

Abril 2016

ANAPAL

Año 20 - Nº 55

El Boletín

Agrupación Nacional de Asociaciones Provinciales de Administraciones de Loterías



**¿Quién será la/el próximo
Presidenta/e de SELAE?**

De alguno de estos cuatro depende



inFor

TECNOLOGÍA PARA ADMINISTRAR

DISEÑADA POR LOS MEJORES

VISÍTANOS

www.info



ormática Q

RA QUE PROSPERE TU CIÓN DE LOTERÍAS

RES EXPERTOS EN JUEGOS PÚBLICOS

ormaticaq.es



¿Qué futuro nos espera?

Con carácter inmediato son varios los asuntos en los que ya interviene o lo va a hacer ANAPAL, especialmente los que inciden directamente con las decisiones y actuaciones de SELAE referidas a nosotros y a los juegos. Me refiero por ejemplo a los incentivos que SELAE quiere imponer a la Red de Ventas y, donde ANAPAL entiende que hay que revisar las comisiones de los puntos de venta, o a la planificación del sorteo de navidad de 2016, y también el tema de los números abonados de Lotería Nacional.

Sin embargo también creo que ANAPAL, llegados a este punto, debe de plantearse su futuro y planificarse. Creo sinceramente que hacen falta nuevas caras y nuevas ideas. Pensar que nadie es eterno y que va a llegar un momento no muy lejano en el que tendremos que renovarnos en todos los sentidos. Pero sin olvidar nunca que defendemos la mejor Red Comercial para Juegos del Estado del mundo. Por lo que aportamos a la Sociedad en general y por lo que aportamos a SELAE en concreto. Otros pueden olvidarlo. Nosotros no.

Desde su nacimiento, en la ya lejana década de los 90 del siglo pasado, desde ANAPAL hemos tratado, con nuestros errores y nuestros aciertos, de defender los intereses del colectivo. Y también lo hemos tratado de hacer con nuestros escasos medios, los cuales nos han condicionado desde el principio.

Mi idea ha sido de siempre que ANAPAL cumpliera un triple papel. Por un lado el ser los interlocutores ante SELAE. Hemos intentado que la voz de los Administradores de Loterías fuese oída tanto en el entonces Organismo como en la hoy Sociedad Estatal. Y en ese terreno estoy satisfecho pues no ha habido Director o Presidente al que no le hayamos hecho llegar nuestra voz, así como nuestras ideas y análisis. No nos hemos callado ni una. En todo momento han sabido quiénes somos y que queremos. Otra cosa, por desgracia, es que nos hayan hecho caso o no.

Siempre nos han quedado los tribunales como último recurso, pero bien sabe Dios que "pelear" contra el Estado o contra sus empresas es muy difícil, pues son largos sus tentáculos y posibles influencias, vía el corporativismo y la Abogacía del Estado.

No tenemos el poder de obligar a que nos hagan caso, inclusive cuando hemos presionado el apoyo de nuestros compañeros, no ha sido lo amplio y extenso que nos hubiese gustado. Somos la Asociación mayoritaria, pero ello no significa que estén con nosotros la mayoría. Hay alrededor de 4.200 Administradores de Loterías y afiliados a ANAPAL unos 1.400, y no todos al corriente

Carta del Presidente



de pago, lo que representa un 33%. Hay también unos 300 mas afiliados a otras asociaciones minoritarias, pero el resto no está afiliado. Falta compromiso y ello es así porque o no quieren comprometerse o no hemos sabido convencerlos para que lo hagan. Probablemente un poco de cada.

Nunca hemos olvidado nuestro papel reivindicativo. Son muchas las peticiones, razonadas siempre, que hemos dirigido a SELAE, relativas a nuevos juegos, a modificaciones de los existentes, a nuestra relación jurídica con ellos, a Internet, a comisiones, a nuevos puntos de venta, a traslados etc..., y siempre lo hemos hecho poniendo por encima lo que hemos creído justo, el interés de todos sobre el particular de cada uno.

Y en último lugar también hemos sido una Asociación que prestaba y presta servicios varios a sus socios. Jurídicos, de acuerdos con empresas, de asesoramiento, de seguros, de imagen corporativa, etc. Mi persona y mi teléfono siempre han estado dispuestos a escuchar a quien algo necesitaba. De hecho desde SELAE me lo han echado en cara en distintas ocasiones diciéndome que el Presidente no debe de estar para temas individuales de los socios, sino solo para los generales del colectivo. No estoy de acuerdo, soy el Presidente con todas sus consecuencias, entre las que está la de escuchar, y tratar de solucionar en la medida de lo posible, los problemas particulares que pueda tener cualquier asociado en su administración. En este campo también estoy satisfecho, pues he intervenido defendiendo a veces lo indefendible ante auténticos dramas sufridos por compañeros asociados.

He querido aprovechar esta carta para reflexionar en voz alta, y para que vosotros también lo hagáis. El futuro no acabará cuando yo termine mi mandato dentro de dos años, continuará y serán nuevos y varios los retos a afrontar. Darle vueltas, queda mucho por hacer, entre otras, el decidir qué y cómo queremos que sea ANAPAL.

**Manuel Izquierdo Morillo,
Presidente de Anapal**



SUMARIO



4.- Carta del Presidente

7.- Editorial

8.- El ejercicio 2015, la apoteosis del Juego On-line
Pedro Lamata Cotanda



14.- ¿Asomamos la cabeza?
Dirección de Estudios de Anapal



19.- Modelos de Red Comercial para Juegos "del Estado"
Pedro Lamata Cotanda



26.- Asesoría Jurídica
El Contrato Mercantil. Un poco de autocrítica
Novedades tributarias
Miguel Hedilla de Rojas



40.- Anapal tambien en Facebook
Redacción Anapal



43.- IV Encuentro de Loterías Solidarias del Mundo.
Fernando G^a Gudiña

45.- El Gordo vendido aquí.
J.Luis Sánchez



46.- Como puedo mejorar mis condiciones de trabajo
Fina Herrero



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



Como todos los años, primero el sorteo de navidad, después el del niño, y por último el arrastre de los sorteos posteriores, han centrado la actividad y preocupaciones de todos los Administradores de Loterías. Sin embargo, y vueltos ya al quehacer diario, nos encontramos en 2016 con varios problemas que siguen acechando al colectivo.

En primer lugar lo que SELAE llama "nuevo resguardo", que como vengo diciendo no deja de ser una copia del décimo tradicional con todo lo que ello conlleva. El tema está en los tribunales y nuevas sensibilidades y puntos de vista se están sumando a la lucha, que será larga pero que no se puede dejar. Nos encontramos por desgracia con uno de los mayores atentados hechos contra la Lotería Nacional y la profesión, y lo que es peor, patrocinado y dirigido por el actual equipo directivo de SELAE.

Y en segundo lugar la evidente inestabilidad política surgida de las pasadas elecciones generales. Cuestión esta que incide y mucho en los Juegos del Estado, como por ejemplo la provisionalidad de la presidencia de SELAE, así como la de varios de sus altos ejecutivos, hecho este que condiciona y de alguna manera paraliza la actividad de SELAE. Algunos dirán: "pues mejor para lo que han hecho". No les falta parte de razón pero SELAE tiene que estar vivo y ejercitando su liderazgo en la comercialización de juegos. No se puede parar, a pesar de los errores cometidos.

De los partidos políticos depende, a fecha de hoy, el que haya pronto un nuevo gobierno o el que vayamos a una nuevas elecciones generales. Y del gobierno que surja dependerá la nueva presidencia de SELAE.

Como ya he dicho "La Casa" no se puede parar, pues hay que afrontar el futuro aunque sin olvidarnos del pasado, pero mirando hacia delante y teniendo claro que aunque todo es susceptible de empeorar, no tiene por qué ser así, ya que también todo es susceptible de mejorar. Tratemos de mirar por lo tanto el vaso medio lleno en vez de medio vacío.

Otro gran problema será el relacionado con el nombramiento del nuevo Presidente y su conocimiento de los Juegos del Estado, así como su visión general de los mismos y su talante y predisposición a la hora de afrontar su nueva responsabilidad. Al igual que con anteriores Presidentes encontrará en ANAPAL a personas serias y racionales, pero obligados y comprometidos, como no puede ser de otra manera, con la defensa de los intereses del colectivo de Administradores de Loterías. Ojalá nos escuche. Desde luego haremos todo lo posible por conseguirlo.

Tenéis en vuestras manos el número 55 de nuestro boletín, en el encontraréis interesantes artículos y datos. Como siempre os recomiendo prestéis especial atención a lo que escribe Pedro Lamata, encargado del departamento de estudios de ANAPAL. También os recomiendo prestéis atención a mi reflexión relativa al Contrato Mercantil.

¿Nos equivocamos o no nos equivocamos cuando nos opusimos al mismo?

Miguel Hedilla de Rojas
Director del Boletín



El ejercicio 2015, la apoteosis del Juego On-line

La reciente publicación por la DGOJ de los resultados del 4º trimestre de 2015 sobre el juego on-line en España, nos permite aventurar algunas ideas.

El juego on-line crece un 182% acumulado, desde 2011, a pesar de la crisis económica.

El Juego on-line aporta a Hacienda el 1% sobre cantidades jugadas.

No sabemos el empleo que genera, podríamos saberlo si quisiera la DGOJ. No costaría mucho pedir a los "50" Operadores el nº de contratos de trabajo en vigor, en territorio español. Pero sí podemos intuir el empleo que probablemente destruye, porque de esos 8.500 millones, el 60% lo puede detraer del mercado del juego presencial. En realidad del único Mercado del Juego (o conjunto de ciudadanos del Estado Español susceptibles de invertir cada año, una parte de su renta en juegos de envite suerte y azar).

JUEGO ON-LINE EN ESPAÑA, AÑO 2014 (según informes trimestrales de la DGOJ)				
Trimestre	Cantidades jugadas	Incremento	GGR	Retorno
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	
<i>millones de euros</i>				

JUEGO ON-LINE EN ESPAÑA, AÑO 2015 (según informes trimestrales de la DGOJ)				
Trimestre	Cantidades jugadas	Incremento	GGR	Retorno
Primer	1.992,90	24,54	77,39	96,1
Segundo	2.042,07	29,15	62,72	96,9
Tercer	2.081,41	31,76	84,17	95,9
Cuarto	2.429,57	31,06	94,76	96,1
TOTAL	8.546,00	30,40	319,00	
<i>millones de euros</i>				

Con esos 8.546 millones en cantidades jugadas acapara ya el 25% del total del mercado

del Juego en España en "cantidades jugadas". Juego presencial privado

PORTALISTAS DIGITAL TÁCTIL 23"

PARA LA EXPOSICIÓN DE LAS LISTAS OFICIALES



LA MEJOR FORMA DE TENER
INFORMADOS A TUS CLIENTES

**SÓLO
625⁹² €**

IVA Y TRANSPORTE
NO INCLUIDO

**COMPRANDO ESTE PRODUCTO
NO PAGARÁ CUOTA DE MANTENIMIENTO
HASTA EL 2017***

INCLUSO SI YA DISPONE DE ALGUNA DE NUESTRAS CARTELERÍAS DIGITALES!

oferta válida hasta el día 30 de Junio

*Producto no acogido a nuestro programa de puntos descuento del catálogo.



