

Junio 2011

ANAPAL

Año 15 - Nº 41

El Boletín

Agrupación Nacional de Asociaciones Provinciales de Administraciones de Loterías
con la colaboración de La Mesa de Asociaciones

La intensa travesía del Proyecto de Ley de Regulación del Juego



última hora

Anapal pide una
indemnización de
7.500.000,00
Euros

La
renegociación del
contrato mercantil
AVANZA



En Noviembre OPV por el 30%
de SELAE

¿SALIDA A BOLSA... SIN RED?

El valor más sólido de SELAE
es su red comercial

investigación

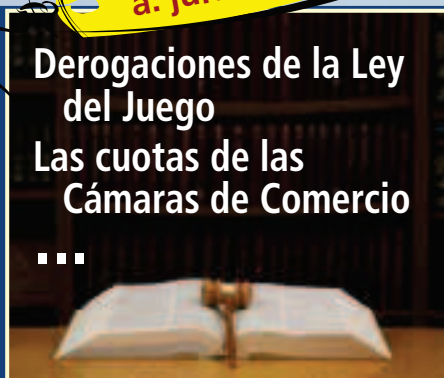
La deriva de la
ONCE

por Pedro Lamata



a. jurídica

Derogaciones de la Ley
del Juego
Las cuotas de las
Cámaras de Comercio
...



economía

La valoración de
Bolsa de SELAE



INFORMATICA Q LOTERIA 2.0



Esta Navidad va a ser especial...

Llega la Web de Lotería de estas Navidades

... La Lotería va a dar el golpe.
Décimo, Tradición y Tecnología en una misma web, al alcance de todos,
¡UN ÉXITO SEGURO!



POR SÓLO
1200€

Llámanos y te informaremos
91 527 15 78



Sumario

SUMARIO

La Mesa de Asociaciones

La intensa travesía del Proyecto de Ley de Regulación del Juego

5

Actualidad

La privatización se hizo carne y habitó entre nosotros...

13

Investigación

Aproximación a una valoración de SELAE



16

Asesoría Jurídica

Pago a las Camaras de Comercio
Derogaciones de la Ley de Juego
Aclaración sobre nuevas medidas de seguridad



Miguel Hedilla

20

Última hora ANAPAL

Anapal pide una indemnización de 7.500.000,00 Euros

La renegociación del contrato mercantil AVANZA

28

Kiosco Virtual



32

Nuevos juegos

¿Será un éxito seguro el nuevo Euromillones?

42

Investigación

La deriva de la Once

Pedro Lamata

47



Blog a mano

Ana Franil y su crónica frívola y enterá de lo que pasa



52

Director: Jorge Martín Rodrigo • jorgemartin@anapal.com

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

Tel. 91 304 05 41 - Fax 91 327 00 21

Horario de atención telefónica de lunes a jueves:

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

www.anapal.com • gestion@anapal.com

Depósito Legal: M-22.423 - 1996

Imprime: Suministros Gráficos 2000, S.L.

Edición: 4.500 ejemplares



INDIGNADOS Y NEGOCIANTES

Llevamos largo tiempo indignados los Administradores. Y si así seguimos es porque todavía continuamos creyendo en la justicia, en un acuerdo digno sobre nuestro futuro, una vez que los que mandan hayan decidido, con desigual empeño y pericia, declararnos en extinción y empujarnos a la calle para gritar nuestro dolor y perplejidad.

Porque llevamos ya largo tiempo clamando contra un cambio innecesario y perjudicial, sobre todo para el Estado, la renta pública de la que hemos sido recaudadores y garantes durante más de 200 años, función que nos daba sentido y que, ahora, han vaciado de contenido, como lo han hecho con el valor real de nuestras concesiones, nuestro histórico y natural vínculo con el Estado. Ahora, palabras como "concesión", "Estado" o "renta pública" suenan viejas, casi obsoletas, por mor del interés político de algunos, muy distante del interés auténtico de los ciudadanos.

Sólo el mercado, pertinaz en sus normas grabadas a fuego,

nos mantiene vivos resaltando y poniendo a prueba día a día nuestra probada eficacia y rentabilidad, los objetivos de la "nueva modernidad", la misma de siempre. La nueva operadora tendrá que echar mano de los Administradores si quiere competir en condiciones de éxito. Y nosotros, fieles vasallos, ofreceremos nuestro saber al nuevo señor.

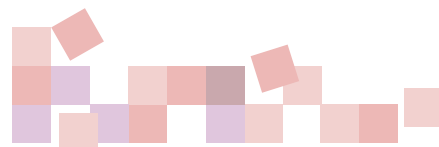
Indignados, pero abiertos al diálogo, hemos reiterado nuestras exigencias a nuestro nuevo Presidente, no sólo en nuestro beneficio, sino de la eficacia en la gestión de SELAE, de momento patrimonio de todos (aunque próximamente sólo el 70%): mantenimiento de una red profesional bien dimensionada, incorporada a las nuevas tecnologías y con comisiones dignas, que mantenga la exclusividad en la venta de los juegos del Estado. Y para conseguirlas hemos solicitado renegociar el contrato mercantil propuesto, y ya firmado por algunos, para dotarlo de una nueva redacción que hagan patente y creíble la confianza del operador en su red de ventas para afrontar el futuro, condición sine qua non para ganar confianza en el mercado, en la Bolsa, y en el complejo futuro de los juegos estatales.

Estamos en los momentos

decisivos del proceso de reconversión iniciado hace ya muchos meses. Nuestro ánimo es lograr un consenso que facilite una transición amable, que no humille la dignidad de los Administradores, que permita tanto mantener la concesión como poder optar sin presiones por un nuevo contrato que mantenga la ilusión y confianza en el futuro de nuestra profesión, dejando a un lado la sinrazón y el desatino. Ojala nada malogre tanto esfuerzo. Ojala traigamos luz a esta penumbra. Porque sin **red**, no hay salida a Bolsa que triunfe, y con ella podemos transformar la incertidumbre en confianza de todos en el futuro.

De la travesía del Proyecto de Regulación del Juego, de los pasos para la salida a Bolsa de SELAE, de la deriva de la ONCE, de la brutal competencia que se dibuja en el panorama del sector del juego, de los dos sorteos de Euromillones, de juego online... de acuerdos y desacuerdos, de enredos y certidumbres. De tu negocio y de ti..., de eso trata este Boletín. *¡Échale una ojeada!*

Jorge Martín Rodrigo
Director del Boletín





ACTUALIDAD



La intensa travesía del Proyecto de Ley de Regulación del Juego

Una norma necesaria

El pasado 28 de mayo de 2011, el BOE publicó íntegramente la Ley de Juego en España (Ley 13/2011) que fue aprobada por el Congreso de los Diputados a mediados de mes, marcando su entrada en vigor, y con ello la regulación por primera vez en España el sector del juego por Internet.

