecimientos de confianza dedicada exclusivamente (por contrato) a su venta en



las principales ciudades de su país y comenzó a enviarles las botellas con los diferentes vinos y, el mejor de ellos, con una preciosa etiqueta, un corcho de calidad y en cajas de madera. Eso sí, sólo podían vender sus productos, al precio que les marcara el bodeguero y con un beneficio pactado de antemano.

Con el paso del tiempo y el buen hacer de esa red comercial, el negocio prosperó y la demanda de sus vinos creció. Fue entonces cuando el bodeguero pensó que para hacer frente de una forma rápida a esa nueva demanda no había tiempo para crear una red específica y contactó con cientos de posadas para ofre-

cerles la reventa de sus vinos. Las condiciones serían algo distintas (para salvaguardar los derechos adquiridos de la red comercial originaria), la calidad del mejor de los vinos antes mencionado sería la misma pero las botellas no llevarían etiquetas y se venderían en cajas de cartón, en lugar de madera.

El negocio del bodeguero fue creciendo y expandiéndose. Por un lado estaba la red comercial especializada y, por otro, los nuevos vendedores que veían en los vinos un complemento a sus negocios principales (dar comidas, alojamiento, otras bebidas, etc.). Si no se sobredimensionaba la red compuesta por las posadas, parecía un entramado razonable para hacer frente a las necesidades del mercado, a la oferta y la demanda, y conseguir beneficios para todos (bodeguero y redes comerciales).

Pero no. De pronto al bodeguero se le ocurre que va a poner su mejor vino (el más solicitado y, hasta ese momento, exclusividad de los establecimientos con los que inició su venta) a disposición de las posadas, con la posibilidad de que lo vendan etiquetado, con los tapones de primera calidad y en cajas de madera casi idénticas a las que utiliza la red exclusiva de establecimientos.

A pesar de disponer de una red más que suficiente para atender la demanda de vino, la codicia del bodeguero le hace pensar que las ventas se podrían incrementar. ¿Cómo? Per-



mi-tiendo a las posadas vender su mejor caldo con casi idénticas condiciones a las que lo hacen los establecimientos exclusivos. Sí, aquéllos que durante décadas se especializaron en su comercialización y cuya tradición y conocimientos se transfirieron en muchos casos de padres a hijos.

En cierta forma se puede considerar como una traición a la lealtad y buen trabajo de aquéllos que llevaron al bodeguero a ser lo que es hoy en día y que, a día de hoy, siguen demostrando ser los más eficaces en la comercialización de los vinos del bodeguero, con los cuales firmó un contrato de exclusividad para la venta del más preciado de sus caldos.

Pues bien, esto es lo mismo que está intentando hacer SELAE con sus nuevas impresoras con las que se obtendrán billetes de lotería nacional ("resguardos pre-impresos" los llaman eufemísticamente) muy similares a los que vendemos la red de establecimientos integrales. Algo con lo que no se va a lograr vender más y, además, va a servir para incumplir la cláusula de exclusividad firmada en el contrato mercantil con SELAE.

Angel Quero

Dividirnos y excluirmos, ¿ésta es la estrategia?



“Los marginados” o “Jugar con las cartas marcadas” podrían ser dos excelentes títulos para una película, dirigida por SELAE y producida por el Ministerio de Hacienda. Trata de una Convocatoria de Grupo de Trabajo que tiene como misión plantear y consensuar cuáles serán los ejes del negocio del próximo año. Una mala película donde quedan excluidos los actores principales, y con un guión y final pre-visibles.

El guión del filme parte de una reunión vital (*además de las dificultades económicas y de mercado por las que atravesamos, tenemos la incertidumbre de las elecciones generales a la vuelta de la esquina*) a la que “directores” y “productores” no han invitado los actores principales, es decir, a los colectivos que sostienen el engranaje de un guión que debe conducir al éxito de la “película”. Incomprensible, ¿no?

Pues esto, dejando al lado las metáforas, es lo que ha hecho SELAE: quitarse de en medio a los representantes del colectivo, esto es, FENAMIX, por los puntos de venta mixtos, y ANAPAL, por las Administraciones de Lotería en una reunión crucial para el sector. Estamos hablando de las dos únicas asociaciones que superan el mínimo del 15% de

representatividad de puntos de venta a nivel nacional que se exige para, por ejemplo, poder reunirse con SELAE en La Comisión Mixta (*cuya convocatoria también reclama ANAPAL desde hace tiempo, sin éxito*). Asociaciones que la representación del Gobierno (SELAE) ningunea.

Sería positivo invitar también a otros grupos activos, aunque oficialmente no tengan el mínimo de representatividad exigido, pero nos suena a posible engaño e intento de manipulación el convocar solo a determinados administradores a título individual.

Entendemos que las asociaciones no somos un agente cómodo porque, como intermediarios, exigimos que se cumplan nuestros derechos como colectivo y reivindicamos mejoras para nuestros representados. Pero también aportamos ideas y soluciones que sirven para optimizar el negocio de la venta de Loterías y Apuestas del Estado e incrementar su contribución (*como herramienta de recaudación*) a las arcas del Estado.

En la web de SELAE puede leerse: “La red de ventas es uno de los principales activos de Loterías y Apuestas del Estado, ya que de su idónea estructuración depende la mejor prestación de servicios”. Pues bien, en eso estamos plenamente de acuerdo. El mayor activo de SELAE es su red de ventas.

Ojalá fuéramos más y mejor avenidos. Si para algo ha demostrado que sirve el asociacionismo empresarial es para promover el logro de condiciones favorables para el conjunto, para apoyarse recíprocamente y para defender intereses comunes en un campo y territorio determinados.

Las asociaciones son de utilidad porque fomentan la formulación de

políticas que tienen en cuenta las necesidades de todas las partes interesadas, grandes y pequeñas; brindan acceso a los conocimientos de los demás y promueven el intercambio de experiencias entre aquéllos que se enfrentan a dificultades similares.

A nosotros, además, nos toca lidiar con los Gobiernos y los titulares de turno puestos a dedo en los organismos públicos de las Administraciones. Organismos que deciden sobre nuestro negocio, cuyos mandatarios suelen ser cargos políticos que cambian con el Gobierno entrante, supeditados a las órdenes del partido y con un horizonte restringido por una coyuntura socioeconómica muy concreta (*la de la legislatura en que gobiernan*).

Por lo tanto, sus mandatos no siempre obedecen a conseguir lo mejor para Loterías y Apuestas del Estado a medio y largo plazo, sino que suelen verlo como un instrumento casi financiero, una hucha que pueden romper en el momento para satisfacer intereses cortoplacistas y partidistas que poco tienen que ver con el bien común y, menos aún, con el de su red de ventas.

Dividirnos en pequeños grupúsculos, o excluirmos (*como en la convocatoria de trabajo de SELAE a la que nos referíamos al comienzo*), es una forma de condenarnos a la derrota. Ahora más que nunca necesitamos estar juntos para vertebrarnos y poder hacer frente a los nuevos retos, alianzas y riesgos de un sector cambiante y repleto de incertidumbres, como es el Juego.

Compañeros unamos nuestras fuerzas, por el bien común.

Redacción de Anapal



¿En que ha quedado lo de la Apuesta Cotizada?

El asunto quedó zanjado cuando en primer lugar, la Dirección General de Ordenación de Juego solo concedió a SELAE licencia singular para su comercialización a través de Internet, pero no por medio de su Red de Ventas. En segundo lugar porque esa Licencia para Internet, SELAE la dejó morir, pues nunca la puso en marcha, venciendo el plazo para ello. A partir de ahí nada más se ha hecho.

Sin embargo mucho me temo que puede que no nos hayan dicho la verdad y que hayan podido existir "manos ocultas" que desde el principio, o mejor dicho a partir de algún momento determinado, han estado en contra de que la Red de Ventas de SELAE comercializase presencialmente la apuesta cotizada. Y digo puede, es decir no acuso solo razono, ya que determinadas normas y hechos apuntan a ello, "moviéndome en el terreno" de las deducciones.

¿A qué normativa me refiero?

En primer lugar a que los esta-

tutos de SELAE, continuador y heredero de ONLAE y EPALAE, aprobados por acuerdo del Consejo de Ministros de 11 de marzo de 2011, incluyen dentro del objeto social de la sociedad *"la gestión, explotación y comercialización de las apuestas deportivas, hípicas en cualquiera de sus modalidades, así como cualquiera otros concursos de pronósticos que se realicen sobre resultados de eventos deportivos o de eventos distintos de los anteriores"*, siendo este, y sus antecedentes –ONLAE y EPALAE –, el origen de su título habilitante.