JUEGO "ON-LINE" EN ESPAÑA EVOLUCIÓN DESDE 2011

Estimación de cantidades jugadas

año	7 meses	Promedio mes	12 meses	Incremento %
2011	1.763	252	3.018	
2012	2.727	390	4.678	55,00
2013		467	5.600	19,70
2014		521	6.555	17,00
2015		712	8.546	30,37

millones de euros

Desde el año 2011 y a pesar de la crisis económica, pasa de 3.000 millones en cantidades jugadas a 8.500 millones. **Crece un 182% en cinco años.**

¿Cuánto aporta a la Hacienda Pública este brillante crecimiento?

de mercado, de ese "único Mercado del Juego".

Porque, no es básicamente la novedad de los productos lo que ha atraído a los jugadores al formato on-line. La mayor parte de lo jugado (cerca del 71%), se ha debido estos últimos ejercicios, al póker on-line

o sobre eventos deportivos, más de 20 siglos. Son tan antiguas en nuestra cultura al menos, como lo son los eventos deportivos en Creta, Grecia o Roma.

Si la atracción de la *oferta* no es desde luego la novedad del juego, puede serlo la "facilidad de acceso" el poder jugar en cualquier momento con el móvil o desde casa. Pero aunque esto supone un atractivo, se contrapone también a un importante aliciente histórico del juego: el hecho de compartirlo de vivirlo de la forma tradicional = presencial. En particular en la cultura mediterránea.

El hecho diferencial a nuestro entender, entre la oferta on-line y la oferta presencial en España, se encuentra en el Retorno en premios. Fundamentalmente porque para el jugador se traduce en "**gano con más frecuencia que en el presencial**" y corre la voz... Si además la Ley 16/2012 le permite desgravar pérdidas contra ganancias para su IRPF, pues miel sobre hojuelas.

Y una vez los Operadores on-line hayan capturado *suficiente* cuota, ya van por el 25%, siempre se pueden "replantear los Retornos del on-line", homologándolos al de los Países de nuestro entorno. Del 96,1 pasar al 80% o al 85% como mucho.

Pedro Lamata Cotanda
Dirección de Estudios de Anapal

JUEGO "ON-LINE" EN ESPAÑA Estimación de cantidades jugadas				Aportación fiscal al Estado
Año	7 meses	Promedio mes	12 meses	
2011	1.763	252	3.018	
2012	2.727	390	4.678	111
2013		467	5.600	74
2014		546	6.555	76
2015		712	8.546	?????
2016			presupuestados 75 millones	

millones de euros

Recordemos que en los Presupuestos Generales para 2016 se aprobó una aportación final de 75 millones de euros.

Paralelamente se mantienen unos retornos en premios, para todos los Operadores, por encima del 96% Que si por un lado neutraliza los presuntos beneficios (y los impuestos) de los operadores ON-LINE, al dejar un GGR muy pobre (3,9%). Por otra, supera ampliamente las ofertas de retorno de los Operadores Presenciales. Con lo que puede seguir capturando cuota

en sus diferentes variantes y a las apuestas deportivas. Ambos con una tradición de más de un siglo, casi dos (1830), en el caso del póker y en el de las apuestas "deportivas"



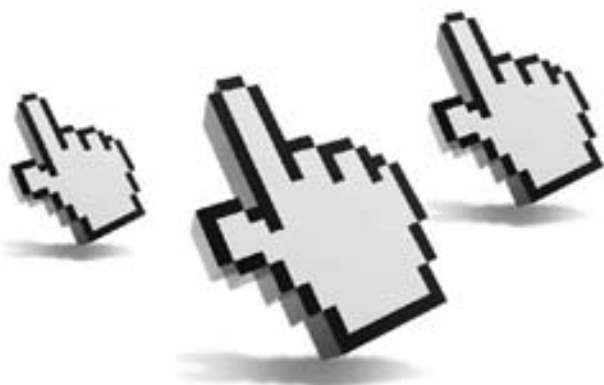
En BBVA y ANAPAL sabemos que te mereces más.

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



¿Asomamos la cabeza?

Después de tres años consecutivos de pérdidas, 2012 (-4,8), 2013(-7,9) y 2014 (-0,9), por fin en 2015 (+3,9), los Juegos del Estado asomamos la cabeza.

Ha costado sangre sudor y lágrimas pasar del negativo al positivo. Ese +3,9% de incremento con el que cerramos 2015, representa 333 millones de euros en ventas por encima de los 8.446 millones de 2014. Debemos recordar que 2014 fue el peor año de la serie histórica de la crisis.

Pero por fin *se ha roto esa continuidad en la línea descendente*, que nos ha amargado los datos desde 2012. Algo es algo y confiemos que sólo sea el principio de la recuperación.

Total de los Juegos SELAE		Variación de las ventas.	
AÑO 2015	AÑO 2014	Diferencia desde semana 1	% Incremento hasta semana 53
8.780	8.446	333,5	3,9

Si analizamos el crecimiento en los llamados "Juegos Pasivos" y "Activos" (en realidad habría que separarlos en juegos de premio fijo y juegos de premio variable), veremos que crece algo más la Lotería Nacional un +4,16, mientras que los "juegos activos" crecen un +3,7. Una aportación bastante equilibrada: 193 millones frente a 141, juntos suman los 334 millones de incremento de ventas.

¿Cómo se distribuye el crecimiento?

En el caso de la Lotería Nacional, Navidad y Niño aportan 152 millones de incremento de los 193 que aporta el total de Lotería Nacional.

La que menos incremento aporta es la Lotería de sábados. Quizá porque no se modificó su programa de premios hasta septiembre.



LOTERÍA NACIONAL

Hasta semana 53

	AÑO 2015	AÑO 2014	Diferencia	% Variación
Jueves	288,5	265,0	23,5	8,87
Sábado	1.327,2	1.309,9	17,3	1,32
Niño	645,1	604,7	40,4	6,70
Navidad	2.583,7	2.471,9	111,8	4,50
TOTAL	4.844,5	4.651,5	193,0	4,15

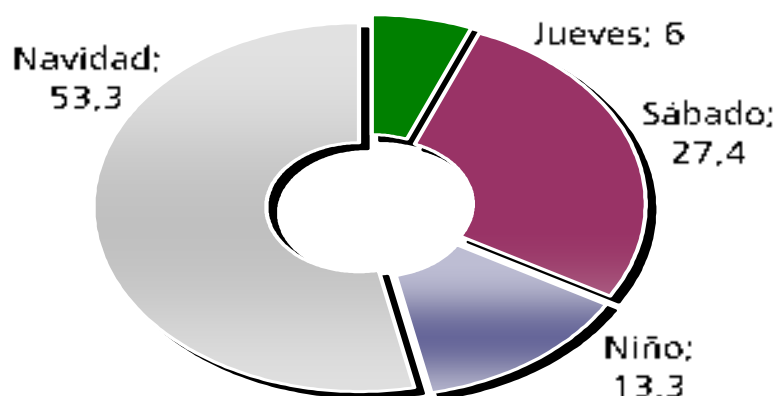
millones de euros

Navidad el 53,3% y Niño el 13,3 suman el **66,6% de las ventas en Lotería Nacional**. El resto de los sorteos semanales (jueves + sábado), suman el 33,4%.

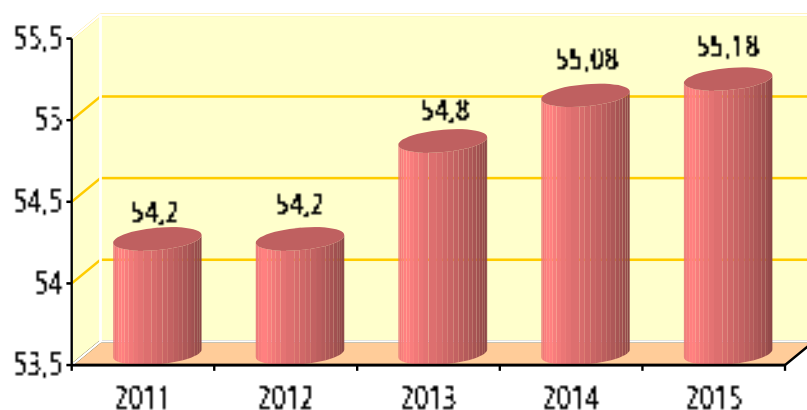
Si agrupamos Navidad y sorteos de Sábados suman el nada despreciable 80,7% del Total.



Sobre el total de Lotería Nacional en %



La Lotería Nacional en su conjunto, en relación al total de la oferta SELAE: el 55,18%



Juegos Activos hasta semana 53

	2015	2014
Primitiva	1.596,4	1.511,0
Euromillones	1.189,4	1.256,9
Quiniela	268,5	261,5
Gordo	226,1	236,7
Hípica	4,5	5,9
Bonoloto	639,1	512,3
Quinigol	11,1	9,7
Todos	3.935,1	3.794,0

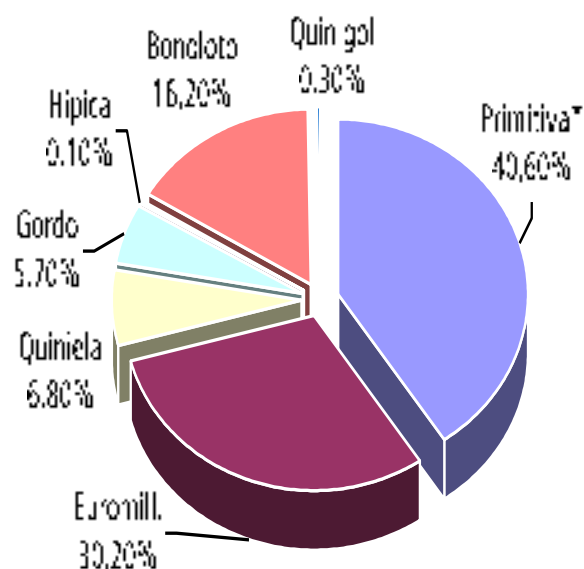
millones de euros

Juegos Activos hasta semana 53

	diferencia 2014-2015	%variación 2014-2015
Primitiva	85,4	5,7
Euromill.	-67,5	-5,4
Quiniela	7,0	2,7
Gordo	-10,6	-4,5
Hípica	-1,4	-23,7
Bonoloto	126,8	24,8
Quinigol	1,4	14,1
Todos	141,1	3,7

millones €

Los llamados Juegos Activos





E l conjunto de los Juegos Activos representan el 44,8% del total de las ventas SELAE.

Nota: El Jóker en esta tabla, está incluido en el total de la Primiti-*

va . Si lo separamos, sus 55 millones representan el 1,4% del Total de Juegos Activos y la Primitiva baja al 39,2%. En realidad el Jóker es una Lotería, un juego de premio fijo y debería contabilizarse con la Lotería Nacional. Pero Doctores tiene la Iglesia...

Primitiva y Euromillones suman el 70,8% del total de ventas de los "Juegos Activos".

Estos dos Juegos acaparan más venta en relación a los Juegos Activos, que Navidad y Niño en relación a la Lotería Nacional.

La quiniela de fútbol ha dejado de bajar, ha crecido un 2,7 positivo, después de seis años de crecimientos negativos continuados. En el camino se han perdido 288 millones de los 557 recaudados en 2008.

¿Dónde estamos ahora?

El hecho de haber crecido en 2015, no significa que haya desaparecido la contracción de demanda. El

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**

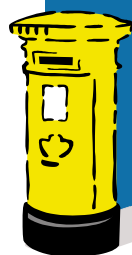


ANTE LAS DEVOLUCIONES DE CORREO QUE SE PRODUCEN EN CADA NUMERO DEL BOLETIN,

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.