El proceso parlamentario ha sido más bien breve en el tiempo, sobre todo si se le compara con la importancia que tendrá su puesta en práctica, los intereses que confluyen en él, y las a priori enfrentadas opiniones e intereses que debían resolverse. Piénsese al respecto que la Ley de Juego tiene como objetivo definir los derechos y responsabilidades de los operadores de juego el mercado español, y entre otros puntos, el texto sienta las bases para la creación de un online en tipo impositivo para las casas de apuestas (25% sobre ingresos netos en su mayoría), un sistema de concesión de licencias basado en autorizaciones administrativas y un régimen transitorio para los operadores en materia de publicidad, sanciones, etc. Asimismo, la regulación tiene a bien el establecimiento de una serie de garantías para proteger a los menores y a las personas de riesgo, y todo ello conformaba un proceso de gran dificultad. La concreción de éstos y otros apartados será finalmente la primera labor de la **Comisión Nacional de Juego** (actual *Dirección General de Ordenación del Juego*), que será la encargada de definir los reglamentos específicos de la Ley de Juego en los próximos meses.

Desde la despenalización del juego en el Real Decreto Ley 16/1977, de 25 de febrero, por el que se regulaban los Aspectos Penales, Administrativos y Fiscales de los Juegos de Suerte, Envite o Azar y Apuestas, y debido fundamentalmente a la irrupción de los nuevos servicios

de comunicaciones electrónicas y a la utilización de los servicios de juego interactivos a través de Internet - como señala en el preámbulo de esta Ley-, ha cambiado de forma sustancial, tanto en España como en otros países de su entorno, la concepción tradicional del juego. Por el contrario, durante un largo periodo el régimen jurídico del juego ha sufrido pocos cambios. Sin embargo, recientemente, como consecuencia de la citada irrupción de las apuestas y juegos a través de Internet y al verse

superados los límites territoriales de las relaciones comerciales tradicionales, la doctrina del Tribunal de Justicia de la Unión Europea ha señalado la necesidad de establecer una oferta dimensionada de juego. A esto trata de dar respuesta la nueva regulación - según se informa en el mencionado preámbulo legal-, así como a la aparición en paralelo de nuevos operadores en el mercado del juego para los que la normativa que estaba vigente no daba una respuesta regulatoria adecuada.

Su razón de ser es pues "establecer nuevos mecanismos de regulación que ofrezcan seguridad jurídica a operadores y participantes en los diferentes juegos, sin olvidar la imprescindible protección de los menores de edad, de aquellas personas que hubieran solicitado voluntariamente la no participación, así como la protección del orden público y la prevención de los fenómenos de blanqueo de capitales y financiación del terrorismo."

El avance en los servicios de comunicación y, como consecuencia de su aplicación a las actividades de juego, la desvinculación de este tipo de actividades del territorio, ha hecho necesario impulsar un nuevo camino para cumplir los nuevos fines, así como la necesidad de dotar al sector del juego de una regulación adecuada, ha tenido su reflejo en distintas iniciativas parlamentarias y en mandatos al



La intensa travesía del Proyecto de Ley de Regulación del Juego

Gobierno como el establecido, en el ámbito nacional, en la Disposición adicional vigésima de la Ley 56/2007, de 28 de diciembre, de Medidas de Impulso de la Sociedad de la Información y, en el ámbito comunitario, en la Resolución del Parlamento Europeo de 10 de marzo de 2009 sobre la integridad de los juegos de azar en línea.

En definitiva, respetando al marco competencial definido por la Constitución y los Estatutos de Autonomía, era una necesidad compartida la de dotar de un nuevo marco jurídico a las actividades de explotación y gestión de juegos de ámbito estatal y, particularmente, a aquellos juegos que se practican a través de medios electrónicos, informáticos, telemáticos e interactivos y en los que los medios presenciales tienen un carácter accesorio.

Resumiendo: en cumplimiento y desarrollo del mandato previsto en la ya citada Disposición adicional vigésima de la Ley 56/2007, de 28 de diciembre, de Medidas de Impulso de la Sociedad de la Información y a los efectos de controlar las actividades de juego de ámbito estatal, especialmente si se realizan a través de medios electrónicos, informáticos, telemáticos e interactivos, ha sido necesario establecer un sistema de planificación y acceso al desarrollo de la actividad, determinar las competencias estatales en materia de regulación y control, definir un régimen de infracciones y sanciones que garantice la efectividad del marco regulatorio. La Ley tenía motivos claros. El sector la esperaba desde hace tiempo. Pero, ¿Por qué ahora se elige el trámite de urgencia, cierta improvisación, y se ha percibido falta de información a los actores implicados?

LA TRAMITACION DE URGENCIA

En primer lugar hay que tener en cuenta que el Gobierno, en la aprobación del Proyecto, lo ha llevado a las Cortes Generales para ser tramitado por el "procedimiento de urgencia" basando la solicitud en

..."la imperiosa necesidad de establecer un marco normativo del juego de ámbito estatal, especialmente desarrollado a través de medios electrónicos, informáticos, telemáticos e interactivos adaptado a la situación europea, además de la protección de los intereses de menores, consumidores, dependientes del juego, así como la persecución del blanqueo de capitales y el incremento de los ingresos de la Hacienda Pública, hace necesario la tramitación a la mayor brevedad posible del Proyecto de Ley objeto del presente acuerdo".

La tramitación por el procedimiento de urgencia tiene sobre todo los efectos que establece el artículo 93 (R C) , fundamentalmente que los plazos tendrán una duración de la mitad de los establecidos con carácter ordinario. Veamos el recorrido, la intensa travesía:

I. Tramitación y plazos en las Cortes Generales.

Las normas de tramitación están contenidas en la Constitución Española (CE) y en los Reglamentos del Congreso de los Diputados (RC) y del Senado (RS).

Los trámites ordinarios son los siguientes:

1º Presentación:

El texto del Proyecto ha tenido entrada en las Cortes Generales el mismo 4 de Febrero de 2011 siendo asignado el N° de Proyecto 121/109. La Calificación (8/2/2011) y la Publicación en BOC (11/2/2011), fueron superadas.

2º. Tramitación en Comisión.

Se recibieron las enmiendas.

3º. Informe de la Ponencia.

.Tras el informe de la ponencia, dio comienzo el debate en Comisión, artículo a artículo.

4º. Dictamen de la Comisión. Tramitación en el Pleno de la Cámara.

El Dictamen aprobado por la Comisión se remitió al Presidente del Congreso.

5º. Remisión y Tramitación en el Senado.

Una vez aprobado en el Congreso, el Presidente dio cuenta y remitió el Texto al Presidente del Senado, conforme dispone el artículo 90 CE. El Senado tuvo un plazo máximo de dos meses (veinte días naturales en caso de procedimiento de urgencia) para discutir, aprobar, enmendar o vetar el Proyecto que se remitió (Art. 90.2 CE).

La Mesa, designó la Comisión competente y abrió el plazo de presentación de enmiendas o propuestas de veto.

Después, la Ponencia emitió su informe, y junto con las enmiendas recibidas lo presentaron a la Comisión competente que emitió su informe. Este fue al pleno para su votación.

6º. Devolución al Congreso.