En segundo lugar a que de acuerdo a la Ley 13/2011 Reguladora del Juego, de 27 de Mayo, SELAE para comercializar apuestas cotizadas – o de contrapartida –, que no están sometidos a reserva (art. 3 definiciones y 4 reservas), necesita obtener licencia singular de las previstas en su art. 11, ya que SELAE, a pesar de tener título habilitante (Disposición Transitoria Segunda), no la comercializaba cuando entró en vigor la Ley del Juego.

Veamos ahora los hechos.

Siendo presidente de SELAE D. José Miguel Martínez, el anterior a la actual Presidenta, se solicitó a la Dirección General de Ordenación de Juego, la licencia singular para comercializar la apuesta cotizada tanto por Internet, como de forma presencial a través de la Red de Ventas.

Respecto a Internet me consta, fui testigo y parte de las conversaciones que se mantuvieron, que la postura de SELAE era la de no poner pegadas a las WEBS de los Administraciones de Loterías, ya que solo pretendían el que estas se sujetasen a un protocolo específico de seguridad y de homologación, que garantizase la viabilidad y efectividad con plenas garantías de realizar las apuestas desde esas WEBS, que actuarían como intermediarias hacia la WEB de SELAE, que vendería también directamente. Desde SELAE no pedían para nada las bases de datos de los Administradores de Loterías, al menos en esos momentos, después con la actual Presidenta cambió totalmente la postura de SELAE.



También me consta que en esa época D. José Miguel Martínez formalizó, siempre dentro de la más completa legalidad, contratos con "La Francaise des Jeux" y con "Santa Casa da Misericordia", entidades que explotan juegos públicos en Francia y Portugal respectivamente. El objetivo de los mismos era hacer una apuesta conjunta con esas Instituciones, todas ellas de carácter público, que fuera competitiva y que implicase la entrada de SELAE, y de su red de ventas, en un mercado nuevo, atractivo y cada vez más importante. Ello no sólo significaba la fuerza acumulada de tres entidades tan importantes en el sector, sino también, además, el aprovechamiento de la experiencia de "La Francaise des Jeux" que ya comercializaba con gran éxito, en Francia, la apuesta cotizada, a efectos de la tecnología, la formación y colaboración – de hecho, se llegó a enviar a París personal de SELAE para seguir cursos de carácter tecnológico y comercial, e incluso una representación de ANAPAL y de FENAMIX -. Estaba todo tan avanzado que incluso se habían adquirido software, se estaban haciendo pruebas de su funcionamiento, se diseñaron los boletos y los tipos de apuesta que iban a salir al mercado,.....

¿Qué pasó?. Simplemente, como luego se verá, con la salida de D. José Miguel Martínez y la llegada de la actual Presidenta así como de su nuevo equipo, SELAE, por lo que sea, abandonó el Proyecto, de forma paulatina, en contra de un creciente mercado potencial y de una oportunidad de negocio cada vez mas importante para la Sociedad Estatal y absolutamente para todos los puntos de venta de su red

comercial, tanto Administraciones de Loterías como Establecimientos Mixtos. Por decir algo mas, incluso la Institución Pública de Portugal, Santa Casa da Misericordia, hoy en día, desde el pasado mes de junio, ya comercializa y explota con éxito la apuesta cotizada. SELAE no.

La primera pregunta que me hago es ¿Por qué SELAE no la ha puesto en marcha?

Desde luego la primera pega la puso la DGOJ – Dirección General de Ordenación de Juego – que planteó la imposibilidad de que la Red de Ventas no tenía capacidad para impedir la venta a menores de edad, lo cual ni técnica ni físicamente era verdad. Pero ya estaba puesta la primera "china" en el camino, haciéndolo además con una excusa inconsistente, lo cual viene a demostrar que, probablemente, estaban en contra.



¿Pero de ser así, el que estaba en contra, de quién recibía instrucciones, caso de que así sucediese, esa Dirección General del Ministerio de Hacienda?.

Ya siendo Presidenta D^a Inmaculada García no parece se hizo mu-

cho por convencer a la DGOJ, de que eso de la identificación del jugador era perfectamente solucionable. Por otro lado yo tengo algunas dudas de que fuese legalmente exigible a SELAE que identificase a sus clientes-jugadores, pero ese es otro tema. La realidad es que desde SELAE se propusieron respuestas de forma débil e inconstante al problema, como por ejemplo el que desde el terminal se reconociese, leyendo el DNI, al apostante, haciéndolo además con la oposición de alguna parte del personal, que se manifestaba en contra por problemas técnicos. También me pregunto aquí ¿esto como se come?. Si se pueden leer premios de diferentes tipos de juegos, a efectos de su pago, o teclear los 19 dígitos de control cuando no es posible su lectura ¿cómo es que no se pueden leer los nuevos DNI dotados de un chip?. O teclear, no hace falta ni leer el DNI. Bastaría simplemente con introducir los dígitos, y mediante la conexión informática adecuada comprobar que la persona que desea hacer su apuesta es mayor de edad, y no se encuentra en ningún Registro de Prohibidos.

En fin, todo esto es totalmente incoherente, pero es lo que hay. Desde el punto de vista de la informática y de la tecnología no hay problema alguno, todo es posible, basta con tomar la decisión de hacerlo. Sin embargo, por las circunstancias que sea, no se quiso seguir adelante, y poco a poco se pasó a la dejadez y al abandono del proyecto.... Una pena....

Me hago unas últimas preguntas y que cada cual llegue a las conclusiones que considere pertinentes. Yo apunto a que una de las

MONITOR VERTICAL INDUSTRIAL 43"

3 AÑOS DE GARANTÍA POR LG 16 HORAS X 7 DÍAS



¿QUÉ PODEMOS MOSTRAR EN EL CARTEL DIGITAL VERTICAL?

- 1.- Resultados y botes de todos los juegos de S.E.L.A.E.
- 2.- Botes relacionados de todos los juegos de S.E.L.A.E.
- 3.- Láminas de botes de todos los juegos de S.E.L.A.E.
- 4.- Display personalizable hora/texto
- 5.- Hasta 10 publicidades personalizadas

Adapta los tiempos de exposición de cada pantallazo a tu elección (desde 5 segundos a 5 minutos por pantallazo).

www.lotoking.es

¿QUÉ PODEMOS MOSTRAR EN EL CARTEL DIGITAL HORIZONTAL?

- 1.- Resultados y botes relacionados de todos los juegos de S.E.L.A.E.
- 2.- Resultados y láminas de botes de todos los juegos de S.E.L.A.E.
- 3.- Display personalizable hora/texto

1

16:12
BOTES

12	16.400.000€
10	111.000.000€
15	12.400.000€
15	495.000€
12	1.090.000€
12	16.000€

1

15:59
BOTES

12	16.400.000€
10	111.000.000€
15	12.400.000€
15	495.000€
12	1.090.000€
12	16.000€

2

15:54

Este Jueves
1.090.000
BOTE

2

15:53

Este Jueves
16,4
BOTE

Adapta los tiempos de exposición de cada pantallazo a tu elección (desde 5 segundos a 5 minutos por pantallazo).

www.lotoking.es



**TELEVISIÓN
HORIZONTAL 43"**

2 AÑOS DE GARANTÍA POR LG 12 HORAS X 5 DÍAS

grupo JCM



muchas conclusiones a la que se puede llegar, es que podría ser, y simplemente digo podría ser, que el lobby del juego privado, o una parte del mismo, ha podido utilizar sus influencias para que el proyecto de apuesta cotizada de SELAE no vaya adelante. Y otra, podría ser también, que frente a la figura y postura de D. José Miguel Martínez, persona comprometida y firme con relación a que SELAE comercializase la apuesta cotizada, tanto desde Internet como desde su red de Ventas, es decir firme defensor de los intereses del juego público – quien sabe, a lo mejor por eso dejó de ser Presidente de SELAE -, nos encontramos con la de D^a Inmaculada García, menos, o nada, comprome-



tida con el proyecto y con la casa, y quizás puede que mas sujeta a posibles influencias desde arriba. Me pregunto también si a lo mejor la pusieron por eso.

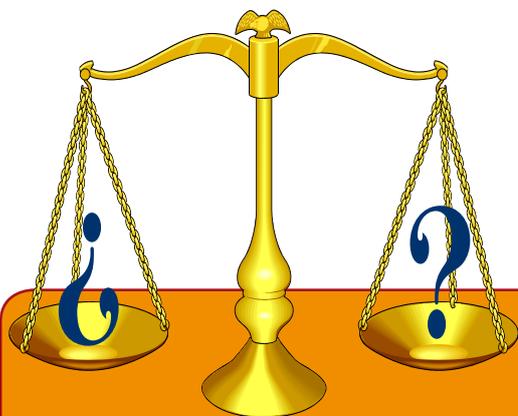
Repito, todo son simples especulaciones, conjeturas y deducciones, pero si no es así que lo desmientan.