*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



dato de que, para crecer la Primitiva tenga que decrecer Euromillones, es una pista más. El que el Juego que proporcionalmente más crece, sea Bonoloto, precisamente el más barato, es otra pista. Pero el que en 2008 facturáramos 10.048 millones de euros y en el año 2015 sólo 8.780 millones, un 12,6% menos de demanda real, es el dato fundamental. Luego hemos perdido demanda, en cantidad (número de jugadores fidelizado para un conjunto de juegos) y en calidad (gasto anual por jugador fidelizado). Esa demanda hay que volver a recuperarla.

En Relación a nuestra posición en el Mercado del Juego, En "GGR", (cantidades jugadas menos premios pagados) somos sin duda el primer subsector del Mercado del Juego en España con mucha diferencia. Por delante del Juego presencial Privado y muy por delante del "on-

line". Ese GGR es el que determina el beneficio empresarial y en nuestro caso nuestra aportación directa de beneficios e impuestos al Ministerio de Hacienda. **Como Juego Público seguimos siendo muy rentables para el Tesoro Público y para el conjunto de los ciudadanos, titulares todos de estos juegos.**

En cambio, en **"Cantidades Jugadas"**, se nos aproxima o puede superarnos "Máquinas B", y el "Juego Privado on-line" que superará también los 8.000 millones en cantidades jugadas en el 2015.

El cambio de tendencia en ventas de SELAE, en 2015, debería resultar esperanzador. Pero nos estamos encontrando en 2016 con **nuevas variables políticas y económicas** que pueden desestabilizar la demanda. Un PIB positivo ayuda. El incremento del consumo

ayuda. Pero está por ver cuál va a ser la **percepción social** de esta situación compleja en la que nos encontramos. Esa percepción social determinará las estrategias de "ahorro/inversión/riesgo" del ciudadano. Y como derivada menor, la inversión en Juegos de azar y dentro de estos, la inversión en Juegos del Estado.

Los Juegos del Estado son un valor en sí, por su calidad, su tradición su fiabilidad etc. Pero si entramos en otra "crisis" -ojalá que no-, el Juego Público ha demostrado ser capaz de resistir mejor las crisis que el Juego Privado, (en esta última con gravamen incluido), porque nos convertimos en "valor refugio" diferenciado.

Así que, por el mismo precio, seamos optimistas.

*Pedro Lamata Cotanda
Dirección de Estudios de Anapal*

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



Modelos de Red Comercial para Juegos “del Estado”

Europa y desde ella, “European Lotteries”, “EL” (asociación de los Operadores de Juegos del Estado), habla de dos principios en los que deben basarse los Operadores de juegos del Estado, que deben informar y conformar su actividad: Principio de Subsidiaridad y Principio de Proporcionalidad. El primero propone someter toda la actividad del Operador y supeditar sus objetivos al Bien Común. El segundo propone equilibrar las actuaciones sin abusar de la posición dominante que puede otorgar operar los Juegos del Estado con el respaldo de dicho Estado.

Elementos de un Modelo de Explotación de Juegos del Estado

1. Los Objetivos que pretende

- Social: ofertar juegos de azar como ocio saludable y solidario
- Económico: revertir los beneficios de esta actividad a todos los ciudadanos

2. Tipo de Operador

- Público: como ejemplo Santa Casa de Misericordia de Lisboa
- Semi-Público: Française des Jeux (FDJ), ¿SELAE?
- Privado: Camelot Group

3. Tipo de Juegos

- Respuesta diferida, ejemplo: Lotería Nacional Española
- Respuesta inmediata, ejemplo “Rascas” o los Juegos de “grattage” de la FDJ

4. Modelo de Red Comercial Presencial

- Red Mixta: Francia Italia Reino Unido...etc.

- Red Especializada: Grecia (OPAP)

- Red Híbrida: España

5. Canales o Redes no presenciales

- WEB, “ventanilla virtual”
- Telefonía Móvil
- Televisión interactiva
- Máquinas Expendedoras

De todos estos elementos únicamente señalar sobre el **punto 3** que el Operador español, SELAE, es el único que mantiene en su **oferta de juegos sólo los de respuesta diferida**. *Los que menos ludopatía generan.* También reseñar que es el único Operador que ofrece un **portafolio de juegos limitado y estable**. La oferta de *sólo nueve juegos distintos*, de forma que los profesionales de los puntos de venta sean capaces de explicarlos y los clientes

sean capaces de entenderlos.

El no bombardear con una oferta excesiva de juegos evita que el cliente "juegue a ciegas" guiado por un nombre y un reclamo, nada más. Y por lo tanto relativamente "indefenso" frente al desarrollo, mecánica y resultados de los mismos a lo que hay que sumar la "inestabilidad" de los propios juegos: la constante aparición/desaparición de juegos.

Y por lo mismo SELAE, es un Operador que cuida sus productos. Al no multiplicar la oferta puede dar tiempo a modificar y mejorar cada uno de los juegos. Es el único Operador, por ejemplo, que ha sido capaz de mantener durante dos siglos, una potente Lotería Nacional.

Vamos a detenernos en el punto 4º Red Comercial

En Europa contamos dos modelos básicos:

1. **Red Mixta:** aparecen mayoritariamente en Europa, durante el siglo XX, al replantearse los Estados europeos, la necesidad de reflotar sus juegos públicos desaparecidos durante el siglo XIX.

Lo más sencillo es recurrir a establecimientos comerciales ya en funcionamiento, dedicados a otra actividad y que complementariamente comercialicen Juegos del Estado.

Salvo España y Grecia este es el modelo más generalizado.



La productividad por punto de venta es baja: alrededor de **230.000 a 270.000€/año de facturación**, generan de **5.000 a 18.000** euros brutos al año de comisión. Esto no permite pagar el sueldo de un empleado específico para

juegos y **condiciona la calidad de la oferta, como también el tiempo y el espacio de atención al cliente frente al dedicado a su actividad principal.**

Todo ello obliga a redes más o menos masivas, siendo el caso límite "Lottomática" en Italia, con más de **90.000** puntos para **60.000.000** de habitantes. Con una muy baja rentabilidad por punto de venta. Unos **140.000** euros de venta año, por punto de venta promedio, con una comisión de **7.000€/promedio año**. Pero el principal Operador italiano (**no es el único**): Lottomática, está asociado a una empresa fabricante de terminales GTECH. Más puntos de venta en la Red, más terminales vendidos.

Otros ejemplos: - **Francia** FDJ (La Française des Jeux), En el año 2007 contaban con una Red de más de **39.000** puntos de venta y facturaban **9.306 millones de €**. En el 2010, su Red **35.500** y su venta **10.551 millones de €**. En 2015: **31.900** mixtos para **63.000.000 de habitantes**. **13.000 millones** en ventas. Esto quiere decir que *reduciendo* su Red comercial un **20%** sus ventas se han **incrementado** un **43%**. Y al repartir el mercado capturado entre menos puntos de venta, *la rentabilidad de sus puntos de venta, ha crecido un 70% en los últimos ocho años.*



Reino Unido: Camelot Group, Aparece en 1994, en el año 2007 facturaba **6.139** millones de euros con una Red de **26.000 mixtos**.

En el año 2009, con **28.000** puntos de venta facturaba **7.000** millones y en 2015 con más de **40.000** mixtos factura **9.100** millones de euros. Para una población de **61.000.000** de habitantes. La opción de Camelot ha sido la contraria de la FDJ, en los últimos ocho años han incrementado un **54%** su Red comercial, su ventas han crecido un **49%** y la rentabilidad de sus puntos de venta ha decrecido un **15%**.

En general, los Operadores que se basan en Redes Mixtas, no buscan una *alta calidad* de oferta, sino una *gran cantidad* de oferta. Agentes, colaboradores, o como se les quiera llamar, que tengan en sus negocios *a la vista*, los productos



del Operador de juegos. Automatizando al máximo las operaciones de participación, porque saben que sus "agentes" no le van a dar "tiempo de atención al cliente"

A veces, ofertando "puntos de venta", sin tener en cuenta la dimensión real de su mercado y su demanda.

Muy cerca tenemos el ejemplo



de la "nueva Red de la ONCE" al margen de su Red tradicional, que desde 2011, llegó a colocar **13.000** nuevos terminales en Estancos, Gasolineras y Kioscos, *sin conseguir incrementar ventas*. (La UTE Logista-Lottomática-GTECH).

2. **Red Especializada:** Establecimientos y profesionales dedicados exclusivamente a la venta de los Juegos del Estado. En este modelo, todo el espacio y todo el tiempo de titulares y empleados es dedicado a la promoción y venta de los Juegos del Estado correspondientes.

Grecia: La OPAP aparece en 1958 Cuenta con **5.000** especialistas para **11.000.000** de habitantes, lo que obliga al Operador a ofrecer una comisión del **8%**. Al ser excesi-

va la ratio punto de venta/habitantes/mercado real, tienen que elevar las comisiones para que la Red sea sostenible. Su productividad promedio es entre **tres y cuatro veces superior a la de una Red Mixta**.

España: Fue Red Especializada desde 1763 hasta 1985

Hoy siete veces más productiva que una Red Mixta media. Pero si consideramos las dos redes (desde 1985

en que se incorpora a ONLAE la Red Mixta del Patronato). Entonces la Red resultante (Administradores



+ Mixtos), pasamos a ser, sólo cuatro veces más productivos.

En la actualidad contamos con



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

PRECIO ESPECIAL ASOCIADOS ANAPAL

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

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

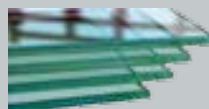
Precio Caja Fuerte: 1.190 € + IVA

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



PUERTA ACORAZADA NIVEL 5

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



Cristales Certificados:
Precio consultar

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



4.154 especialistas y **6.298** mixtos para **46.500.000** de habitantes. A nuestro entender *rozamos la saturación de oferta*.

Algún apunte sobre el Modelo Híbrido Español

Este modelo se produce en **1985** con la unión de dos Instituciones de muy distinta naturaleza: el LAE y El Patronato de Apuestas Mutuas.

LAE ⇒ con una Red especializada de **2.187** Administraciones, con 230 años de historia. Estos **2.187** Administradores facturaban antes de la unión, **345.500** millones de pesetas (**2.076** millones de euros) sólo *lotería Nacional*.

El Patronato ⇒ con una Red Mixta de **10.153** receptores, con **39** años de historia. Estos **10.153** mixtos facturaban, antes de la unión, **51.885** millones de pesetas (**311** millones de euros) sólo quiniela de fútbol.

Hoy, después de **31** años de Red Híbrida, de cinco años de lotería por terminal y de **10** años de WEB de ventas de SELAE, el mejor ejemplo de eficiencia de la Red especializada, lo tenemos aquí mismo:

6.298 mixtos producen el **19%** del total SELAE, **1.743** millones de euros.

4.154 Administradores producen el **80%**, del total SELAE, **6.937** millones de euros.

Si el coste por unidad de producción (especializada o mixta), es prácticamente el mismo (sólo lo incrementa los **14** millones de euros de gasto de la Casa de la Moneda por la lotería de billetes), que se compensan ampliamente con los **35** millones de euros de coste por la estructura de Delegados, herencia del Patronato, que correspondería (gravaría) en origen, a los Mixtos.

Si los mixtos españoles están

dentro de los **250.000€** de media de los otros Operadores, el diferencial positivo de productividad del Modelo español, en relación a otros modelos europeos, obviamente lo aportan los **4.154** especialistas.