De vuelta al Congreso de los Diputados, el texto procedente del Senado debió someterse a una nueva



La intensa travesía del Proyecto de Ley de Regulación del Juego

consideración del Pleno de la Cámara Baja en el caso de haber sido vetados o enmendados por el Senado (artículo 90.2 de la CE y art. 121 de la RC), que fue el caso.

8º. Promulgación.

Una vez aprobado por las Cortes Generales, en el plazo de 15 días, fue remitido para su sanción y promulgación por el Rey. (Art. 91 CE).

9º. Publicación.

Se remitió para publicación en el Boletín Oficial del Estado (Art.91 CE).

A estos reseñados aquí, y ya cubiertos, se suman dos trámites adicionales que están ahora en desarrollo:

II. Trámite Adicional que es necesario contemplar: la remisión del Proyecto a la Comisión Europea para su información a los órganos de la Comisión y a los Estados Miembro.

La Directiva 98/34/CE (anteriormente 83/189/CEE) establece un procedimiento que impone a los Estados miembro la obligación de notificar a la Comisión, y a todos los demás, todos los proyectos de "reglamentos técnicos" relacionados con productos y con servicios de

la Sociedad de la Información antes de ser adoptados en el Ordenamiento Jurídico Nacional. Este procedimiento tiene por objeto proporcionar transparencia y control en relación con dichas normas, puesto que podrían crear obstáculos injustificados entre los Estados miembros; y su notificación en la forma de proyecto y posterior evaluación de su contenido en el curso del procedimiento ayudan a reducir este riesgo.

III. Deliberación de las Comisiones Bilaterales Estado-CCAA de Andalucía y Cataluña, e Informes previos de la Generalitat de Cataluña y de la Junta de Andalucía.

Después de la publicación de los respectivos Estatutos de Autonomía de Cataluña y de Andalucía, en la específica materia de juego es necesaria la deliberación de estas Comisiones respectivas cuando se pretenda la aprobación de nuevas modalidades de juegos y apuestas estatales o modificación de las existentes. En el supuesto de Cataluña esta deliberación debe estar además acompañada de un "informe determinante previo" de la Generalitat (art. 141 EAC); mientras que en el caso de Andalucía debe acompañarse además un "informe previo" de la Junta de Andalucía (art. 81.2 EAA). Es cierto que en el propio

Selladora de billetes

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

**Detector de
Billetes Falsos**



**Soluciones
profesionales
para su
empresa**



Ibérica de Duplicadoras, S.L.

Avda. Virgen del carmen, 1 - 28033 Madrid

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

www.ibericadeduplicadoras.com - info@ibericadeduplicadoras.com

La intensa travesía del Proyecto de Ley de Regulación del Juego

Proyecto de Ley en la DA Cuarta del Proyecto alude a que serán las posteriores Ordenes Ministeriales de desarrollo que se anuncian las que se sometan a estos trámites, pero puede deducirse claramente de su contenido que se introducen modalidades de juegos o apuestas no previstos a nivel estatal mediante por canales "online" que, hasta el momento, no habían sido abordadas jurídicamente.

Es cierto que hasta ahora para la emisión de esta clase de informes no se han establecido plazos reglamentarios, pero los reglamentos de funcionamiento de estas Comisiones, aprobados y publicados en BOE permiten prever las fórmulas para elaborarlos. En el caso de la Comisión Bilateral Generalidad-Estado, la competencia funcional para iniciar la tramitación de la emisión de dicho informe, la tiene la denominada "Subcomisión de colaboración y cooperación" formada por los dos Presidentes y Secretarios de la citada Comisión Bilateral, y además, un Grupo de Trabajo. Las consecuencias del incumplimiento de este trámite serían las del incumplimiento de los respectivos Estatutos de Autonomía.

En conclusión, era muy difícil a priori deducir el tiempo en el que la tramitación del Proyecto de Ley sobre el Juego se aprobaría por las Cortes Generales, pero ésta ha finalizado antes de junio, que era la estimación previa, de acuerdo a su complicación. Salvo el PP la oposición ha sido escasa, o la habilidad negociadora mucha. La travesía ha sido intensa pero razonablemente plácida.

Juego virtual frente a juego presencial: Acuerdos y desacuerdos.

En el trámite parlamentario, los grupos incorporaron más de cien enmiendas para avanzar en las garantías de los consumidores y participantes de esta actividad y en la seguridad jurídica de sus operadores. Puede decirse, sin embargo, que el punto de fricción más importante ha estado en la lucha por posicionarse con mayor solidez entre el juego virtual online, en el que se centra primordialmente el texto, y el juego presencial, ya activo y en funcionamiento en España desde hace unos años, que da empleo, paga impuestos y ve en peligro su posición por la futura irrupción legal en el mercado de operadores ya existentes, no legales, que mejoran ahora su posición competitiva y que compiten con menores costes. Los grupos de presión puestos en funcionamiento por ambas partes dejan a la vista todo lo que está en juego, y lo comentaremos más adelante hablando de *los lobbies*.

Empresarios (operadores), legisladores (partidos políticos) y LAE y su red de ventas han manifestado sus opiniones con claridad desde el inicio del proceso. Si bien todo el mundo está a favor de cubrir el vacío legal existente, no todos comparten la letra y la oportunidad, incluida la forma de tramitación. Así, el portavoz del Partido Popular,

Antonio Gallego, ha destacado siempre la necesidad de regular esta actividad porque *"no tenía sentido que muchas empresas operaran en el mercado español y no tributaran en nuestro país"*, pero también ha manifestado que *"el PP ha interpretado que su tramitación urgente responde sólo al elevado déficit público, que se situó en 2010 en el 9,24 por ciento."* Y ha declarado también que *"el déficit público que soportan nuestras cuentas públicas ha invitado a que se aborde esta situación por la vía de urgencia, con dos objetivos: crear nuevos tributos y consolidar y consagrar la reserva de la comercialización de Loterías y Apuestas del Estado para asegurar una mejor privatización de este ente"*.

Las reticencias y las críticas han podido soslayarse por la coordinación promovida por el Gobierno con las



comunidades autónomas, que ha sido fundamental en la tramitación de esta norma, puesto que actualmente tienen competencia en el ámbito de las apuestas deportivas presenciales, y en algunas de ellas, como Madrid, País Vasco o Navarra, ya se han regulado y desarrollado, estando Valencia a punto de incorporarse al grupo. La vía recaudatoria abierta en este momento en que el déficit de las CCAA está por encima del 11% del PIB ha disipado dudas y allanado el camino.

Sin embargo, los grupos nacionalistas han apoyado una ley que regula las actividades de juego de ámbito estatal, respetando las autonómicas, y que crea un nuevo impuesto que gravará a los operadores online y que se destinará íntegramente a las arcas de las CCAA. El mismo portavoz de Convergencia y Unió, Josep Sánchez Llibre, apuntó: *"Todas aquellas empresas que ordenen su juego en territorio español van a producir unos beneficios importantes a través de su tributación que hasta la fecha no se producían, por lo cual el gran beneficiario van a ser las CCAA"*. La misma Elena Salgado, un día antes de

La intensa travesía del Proyecto de Ley de Regulación del Juego

su aprobación, valoró esta ley como un gran logro en la sesión de control al Gobierno declarando que el Ejecutivo *"ha respetado las competencias de las comunidades autónomas, garantizando los legítimos intereses del sector tradicional del juego y apoyando nuevas iniciativas empresariales que utilizan las tecnologías online"*, una tarea que parecía difícil de conciliar sin graves problemas.