Y aquí van las preguntas, que no dejan de ser meras casualidades. Seguro.

¿Hasta qué punto es cierto lo que indica la prensa acerca de la supuesta colaboración del Ministro Sr. Montoro con un despacho de abogados – Equipo Económico - que asesora o ha asesorado legal y económicamente a una parte del juego privado?.

Y la actual Subsecretaria de Hacienda y Administraciones Públicas, D^a Pilar Platero, vamos, la “cuasi” segunda de Montoro, ¿estuvo también en “Equipo Económico”, la empresa que asesoraba a esa parte del sector del juego privado, antes llamada “Montoro y Asociados Asesores S.L”? No lo digo yo, simplemente lo pregunto, puesto que está en la prensa y en Internet.

Por cierto, y a fin de continuar hablando de personas que actualmente forman parte del Gobierno



**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

¿En que ha quedado lo de la Apuesta Cotizada?



y que antes se encontraban en el sector del juego privado, no deja de ser curioso que también D. Rafael Catalá Polo, actual Ministro de Justicia, tampoco es ajeno al mundo del juego puesto que desde 2005 hasta 2012, cuando se le nombró Secretario de Estado de Infraestructuras por D^a Ana Pastor en Fomento, antes de ascenderle a Ministro de Justicia, estuvo muy vinculado a CODERE durante esos siete años, ya que formaba parte tanto de su Consejo de Administración como de la Fundación CODERE. Tampoco lo digo yo, sino la prensa e Internet.



¿Qué papel ha jugado en todo esto el Sr. Secretario de Estado de Hacienda D. Miguel Ferre Navarrete, ya que ha trabajado en Pricewaterhouse, empresa auditora de CODERE?. Debo resaltar también que la Dirección General de Ordenación del Juego, que es la competente en materia de licencias, entre otras para la apuesta cotizada de SELAE, depende de esa Secretaría de Estado.

Miguel Hedilla de Rojas

Abogado

Asesoría jurídica de

ANAPAL



HEDILLA ABOGADOS
Asesorando loteros desde 1992

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

www.hedillaabogados.com

Familia de loteros

 @HedillaAbogados
 Hedilla Abogados

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

 Tel. 913 566 388
 info@hedillaabogados.com



ANAPAL solicita a los Juzgados de lo mercantil de Madrid la medida cautelar de paralización de la venta por terminal de lo que ellos llaman "nuevo resguardo" de Lotería Nacional.

ANAPAL solicita a los Juzgados de lo mercantil de Madrid la medida cautelar de paralizar la venta por terminal de lo que ellos llaman "nuevo resguardo" de Lotería Nacional, paso previo de la correspondiente demanda

En fecha 11 de noviembre hemos presentado ante los Juzgados Mercantiles de Madrid, la solicitud de medida cautelar consistente en que se ordene a SELAE la paralización de la venta por terminal de lo que ellos llaman "nuevo resguardo" de Lotería Nacional, que no deja de ser un decimo tradicional emitido por terminal, y que como sabéis se inició en pruebas el pasado 28 de septiembre, tanto en alguna Administración de Loterías como en varios establecimientos Mixtos.

El escrito tiene 20 páginas y los socios que lo quieran ver lo tienen íntegro en nuestra web www.anapal.org en el apartado de asociados. En este boletín solo reproducimos alguna de sus páginas.

Consideramos que la medida es una vulneración unilateral del contrato mercantil, y no solo del nuestro sino también el de los Mixtos ya que los contratos reservan a los Administradores de Loterías –Puntos de Venta Integrales – la venta en exclusiva de la Lotería Nacional en su formato tradicional, así como se lo prohíben a los Mixtos, los cuales sí pueden venderla en su formato resguardo de acuerdo a los términos de su contrato. En ese caso resguardo de verdad, de acuerdo al modelo que se estableció en 2009.

El Contrato Mercantil manifiesta con meridiana claridad lo siguiente:

1. En páginas 21 y 22, art. 5.2.i. La venta de Lotería Nacional en su formato tradicional es exclusiva de los Gestores de Punto de Venta Integral (Administraciones de Loterías), estando prohibida su venta en la Red de Ventas al resto de establecimientos que no son Integrales (Mixtos).
2. En página 4, art. 1.a. El billete tradicional de Lotería Nacional es un documento de participación, dividido en 10 partes o décimos, pre-impreso, en soporte papel con la ilustración característica y tradicional de Lotería Nacional distinto del Resguardo de Lotería Nacional.
3. En página 7, art. 1.bb. El Resguardo de Lotería Nacional es un resguardo o certificado acreditativo de la participación en la Lotería Nacional, por medios electrónicos, telemáticos, interactivos, a distancia o presenciales distinto del billete tradicional de Lotería Nacional.
4. En página 18, art. 4.2. LAE puede modificar diversos aspectos comerciales, etc.. de los juegos, por medios de revisiones del manual e instrucciones, pero sin menoscabar los derechos reconocidos en el contrato.

Igualmente, el acuerdo del Consejo de Administración de SELAE de mayo de 2012 dice en su punto tercero lo siguiente: "SELAE garantizará al Administrador de Loterías y a los Gestores de Punto de Venta Integrales, la exclusiva comercialización de los Billetes Tradicionales de Lotería Nacional para su venta y distribución, de conformidad con lo establecido en el contrato, los cuales, podrán, en su nombre y por cuenta propia, y a su riesgo y ventura, comercializar los billetes tradicionales de Lotería Nacional a través de



terceros bajo su exclusiva responsabilidad, de acuerdo con los usos y costumbres tradicionalmente admitidos”.

Y sobre la base de ese articulado, así como en la normativa específica de obligaciones y contratos, además de la procesal, hemos formulado nuestra solicitud de medida cautelar, a la que en breve seguirá la demanda pidiendo su nulidad.

Con carácter previo a ello ANAPAL ha pedido por escrito, por dos veces, a la Presidenta de ANAPAL, tanto el que no pusiera en marcha esa medida, como después, una vez ya iniciada, que la quitasen, explicándola razonadamente el por qué. Tenéis copias de los documentos en nuestra WEB. De fecha 18 de junio de 2015 el primero y de fecha 29 de septiembre de 2015 el segundo.

SELAE ha roto el equilibrio que estableció cuando sacó el ticket o resguardo para los mixtos, consistente por un lado en reconocer contractualmente – como así venía siendo entre otras causas en función de los derechos adquiridos - a los Administradores de Loterías la venta en exclusiva de Lotería Nacional en formato tradicional, y por otro, complementar en los establecimientos Mixtos esa venta, con una nueva venta en formato resguardo, claramente diferenciada del billete tradicional en sus elementos esenciales característicos.

En definitiva un paso más de la burocracia de la casa proveniente de STL, que visto lo visto, nos hace pensar que son realmente los que mandan.

Mi impresión es que desde SELAE se decantan por lo fácil y superficial y via hechos consumados perjudican a la Red Profesional, los Administradores de Loterías, que han demostrado con creces ser los verdaderamente rentables. Parece que más que proteger y potenciar los Juegos del Estado – un claro ejemplo de ello es también lo ocurrido con la Apuesta Cotizada – se mantienen posturas y decisiones contrarias al porvenir del Juego Público.

Miguel Medilla de Rojas
Abogado
Asesoría Jurídica de ANAPAL



AL JUZGADO DE LO MERCANTIL DE MADRID QUE POR
TURNO DE REPARTO CORRESPONDA

COPIA

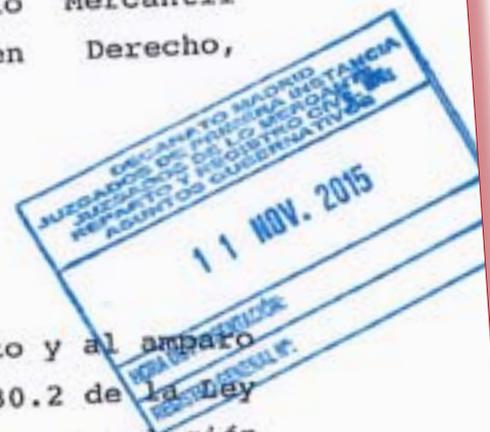
AL JUZGADO

D. ÁNGEL MARTÍN GUTIÉRREZ, Procurador de los Tribunales (801) y de A.N.A.P.A.L. (Agrupación Nacional de Asociaciones Provinciales de Administraciones de Loterías), con CIF: G-81485823, con domicilio social sito en Calle Zaratán núm.7, planta Bajo (28037) de Madrid, circunstancia que acredito mediante copia de la escritura de poder para pleitos que acompaño como (Documento Nº1), ante el Juzgado de lo Mercantil comparezco y como mejor proceda en Derecho, respetuosamente digo los siguientes:

MOTIVOS

PRIMERO.- Que por medio del presente escrito y al amparo de lo dispuesto en los artículos 721.1 y 730.2 de la Ley de Enjuiciamiento Civil (en adelante LEC) en relación con el artículo 727.7º y 11º de la misma Ley rituaria, SOLICITO LA ADOPCIÓN URGENTE DE MEDIDAS CAUTELARES que se pedirán en el <<Suplico>> de este escrito, consistentes en que el Juzgado acuerde determinadas ordenes o requerimientos dirigidos a la entidad mercantil "SOCIEDAD ESTATAL DE LOTERÍAS Y APUESTAS DEL ESTADO S.A" (en adelante SELAE), domiciliada en la Calle Capitán Haya núm.53 (28020) de Madrid y con CIF: A-86171964, y todo ello, mientras se dilucida el fondo del asunto.