De hecho la tendencia natural

Nº de Puntos de Venta	
Administraciones	
En 1817	497
En 1962	1.320
En 1985	2.187
En 1994	2.500
En 1995	3.500
En 2011	4.050
En 2015	4.154
Mixtos	
1985	10.153
1994	8.000
1995	7.000
2011	6.400
2015	6.298

Nota: No se contabilizan los 600 Mixtos del último concurso

de la Red Complementaria, era a su lenta desaparición, como muestran las cifras. O a la reconversión de los mejores entre ellos, en puntos de venta especializados (como ya se hizo en 1994 con la incorporación de **1.000** "receptores Integrales" a la Red de Administradores).

Si Tenemos en cuenta que las redes masivas mixtas requieren el mis-

mo costo por punto de venta, que una Red especializada, ¿costarán más **29.000** mixtos (que sería el equivalente de venta de las **4.154** Administraciones), en terminales, impresoras, visores, contratos de Mantenimiento en Cobertura de telecomunicaciones, en Imagen corporativa etc.?

Esta reflexión se la debe hacer SELAE, pero también el futuro Gobierno...

Más eficiencia garantizada y menos costes de producción, mejor imagen y más calidad en los procesos de comercialización.

No hacerlo así podría poner en evidencia otros objetivos muy distintos al de optimizar los ingresos para el Tesoro o mantener una alta calidad de oferta.

En relación con el punto 5º, Canales no presenciales

Todos los Operadores Europeos incorporan su WEB de ventas, a la oferta.





Y visto lo anterior, nos preguntamos: Si la Red Básica o Red Especializada es la única que se mantiene exclusivamente por la comercialización de Juegos del Estado, si es la que aporta el 80% de la facturación de SELAE ¿Por qué entonces hoy, se mantiene una menor remuneración por Comisiones, a la Red Básica (el 5,82% ventas + pagos) frente a la recibida por nuestra Red Mixta (6,59% ventas + pagos)?

En los Operadores con Redes Mixtas, con una actividad principal distinta a los juegos, no afecta directamente al principal medio de supervivencia de su Red comercial.

En los casos de Operadores con Redes especializadas, si afecta directamente a la supervivencia de su Red.

El pacto de caballeros entre los



distintos Operadores Europeos para no traspasar con sus ofertas respectivas, sus fronteras nacionales, hace que la demanda generada por la oferta virtual, recaiga básicamente, sobre el mismo mercado nacional de su oferta presencial.

Con lo que el Operador se convierte en competidor directo del punto de venta presencial.

En el caso de SELAE, con la actual Presidencia, se ha paliado, con el **"punto de venta amigo"** o **"club conmigo online"**. De los 100 millones vendidos en 2015, se ha repartido cerca de un 4%, más bien un 3% = 2.9 millones de euros en "comisiones derivadas a la Red comercial".

Ahora bien ¿representa esto una firme posición de no acaparar ventas/comisiones del mercado capturado

y fidelizado por la Red Comercial?

¿Es una forma de no provocar reacciones claramente contrarias por parte de la Red presencial? Es cierto que durante años, muchos de los jugadores incorporados a la WEB han pensado que seguían jugando, por Internet, con su punto de venta habitual o "amigo". Pero está claro que, mientras dure, el Club Conmigo on-line, es a fin de cuentas, una muestra de buena voluntad.

Conclusión: Con SELAE contamos con el Operador Europeo, que en su oferta, más se acerca a cumplir los dos principios de Subsidiariedad y Proporcionalidad. Hasta hoy el más respetuoso con la Salud Pública. Cuenta probablemente con la Red Comercial más competitiva. *Ojalá cuide a su Red Especializada, la mejor de Europa sin duda, como hasta ahora ha cuidado sus productos, o al menos como ha cuidado desde 2010, a su Red Mixta.*

*Pedro Lamata Cotanda.
Dirección de Estudios de Anapal*



NUEVO

Cartel Digital Horizon

Toda la información

Muestra los resultados, botes relacionados y láminas de todos los juegos de S.E.L.A.E.

Personalizable

Puede adaptar los tiempos de exposición de cada pantallazo (desde 5 segundos a 5 minutos).

 BONOLOTO													
DÍA	7	2	8	14	16	33	48	COMP.	9	RENT.	2		
DÍA	6	6	11	17	24	28	31	COMP.	33	RENT.	9		
DÍA	5	5	34	37	38	45	46	COMP.	4	RENT.	3		
DÍA	4	5	10	13	19	20	34	COMP.	21	RENT.	3		
DÍA	3	2	8	11	16	17	42	COMP.	40	RENT.	7		
DÍA	2	11	13	16	19	29	49	COMP.	46	RENT.	6		
 EUROMILLONES													
DÍA	6	3	17	26	38	40		★	4	★	10		
DÍA	3	8	27	39	46	49		★	2	★	6		
 LA PRIMITIVA													
DÍA	7	3	4	20	24	29	49	COMP.	5	RENT.	7		
DÍA	5	1	6	25	35	36	41	COMP.	20	RENT.	3		
 LA QUINIELA													
JORNADA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
20	1	1	2	X	1	2	1	1	1	1			
FECHA	8/11												

Mayor visualización del sorteo del día anterior y botes diarios

Se resaltan de forma animada, cambiando de color y tamaño, los resultados de los juegos del día anterior y los botes de ese día.



www.lotoking.es

Panel de Resultados y Botes

innovación
en panelados, s.l.u.

16:12	
BOTES	
Bono Loto	
Jueves	
La Primitiva	12 16.400.000€
Martes	
Euro Millones	10 111.000.000€
Domingo	
El Gordo de la Primitiva	15 12.400.000€
La Quiniela	
Domingo	
El Quinigol	15 495.000€
Jueves	
Lototurf	12 1.090.000€
Jueves	
Quintuple Plus	12 16.000€

440.304

4.623.007

11

12

13

14

X

X

1

1

PLENO 15

M-O

Actualizaciones

Se actualiza diariamente con nuestros servidores de forma automática.

Dos tamaños

Disponible en 32" (49 cm. de alto x 79 cm. de ancho) y en 43" (56 cm. de alto x 96 cm. de ancho)

Garantía

Funcionamiento garantizado 12 horas al día, 7 días a la semana. 2 años de garantía.

Demostración On-Line

Puede ver una demostración On-Line del funcionamiento de toda nuestra Cartelería Digital en www.lotoking.es





ASESORÍA JURÍDICA

Miguel Hedilla



El Contrato Mercantil Un poco de autocritica

¿Nos equivocamos o no nos equivocamos cuando nos opusimos a él?

Es más que probable que muchos no estén de acuerdo con mi opinión sobre este tema, por ello lo primero que quiero dejar claro es que se trata de mi opinión no la de ANAPAL. Como todos sabéis, y lo recuerdo, los artículos de este boletín recogen opiniones particulares, pero no necesariamente las de ANAPAL.

Si, creo que nos equivocamos, es más, creo que nos dejamos llevar por una corriente de opinión representada básicamente por Administradoras de Loterías veteranas, y ese fue nuestro primer error, partidarias de seguir en régimen Concesional Administrativo y no cambiarse al nuevo régimen de derecho privado creado por la Disposición Adicional 34 de la Ley 26/2009, de Presupuestos Generales del Estado para 2010, que decía:

"Los actuales titulares de los puntos de venta y Delegaciones Comerciales de Loterías y Apuestas del Estado que formen parte de la red comercial externa podrán optar en el plazo de 2 años, al nuevo régimen previsto en el

punto 1 de este apartado o mantener, respecto a su vinculación con la entidad pública empresarial, la naturaleza y régimen jurídico actual hasta el fallecimiento, jubilación, renuncia o cese del titular"

Por cierto que muchas de ellas, por no decir la mayoría, se acogieron a ese nuevo régimen e inclusive bastantes, no todas, se han aprovechado de una de sus ventajas, el derecho a la venta o traspaso del negocio, reconocido en el art. 9.2 del contrato.

También es cierto que no es lo mismo predecir, previo análisis, lo que va a ocurrir, que analizarlo a

"toro pasado". Lo primero es evidentemente más difícil.

Nuestro segundo error fue precisamente ese, el no predecir que los cambios eran inevitables. El no darnos cuentas que el Ministerio de Hacienda había iniciado un camino de no retorno en el que nosotros no éramos, ni por desgracia somos, más que una pieza, importante, eso sí, pero no determinante.

Y ese camino era el de acabar con el pasado, el del cambio de marco jurídico, no solo de la Red de Ventas sino también de LAE, el de nuevas formas de gestión, el de la definitiva privatización -que llegará seguro-, etc... etc... Se podrá estar de acuerdo con ello o no estarlo, incluido en como lo gestionan, pero el viento soplaba hacia ese destino y era, ha sido, imparable.

El pensar que la mayoría del colectivo nos iba a apoyar fue otro de nuestros fallos. Este colectivo, y lo digo con absoluto respeto y como mera constatación de la realidad, no tiene especial mentalidad reivindicativa,





sino que ven su negocio como lo que es: un negocio. Y de ese negocio esperan rentabilidad sin plantearse otras cuestiones. LAE para ellos sigue siendo una entidad, ahora empresa, respecto de la que creen no les va a perjudicar ni a tomar decisiones contrarias a sus intereses. Por desgracia en muchos casos sí lo hacen, pero gran parte del colectivo no es que no lo vea, es que ni siquiera se lo plantea.

Toda nuestra posición se fue a pique al final por varias causas, pero hay una importantísima: muchos Administradores de Loterías firmaron y aceptaron la nueva regulación de derecho privado y en consecuencia el Contrato Mercantil. Otros no, ya que un número considerable de ellos siguió a ANAPAL. Y desde luego es digna de los mayores elogios, pues se jugaron abiertamente su negocio, ya que hasta se llevaron a cabo dos huelgas (cierre patronal) y se sufrieron posteriores sanciones.

Pero el mayor error de todos, consecuencia del resto, fue el no participar en el proceso negociador del contrato mercantil. El entonces Director D. Gonzalo Fernández nos invitó a hacerlo, y no solo no participamos sino que inclusive dimos la "espantada" y las malas formas por respuesta. Recuerdo que fui yo, junto a otros, el que siguiendo instrucciones de la entonces Mesa de Asociaciones, me levanté, nos levantamos, y nos fuimos de la mesa de negociaciones.

Si hubiésemos permanecido, y si desde el principio hubiésemos participado en el proceso de elaboración del contrato, es más que probable que por nuestra influencia tuviésemos uno mejor. D. Gonzalo Fernández quiso desde el principio que ANAPAL estuviese en el pro-

ceso, y no como meros comparsas, sino como actores y parte realmente significativa. Le dijimos que no y por decirlo educadamente le "chinchamos", sin darnos cuenta que nuestro comportamiento hacia él fue más simbólico y superficial que real, y sin embargo el autentico fastidio nos lo hicimos a nosotros mismos. Yo en la parte que me toca, y me refiero a las formas de cuando me levanté de la mesa de negociaciones y di la "espantada", le debo cuando menos un reconocimiento de mi error. Por mi parte entono el "mea culpa".

Desde luego que negociar con



D. Gonzalo Fernández no era tarea fácil ya que nos planteaba cuestiones según él innegociables. La pérdida de exclusividad en la venta de la Lotería Nacional por parte de los Administradores de Loterías era una de ellas, **y en esa cuestión ni estábamos ni seguimos estando de acuerdo.** Otra cosa es por supuesto el no haber cedido en ello, pero en paralelo haber aprovechado la negociación para, en otros asuntos, haber metido baza y conseguir mejores resultados.