El PP critica la improvisación y la creación de la comisión nacional del juego

El paso por el Senado ha sido el momento de más fuerte de oposición a la nueva norma. Allí el PP es mayoritario y ha tratado de golpear con dureza ciertos aspectos. De las 110 enmiendas que recibió el Proyecto de Ley en la Cámara alta, 46 fueron de los populares y 31 del grupo de CiU.

El senador del PP José Muñoz justificó la abstención de su grupo debido a que, a su juicio, el proyecto de Ley del Juego era una muestra de la "constante improvisación y falta de respeto del Gobierno" por el trabajo de las Cortes. En este sentido, se quejó de que la "prisa" con la que se ha tramitado este proyecto, por el trámite de urgencia, "lo que demuestra la necesidad de recaudar" del Ejecutivo y "la necesidad de blindar el nuevo marco de Loterías para hacer caja", en referencia a la privatización de una parte de Loterías y Apuestas del Estado (LAE).

Muñoz se mostró en sus declaraciones especialmente crítico con esta privatización, "una absurda obsesión del Gobierno", que, a su criterio, "desmantela el mejor modelo de juego público", que llena las arcas del Estado cada año con casi 3.000 millones de euros, y que pretende ser sustituido por "un ingreso puntual" cuando se venda en Bolsa el 30 %, o el porcentaje que se estime en su momento.

"No es la ley del PP; tampoco es la ley del juego que el país necesita", manifestó el senador 'popular', quien se mostró también crítico con la creación de la Comisión Nacional del Juego, que el proyecto de ley prevé como un órgano regulador del sector, y que debe ser la encargada de dar las licencias, ordenar y armonizar la competencia sectorial. El PP estima que es un gasto innecesario en tiempos de crisis. Por ello, su partido presentó una enmienda para su eliminación que fue finalmente rechazada por el resto de grupos.

Por el contrario, los socialistas vieron positiva dicha creación, por ejemplo Antonio Hurtado, en réplica al senador 'popular' manifestó que "los recursos económicos y humanos de los que dispondrá la futura Comisión

Nacional de Juego son los mismos que tiene actualmente la dirección general del Juego", por lo que, a su juicio, no se puede alegar "la austeridad" para la no creación de un organismo que el proyecto contempla como un regulador "independiente".

Visto todo sin la pasión de la lucha partidista, la existencia de un organismo regulador y de control parece indispensable, pues la competencia que se augura y los límites de cada área y empresa son fácilmente desbordables y se hace necesario un árbitro cualificado, con conocimientos y medios suficientes para clarificar el espacio común y el desarrollo del mercado, protegiendo los grupos vulnerables como los menores y los enfermos de ludopatía. Todo hace pensar que la actual titular, Inmaculada Vela, pueda proyectarse al nuevo órgano tras su buena gestión del trámite parlamentario y su cualificación para desarrollarla.

Un nuevo régimen fiscal para el juego

La Ley crea, además, un régimen fiscal específico para las actividades objeto de regulación de esta ley, que gravará la autorización, celebración y organización de las diferentes actividades de juego, que puedan explotar los operadores habilitados, con la excepción de la actividad de juego de las loterías, que no estará sujeto al nuevo 'Impuesto sobre Actividades de Juego'.

Como son las comunidades autónomas las que tienen transferidas las políticas del juego, la Ley crea el Consejo de Políticas de Juego, órgano colegiado que asegurará la participación de las autonomías en materias como la normativa de los juegos, licencias y sistemas técnicos de control de operadores.

La norma, además, define las distintas modalidades de juego, establece los requisitos que deberá cumplir cada una de ellas y fija las prohibiciones, tanto subjetivas como objetivas, que pesarán sobre las actividades objeto de regulación. Aquellas que quieran realizarlo a través de Internet deberán usar obligatoriamente el dominio español o '.es'.

Establece también un nuevo régimen fiscal para las apuestas online y establece un sistema de licencias para los operadores que quieran operar en España, así como una serie de garantías para proteger a los menores y a las personas que sufren ludopatía.

Regímenes transitorios

Por unanimidad, establece un régimen transitorio para el nuevo conjunto de sancionados previstos en el proyecto



La intensa travesía del Proyecto de Ley de Regulación del Juego

de ley, que se aplicarán a partir del 1 de enero de 2012 o después de que se haya publicado la primera resolución de concesión de una licencia. No obstante, ese régimen transitorio no se aplicará para los nuevos impuestos previstos en la Ley.

Asimismo, se acordó aplicar un régimen transitorio igual para los medios de comunicación, de tal forma que aquellos que tengan contratos publicitarios o de patrocinio en vigor con operadores de juego que no tengan licencia podrán seguir obteniendo de ingresos de estas empresas hasta enero de 2012, hasta que se publique la primera resolución de concesión de licencia. Si para entonces estas empresas no han regularizado su situación en España, mediante la obtención de una de las nuevas licencias contempladas en el proyecto de Ley, los medios de comunicación no podrán emitir o publicar sus anuncios. Sin embargo, de acuerdo a otra enmienda transaccionada por todos los grupos en el Senado, no se hará responsable solidario al medio de comunicación cuando el anunciante de juegos no pague los impuestos.

La Asociación de Editores de Diarios Españoles (AEDE) había advertido de que el texto aprobado por el Congreso de los Diputados disponía que si el anunciante de un juego no cumplía con la Ley del Juego el medio en donde se publiquen o emitan sus anuncios podría ser sancionado con una multa de entre 100.000 y un millón de euros. No obstante, finalmente el Senado eximió a los medios de esta responsabilidad tras las airadas protestas de éstos.

Por otro lado, todos los grupos, excepto el PP, han transaccionado otra enmienda, incorporada al proyecto de Ley, en la que se establece que el porcentaje, así como el mecanismo de distribución, de lo recaudado por los nuevos impuestos del juego que van a ir a financiar el deporte se decidirá por una ley posterior. Asimismo, se ha establecido que, en cualquier caso ese porcentaje que se destine a deporte, sólo podrá ser utilizado para eventos celebrados en España.

También, los grupos han acordado otro periodo transitorio para los patrocinios deportivos acordados antes del 1 de enero de 2011, que podrán seguir actuando hasta la entrega de la primera licencia o hasta el día 1 de enero de 2012. A partir de ese momento, las empresas que carezcan de licencia para operar en España, ya no podrán realizar este tipo de patrocinios.