Como se declara, el amparo solicitado lo es con carácter





Como se declara, el amparo solicitado lo es con carácter previo a la interposición de la correspondiente demanda, al estimar que concurren razones de urgencia y en interés de asegurar la efectividad de la tutela judicial que pudiera otorgarse en una eventual sentencia estimatoria que se dictare.

A fin de dar cumplimiento en lo ordenado por el artículo 732 de la LEC, la presente petición se formula procurando ser claro y preciso. A tal fin, se proveen los siguientes:

ANTECEDENTES DE HECHO

PRIMERO.- SITUACIÓN CRONOLÓGICA PREVIA

1.1. Desde la constitución de la Sociedad Estatal de Lotería y Apuestas del Estado, Sociedad Anónima (en adelante **SELAE**); por el artículo 14 "Reordenación de la actividad de Loterías y Apuestas del Estado" del Real Decreto Ley 13/2010, de 3 de diciembre, ratificado por la Disposición Adicional Cuadragésima (40ª) de Ley 39/2010, de 22 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2011, y posteriormente se modificó definitivamente por la Disposición Final Tercera de la Ley Orgánica 6/2015, de 12 de junio, de modificación de la Ley Orgánica 6/1985, de 22 de septiembre, de financiación de las Comunidades Autónomas y de la Ley Orgánica 2/2013, de 27 de abril, de Estabilidad Presupuestaria y Sostenibilidad Financiera, (con idéntico texto normativo en todas ellas), la mencionada Sociedad (antes Entidad Pública Empresarial) abandonó el régimen

2...



singularidad a la medidas cautelares que instamos con carácter de urgencia, previamente a la presentación de la demanda, sin audiencia del interesado, y dota de significado al requisito adicional del artículo 733.2 LEC.

5.2.4. No estamos, pues, en presencia de una urgencia convencional, sino de que esa premura y necesidad de anticipación exigidas legalmente se relaciona directamente con algo tan patente como que nuestro representado desde el pasado 28 de septiembre de 2015 sufre una competencia desleal desde su propia entidad reguladora, una transgresión contractual y legal y un desequilibrio de prestaciones y derechos y, por tanto, sin posibilidad de defenderse, arrojado el carácter de primacía de SEBAC sobre su red de punto de venta integrales. Lo que se persigue, pues, es que este cauce procesal satisfaga con apremio el derecho de nuestras interesados a reconducir el respeto y mantenimiento de derechos y prestaciones contractuales y tradicionales.

En todo,

AL JUZGADO SE SUPLICA que presentada esta solicitud de adopción de medidas cautelares urgentes e inaudita parte conforme dispone el artículo 733.3. de la Ley de Enjuiciamiento Civil, dicte resolución judicial que contenga los siguientes pronunciamientos:

Primero. Orden dirigida a la Presidenta de SEBAC, D^a. **INMACULADA GARCÍA MARTÍNEZ** y por ésta, al Director de Operaciones Comerciales de SEBAC, **D. JESÚS MAYORAL AMARO**, consistente en que, sin prejuzgar la sentencia que en definitiva se dicte, deje sin efecto el Comunicado de 74



de septiembre de 2015.

Segundo. Orden dirigida a la Presidenta de SELAE, D^a. **INMACULADA GARCÍA MARTÍNEZ** y por ésta, al Director de Operaciones Comerciales de SELAE, D. **JESÚS MAYORAL AMARO**, consistente en que proceda a cesar el periodo de pruebas para la implantación de la Lotería Nacional preimpresa por terminal, iniciada en los Puntos de Venta de la red comercial, que comenzó el pasado 28 de septiembre de 2015.

Tercero. y alternativamente, ordenar a la Presidenta de SELAE, D^a. **INMACULADA GARCÍA MARTÍNEZ** y por ésta, al Director de Operaciones Comerciales de SELAE D. **JESÚS MAYORAL AMARO** que mientras se dilucida judicialmente el asunto, se abstenga y suspenda la implantación de Lotería Nacional preimpresa por terminal en la red de punto de venta Receptores Mixtos.

OTROSÍDIGO I. Que de conformidad con el artículo 732.2 LEC, se sirva de admitir los documentos justificativos de las medidas urgentes solicitadas.

OTROSÍDIGO II. Que esta parte manifiesta su voluntad de cumplir con los requisitos y formalidades exigidos por ley para la validez de las actuaciones de las partes, solicitando del Tribunal la concesión de plazo para la subsanación de los defectos u omisiones que aprecie, a fin de que estos surtan el efecto exigido, todo lo expuesto conforme a l artículo 231 de la LEC y 261.3 y 4 de la LOPJ.

Me Justicia que respetuosamente pide en Madrid, a 09 de Noviembre de 2015

¡¡¡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



¿Por qué este Gobierno discrimina al Juego Público?

Revisando el Proyecto de Presupuestos Generales del Estado para 2016, presentado al Congreso para su aprobación, comprobamos que en la sección 98, referida a Ingresos, se atribuye al Impuesto sobre Actividades de Juego, 75.000.000 euros para el ejercicio 2016.

En la tasa por gestión Administrativa del Juego (derivada de la Ley 13/2011), 11.000.000 de euros. (La mayor parte pagadera por SELAE)

Por Ingresos de los beneficios de la Sociedad Estatal Loterías y Apuestas del Estado, 1.625.000.000 euros.



Comentario:

El impuesto sobre Actividades de Juego es el que se aplica al juego privado de "ámbito estatal", es decir el Juego privado on-line. Ya que el Juego Privado presencial es de ámbito autonómico, cotiza en sus respectivas CCAA.

¿Cómo ha evolucionado en 2014 y 2015 el juego On-line?

JUEGO ON-LINE EN ESPAÑA, AÑO 2014 (según informes trimestrales de la DGOJ)				
		(En relación a 2013)	(Después de premios)	
Trimestre	Cantidades jugadas	Incremento %	GGR	Retorno en premios
Primer	1.573,80	8,75	67,93	95,7%
Segundo	1.565,80	15,70	59,22	96,2%
Tercer	1.562,50	17,80	61,97	96,0%
Cuarto	1.853,70	25,00	65,57	96,5%
TOTAL	6.555,80	16,80	254,70	

millones de euros

JUEGO ON-LINE EN ESPAÑA, AÑO 2015 (según informes trimestrales de la DGOJ)				
		(En relación a 2014)	(después de premios)	
Trimestre	Cantidades jugadas	Incremento %	GGR	Retorno en premios
Primer	1.992,90	24,54	77,39	96,1%
Segundo	2.042,07	29,15	62,72	96,9%
Tercer				
Cuarto				
TOTAL	4.035,0		140,1	

millones de euros





Resulta paradójico que desde 2011, las cantidades jugadas hayan crecido de forma apabullante de 3.000 a 8.000 millones previsible para 2015 y que su aportación fiscal sin embargo haya decrecido paulatinamente.

Desde 2011 a 2015 se ha duplicado el volumen de participación en cantidades jugadas. En 2012 crece un 55%. En 2013 un 19% en 2014 un 17% y en 2015 con

dos trimestres publicados, crece casi un 25%.

Recordemos que desde 2011 a 2013, estábamos inmersos en la crisis y que el resto de subsectores del Juego presencial, descendían muy notablemente. Incluso en 2014 ya con PIB positivo, el promedio de crecimiento del Juego Presencial Privado era del +2,5, frente al +17 del Juego On-line en ese mismo año.

Poco sabemos del empleo que genera el Juego On-line, poco aporta en este sentido la DGOJ, La Comisión Europea especulaba hace un par de años en 5000 empleos en toda la UE PARA EL JUEGO ON-LINE. Pero por lo publicado en relación a su aportación a través del **Impuesto sobre Actividades de Juego** al ESTADO español, deberemos concluir que *se ha queda-*



pio Ministerio de Hacienda sobre este "subsector" (Juego on-line), para presupuestar en 2016 sólo 75 millones de euros. Menos de un 1% de aportación sobre cantidades jugadas... C cantidades Jugadas que de acuerdo a tendencia superarían los 8.000 millones de euros (de 2015), aproximándose a los 9.000 millones en el año 2016.