No obstante también hay que decir que posteriormente y de alguna manera logramos mejorar el contrato. ¿Cómo?, pues con el acuerdo

del Consejo de Administración de SELAE de mayo de 2012.

Son varios los puntos positivos, comparándolo con la situación anterior de concesión administrativa, que contiene el contrato mercantil, y quiero terminar estas líneas recordándolos: El traspaso del negocio; el fin del régimen sancionador; las mayores libertades de actuación y de defensa jurídica; Internet -respecto a lo que recuerdo que cualquier Administración de Loterías puede tener una página WEB como escaparate de ventas, por supuesto siempre hechas a través de medios físicos y

tecnológicos de SELAE-; la continuidad del nombre de Administrador de Loterías; los ratios y distancias; la no obligatoriedad de las prestaciones adicionales; la condición de mínimas de las comisiones; los plazos respecto a las solicitudes, etc..

En resumen y visto lo visto lo cierto es que dejamos pasar "nuestro tren" y por mucho que lo mejorásemos, seguramente más hubiésemos logrado participando.

Miguel Hedilla de Rojas
Abogado
Asesoría jurídica de
ANAPAL



Algunas novedades tributarias de la ley del Impuesto sobre la Renta, introducidas por la ley 26/2014, de 27 de noviembre

La Ley 26/2014 introdujo numerosas novedades en la Ley de IRPF, vamos a reflejar a continuación algunas de ellas, las que consideramos que pueden interesar a la mayoría de los contribuyentes.

Para todas las rentas que tengan la consideración de irregulares, tanto las del trabajo como las del capital mobiliario e inmobiliario, por tener un carácter excepcional y haberse generado en más de dos años, el porcentaje de reducción pasa a ser del 30% en lugar del 40% anterior, siendo 300.000 euros anuales la

cantidad máxima sobre la que puede practicarse esa reducción.

Se modifican dos exenciones generales:

La Exención por despido o cese del trabajador se mantiene en

los mismos términos anteriores, pero se fija como límite exento en estas indemnizaciones la cantidad de 180.000 euros. Esta modificación es aplicable para despidos que se produzcan desde el **1 de agosto de 2014**. No obstante en el caso de despidos derivados de expedientes de regulación de empleo o de despidos colectivos se aplicará cuando el expediente se haya aprobado o cuando el despido colectivo se haya iniciado con anterioridad a dicha fecha.

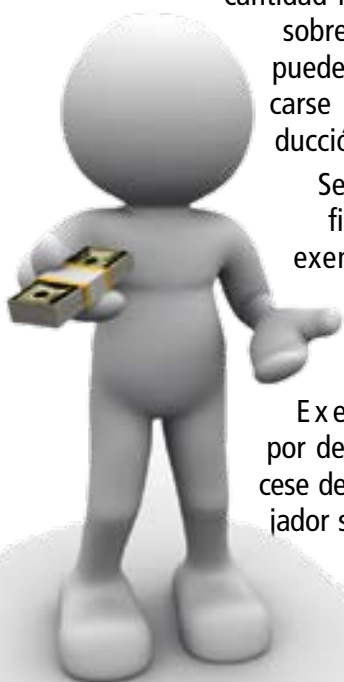
Los dividendos y participaciones en beneficios obtenidos por la participación en los fondos propios de cualquier tipo de entidad estaban exentos con el límite de **1.500 euros anuales**. Esta exención **queda suprimida**.

En los rendimientos del trabajo el actual porcentaje reductor del 40% pasa a ser del 30%, con mantenimiento del límite de 300.000 euros/año, la no aplicación de la reducción para indemnizaciones por despido superiores a 1.000.000 euros y la limitación en su importe si estas indemnizaciones son superiores a 700.000 euros.

Para los rendimientos con periodo de generación superior a dos años se sustituye el requisito de que

no se obtengan de forma periódica o recurrente por el de que no se haya aplicado esta reducción en el plazo de los cinco periodos impositivos anteriores, salvo en el caso de las derivadas de la extinción de la relación laboral en las que no opera esta limitación.

Desaparece la reducción general de 2.652 euros, por obtención de rendimientos del trabajo, cualquiera que fuese el rendimiento neto positivo, y cualquiera que fuese la cuantía de "otras rentas" percibidas. Pero se aprueba un **nuevo gasto deducible de 2.000 euros** en concepto de otros gastos. Será dicho gasto el que se incrementará en otros 2.000 euros anuales, en el caso de desempleados que acepten un nuevo puesto de trabajo que exija un cambio de residencia, así como, también se incrementará en el importe de 3.500 euros o 7.750 euros anuales para el caso de trabajadores activos discapacitados según los grados de su discapacidad. El límite de estos gastos es el rendimiento íntegro del trabajo después de minorar el resto de gastos deducibles. Esa reducción sigue vigente para contribuyentes con rendimientos inferiores 14.450 euros, con determinadas condiciones. Para los trabajadores activos





¿ 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 !!!





mayores de 65 años desaparece el incremento de la reducción por obtención de rendimientos del trabajo.

Para los rendimientos de **arrendamientos** de inmuebles destinados a **vivienda** se fija una reducción única del 60% del rendimiento neto, (desaparece la del 100% para menores de 30 años) siempre que este sea positivo.

En las actividades económicas las provisiones y gastos de difícil justificación (5%) deducibles en el régimen de estimación directa simplificada pasan a tener un **límite de 2.000 euros anuales**.

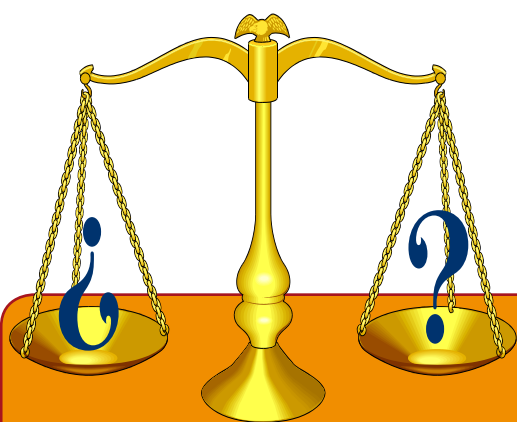
En las ganancias y pérdidas patrimoniales se elimina la aplicación de los coeficientes de actualización (que

corrigen la depreciación monetaria actualizando el valor de adquisición) en la transmisión de inmuebles.

En la normativa anterior el importe de la transmisión de **derechos de suscripción** procedentes de valores admitidos a negociación en mercados regulados de valores reducía el valor de adquisición de los títulos de los que procedían, solo si el importe obtenido en su transmisión llegaba a ser superior al valor de adquisición de los valores de los cuales procedían tales derechos la diferencia se consideraba ganancia patrimonial. En la nueva normativa el importe obtenido por la transmisión de los derechos de suscripción procedentes de valores admitidos a negociación se califica como **ganancia patrimonial sometida a retención** para el transmitente en el período impositivo en que se produzca la transmisión, en lugar de la regla de minoración del coste, con lo que la

ganancia patrimonial se producía en el momento de la transmisión de los valores.

En la reforma se incluye un nuevo supuesto de exclusión de gravamen de las ganancias patrimoniales que se pongan de manifiesto con ocasión de la transmisión de elementos patrimoniales (no necesariamente inmuebles) por contribuyentes mayores de 65 años, siempre que el importe (total o parcial) obtenido por la transmisión se destine en el plazo de seis meses a constituir una **renta vitalicia asegurada a su favor**, en las condiciones que reglamentariamente se determinen. La cantidad máxima total que a tal efecto podrá destinarse a constituir rentas vitalicias será de 240.000 euros. Cuando el importe reinvertido sea inferior al total de lo percibido en la transmisión, únicamente se excluirá de tributación la parte proporcional de la ganancia patrimonial obtenida que corresponda a la cantidad reinvertida.



**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



Se mantienen los coeficientes de abatimiento para las ganancias derivadas de la transmisión de inmuebles adquiridos antes del 31 de diciembre de 1994 si bien se limita su aplicación a las ganancias patrimoniales derivadas de la venta de bienes con un valor de transmisión máximo de 400.000 euros. La nueva normativa establece una cuantía máxima del valor de transmisión de 400.000 euros para poder aplicar los coeficientes de abatimiento, pero este límite nuevo de 400.000 euros se aplica no al valor de transmisión de cada elemento patrimonial de forma individual, sino al conjunto de los valores de transmisión de todos



los elementos patrimoniales a los que hayan resultado de aplicación los coeficientes de abatimiento desde 1 de Enero de 2015 hasta el momento de la imputación temporal de la ganancia patrimonial. Es decir, se trata de un límite conjunto con independencia de que la venta de cada

uno de ellos se produzca en distintos momentos.

El saldo negativo de la integración y compensación de ganancias y pérdidas patrimoniales en la base imponible general, se compensará con el saldo positivo de los rendimientos y las imputaciones de renta, obtenido en el mismo período impositivo, con el límite del 25 por ciento de dicho saldo positivo. En 2014 este límite era del 10 por ciento.

Con la normativa vigente en 2014, y sin perjuicio de la normativa referente a las operaciones de deuda subordinada y o participaciones preferentes, la base imponible del ahorro estaba constituida por el sal-



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



do positivo de sumar los siguientes saldos:

1 Rendimientos de capital mobiliario que se integraban en la base imponible del ahorro, si los rendimientos obtenidos eran negativos, su importe solo compensaba rendimientos positivos por este mismo concepto en los cuatro ejercicios siguientes.

2 Ganancias y pérdidas patrimoniales que se integraban en la base imponible del ahorro. Si el saldo de la integración y compensación de este tipo de rendimientos fuera negativo, su importe solo se compensaba con los saldos positivos de los cuatro ejercicios siguientes.

Con la reforma, la integración y compensación en la base imponible del ahorro queda de la siguiente forma:

1 Los rendimientos de capital mobiliario que se integran entre sí en la base imponible del ahorro. Si los rendimientos obtenidos son negativos, su importe se compensará con el saldo positivo de las ganancias y pérdidas patrimoniales que se declaran en el otro componente de la base imponible del ahorro con el límite del 25 por ciento de dicho saldo positivo.

2 Ganancias y pérdidas patrimoniales que se integran en la base imponible del ahorro. Si el saldo de la

integración y compensación de este tipo de rendimientos fuera negativo, su importe se podrá compensar con el saldo positivo del otro componente de la base imponible del ahorro, rendimientos de capital mobiliario, con el límite del 25 por ciento de dicho saldo positivo.

3 En ambos casos si tras dichas compensaciones quedase saldo negativo, su importe se compensará en los cuatro años siguientes. No obstante, durante los años 2015, 2016 y 2017 el porcentaje de compensación no será del 25%, sino del 10, 15 y 20% respectivamente.

Se amplía con la reforma, para los planes de previsión asegurados, el derecho a la prestación anticipada de los derechos consolidados. Además de los supuestos de enfermedad grave y desempleo de larga duración, también podrán ser objeto de disposición anticipada los derechos que correspondan a primas abonadas con al menos diez años de antigüedad. Al estar regulados los planes de previsión asegurados

en la propia Ley del Impuesto se introduce en esta norma este nuevo supuesto de disposición anticipada que de forma paralela se introducirá en los demás sistemas de previsión social mediante la modificación de la normativa financiera.