Respecto al tratamiento al deporte profesional, esa futura Ley prevista, posiblemente la reguladora del Deporte Profesional, fijará el porcentaje que se aplicará a

la recaudación obtenida de las apuestas deportivas para determinar la cantidad que retornará al Deporte y a las competiciones organizadas en España, sin perjuicio de lo previsto en el apartado dos de la Disposición Adicional Tercera. La citada ley establecerá también el régimen de participación y distribución que corresponda por las obligaciones de proporcionar los datos y resultados oficiales de las competiciones y de garantía de la integridad de su desarrollo. Esta enmienda recibió la abstención del Grupo Popular.

Premios de Lotería sin tributación

Se mantiene el régimen fiscal aplicable en los impuestos sobre la Renta de las Personas (IRPF) y de la Renta de No Residentes (IRNR) a los premios exentos en dicho impuesto, según acordaron todos los grupos de la Cámara Alta. Sin embargo, en relación con los premios obtenidos en juegos distintos de las loterías, esta exención tributaria solo resultará de aplicación para los juegos que ya se comercializaban por Loterías del Estado (LAE) y la Once antes de la entrada en vigor de la Ley.

El control fuera de España

Entre las enmiendas no aprobadas por el Senado se encuentra la que solicitaba que las unidades de control para evitar el blanqueo de capitales y el acceso de menores y personas que han solicitado su exclusión del juego o tienen prohibido jugar por sentencia judicial se instalen en territorio español y no en paraísos fiscales.

Al respecto, el senador socialista Antonio Hurtado señaló que esta medida no se había incluido en el proyecto porque la normativa europea no lo permitía, y añadió que *"habrá que monitorizar los datos desde España"*.

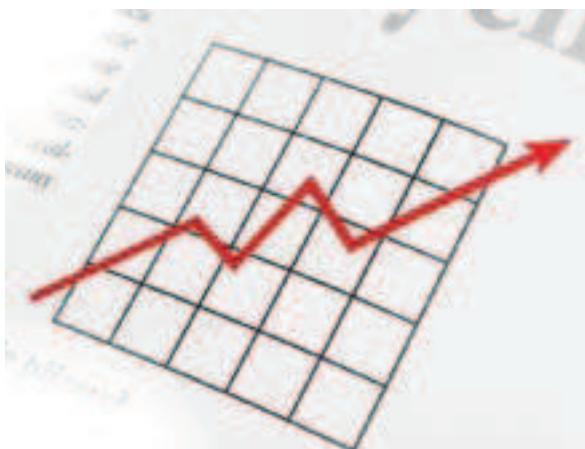
Por el contrario, el senador popular Manuel Muñoz se lamentó de que no se haya incluido esta obligación para evitar problemas de control del blanqueo de capitales.

Tampoco estuvieron de acuerdo en lo referido a las apuestas mientras se están realizando las competiciones deportivas. Antonio Hurtado las calificó de **"peligrosas para las**

personas con adicciones al juego". Por ello, estarán prohibidas.

Los operadores online obligados a regularizarse ante hacienda

Bwin, Betfair, Unibet y el resto de los operadores de



La intensa travesía del Proyecto de Ley de Regulación del Juego

juego online tendrán que regularizar su situación tributaria de los cinco últimos años con Hacienda si quieren obtener una licencia para ofrecer sus servicios en España. Es una importante novedad incluida en el texto final de la Ley del Juego aprobado presentada por el Grupo Popular, y apoyada finalmente por todos los grupos, incluido el socialista.

El título habilitante *"estará condicionado a que el operador se encuentre al corriente de pago de las obligaciones fiscales correspondientes"*. La **Agencia Tributaria** se felicita por la inclusión final de esta enmienda, pero reconoce también las dificultades que plantea que estén instaladas en paraísos fiscales estas sociedades para poder ser aplicada.

Los medios de comunicación

Finalmente, como ya señalábamos antes, los medios de comunicación no serán responsables subsidiarios de los impuestos de aquellos operadores de **juego que infrinjan los términos de sus licencias o actúen sin ellas**.

La **Asociación de Editores de Diarios Españoles (AEDE)** mostró su alegría por esta decisión y por permitir que se mantengan en las páginas el juego online.

También, los grupos acordaron **otro periodo transitorio para los patrocinios deportivos acordados antes del 1 de enero de 2011, que podrán seguir actuando hasta la entrega de la primera licencia o hasta el día 1 de enero de 2012**. A partir de ese momento, las empresas que carezcan de licencia para operar en España, ya no podrán realizar este tipo de patrocinios.

Los lobbies de presión

El diario El País informó el pasado 6 de junio de que *"un número indeterminado de las 269 enmiendas que se presentaron a la recién aprobada Ley del Juego en España fueron redactadas desde despachos de abogados o trasladadas a los diputados a través de agencias de lobby"*. Sería ingenuo pensar que es la primera vez que esto sucede en el Parlamento español y que sólo este tema mueve suficiente dinero, pero es evidente la intensidad de las presiones sufridas por los parlamentarios en la elaboración de una ley sometida a los intereses de operadores que manejan cientos de millones. Todos han tratado de contactar con diputados, Gobierno y las cúpulas de las autonomías. Los diputados reconocen que aumentado enormemente las presiones los dos últimos



LOTOMEL

PARTICIPACIONES

LOTOMEL



SELLAMEL

MEL PRO

PROGRAMA PARA PARTICIPACIONES DE LOTERIA
PROGRAMA PARA PARTICIPACIONES DE JUEGOS MIXTOS
PROGRAMA PARA SELLAR LA LOTERIA OFICIAL
Y PORTES ...

GRATIS

CON LA COMPRA DE 4 CAJAS DE PARTICIPACIONES

Seguro que conoce nuestro sistema, ha visto nuestro papel o incluso sabe de alguien que trabaje con el. Este año le brindamos la oportunidad de unirse a nuestra familia y disponer de un sistema ágil, seguro, rápido y económico.



Mel Soluciones, S.L.
c/ Pablo Iglesias, 39 - 1 C
50018 ZARAGOZA

Desde 1998 a su servicio

Tel. 976 273 081
Fax 976 255 877

lotomel@melsoluciones.com

La intensa travesía del Proyecto de Ley de Regulación del Juego

años, cuando se veía avanzar el proceso de privatización y la plasmación de las normas regulatorias.

Los *lobbies* no están regulados en España, pero "*haberlos haylos*". El País señalaba dos sucursales españolas de agencias internacionales de lobby que reconocen haberse dedicado a la Ley del Juego: *Political Intelligence y Reti España*. Ambas se mostraban satisfechas de su trabajo y del resultado final de la Ley. Curioso, ¿no...? El diario se preguntaba en voz alta: "*¿Ha existido tráfico de influencias en el entorno de la ley del juego? ¿Ha habido transparencia en las relaciones entre diputados e intermediarios?*". La respuesta dada era la dificultad de encontrar una respuesta, pues era muy difícil probar nada. Sólo de la lectura de los textos de las enmiendas es posible deducir la huella del *lobbista*. El País destacaba las declaraciones de un abogado que explicaba que "la estrategia de algunas empresas ha sido influir en los partidos nacionalistas que apoyan al Gobierno". Y esto parece suficientemente probado porque, entre las 269 enmiendas, más de la mitad las presentaron entre tres grupos nacionalistas (CiU concretamente presentó 95), por 15 del Grupo Socialista y 63 del Popular. Lo que resulta claro desde una aproximación al tema es que lobby hace todo el mundo: las agencias, los bufetes de abogados, las asociaciones sectoriales,... todo el que se juega algo en las decisiones a tomar. ANAPAL ha redactado enmiendas para algunos partidos políticos, y ha tratado de influir en las decisiones desde la claridad y contundencia de sus análisis, no desgraciadamente desde su poder económico.