Pero claro, ellos tributan sobre el GGR, y el fabuloso retorno en premios de los Operadores On-line en España, del segundo trimestre del 2015 es el 97% (96,9). El 3% bruto de las cantidades jugadas, es sobre lo que tributarán los Operadores **después de gastos**, por lo que se queda en menos del 1% para

JUEGO "ON-LINE" EN ESPAÑA					
Estimación de cantidades jugadas					
Año	7 meses	Promedio mes	12 meses	Incremento %	Aportación al Estado
2011	1.763	252	3.018		
2012	2.727	390	4.678	55	111
2013		467	5.600	19,7	74
2014		546	6.555	17,1	76
2015		673	¿8.076	23,2	?
2016		presupuestados			75

millones de euros



do bloqueado en el rango de los 75 millones de euros, a pesar de los "celebrados incrementos" en cantidades jugadas.

Paradójico resulta la moderada expectativa del pro-

2015 y para la exigencia presupuestaria de 2016. Al margen de que en los Países de nuestro entorno: *el Estudio publicado por 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%.* Obviamente sus Operadores





tributan sobre el 15% o más de las "cantidades jugadas", menos gastos. Más de cinco veces lo que nuestros Operadores On-line.



¿Para esta modestísima aportación toda la movida de la Ley 13/2011? Y su corolario: Dirección General de Ordenación del Juego dedicada en cuerpo y alma a la defensa y promoción del Juego On-line.



Si recurrimos a los debates previos a la aprobación de la Ley por parte de nuestros parlamentarios, comprobaremos que se especulaba con que el Estado Español estaba dejando de recaudar vía impuestos sobre el juego on-line entre 300 y 500 millones de euros/año... Nada que ver con lo que aportaba entonces el Juego Privado Presencial, o SELAE, pero algo era.

Hoy nos hemos quedado con que son 75 millones, con pérdida de empleo en el juego presencial por el mercado que le ha comido o capturado el

"juego virtual". Y con el permiso de desgravar pérdidas en sus declaraciones de Hacienda a los jugadores del "on-line" (Ley 16/2012)

Por el contrario con el Juego Presencial Público el tratamiento es muy diferente.

En los Presupuestos para 2016, se estima unos **ingresos vía Beneficios de SELAE**, de 1.625 millones de euros. Aquí desaparece la moderación en las expectativas...

En 2014 SELAE no creció en can-



tidades jugadas un 17% como el On-line, sino que decreció un -0,85%, en 2015 no está creciendo un 25% como el on-line, sino un ajustado +1,4%, sin embargo suponen y **presupuestan, que los beneficios aportados a Hacienda, van a crecer un +18%.**

del 20%, que modifica a la baja los beneficios de 2013 y 2014 en relación a 2012) pero a pesar de eso, a pesar de los datos de años previos de SELAE, aquí representados, en 2016 van a crecer un 18% sus beneficios. Lo dicen los Presupuestos en su sección 98.



¿Por qué la extrema moderación presupuestaria en el caso del juego on-line Privado y por el contrario, un sorprendente optimismo presupuestario en el crecimiento de la aportación del Juego Público Estatal?

¿Jugamos a lo mismo? ¿Pedimos a todos el mismo esfuerzo?

*Pedro Lamata Cotanda
Dirección de Estudios de
Anapal*

BENEFICIOS DE SELAE									
Año	Ventas	Inc. Int	p. premios	Retorno	GGR	Benefic.	Im. Sociedad	Aportac.	Descenso
2012	9.253	-4,8	5607	60,6	3.646	1.984	849,0	2.833,0	
2013	8.518	-7,9	5170	60,7	3.348	1.766	759,0	2.525,0	308,0
2014	8.446	-0,8	5632	66,7	2.814	1.376	588,0	1.964,0	869,0
2015		1,4	?			?			
2016		18,0	Presupuestado		1.625				

A los jugadores de SELAE no se les permite desgravar pérdidas, (se les carga en cambio con el gravamen



Campaña publicitaria de SELAE para el Sorteo de Navidad de 2015



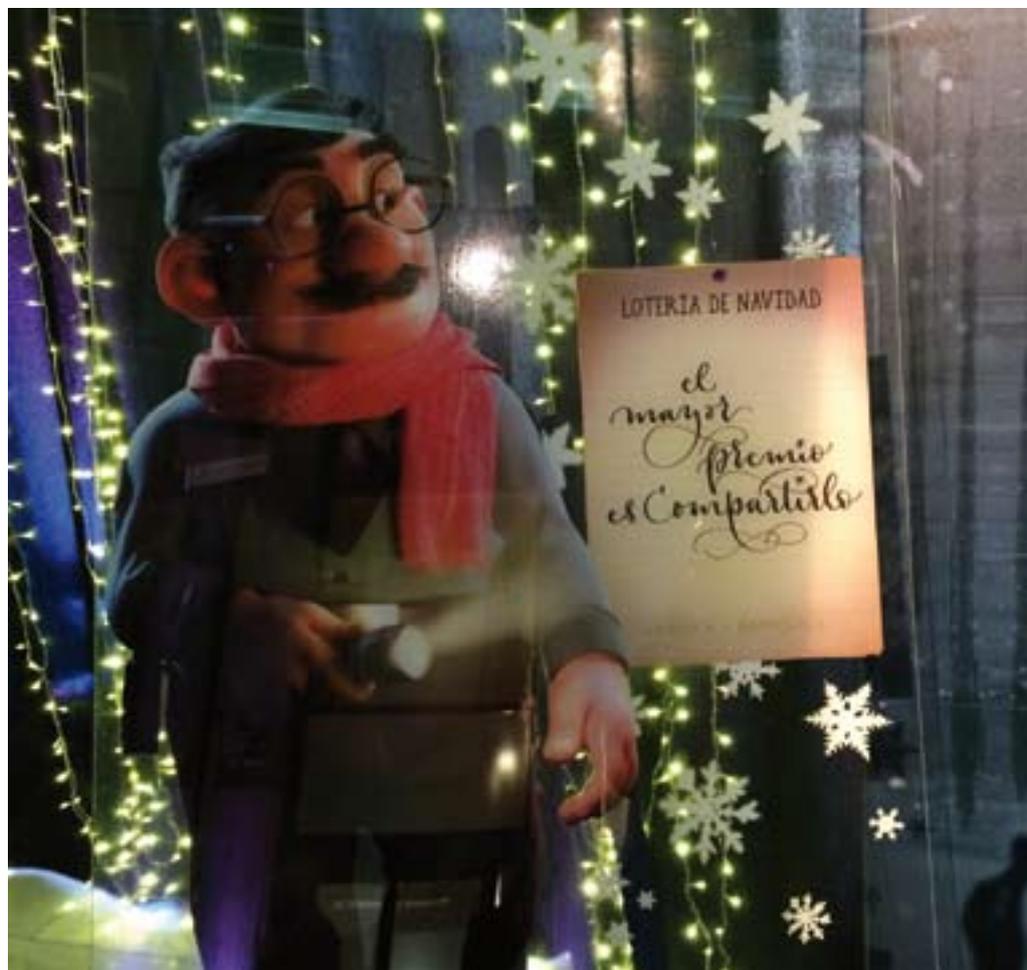
El pasado 16 de noviembre, en el Circulo de Bellas Artes de Madrid, c/ Alcalá nº 42, SELAE convocó, al igual que hace todos los años, a los medios más importantes de prensa, radio y televisión, al objeto de presentarles su campaña publicitaria para la Navidad del 2015 y en especial el tradicional anuncio del Sorteo de Navidad.

Explicaron, por parte de la Presidenta de SELAE y fundamentalmente por medio del responsable de la agencia de medios contratada – Leo Burnett – el contenido y el por qué del anuncio. Empezaron mal, pues lo hicieron excusándose comparándolo con el del año pasado que, efectivamente, fue uno de los mejores de entre todos los elaborados hasta ahora.

Por nuestra parte percibimos más una actitud conformista que de superación, probablemente reflejo de la situación de "La Casa", condicionada especialmente este año por las Elecciones Generales del próximo 20 de diciembre. La idea es la misma que la del anuncio el año pasado. La solidaridad, y el hacer partícipe del sorteo a quien o no puede o se le ha olvidado adquirir su décimo. Este año en vez de actores es un corto de animación, en donde el personaje central es el vigilante de una fábrica de maniqués, Justino. Se trata de un personaje simpático y querido por sus compañeros, al que se le olvida participar, y al que una vez agraciados con el "premio gordo" sus compañeros le dan un décimo del número que juegan. Evidentemente la idea no es mala, pero al desarrollo del film de animación le falta garra. ¿Es original?, Si, pero frío y distante.