También se modifica el límite máximo de reducción en las aportaciones a sistemas de previsión social de los que sea partícipe, mutualista o titular el cónyuge del contribuyente. Este límite pasa a ser de **2.500 euros anuales**, en lugar de los 2.000 existentes en la anterior redacción de la Ley.

Se modifican los Límites de reducción por aportaciones a sistemas de previsión social.

Se aplicará como reducción la menor de las cantidades siguientes:

- a) El 30 por ciento de la suma de los rendimientos netos del trabajo y de actividades económicas percibidos individualmente en el ejercicio.
- b) 8.000 euros anuales para todos los contribuyentes.

Este segundo límite se reduce (antes era de 10.000 euros) y se eliminan los incrementos de los dos límites para mayores de 50 años.

Desaparece la reducción por cuotas de afiliación a partidos políticos, y se añade una deducción por este concepto.

Se elevan todos los mínimos personales y familiares así como los mínimos por discapacidad del contribuyente, ascendientes y descendientes.





Se modifican las escalas de gravamen tanto de la base imponible general como la del ahorro, reduciendo los tramos y el marginal más alto en la base imponible general pasa del 52% al 45%. En consecuencia, también se han modificado los porcentajes de retención, que ya se han aplicado en este ejercicio 2015.

Los contribuyentes que satisfagan anualidades por alimentos a sus hijos por decisión judicial aplicarán la escala general de gravamen separadamente a las anualidades por alimentos del resto de la base liquidable general, **siempre y cuando no tengan derecho al mínimo por descendientes de esos hijos**. La cuantía total resultante se minorará en el importe de aplicar la misma escala a la parte de la base liquidable general correspondiente al mínimo personal y familiar, incrementado en 1.980 euros anuales, la cuantía que se aplicaba antes de la reforma era de 1.600 euros, sin que pueda resultar negativa como consecuencia de tal minoración.

Se suprime la deducción por alquiler de la vivienda habitual, aunque de forma transitoria se mantiene para algunos arrendatarios. Para ello resultará necesario que el contribu-

yente hubiera tenido derecho a la deducción por alquiler de la vivienda habitual en relación con las cantidades satisfechas por dicho concepto, en un período impositivo devengado con anterioridad a 1 de enero de 2015. Debiendo además mantener en vigor el contrato de arrendamiento y seguir cumpliendo los requisitos de rentas máximas.

Se deroga el régimen de compensaciones fiscales por la obtención de rendimientos de capital mobiliario derivados de contratos de seguros de vida o invalidez o de depósitos, contratados con anterioridad a de 20 de Enero de 2006.

Se crean nuevos impuestos negativos a favor de contribuyentes que realicen una actividad económica por cuenta propia o ajena integrados en una familia numerosa, o con ascendientes o descendientes discapacitados a cargo del contribuyente, es la deducción por familia numerosa o personas con discapacidad. El límite por cada una de las deducciones serán sus cotizaciones sociales.

Los contribuyentes que realicen una actividad económica por cuenta propia o ajena por la que estén dados de alta en el régimen correspondiente de la Seguridad social o

mutualidad podrán minorar la cuota diferencial del impuesto en las siguientes deducciones:

- a) Descendientes con discapacidad con derecho a la aplicación del mínimo por descendientes, hasta 1.200 euros anuales por cada uno.
- b) Ascendientes con discapacidad con derecho a la aplicación del mínimo por ascendientes, hasta 1.200 euros anuales cada uno.
- c) Familia numerosa de categoría general, hasta 1.200 euros anuales si se forma parte de ella.
- d) Familia numerosa de categoría especial, hasta 2.400 euros anuales, si se forma parte de ella.

Se modifica el límite en la obligación de declarar para los contribuyentes que perciban rendimientos de trabajo de dos o más pagadores, anualidades por alimentos o pensiones compensatorias, rendimientos del trabajo de un pagador no obligado a retener o sometidos a tipo fijo de retención, que pasa de 11.200 a 12.000 euros.

Miguel Hedilla de Rojas

Abogado

Asesoría jurídica de

ANAPAL



Sin arrendamiento no hay Lotería

Por todo gestor de un punto de venta integral es sabido que su contrato de arrendamiento es un elemento crucial para el correcto desarrollo en la explotación de su administración y tal es así, que sin contrato de arrendamiento no sería posible ser titular de un punto de venta de loterías. La importancia de tener suscrito un contrato de arrendamiento de local, es tal crucial, que antes de ser incluso gestor, sé es arrendatario, tanto para explotar el actual punto de venta como para vender la administración en un futuro si así se decidiese. La ausencia o resolución del contrato de arrendamiento eso puede ser causa de resolución unilateral del contrato mercantil por SELAE con arreglo al artículo 10.2.1. Así es, por el contrato mercantil, se pone de relieve en varias cláusulas y disposiciones, la importancia del contrato de arrendamiento: distinguiendo entre *“local”* y *“Punto de venta”*.

Por *“local”* se entiende: espacio comercial específicamente identificado en la Hoja de Firmas o aquel otro expresa y específicamente autorizado por LAE para llevar a cabo en él los Servicios de Punto de Venta en cada momento.

Y por *“Punto de Venta”* se entiende: Establecimiento comercial

titularidad del Gestor que comprende, a los efectos del presente Contrato, el conjunto de medios humanos y materiales operados por el Gestor en el Local y dedicados a la prestación de los Servicios de Punto de Venta, incluyendo, entre otros, el

Equipo, el Material LAE, el Material del Gestor, el Local, el Personal y las capacidades para la gestión y características personales del propio Gestor.

Como se observa, no basta con tener un local, es necesario que éste a su vez, pase a convertirse en un establecimiento comercial, lo que



AVISO ARRENDAMIENTOS El Impuesto “invisible” de las Comunidades Autónomas

Algunas, no todas, de las Consejerías de Hacienda de las Comunidades Autónomas, están enviando correos masivos a los ciudadanos, reclamándoles el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP) y Actos Jurídicos Documentados, consecuencia de su posible firma de contratos de arrendamiento.

Igualmente algunas asesorías están informando de ello a sus clientes. Recordamos que de acuerdo a la normativa del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP) y Actos Jurídicos Documentados, los contratos de arrendamiento que se firmen están sujetos al mismo.

Hasta ahora las Comunidades Autónomas, que gestionan este impuesto, o no le habían prestado suficiente atención o simplemente por desconocimiento de los contratos existentes, no se habían dedicado a exigirlo.

Es muy importante dejar claro no obstante, que los alquileres de locales y oficinas que pagan empresarios o profesionales sujetos a IVA –un administrador de loterías es fiscalmente un profesional– no están sujetos a este impuesto y por lo tanto no tienen que abonarlo.

Quienes sí han de pagarlo, los arrendamientos sin sujeción a IVA -por ejemplo el alquiler de una vivienda-, han de hacerlo a través del modelo 600 de las Consejerías de Hacienda de las Comunidades Autónomas, habiendo plazo de un mes para su ingreso a contar desde la firma del contrato. El pago cubre la duración total del contrato, a no ser que este lo sea por periodos determinados renovables, en cuyo caso habrá que hacerlo efectivo por cada periodo.

Asesoría Jurídica

Tus Sueños tan cerca que los puedes Tocar

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



Todos los Jueves y Sábados



Lotería Nacional



supone la adaptación del local para prestar los servicios como punto de venta a disposición del público, es decir, imagen e identidad corporativa, terminales, personal, seguridad, etc. para el reconocimiento como punto de venta plenamente operativo y reconocido por SELAE.

Sin embargo, por la cláusula 3.1.1 del contrato mercantil, nunca se habla de contrato de arrendamiento sino de ***“título jurídico suficiente que garantiza la posesión y plena disponibilidad del Local, de conformidad con la legislación vigente con el alcance necesario para el cumplimiento del presente Contrato”***.

De aquí se extraen varias consideraciones; título suficiente puede ser tanto escrituras de propiedad del local, contrato de arrendamiento propiamente, pero también escrito de “Disponibilidad de local”, que viene a ser una preacuerdo, precontrato o compromiso firme, donde el arrendador se compromete a suscribir futuro contrato de arrendamiento en caso de cambio de titularidad de nuestra administración, en tanto se tramita la solicitud hasta que nos requieran de la correspondiente delegación comercial para aportar el contrato.

Dicho título suficiente ha de ser conforme a la legislación vigente,

esto es, el mínimo exigido por ley de arrendamientos urbanos, cualquiera que fuere el año por el que deba regirse o por la legislación civil e hipotecaria si el local es en propiedad.

Este título suficiente ha de ser con el alcance necesario para el cumplimiento del presente contrato, es decir, la duración mínima exigida por SELAE. Esta duración tampoco se encuentra en el contrato sino que ha de deducirse con arreglo a su cláusula 9.2 de contrato mercantil en caso de que el Gestor ceda su Administración que: ***“El cesionario deberá comprometerse a no resolver el contrato hasta transcurridos cinco (5) años desde la autorización de la cesión “(Periodo Mínimo)”***

La práctica de las Cesiones del contrato mercantil demuestra que por SELAE se vienen exigiendo contratos de arrendamiento con una duración mínima de 6 años, consecuencia de descontar el tiempo que pueda demorarse la autorización del cambio de titularidad.

Y en último lugar, dicho local arrendado debe tener las autorizaciones administrativas o fiscales pertinentes. Si bien, cuando las loterías eran concesiones administrativas, no se venía exigiendo licencia municipales de apertura, de actividad, etc., por la nueva sujeción a

derecho privado es necesario el cumplimiento de obtener tales autorizaciones, sin que prevalezca el derecho adquirido como dispuso la Disposición Adicional 34 de la ley 26/2009, de 23 de diciembre de Presupuestos Generales del Estado para el año 2010, que dio paso a los contratos mercantiles. Por la jurisprudencia del Tribunal Supremo, se niega tales exenciones ganadas por el mero transcurso del tiempo o porque antes no eran exigidas o no existían.

Centrándonos en un análisis general y exclusivamente en el contenido de los contratos de arrendamientos urbanos bajo la actual Ley 29/1994 de 24 de noviembre de Arrendamientos Urbanos (en adelante LAU), para uso distinto del de vivienda, esto es, locales, se registrará primeramente por la voluntad de lo que libremente estipulen las partes, en su defecto, por lo dispuesto en su título III y, supletoriamente, por lo dispuesto en el Código Civil.

1 Forma del Contrato: La

LAU admite los contratos verbales, si bien cualquiera de las partes puede obligar a la otra a hacer el contrato por escrito, pero desde luego, sin forma escrita que acreditar a SELAE no se podría ser gestor. El contrato escrito no ha de seguir un modelo concreto, basta



que ambas partes manifiesten por escrito los acuerdos sobre puntos básico (identidad de las partes, ubicación y descripción, precio, duración mínima de 6 años, objeto al que se destino el local, obras, mejoras y reparaciones y causas de resolución). El contrato también puede realizarse en escritura pública celebrada ante notario y ser inscrito en el Registro de la Propiedad.

2 El Arrendador: Es el titular del local, que puede ser tanto una persona física, como jurídica, firmando el contrato por sí misma o por persona debidamente representada. Puede pactarse qué ocurrirá en caso de que su arrendador procediese a vender la finca arrendada (puede pactarse que el arrendatario deje libre el local a cambio de tener que pagar indemnización). Si no se pacta nada, la Ley prevé que el adquirente del local se queda subrogado en las obligaciones del anterior arrendador.