El País declaraba que expertos de tres de los grandes bufetes de España consultados por este periódico

(Garrigues,a Cuatrecasas y Gómez Acebo & Pombo) reconocían haber trabajado para sus respectivos clientes durante la elaboración de la Ley del Juego, eludiendo "dar el nombre del operador para el que han actuado". Reconocen que "ha habido operadoras extranjeras que parecen estar más acostumbradas a tratar de influenciar y han utilizado los servicios de despachos de abogados y de filiales de empresas especializadas en contactos institucionales". Lo reconocen los parlamentarios, los operadores (Codere reconoce haberlos llevado directamente), y hasta Bwin, uno de los grandes operadores *on line*, manifiesta por escrito que "el despacho de abogados de Bwin es Brandl & Talos, especializado en asuntos de regulación. Pero al igual que otras compañías, y dependiendo de la naturaleza de los temas, también contamos con el asesoramiento de consultores y abogados locales en algunos países".

Pero *looby* lo hacen todos, no sólo los abogados y los operadores, todos los implicados. Cuanto más arriba más intenso es el lobby. La figura del intermediario o el *conseguidor* siempre ha existido. ¿Debemos rasgarnos las vestiduras o regular de una vez la figura del *lobbista*? Si alguna vez nos decidimos a regularlo, valga la pena valorar que los principios básicos que deben regularlo deben ser la transparencia (registro público), la accesibilidad a los centros de decisión y acreditación (particularmente al Parlamento), la responsabilidad (código ético), y las limitaciones establecidas a su desarrollo (no perjudicar al interés general). Que así sea.

La Mesa de Asociaciones



de humor?

La privatización se hizo carne y habitó entre nosotros...

Lejos han quedado ya los tiempos en que se desmentía el proceso privatizador denunciado por la Mesa de Asociaciones desde hace más de dos años. El proceso estaba cuidadosamente diseñado, y su primer artífice fue Gonzalo Fernández Rodríguez, encargado de desbrozar el marco jurídico de LAE y conducir con el sonido de su flauta los ratones al río, los Administradores al mercantil.

Su primer encargo se coronó felizmente. Tenía el BOE, poderoso caballero, de su parte, y cuando vio imposible cualquier acuerdo con la auténtica red, creo sucedáneos de ésta y aplicó su poder a través del ejecutivo. El segundo, afortunadamente, no pudo. Y entonces fue cesado. Los dichosos ratones/Administradores se pusieron respondones y continuaron clamando en los medios,

ante los parlamentarios, ante todo aquel que quisiera oírlos, y se llamó a Aurelio Martínez, político experimentado, más dotado para esta segunda fase económica y sacar a Bolsa el nuevo SELAE, y también para culminar el encargo pendiente de Don Gonzalo: los Administradores han de pasarse en

su inmensa mayoría al mercantil. Si no es así, la venta de la empresa no podrá alcanzar el precio soñado por Salgado, porque nadie querrá comprar una compañía basada en una red de ventas problemática. Y ahí estamos.

Esta es la mejor red de Europa. La más eficaz. La más capacitada para afrontar el reto de liderar el sector del

juego público y sus juegos de respuesta diferida. Que nadie lo dude. Pero necesita ser protegida y puesta en valor por los dirigentes de SELAE para permitir que aflore toda su potencialidad. La Mesa está intentando hacer patentes esos valores ante el nuevo operador, pero de todos depende el final feliz de este reto que urge ser culminado por el entendimiento y el acuerdo. En esas estamos. El proceso está muy avanzado y trataremos por todos los medios que no se malogre.

El calendario

La fecha inicialmente prevista para la OPV de Loterías ha sido aplazada a noviembre, pero las restantes fases del proceso van bien y cumpliendo lo previsto en la que puede convertirse en la mayor salida a Bolsa de la historia de nuestro país y una de las mayores de Europa en las últimas décadas.

El asesor estratégico será Rothschild (banco de inversión). El asesor estratégico será PWC. El legal será Clifford Chance y Uría Menéndez. En este mes de junio se están seleccionando los bancos (colocadores) que actuarán como coordinadores generales de la OPV, y en septiembre los analistas pondrán su foco en la operación, y se registrará el documento en la CNMV, para así, en la primera quincena de octubre, comenzar el proceso de colocación ("road show") ante potenciales inversores y la creación del libro de órdenes, con la intención de que éste concluya la primera semana de noviembre, para que se pueda fijar precio (máximo minorista y del tramo institucional) y empiece a cotizar en Bolsa a partir de la segunda semana. Todo ello siempre que las circunstancias económicas y políticas no se compliquen más. Grecia es un problema no resuelto de-

finitivamente en el campo económico, y en lo político quedan algunas votaciones que salvar en las Cortes. Si se adelantan las elecciones, la OPV corre el peligro de no consumarse, de no ser, porque el PP no se ha mostrado en público partidario de su continuación.

Se calcula que el 80% del beneficio de SELAE se destinará a la retribución de sus accionistas, y que alrededor del 60% de la OPV, prevista para la segunda quincena de noviembre, se destine al tramo minorista, y el resto será para el institucional.

Los objetivos de la OPV

Aurelio Martínez, el Presidente, ha declarado que el "reto de la privatización es transformar el ente público para que pueda convertirse en líder, ahora ya como empresa pública". El objetivo, según sus propias palabras, "no es reducir el déficit, sino aumentar la eficacia". Sin embargo sí ha admitido finalmente que pueda reducirse el nivel de deuda, aunque de no de forma importante, y ha remachado su discurso añadiendo que "se hace para mejorar la competitividad y la eficiencia, muy necesarias para afrontar un proceso de consolidación en Europa que otros países ya han llevado adelante", según su opinión. El objetivo es recaudar entre 6500 y 7500 millones euros con la colocación del 30% de Loterías en el mercado, y aunque se niegue, parece muy apropiada la maniobra en el proceso de reducir hasta el 6% el PIB en 2011, y el 4,4% en 2012. En 2009



La privatización se hizo carne y habitó entre nosotros...

éste fue el 9,2%, y en este sentido Europa no permite demoras.