El visionado y la reacción de la calle quitan y dan razones, y hasta que pase un poco de tiempo no sabremos de su aceptación. Ojalá que la tenga.

Redacción de Anapal





Leído por ahí ...

Además de aportar "diez veces más fiscalidad sobre cantidades jugadas que el online"

La 2ª Conferencia de Juego de SMC-UGT pone en valor la creación de empleo del juego presencial frente al online

La 2ª Conferencia del Sector de Juego de SMC-UGT, celebrada ayer en la Casa del Pueblo de Madrid, ha revisado el estado actual del sector en nuestro país y la actividad desarrollada por el sindicato para mejorarla. En el cuadro son los puntos más importantes a destacar:

En su intervención inicial, Miguel Ángel Rodríguez, miembro de la Comisión Ejecutiva Federal y máximo responsable sectorial, ha otorgado una particular importancia a la renovación durante el último año del Convenio Estatal de Administraciones de Loterías y del Convenio Marco de Bingos. Rodríguez considera que tanto uno como otro "deben servir de referencia para el resto de negociaciones pendientes", particularmente la de casinos, que "se antoja tan complicada como de costumbre".

El secretario sectorial ha declarado, además, que el Proyecto de Ley de Regulación del Juego promovido por la Administración "es incapaz de armonizar el futuro comportamiento del mercado como un todo". Y ha indicado que "separar artificialmente el mercado del juego virtual del mercado del juego presencial genera un profundo desequilibrio en la capacidad de competir a favor de los operadores virtuales. Algo difícilmente explicable, señala, a la luz de los datos: "El juego presencial privado aporta diez veces más fiscalidad, sobre cantidades jugadas, que el juego online. Pero lo peor es que este último no crea empleo significativo y el presencial sí, del orden de cien veces más que el online".

Los alrededor de cuarenta delegados y delegadas acreditados en la conferencia han manifestado su rotundo rechazo al juego ilegal y han criticado "la excesiva tolerancia del Gobierno al respecto". También han reprochado que el empleo siga siendo "mayoritariamente temporal y de corta duración". Finalmente han ratificado la estrategia a seguir a corto y medio plazo, y los objetivos generales del sector.

Miguel Ángel Cilleros, secretario general de SMC-UGT, ha clausurado el acto con una alocución en la que ha reconocido el desempeño cotidiano de los delegados y delegadas del sector de Juego, quienes, a su entender, "realizan una labor encomiable en los centros de trabajo a favor de sus compañeros y del sindicato". Ha reiterado, en este sentido, lo manifestado apenas media hora antes en la Conferencia de Hostelería –celebrada simultáneamente–: que el 42 Congreso de UGT adecuará la cúpula y reforzará las bases. Y ha reiterado que el nuevo modelo del que se dotará la organización "debe garantizar, ante todo, el equilibrio".

Cilleros ha expresado, además, su deseo de que las elecciones generales del 20 de diciembre traigan consigo un cambio de rumbo que beneficie a los trabajadores y "restablezca la calidad democrática perdida durante la última legislatura". Tras censurar la Ley Morada y las imputaciones a sindicalistas por ejercer legítimamente el derecho



de huelga, ha abogado por recuperar el vigor de la negociación colectiva, la libertad sindical de antaño y el papel tradicional de los sindicatos de clase.

En el ámbito meramente sectorial ha mostrado su preocupación por el daño que ciertas asociaciones de dudosa legalidad –aprovechándose de la sensibilidad social hacia colectivos especialmente vulnerables como los discapacitados– están provocando con iniciativas análogas a las de la ONCE. Según Cilleros, dichas prácticas "ponen en riesgo el empleo en esta institución y perjudican su admirable labor social". A la vista de todo ello, exige "un mayor compromiso por parte de la Administración en la lucha contra el juego ilegal".

La Conferencia de Juego se enmarca en el ciclo de conferencias sectoriales, diez en total, previo al 2º Comité Federal de SMC-UGT, que tendrá lugar el próximo 4 de noviembre también en Madrid. La mesa de la misma ha estado compuesta por: Ángel Luis Gallego (presidente), Gloria Cartaña (vicepresidenta) y Manuel Justo (secretario de actas).

Fecha de publicación: 22/10/2015

Fuente: AZARplus/Ugt



BOTE MÍNIMO

15 millones

no hay
nada
más
grande



EuroMillones



Leído por ahí ...

Los vendedores están obligados a vender un mínimo de 210 euros al día bajo amenazas de empleo, sueldo y suspensión

Un juez pone en su sitio a la ONCE por despedir a un ciego alegando "baja rentabilidad"

El magistrado Fernando Lisbona, titular del Juzgado de lo Social número 38 de Madrid, acaba de dictar una sentencia por la que obliga a la ONCE a indemnizar o a readmitir en su puesto de trabajo a un vendedor despedido el 12 de septiembre de 2014 por baja rentabilidad. El magistrado explica que la culpa es de la crisis, no del vendedor. **Eso sí, mientras, su presidente Miguel Carballada en la recepción de los Reyes celebrada esta semana nos cuenta que "A las personas con discapacidad hay que darles una oportunidad digna de empleo".**

En este caso, según la ONCE, el empleado no consiguió llegar al mínimo de ventas exigido por la ONCE durante cuatro meses seguidos, de marzo a junio de 2014, fecha en la que se le abrió un expediente sancionador que acabó con su despido en septiembre. Le acusa también de, voluntariamente, no hacer todo lo posible por vender los diferentes juegos que comercializa la institución.

El Convenio Colectivo de la ONCE refleja que los vendedores están obligados a vender un mínimo de 210 euros al día. Si no lo consiguen durante dos meses consecutivos, la organización puede imponerles sanciones de empleo y sueldo e, incluso, forzar el despido.

Con estos argumentos, la dirección de la ONCE ha intensificado las sanciones a los vendedores ciegos y los despidos, así como la negativa a permitir la venta del cupón a afiliados. Además, han empezado a ofrecer contratos de tres días a la semana por un sueldo de 469 euros. De esta forma, según el sindicato CCOO, "se condena a los ciegos a vivir de la caridad de padres o amigos". Es la deshumanización de la ONCE.



La culpa es de la crisis

Por eso, la reciente sentencia ha sido calificada por el sindicato de "importantísima" por lo que supone de "varapalo" o de freno a esa 'deshumanización'. En su sentencia, el magistrado echa por tierra uno por uno los argumentos de la ONCE para el despido. Así, en la página 33 el juez asegura que "no queda acreditado" que la bajada de las ventas en el quiosco del vendedor sea por su cul-

pa "sino que dicha disminución viene propiciada por la situación de crisis".

Además, el magistrado niega el otro argumento habitualmente utilizado por la ONCE: la voluntariedad del vendedor en la caída de ventas. "Queda acreditado por tanto que el hecho de la falta de ventas no trae su causa de la desidia del demandante pues la venta baja incide en la imposibilidad de cobrar comisiones, y no es creíble que el demandante renuncie a cobrar comisiones".

"Es el segundo juicio de despido que ganamos en Madrid. Es importante porque marca el camino de lo que debería ser a partir de ahora en el resto de juicios", explican en CCOO.

"Es el segundo juicio de despido que ganamos en Madrid. Es importante porque marca el camino de lo que debería ser a partir de ahora en el resto de juicios que tengamos", asegura Miguel Ángel Lázaro, responsable de CCOO en la ONCE.

Desde la dirección de la organización se niega la mayor y se asegura que no existe tal deshumanización. "El mínimo de 210 euros es algo orientativo y no es lo principal a la hora de ver el rendimiento de un vendedor. Hay más cosas", asegura un portavoz. "No existe ningún plan dentro de la casa para deshacerse de



Leído por ahí ...

los vendedores ciegos. Ahora, gracias a la formación, los afiliados prefieren ir a la universidad y estudiar una carrera. Tenemos hasta 1.000 afiliados en diferentes universidades”, explica.

Los tribunales, campo de batalla

Ante lo que consideran el abandono del Gobierno, tutor de la organización, que no ha tomado una sola medida, y la pérdida de la batalla sindical dentro de la ONCE -controlan el sindicato mayoritario, UTO-UGT-, en Comisiones Obreras se han encomendado a los tribunales para intentar frenar la pérdida de derechos laborales. En definitiva, los tribunales se han convertido en el campo de batalla para evitar esa deshumanización.

Y esa batalla es cada vez más cruenta. “Al principio, hace años, los despidos y las sanciones de empleo y sueldo eran muy puntuales y las solíamos ganar todas en los tribunales. Pero han ido tomando medidas concretas que nos han hecho perder algunas sentencias. Ahora hay jueces que les están dando la razón”, explican desde CC.OO.