3 El Arrendatario: Persona física o jurídica que realiza una actividad en el local arrendado a cambio de un precio, por un tiempo generalmente cierto. Si arrienda un persona jurídica (sociedad anónima, limitada, etc.). La fusión, escisión o transformación de la Sociedad arrendataria, no se reputará cesión del contrato, pues en otro caso el arrendador podrá elevar la renta el 20%.

4 Destino del Local: Debe figurar que en el local arrendado se destinará a la Administración de Loterías. Es conveniente limitar los condicionamientos sobre el destino del local, para conseguir una mayor libertad tanto para la realización de su actividad eco-

nómica como a la hora de conseguir una cesión o un traspaso o subarriendo del negocio.

5 Duración: Se deberá pactar en todo caso el plazo de duración mínimo requerido por SELAE de 6 años si bien para este tipo de contratos no existen plazos máximos. SELAE no acepta contratos renovables año a año aunque la LAU permita que si no se expresa su duración, se entenderá celebrado por años. El plazo convenido será obliga para ambas partes por lo que, en previsión de que los resultados de la actividad no sean los esperados o se solicitará un tras-



lado de ubicación, le convendrá pactar la posibilidad de rescindir el contrato, antes del plazo estipulado para su finalización.

Generalmente los centros comerciales o estaciones ferroviarias no admiten contratos por un plazo superior a 6 años sino un máximo de 5, lo que dificulta la posibilidad tanto de poder solicitarles locales para nuestra administración, como de poder traspasarla.

Si a la fecha de vencimiento del contrato ninguna de las partes le comunica a la otra, por escrito y con al menos un mes de antelación, el deseo de no renovarlo,

éste se irá prorrogando anualmente hasta que alguna de ellas decida ponerlo fin.

6 Renta: La cantidad que paga el arrendatario será la que libremente estipulada sin que exista ningún condicionamiento legal. En todo caso, se debe pactar su pago por meses, así como especificar los distintos conceptos que incluye el alquiler (Gastos de Comunidad de propietarios del local, Impuestos que recaigan sobre la propiedad, suministros individualizados, etc.). El pago se efectuará en el lugar y por el procedimiento pactado. El arren-

dador está obligado a entregar al arrendatario recibo justificante del pago, que deberá contener todos los conceptos pactados como renta.

7 Actualización de la Renta: Como el arrendamiento tendrá una duración superior a 5 años, las partes también podrán pactar una actualización de las renta, y el modo y tiempo que se efectuará. Normalmente se actualizará la renta durante el plazo de duración del arrendamiento con arreglo al IPC anual, efectuándose la subida en la fecha en que se cumpla cada año de vigencia del contrato.



8 Venta del Local: *Derecho de Adquisición Preferente.* Si así se hubiera estipulado en el contrato, el propietario del local alquilado que desee venderlo, está obligado a ofrecérselo en venta primero al arrendatario, señalando el precio y las condiciones. El inquilino, dispondrá de un derecho de adquisición preferente o de tanteo dentro de los 30 días desde la comunicación para optar por la compra. Si el propietario no hace tal ofrecimiento y lo vende por un precio inferior al comunicado, o incumple plazo o condiciones, el arrendatario podrá impugnar la venta y adquirir el local en las mismas condiciones en las que el propietario lo transmitió a un tercero.

No obstante, el arrendatario no tendrá derechos de tanteo y retracto cuando el local se venda de forma conjunta con los restantes locales del mismo arrendador que formen parte del mismo inmueble, ni cuando los distintos propietarios de un inmueble lo vendan a un mismo comprador.

9 Obras: Convendrá pactarse si se autoriza o se prohíbe o será a cargo del arrendatario realizar obras en el local, o qué tipo de obras ha de realizar, así como el plazo para realizarlas. Pero en cualquier caso el arrendador, visto el destino del local para una Administración de Loterías no podrá prohibirnos acondicionarlo con arreglo al panelado e imagen corporativa exigidas por SELAE.

Pero por su parte, el arrendatario no podrá realizar sin el consentimiento del arrendador, expresado por escrito, obras que modifiquen la configuración del local o provoquen una disminución de su estabilidad o seguridad. En ambos

casos el propietario podrá exigir que el arrendatario reponga el local a su estado previo.

Si se realizan obras de mejora por el arrendador, transcurridos 5 años de vigencia del contrato, le darán derecho a incrementar la renta, salvo pacto en contrario, si que tal incremento exceda del 20 % de la renta vigente.

10 Cesión del Contrato y Subarriendo. La cesión del contrato es la transmisión que hace el arrendatario de los derechos y deberes que contiene su contrato de arrendamiento a un tercero y el subarriendo es un nuevo arrendamiento que realiza arrendatario de todo o parte del local. Si las partes no pactan nada, el arrendatario podrá subarrendar el local o ceder el contrato sin consentimiento del arrendador, pero éste tendrá derecho elevar la renta un 10% en caso de subarriendo parcial, o el 20% en caso de cesión o subarriendo total. En ambos caso, deberá notificarse al arrendador en el plazo de 1 mes desde que se produzca.

11 Finalización del Arrendamiento. Transcurrido el plazo señalado por contrato, éste finalizará, salvo pactado en contrario. Para este caso, la Ley señala que la extinción del contrato da derecho al arrendatario a recibir una indemnización del arrendador siempre que: En dicho local se hubiera venido ejerciendo una actividad comercial en los últimos 5 años y el arrendatario, con 4 meses antes de la terminación del plazo, ha de manifestar al propietario su voluntad de renovar el contrato por un

mínimo de 5 años más y por una renta de igual a la de mercado y que se prevea que el propietario o una tercera persona ejerzan en el local en los 6 meses siguientes a la terminación del arrendamiento, una actividad igual o semejante a la que realizaba el arrendatario, de modo que pueda aprovecharse de la clientela captada por el arrendatario anterior.

12 Extinción del Arrendamiento, como consecuencia del transcurso del tiempo convenido; en segundo lugar, por decisión del propietario o del arrendador podrán solicitar la resolución del contrato antes el plazo pactado si se incumplen sus obligaciones. Esto es:

Para el propietario, si *el inquilino* no le paga la renta o la fianza, subarriendo o cede a un tercero el local y no se lo comunica, causa daños en el local o realiza obras sin su consentimiento, realiza en el local actividades molestas, insalubres, nocivas, peligrosas o ilícitas.

Y para el inquilino, si el propietario no realiza las reparaciones necesarias para conservar el local en las condiciones necesarias para desarrollar la actividad profesional,





le perturba en el uso del local.

El contrato de arrendamiento también se podría extinguir si se pierda la finca por causa no imputable al arrendador o también por la declaración de ruina decretada por la administración competente.

13 Fianza. La fianza es la garantía ante posibles daños y/o desperfectos que el arrendatario pueda causar en el local. Por ello, es obligatoria prestar en metálico en cantidad equivalente a 2 mensualidades de renta que garantice el cumplimiento de sus obligaciones como inquilino. Esta fianza, en los 5 primeros años no será actualizable y transcurridos los 5 años,

la actualización se regirá por lo acordado por las partes y en su defecto, por el sistema fijado para la actualización de la renta. Además puede pactar se cualquier otro tipo de garantía adicional.

La fianza debe ser devuelta al inquilino cuando termine el contrato siempre que entregue el local al arrendador en perfecto estado. De existir desperfectos, de la fianza se descontarán los gastos de su reparación. La fianza nunca podrá ir al pago de mensualidades de renta debidas. Si la fianza no se devuelve cuando finalice el contrato, el arrendatario podrá reclamarla junto con los intereses que haya

generado hasta su devolución.

14 Aspectos Procesales. Los litigios judiciales que puedan plantearse respecto al contrato de arrendamiento corresponderán al partido judicial donde radique el local y se tramitan en el procedimiento civil ordinario, a excepción de los siguientes, que se tramitarán por el juicio verbal: cuando se promueva el desahucio por falta de pago de las rentas o se inste la resolución del contrato por haberse cumplido su plazo de duración.

Borja Bullido Toledano

Abogado

Hedilla&Abogados

Ecotal, s.l.
937 144 701
correo@ecotal-sl.es

Económicos
(tarifa plana)
talonarios de

Rápidos
(2-3 días laborables)

100 a 1,69 €
50 a 0,97 €
25 a 0,55 €

Elementos de seguridad: Marca con tinta invisible UV, Sello digital, Clave codificada, Código de barras Code128, Sello manual.

Precios sin transporte (mínimo 5 €) y sin IVA.

Nace un nuevo canal de comunicación en Facebook para los Asociados a ANAPAL



Estimados Socios,

*Como sabéis por los artículos que hemos ido publicando en estos días en nuestra web, con motivo de la última reunión de la **Comisión Mixta de la que ANAPAL forma parte**, se están debatiendo temas importantísimos para nuestro presente y futuro.*

*Con la intención de recoger cuales son **vuestras propuestas sobre estos temas**, en la reunión de la Junta Directiva del día 13 de marzo de 2016 se decidió hacer un sondeo o encuesta, por lo cual se va a **crear en Facebook un grupo exclusivo de asociados con el nombre "ANAPAL ASOCIADOS"**. En principio este grupo nos servirá para realizar encuestas de una manera rápida y sencilla, además recogemos las propuestas que nos habéis hecho llegar en este sentido, sobre la **importancia de poner en marcha este espacio donde compartir, debatir y subir vuestras experiencias que sean útiles para todos**. Para los que ya conocéis el mundo de las redes sociales, os será muy fácil su acceso y para los que no estáis muy versados, nos ofrecemos para ayudaros a ponerlos en marcha*

*La **primera encuesta** que vamos a someter a todos los Socios de Anapal va encaminada a conocer cuál es vuestra **opinión sobre las distintas opciones que manejamos de modificación de las comisiones** y así poder presentar a SELAE una propuesta que se acerque lo más posible al sentir de nuestros socios.*

Como veréis el tema es importantísimo, y deseamos contar con la mayor cantidad de opiniones.

*Con este nuevo servicio **ANAPAL amplía aún más sus canales de comunicación** con sus asociados y el colectivo de Administradores de Lotería, como conoceréis contamos con:*

- **www.anapal.com** con información general y exclusiva a asociados, con suscripción a notificación de noticias.
- **Newletters** periódicos con información inmediata al colectivo,
- **Boletín de ANAPAL**, publicación sobre nuestra actividad abierta a todo el colectivo,
- Servicio de **asesoría jurídica para asociados** llamado al Telf. 914 321 339,
- **Facebook abierto** a todo el colectivo en : www.facebook.com/anapal.loterias,
- **Twitter** en @anapal_loterias

Los administradores del grupo en un primer momento serán nuestros compañeros Josep Manuel Iborra, José Luis Sánchez Puente y Jorge Anta, los cuales os irán añadiendo al grupo para vuestra participación, según se lo vayáis solicitando.

Si tienes problemas para acceder consulta a:

secretario@anapal.org tesoreria@anapal.com anapalourense@gmail.com



Tu grupo de referencia profesional
Debate, Comparte, Encuestas, Archivos...

Disfruta de las ventajas de ser Asociado a ANAPAL

Si tienes problemas para acceder consulta a:

secretario@anapal.org tesoreria@anapal.com anapalourense@gmail.com

!!!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**



IV ENCUENTRO DE LOTERIAS SOLIDARIAS DEL MUNDO

Un marco de optimismo, nuevas ilusiones y confianza en el futuro de las Administraciones de Lotería



FERNANDO GARCÍA GUDIÑA
DIRECTOR DE INFORMÁTICA Q

El día 24 de Febrero celebramos el IV encuentro de Loterías Solidarias del Mundo, donde analizamos las experiencias piloto de sus nueve meses de gestación en 2015 y trazamos la ruta que seguiremos en 2016.