La valoración total de la empresa entre 23.000 y 25.000 millones de euros, lo que la convertiría en la segunda mayor empresa de juegos de azar del mundo por valor de mercado, sólo superada, según reflejan varias fuentes, por el gestor de casinos Las Vegas Sands Corp. (LVS), ha sido criticada por algunos como baja, de acuerdo al flujo de beneficios netos fijos que ha estado garantizado año tras año, en torno a 3000 millones de euros (EBITDA). Pero de ese tema ya se habla con mayor detenimiento en otro artículo de esta revista. El hecho es que, dado el volumen y su solvencia estatal, SELAE es la más grande de las empresas que van a salir a bolsa en los próximos meses, poniendo a prueba el apetito inversor en activos españoles. Para compararla con otras, con Bankia y Banca Cívica, por ejemplo, dos bancos españoles resultados de la fusión de varias cajas de ahorro que tienen previsto en breve salir a bolsa (antes del verano), fijémonos cuidadosamente. Bankia busca una captura de entre 2.000 y 4.500 millones de euros, mientras que Banca Cívica cree poder captar entre 800 y 1000 millones de euros, según indican fuentes especializadas. "Atento", otra de las previstas, se ha aplazado por el complicado momento económico y, especialmente, bursátil. Loterías es comparativamente una operación mejor: no tiene deuda, genera una gran cantidad de efectivo, se puede permitir pagar altos dividendos y tiene un negocio bastante estable durante la crisis, a pesar de llevar 3 años cayendo, pero menos que sus competidoras, y mucho menos que otros sectores.

Características de la OPV

El Presidente de SELAE ha manifestado su satisfacción porque sólo se privatice el 30%, aunque puede alcanzarse por Ley el 49%, quedando el 70% en manos públicas, lo que "es una seguridad", según sus palabras, en lo que es "una buena estructura de capi-

tal". Igualmente ha manifestado que es "positiva la entrada de intereses privados en el consejo de administración de SELAE porque supondría una mayor tensión para mejorar la eficiencia". Igualmente se ha congratulado de la apertura de la internacionalización de SELAE, aunque más por la vía de la exportación de tecnología que por las fusiones.

Quizá olvida Aurelio Martínez que ya somos los más eficientes, y que es muy dudoso que ésta sea la única forma de mejorar la rentabilidad y la eficacia futuras. En todo caso, dibuja su discurso la novedad de la visión internacional, puertas afuera, de SELAE y la voluntad de competir en áreas y juegos más allá de las tradicionales en los juegos públicos (juegos online). Habrá que estar atentos.

La OPV está diseñada para un tramo minorista de entre el 40 y el 60%, muy relevante para el inversor particular, y del restante 60/40 % para el tramo institucional, donde parece que hay una disputa por entrar de los fondos de pensiones extranjeros.

La ONCE no serán invitada a entrar, porque a su juicio, el del Presidente, "no sería bueno" que entrara una competidora en el mercado en el consejo de SELAE. Igualmente sucede las restantes empresas privadas de juegos activas en España. La duda es si se podrá evitar la toma de posición en un mercado abierto...

El juego online será uno de sus objetivos, porque es una oportunidad en crecimiento (600 millones/30000 del resto de negocio del juego en España), según el Presidente. Se ha declara también a favor de la red profesional de un tamaño moderado, lo que nos congratula especialmente, pues los datos de rentabilidad son objetivos y dicen que con de 4.000 a 4.500 puntos especializados hay suficiente red para cubrir la demanda y el reto de ser eficientes.

Aurelio Martínez ha destacado también, en sus declaraciones sobre las

características de la OPV y el nuevo operador emergente, que "no es necesario acometer grandes inversiones, porque lo que LAE vende es confianza", y es por eso que debe apoyarse en su red de ventas, su valor más sólido, su histórica generadora de confianza, para afrontar el futuro con elevados porcentajes de éxito. Y es por ello también por lo que cree que la OPV debería ser un éxito y la privatización es en su opinión "una forma de procurar eficacia y competitividad a la empresa de Loterías, que debe organizarse también hacia el exterior". Ha augurado una rentabilidad del 7 al 8 % anual, deslizando ya la idea de "crear un nuevo producto financiero" para que el accionista pueda cobrar dividendos mensuales, toda una novedad, que puede ser muy atractiva en España en tiempos de crisis. Veremos.

Locier to es que se acabaron ya los misterios. La privatización esta aquí, hecha carne en pocos meses, con el impulso decidido del Ejecutivo. Seguramente tomará cuerpo si la coyuntura política no lo impide. De momento un 30%. La ley permite hasta el 49 %. Pero los que nos mandan seguramente se plantearán en breve, ¿por qué no el 75 o el 100 por 100? Una vez hecha carne, sometida a la dictadura política de lo urgente, ¿por qué no más? Nos preguntamos con razón ¿qué nobles ideas de nuestros políticos impedirán la disolución del juego público en los próximos meses?



La suerte, toca. La seguridad se tiene.

En AXA sabemos que cada negocio tiene sus propias particularidades. Por eso hemos diseñado el **Multirriesgo Administraciones de Lotería**.

Se trata de un seguro que cubre cualquier imprevisto que pueda surgir dentro o fuera de su negocio, con coberturas y garantías **específicas para los establecimientos de Loterías y Apuestas del Estado**.



Su establecimiento necesita algo más que suerte



Pensado específicamente para su negocio.

Con el **Multirriesgo Administraciones de Lotería** dispondrá de coberturas que tienen en cuenta las necesidades concretas de su establecimiento:

Si le roban efectivo o décimos de lotería.
Tanto si dispone de dinero en efectivo o décimos de lotería en caja fuerte como fuera de ella, se lo garantizamos 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, reposición de materiales afectados y reparación de la misma.

Si sus aparatos eléctricos resultan dañados.
Quedan cubiertos los daños que puedan sufrir los aparatos eléctricos o instalaciones como consecuencia de un cortocircuito o sobrecarga.

Pérdida de beneficios.
Si no puede desarrollar su actividad debido a un siniestro, le compensamos por las pérdidas que tenga.

Falsificación de billetes de lotería.

Efectivo y décimos de lotería fuera del local asegurado.

Si ocurre un siniestro o robo en su domicilio particular o en la imprenta, también quedan cubiertos.

Billetes depositados a vendedores autorizados y otros puntos de venta.

Cubrimos el dinero en efectivo y billetes depositados en otros puntos de venta y vendedores autorizados por la administración (hasta los límites establecidos).

Contacte a través de:

- Teléfono de atención exclusivo: **91 807 00 35**
- E-mail: **plataforma.emision@axa.es**

www.axa.es



**Multirriesgo
Administraciones de Lotería**

reinventando / los seguros





Aproximación a una valoración de SELAE

Una valoración empresarial es una cuantificación de los elementos que constituyen su patrimonio, su actividad, su potencial, etc. Es una medición del valor cuantitativo de una compañía, según una serie de criterios pretendidamente objetivos, por ejemplo: análisis financiero de los últimos años de la empresa, comparativa con las empresas del sector, previsión de ventas según el entorno económico... Las metodologías a seguir son muy diversas, y por tanto los resultados obtenibles dispares. La falta de información veraz es la principal causa de imperfección de los mercados, y la dificultad de valorar la gestión del conocimiento que se realiza en las empresas es un problema añadido.

Hagamos una aproximación al valor de SELAE desde algunos puntos de vista, haciendo palpable la importancia del valor de su red de ventas, un valor de naturaleza similar al inmovilizado inmaterial, un factor relevante para ser líder en el presente y en el próximo futuro, que se adivina crecientemente competitivo. Igualmente partamos de una mayor inestabilidad de los flujos futuros de SELAE, inmersa en un entorno sin las anteriores características propias de un monopolio estatal.