¿Qué medidas ha tomado la ONCE? En primer lugar, cambiar los estatutos de la institución para que la venta del cupón no sea un derecho de los afiliados. Tras ese cambio, en

2011, la organización sólo se compromete a formar a los afiliados para ayudarles a encontrar un trabajo dentro o fuera de la institución.

Esa decisión fue plasmada meses después en el Convenio Colectivo, que marca un mínimo de 210 euros de venta al día para evitar sanciones. Esto ha permitido que algunos jueces den la razón a la ONCE en los tribunales.

Es el caso del Tribunal Superior de Justicia de Castilla y León. En una reciente sentencia del 20 de mayo confirma la sanción impuesta a un vendedor por baja rentabilidad porque el Convenio Colectivo fija el mínimo de ventas por día en 210 euros y eso es un dato que “no exige prueba” ya que “es un referente normativo”.

La segunda medida que han tomado desde la ONCE es no dar información a los sindicatos sobre las ventas de los vendedores. Normalmente, en los juicios, la institución aporta un estudio comparativo de las ventas del vendedor sancionado con otros de la misma zona para demostrar su tesis ante el juez.

“Antes teníamos esa información y la utilizábamos para defender a los vendedores aportando pruebas de que no sólo ese vendedor en concreto estaba por debajo del mínimo, sino que había otros que también estaban por debajo del mínimo en esa misma zona y no habían sido sancionados”, explica Lázaro.

“Ahora no nos dan esa información, nos la niegan, y ellos aportan una comparación con algún vendedor de la zona que sí supera el mínimo para dejar en evidencia al sancionado y demostrar que la baja venta del cupón es por su culpa”, aseguran desde CC.OO.

La ONCE gana poco a poco

Estas actitudes están permitiendo que cada vez más jueces den la razón a la ONCE frente a sus vendedores ciegos, dejando al descubierto la diferencia de criterios entre los magistrados para un mismo hecho.

Por ejemplo, en la sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Castilla y León (mayo de 2015) el magistrado asegura que el Convenio Colectivo de la ONCE fija en 210 euros diarios la venta mínima y que eso “no exige prueba”, mientras que en otra sentencia de un juzgado de Granada (junio de 2014), el magistrado asegura que no se le puede achacar falta de rentabilidad a un vendedor “sin tener en cuenta un estudio de mercado ni las circunstancias concretas de cada puesto de trabajo...”.

Fecha de publicación:
21/10/2015

Fuente: AZARplus / ep

**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 ...

Aprobados los Presupuestos Generales del Estado

El Gobierno del Partido Popular NO bajará las Tasas al Juego argumentando la consolidación del crecimiento económico

El Congreso de los Diputados dio ayer día 20 su aprobación definitiva a los Presupuestos Generales del Estado para el año 2016 en los cuales se hace referencia explícita al juego y a las tasas. Así, argumenta que habida cuenta de la estabilidad existente en los precios, se mantienen los tipos de cuantía fija de las tasas de la Hacienda estatal, así como los tipos y cuantías fijas establecidas para las tasas que gravan los juegos de suerte, envite o azar, en los importes exigibles durante 2015. Destacamos que en la nota de prensa difundida, el Ministerio de Hacienda destaca que con estos Presupuestos: "se cierra una etapa de cambio de ciclo y se abre una nueva de consolidación del crecimiento económico y la creación de empleo. Son, además, unos Presupuestos que siguen avanzando en la devolución de los esfuerzos realizados por los ciudadanos en los peores años de la crisis". Juzguen ustedes mismos.

Estas son los asuntos que destacamos en dichos Presupuestos y que hacen referencia al Juego:

Como consecuencia de la aprobación de la enmienda 3414 del Grupo Parlamentario Popular en el Senado, se modifica de la Ley 13/2011, de 27 de mayo, de regulación del juego, en su disposición adicional tercera, relativa a apuestas deportivas del Estado, destinando, excepcionalmente, el 4,55% de la recaudación del impuesto sobre actividades del juego a financiar la construcción de instalaciones deportivas en las que se vayan a albergar los Juegos del Mediterráneo 2017.

Por lo que se refiere a las tasas, habida cuenta de la estabilidad existente en los precios, se mantienen los tipos de cuantía fija de las tasas de la Hacienda estatal, así como los tipos y cuantías fijas establecidas para las tasas que gravan los juegos de suerte, envite o azar, en los importes exigibles durante 2015.

Se mantienen para el año 2016 los tipos y cuantías fijas establecidos en el apartado 4 del artículo 3 del Real

y vigencia indefinida, se da nueva redacción a la disposición adicional tercera de la Ley 13/2011, que queda redactada como sigue:

«Disposición adicional tercera. Apuestas Deportivas del Estado.

Uno. El Ministerio de Educación, Cultura y Deporte asumirá, a través del Consejo Superior de Deportes, las obligaciones derivadas del Real Decreto 419/1991, de 27 de marzo, por el que se regula la distribución de la recauda-



Decreto-Ley 16/1977, de 25 de febrero, por el que se regulan los aspectos penales, administrativos y fiscales de los juegos de suerte, envite o azar, en el importe exigible durante el año 2015, de acuerdo con lo establecido en el artículo 65.tres de la Ley 36/2014, de 26 de diciembre.

Modificación de la Ley 13/2011, de 27 de mayo, de regulación del juego.

Con efectos de 1 de enero de 2016

ción y premios de las apuestas deportivas del Estado.

Dos. Las entidades beneficiarias de las asignaciones y los porcentajes de asignación financiera para cada una de ellas, será el resultado de aplicar los siguientes porcentajes a la previsión de recaudación por el Impuesto sobre Actividades del Juego en relación con las apuestas mutuas deportivas de fútbol:

— 49,95% para las Diputaciones



KIOSCO virtual



Leído por ahí ...

Provinciales, a través de las respectivas Comunidades Autónomas.

- 45,50% para la Liga Nacional de Fútbol Profesional.
- 4,55% para la Real Federación Española de Fútbol con destino al fútbol no profesional.

Durante el año 2016, excepcionalmente, esta cantidad será destinada a financiar la dotación de equipamientos y la construcción de las instalaciones deportivas que albergarán los Juegos Mediterráneos Tarragona 2017. A estos efectos, la cantidad que se obtenga tras aplicar el 4,55% de la recaudación por el Impuesto sobre Actividades del

Juego en relación con las apuestas mutuas deportivas de fútbol, será percibida por el Consejo Superior de Deportes, que la destinará al cumplimiento del objetivo antes citado.

Tres. Las cantidades libradas a los distintos beneficiarios tendrán la consideración de entregas a cuenta de la recaudación que finalmente se obtenga en cada ejercicio presupuestario por el Impuesto sobre Actividades del Juego.

Finalizado el correspondiente ejercicio presupuestario, se procederá a realizar la liquidación definitiva de las entregas a cuenta efectuadas, según se indica a continuación:

Si el importe de las entregas a cuenta resultara de cuantía inferior a la recaudación efectiva obtenida en el ejercicio presupuestario por el Impuesto de Actividades del Juego, se procederá a la tramitación de la correspondiente generación de crédito por la diferencia. En el supuesto de que el importe de las entregas a cuenta sea de cuantía superior a la recaudación efectiva obtenida en el ejercicio presupuestario por el Impuesto de Actividades del Juego, se procederá a descontar la diferencia de las entregas a cuenta a efectuar en el ejercicio.»

Fecha de publicación: 22/10/2015

Fuente: AZARplusl



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, N° 32 - LOCAL, 28017 MADRID - TF: 902 123 321 FAX: 91 405 01 01

www.fortisegur.com

e-mail: fortisegur@fortisegur.com



Leído por ahí ...

“Despreciable política que no valora a las personas, ni su discapacidad; pisotea derechos y desprecia la historia social de la ONCE”

CCOO denuncia el pisoteo a los vendedores ciegos al extender la red de ventas a las oficinas de Correos

Desde CCOO se está alertando de lo dañinas que para la plantilla son las decisiones que viene, adoptando la Dirección de la ONCE:

- *Por baja rentabilidad, advertencias/amenazas, sanciones y hasta despidos,*
- *Negar la venta a personas ciegas, precarizar contratando por 24, 25 horas etc., con la brusca reducción salarial que ello conlleva.*
- *Sacar de plantilla la venta dándosela a gasolineras y estancos, y ahora a las oficinas de Correos, “pronto nos toparemos a los carteros, vendiendo de puerta en puerta”, afirman desde el Sindicato.*

En CCOO afirman recibir estos días, llamadas con amargas quejas, de quienes dicen venden en Correos, encontrándose ahora con la competencia desleal que la propia Dirección provoca con su última decisión.