IVÁN HERRANZ, LOTERÍAS PEPITO HERRANZ
PREMIO JOVEN EMPRENDEDOR DE SAN LORENZO DEL ESCORIAL POR SU PROMOCIÓN DEL JUEGO SOLIDARIO.



GONZALO BEORLEGUI, LOTO 8 PAMPLONA
"EL RETO DE APADRINA LA CIENCIA NOS HA AYUDADO A SUPERAR LOS 21.000 SEGUIDORES EN FACEBOOK".

Es difícil resumir en este artículo los análisis, intervenciones y planes que vimos. Pero más difícil aún es transmitir las sensaciones tan positivas que vivimos, la confianza que surge al emprender un proceso de innovación y modernización de las Administraciones de Loterías en un marco común de cooperación.

Y sí, somos muy conscientes de la difícil situación general que atravesamos, de las enormes dificultades y peligros que acechan a los juegos públicos, de la situación de desánimo y graves problemas que atraviesan en soledad la inmensa mayoría de Administraciones de Lotería.

Pero también somos conscientes del nuevo perfil profesional que se abre

para los profesionales de los juegos públicos, del papel que nos va a exigir la sociedad y los consumidores, de las nuevas competencias que ya están al alcance de todos para incrementar exponencialmente la productividad de las Administraciones de Lotería.

Aquí os dejamos un resumen gráfico de las Administraciones que expusieron sus experiencias y de las organizaciones que nos acompañaron en este cuarto encuentro. Todos formamos parte de la Alianza económica/social que representa Loterías Solidarias del Mundo; una Alianza que surge las directrices y principios para la innovación y responsabilidad social empresarial que impulsan los gobiernos de la UE.

Tienes una información más amplia del IV Encuentro y de los planes que están en marcha para 2016 en:

www.informaticaq.es | www.juegosolidario.es



IV ENCUENTRO DE LOTERÍAS SOLIDARIAS DEL MUNDO



JORGE RUIZ, EL BÚHO DE LA RIOJA

NOS HABLA DE "PARTIPRINT", LA APP QUE MARCARÁ EL FUTURO DE LAS PARTICIPACIONES DE LOTERÍA.



MAXI ÁLVAREZ, MAXIAPUESTAS

INTERNET, EL JUEGO SOLIDARIO Y SU AFICIÓN POR LA COMBINATORIA HAN MEJORADO SU EMPRESA.



CHARLES CASTRO, DE ECODES

SITÚA A LAS LOTERÍAS SOLIDARIAS EN LA VANGUARDIA DE LA RSE POR SU IMPACTO SOCIOECONÓMICO



ANA ISABEL CEBALLO SIERRA, DE ASGECO:

"UNA DE NUESTRAS PRINCIPALES MISIONES ES CREAR OPINIÓN PÚBLICA QUE FOMENTEN HÁBITOS DE CONSUMO RESPONSABLE"



RAQUEL DÍAZ, DE GEICAM

NOS CUENTA LA IMPORTANCIA DE SU ORGANIZACIÓN PARA COMBATIR EL CÁNCER DE MAMA QUE AFECTA A 26.000 MUJERES AL AÑO EN ESPAÑA.



J. SANZ ESQUERRO, DE APADRINA LA CIENCIA

"NUESTRO SUEÑO ES CONVERTIRNOS EN UNA GRAN ASOCIACIÓN CON FUERZA SUFICIENTE PARA CAMBIAR LAS COSAS."

"El Gordo vendido aquí"



José Luis Sánchez Puente
Admón. 219 de Madrid

Todo lo que afecta a la web de ventas de Selae, visto desde su Red Comercial, al menos esa es mi opinión, es materia altamente sensible por muchos motivos y sigo sin entender por qué se hacen ciertas cosas sin antes por lo menos darle una pensada, pero esto es lo que hay.

Estas fechas de atrás se ha visto con asombro por no decirlo de otra forma o de otra manera, la forma de adjudicarse los premios vendidos por ese canal de ventas, en especial en el sorteo de Navidad, además de los informes diarios de resultados de los juegos.

Se informaba al cliente que visitaba la pagina web, de los premios dados por ese canal de ventas, es como si toda la Red de Ventas física colocara un cartel en los despachos diciendo, hemos dado tal o cual premio por el Canal Físico de ventas, ¿a que resultaría "ridículo"?, pues máxime cuando desde la alta dirección de SELAE

se han hartado de decir que el cliente que juega por la web juega a través del Punto Amigo asociado a un despacho, es falso de toda falsedad, visto lo visto.

¿Por qué no se le informa a ese Despacho de que ese cliente, que jugó pensando que lo hacía a través de ese establecimiento, que ha dado ese premio, y lo que se hace es que se lo adjudican al Canal de Ventas de SELAE?

Con estas formas y maneras creo que seguiremos todos viendo al Canal de Ventas de SELAE no como algo complementario, si no como una "lacra" a nuestra actividad profesional, unos quita clientes a cambio de una "limosna", que les permite quedarse con nuestros clientes y además adjudicarse la "supuesta gloria de dar premios".

¿Desde una crítica constructiva, esto de decir que hemos dado estos premios para qué sirve?, pues si no estoy equivocado sir-

ve para que el cliente vea que la suerte está ahí y no en otro sitio, para que jueguen por ese Canal de Ventas, pero lo curioso por no decir que resulta patético, es que esto mismo lo llevamos pidiendo desde la Red Física de Ventas, que nos informen de los premios dados en cada despacho (premios intermedios), pero para eso no hay ni tiempo, ni el propósito político de hacerlo.

Desde ya, me creo en el derecho de poder exponer en mi despacho que he vendido tal o cual premio que se venda por el Canal Físico y que luego no venga ningún Delegado a decirme nada sobre los carteles que expongo.

Mientras SELAE siga con esta política en su Canal de Ventas, muchos seguiremos viendo a ese Canal como lo que es, con lo fácil que sería de solucionar todo esto si se quisiera, pero NO SE QUIERE, a los hechos me remito.



"Como puedo mejorar mis condiciones de trabajo"



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

Primero deberíamos preguntarnos ¿qué hago yo para mejorar mis condiciones de trabajo?, y después de hacer una reflexión honesta ver opciones.

Una opción clara es apoyar las iniciativas de ANAPAL siendo socio y por supuesto colaborar con ideas, ANAPAL siempre esta abierta a las sugerencias de cualquiera de sus socios.

Ahora con esto de las redes sociales es muy fácil escribir tirando piedras a quien nos parece, ya que no tenemos a la gente delante, no obstante no debemos dejarnos llevar por lo que queremos oír y huir del populismo para centrarnos en metas asumibles.

Hoy por hoy en nuestro entorno para conseguir mejoras hay que tener iniciativa y paciencia, no se pueden conseguir nuestras reivindicaciones de hoy para mañana, se suele necesitar tiempo, trabajo y muchos estudios que corroboren nuestras peticiones. Y sobre todo lo más importante es que SELAE quiera negociar con nosotros. En última instancia solo quedan los pleitos que como todos sabemos tardan años en resolverse.

En ANAPAL se trabaja y mucho, lamentablemente los resultados

tardan en verse con el problema que esto supone, debemos implicarnos todos en la medida de nuestras posibilidades, desde luego hay que leer toda la información que ANAPAL facilita tanto en su WEB como en el Boletín, y también a través de los correos electrónicos que se envían y reciben asiduamente. Si por algún



motivo siendo socio no los recibes, solo tienes que llamar y darte de alta en ese servicio.

Coincidiréis conmigo que es pero que muy fácil criticar, pero por favor cuando critiquéis antes informaros bien de lo que vais a decir. Que sean críticas constructivas y desde el conocimiento real de las circunstancias, y no como pasa muy a menudo, que se habla desde la ignorancia que es muy atrevida.

Seria muy importante que antes de hacer críticas maliciosas tuvierais la honestidad de preguntaros lo que habéis hecho vosotros para mejorar las condiciones de trabajo del colectivo.

ANAPAL esta compuesta por humanos que como tal nos equivocamos, pero por lo menos trabajamos y ponemos ganas.

Esperamos con agrado la colaboración de cualquier miembro del colectivo que lo estime oportuno, con el objetivo de juntos tener mayores logros. Si por el contrario no queréis colaborar solo os pediría que vuestras críticas fueran constructivas por el bien de todos, no cayendo en lo fácil de la demagogia. Lo realmente difícil es trabajar por mejorar en lo posible las condiciones del colectivo y encima recibir críticas maliciosas basadas mayoritariamente en la ignorancia y el desconocimiento de las circunstancias.

En ANAPAL trabajamos, posiblemente nos equivocamos y cuando es así no nos cuesta rectificar, pero también acertamos y sobre todo ponemos ganas.

*Y TU QUE HACES ??????????
????????????????????????????*

BIENVENIDOS AL JUEGO SOCIAL

Porque Jugar en Grupo es más divertido

- ✓ Invitar,
- ✓ Participar,
- ✓ Jugar,
¡Juntos!

gadmin[®]
social



Ahora los Clientes de tu Punto de Venta podrán compartir sus jugadas con amigos, compañeros de trabajo, familiares...

¡GADMIN[®] SOCIAL se encargará del resto!

Desde el envío de invitaciones, al cobro de las participaciones, comunicación de resultados y hasta el pago de premios a cada participante



ALGUNAS DE SUS CARACTERÍSTICAS



Agenda de Contactos

- Envío de invitaciones y consulta de su estado.
- Gestión de invitaciones recibidas.
- Creación de categorías /grupos. Clasificación de contactos.



Jugadas en Grupo

- Gestión de jugadas, apuestas, participaciones y premios.
- Aceptación y rechazo de participaciones.
- Gestión de participaciones rechazadas.
- Cancelación de pedidos y reintegro de importes.

DISPONIBLE PARA:

9: START | 9: STRATEGY | 9: MOBILE

¡EL SERVICIO QUE DEMANDAN TUS CLIENTES!

Más información en:

➔ www.gadmin.es

✉ info@gadmin.es

NUEVO PROGRAMA DE PUNTOS

 **innovación**
en panelados, s.l.u.

ÚNETE HOY MISMO A NUESTRO PROGRAMA DE PUNTOS

¡CONVIERTE TUS COMPRAS
EN PUNTOS-DESCUENTO!

CANJEA TUS PUNTOS POR
CUOTA DE MANTENIMIENTO



Consigue puntos con tus compras
habituales y canjéalos por productos
de nuestro catálogo

También puedes canjear los puntos por
los meses restantes de la Cuota de
mantenimiento de nuestra Cartelería
Digital, hasta Diciembre de 2016.

POR CADA 10€
DE COMPRA OBTENDRÁS
1 PUNTO

10€ = 1 PUNTO

CADA PUNTO
VALE 1€ PARA LA
SIGUIENTE COMPRA

1 PUNTO = 1€

Consulte las condiciones
generales en www.grupo-jcm.com
Catálogo 2016

¿CÓMO CONSEGUIR PUNTOS?

Queremos premiar la fidelización a nuestros clientes, así que cada vez que realices una compra de algún producto de nuestro catálogo*, podrás conseguir puntos-descuento.

Consigue 1 punto por cada 10€ de compra.

Acumula tus puntos y canjéalos por productos o Cuotas de mantenimiento.

Cuando recibas la factura aparecerán reflejados los puntos acumulados.

 **965 80 71 16**



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



www.grupo-jcm.com



info@grupo-jcm.com