“En los foros sociales, estaréis tropezando con quejas de compañeros y compañeras que cuentan incluso experiencias como la de “ser vendedora en la entrada de un Centro Comercial, justo en la oficina de Correos, y haber recibido la orden de su gestor comercial para que se cambie de emplazamiento, para no perjudicar así la

comercialización que de los sorteos extraordinarios del 11/11 y 1 de enero ya hace Correos”.

A nuestra Sección, tan despreciables decisiones no nos han sorprendido, os recordamos aquí que denunciábamos en su día cómo a un vendedor que vendía en el Centro Comercial de Paracuellos, la ONCE le quitó del Centro en beneficio de un zapatero, con stand en el mismo centro, al que incorporaron al Canal Físico Complementario. Ahora el compañero, tras completar tres

años (dos muy rentables) está en la calle, pues la decisión de la Dirección en complicidad con el hermano del zapatero beneficiado, que era concejal en ese Ayuntamiento, arruinaron su rentabilidad y su vida.

Personas que ahora trasladan su amarga queja, olvidan que han contribuido a esta selva entrando en la espiral que fomenta la Dirección, de vender en días de descanso, de dar los juegos a fa-

miliares y amigos, etc”, añaden desde CCOO. “El futuro depende de ti, solo desde la “rebeldía” podemos parar esta despreciable política que no valora a las personas, ni su discapacidad, sólo busca recaudar aunque sea pisoteando derechos y despreciando la historia social de la ONCE”.



Fecha de publicación: 04/11/2015

Fuente: AZARPLUS



Leído por ahí ...

Sindicatos y Administraciones de Lotería se reúnen con IU y PSOE

La Federación de Servicios de CCOO, SMC UGT y la empresarial ANAPAL han mantenido sendas reuniones con el secretario de economía del PSOE y con el coordinador del grupo parlamentario de IU y otros dirigentes de este partido, con el objetivo de informarles de los planteamientos que mantienen conjuntamente sobre diversos aspectos que atañen a la juego de la lotería. En un comunicado, esta federación ha expresado su «total» desacuerdo y solicita la reconsideración de esta medida a Loterías y Apuestas del Estado.

En el transcurso de dichas reuniones, que han tenido lugar los días 22 y 28 de julio, sindicatos y empresarios del sector de loterías han transmitido

su preocupación por la situación del juego en general y de las administraciones de loterías en particular, identificando toda una serie de circunstancias que perjudican al juego público, como es el tratamiento del juego online, y la repercusión que algunas de estas medidas tienen sobre el empleo. La fiscalidad que soporta el juego presencial, bingos y casinos, y el gravamen sobre los premios de más de 2.500 € a todo el juego público, choca con el trato favorable que en materia fiscal esta recibiendo el juego online.

Medidas como la Ley 6/2012 que posibilita a los jugadores desgravar pérdidas o la posibilidad de publicitar diferentes modalidades de juegos, contrastan con el gravamen al juego publi-

co, que es el de mayor utilidad social por su finalidad y su titularidad.

CCOO y UGT han transmitido a PSOE e IU su preocupación por el juego ilegal y de que las administraciones tomen conciencia de este fenómeno, y la necesidad de que esta actividad se desarrolle con todas las garantías legales y bajo estándares de responsabilidad social.

Sindicatos, empresarios y grupos políticos han acordado seguir intercambiando sus opiniones y debatir las iniciativas que se produzcan en el sector.

Fecha de publicación: 30/07/2015

Fuente: AZARplus /ccoo



Las tasas al juego son un “galimatías” según Albert Rivera

Esto es lo que dice Ciudadanos de los Impuestos al Juego

En las ideas que el partido de Albert Rivera desarrolla en su página web hay una serie de líneas que dedica al Empleo y la reactivación económica. Si bien algo difusas y generales, Ciudadanos aboga por “una reforma fiscal integral que mejore la eficacia, progresividad y suficiencia del sistema impositivo como instrumento que contribuya al cambio de modelo productivo”...

Asimismo, ... en cuanto a los tri-

butos gestionados por las CCAA, como son el impuesto de sucesiones, transmisiones patrimoniales, patrimonio e impuestos sobre el juego, son hoy un galimatías, un conjunto inconexo e incoherente que resulta imprescindible armonizar.

Fecha de publicación: 20/10/2015

Fuente: AZARplus



Cartelitos Varios

Es urgente por no decir otra cosa, la creación de un Departamento de Cartelería, con unos buenos diseñadores para que todas las semanas tengamos unos carteles anunciadores de botes en todos los formatos informáticos posibles, y claro está, diseñados tanto para color y blanco y negro.

No es de recibo que tengamos que buscarnos la vida con la cartelería, si pretendemos hacer una pequeña pancarta anunciando un gran bote, o un sorteo de lotería concreto.

Se pueden hacer pequeñas pancartas en formato de papel de 4 o 5 hojas A4 o más grandes en A3, para descargar desde el Portal Estila.

Creo que ese departamento cos-

taría infinitamente más barato que nuestra aportación al canal televisivo Tele Deporte, pues al día de hoy aun no conozco a ningún cliente que venga diciendo que ve ese canal, yo me entere de su existencia cuando la firma de nuestra Presidenta.

Que conste que no estoy contra el deporte, todo lo contrario hasta colaboro en la medida que puedo con varios equipos de mi barrio, y dicho sea de paso como me gustaría que SELAE patrocinara a esos pequeños equipos ya sea de futbol, patinaje, baloncesto, de chavales, creando ligas infantiles de deportes varios, regalando equipaciones, trofeos, etc... pues en la mayoría esos pequeños clubs o equipos sobreviven a base de vender lotería todas las semanas o peñas de juegos de



*José Luis Sánchez Puente
Admón. 219 de Madrid*

Selae. O este apartado también se lo "dejamos" a los de las Apuestas.

Ya por ultimo seguir con mi "guerra" para que pongan en el Portal Estila lo prometido tantas y tantas veces, los premios intermedios, que mientras no das un premio importante da la cercanía del mismo al cliente.

Y en la despedida, que tengáis todos unas Felices Fiestas y sea una gran campaña de Navidad y Reyes.

Desde el corazón

Queridos compañeros, aunque sinceramente, somos un colectivo de personas que trabajan en lo mismo, no de compañeros.

Como bien sabéis este boletín llega a todos los miembros de este colectivo, sean a no asociados, llega gracias al trabajo y esfuerzo tanto económico como personal de los socios de ANAPAL, con información veraz, útil y muy profesional.

Quisiera proponeros un pequeño esfuerzo, una reflexión ¿creéis sinceramente que individualmente se pueden hacer muchas cosas y defender a los Administradores de Loterías?. Yo desde luego creo que no, llevo veintitantos años colaborando activamente en ANAPAL, con sus aciertos y sus fallos, pero desde luego con toda la ilusión y voluntad de hacer lo mejor para todos nosotros.

Como miembro activo de ANAPAL puedo deciros que estoy agotada después de tantos años y aun así saco fuerzas para luchar por nuestro maravilloso trabajo "VENDEMOS ILUSION" ¿os parece poco?.

No es momento para relajarse, tenemos que trabajar y mucho, luchar por un bien común de todos los españoles. Llevan siglos con nosotros y debemos de apoyarlos con todas nuestras fuerzas. Nuestra querida Lotería Nacional y demás Juegos de Estado, son nuestra identidad y medio de vida.

Habéis pensado lo que pasaría si ANAPAL DESAPARECE y cuando los que estamos activamente trabajando en ANAPAL nos retiremos por jubilación o cansancio. Yo si y desde luego no me gusta esa perspectiva, por eso quiero pedirnos nue-



*Fina Herrero.
Admón. de Loterías nº 1
Vallada (Valencia)*

vamente una profunda reflexión. En la UNION ESTA LA FUERZA, EN LA DISCREPANCIA Y EL DEBATE EL ACIERTO.

Nuestro colectivo necesita de toda la experiencia, empuje e ilusión, de todos sus miembros. Queremos contar contigo y mirar hacia delante. Los que nos esforzamos hoy y los que os debéis preparar para defender y ser el futuro de nuestro colectivo, debemos caminar de la mano por el bien de todos.

UN SINCERO ABRAZO.



¿ 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 !!!





Cartelería Digital

ÚNETE
A NUESTRA
FAMILIA
LOTOKING 

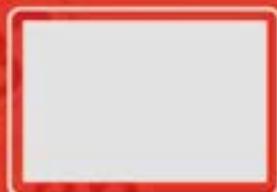
**NUESTRA
FAMILIA CRECE**



Monitor Industrial
Vertical 43"



Televisión
Horizontal 43"



Tablet
Táctil 24"



Tablet
Táctil 10.1"