Valoración de Mckinsey en el 2006

Mientras SELAE sea una empresa de mayoría de capital del Estado, la

prevista venta del 30% despierta la curiosidad propia y normal entre los observadores que sentimos que vamos a ser privados del 30 % de nuestro patrimonio, ya que resulta previsible que según sea su gestión positiva o negativa redundará en los sucesivos impuestos exigibles que nos impongan año a año. Por ello, la pérdida de este patrimonio, a cambio de una compensación económica, impulsa a hacer una valoración lo más ajustada y fría posible de lo que perderemos próximamente, si los planes del Gobierno continúan en avance.

Hace unos años el diario Expansión (Dic.2006) publicó una reseña sobre los resultados de un informe que, por encargo de la consultora Mckinsey, se redactó acerca del valor en Bolsa que podrían alcanzar grandes empresas que no cotizaban en aquel momento. El estudio atribuía un PER (ratio valor/beneficio) a Loterías y Apuestas del Estado (en base al ejercicio de 2005) de 11. Lo hacía con base en el 65% del beneficio para compensar el Impuesto de Sociedades vigente entonces del 35%. La cifra era de 17.317 millones de euros.

Si actualizamos el método de valoración seguido a 2009, LAE valdría en torno a 23.100 mill. € (Beneficio= 3.000 mill. x 11 – 30% I. Sociedades). Pero es claro que existen diferentes formas de valoración y elementos a considerar para fijar un precio representativo del valor patrimonial actual de SELAE.

El economista Francisco Fernández Reguero, colaborador habitual del diario Expansión, y experto en valoraciones, ha realizado un trabajo recientemente que vamos a extraer en sus

líneas maestras para aproximarnos a la fijación de un valor ajustado.

Analisis de ventas: una demanda en descenso mientras el PIB no crezca

Hasta ahora, las noticias que se producen sobre SELAE van orientadas a destacar las virtudes de la empresa, su nulo apalancamiento, la constancia de sus ingresos, su inflexibilidad a las crisis y su posición de privilegio ante las posibles competidoras europeas. Está claro que son noticias de parte, y si en algo coincidimos con el análisis de Fernández Reguero es en que hay que ser más serios en la observación, y constatar que los datos de ventas de los últimos años (2008-2010) marcan una evolución negativa (Véase http://www.meh.es/Documentacion/Publico/Estadisticas/Ventas%20acumuladas%20semana%2051_2010.pdf) que parece prolongarse en el 2011.

Es decir, y resumiendo mucho, hasta la semana 20 de 2.011 la recaudación acumulada de Loterías y Apuestas desciende el 0,72%. Y mientras siga un PIB en descenso o con muy leves incrementos con un IPC creciente, no será posible un crecimiento de las ventas, añadimos nosotros (véase Libro Blanco del Juego en España. Dic. 2008). Las cifras de cierre de 2.010 continúan en descenso, y anticipan mayores caídas, aún no confirmadas, para 2.011. Hay que tener en cuenta que la Ley del Juego aprobada y sus efectos aún no son aún perceptibles. La evolución del juego, al igual que otros sectores de nuestra economía tienen su soporte en la evolución de la economía en general, de la demanda en particular, y ésa especialmente en España no acaba de



INVESTIGACIÓN

Aproximación a una valoración de SELAE

despegar. Y por ello, posiblemente la única perspectiva de crecimiento posible sea fuera de nuestras fronteras, en una supuesta expansión de SELAE, ya que el marco competitivo español va a estar muy convulso y difícil los próximos meses.

Valor en el mercado bursátil

Si SELAE llegase a cotizar a un precio igual o mayor a su valor en libros, sería indudablemente una de las más grandes empresas por capitalización del selectivo español IBEX, estando situada en el top20 del mismo, o incluso más arriba (entre el 7º y el 8º puesto) según su Presidente. No hay actualmente ninguna empresa en el sector que sirva de marco de referencia para realizar un cálculo de su capitalización, según Fernández Reguero, ni en tamaño de empresa ni por los juegos y apuestas que comercializa. Por ello, él realiza un mix de múltiplos de beneficio, teniendo en cuenta que el ratio USA medio del sector hotel+gaming, y el PER de Ladbrokes UK que podrán ser ratios altos, pero prudentes:

VALOR ACTUAL SELAE S.A.		
Por rentabilidad	2011	2012
Ebitda -e	2.592.654.064	2.353.194.308
múltiplo USA (hotel+gaming)	7,6	7,6
Valor Equity	19.704.170.883	17.884.276.737
Resultado Neto -e	1.814.857.844	1.647.236.015
múltiplo Ladbrokes	14,46	14,46
Valor Equity	26.242.844.431	23.819.032.781
Valor Equity medio	22.973.507.657	20.851.654.759

Incluye la estimación de 2.012 debido al impacto que le puede suponer en su plan de negocio la entrada en vigor de la Nueva Ley del Juego, y que se encontraría en la estimación de 2011 parcialmente contemplada. Hay que tener en cuenta que estos múlti-

plos contemplan las expectativas de crecimiento de empresas de bajo nivel de ventas y altas expectativas debido al boom del juego online, que no es el caso de SELAE.

Un ratio habitual, como el múltiplo de ventas carece de relevancia, al no tener el mismo concepto de VENTAS en las cuentas que contemplamos de los distintos operadores. Como referencia, con el múltiplo de 6 empresas europeas (PaddyPower, LottomaticaGroup, Codere, S.A., William Hill, Ladbrokes y BetfairGroup) obtendríamos:

VALOR ACTUAL SELAE S.A.		
Por ventas	2011	2012
Ventas (ingresos operadora)	3.534.397.769	3.287.154.521
múltiplo medio 6 empresa EU	1,81	1,81
Valor Equity	6.397.259.963	5.949.749.684

El entorno económico: fortalezas y debilidades

Invertir en SELAE es hacerlo en una de las compañías del sector de las Loterías y Apuestas más importantes a nivel mundial. Sólo empresas del área de LAS VEGAS (como Las Vegas Sands),

ventas. En unos países son las cantidades jugadas, y en otros son los ingresos de las operadoras).

Los puntos débiles de la inversión provendrían por el carácter público de la mayoría de su capital social, del ámbito normativo cambiante en función de los signos políticos y/o exigencias de C. Autónomas, de las necesidades de recaudación del Estado, de la autorización puntual de un sorteo de loterías por interés social, de la liberación parcial de los juegos activos (apuestas), de los juegos online

alegales, etc... Todas esas debilidades y fortalezas han de ponderarse para ajustar la valoración.

Valoración por descuentos de flujos de caja

Según el economista Fernández Reguero es el método de valoración más adecuado, "porque nos expresa el valor de la compañía por lo que es, independientemente de las influencias externas de los mercados de valores."

Para realizar una valoración de este tipo se necesita un plan de negocio a largo plazo, unas cuentas de explotación con unas estructuras definidas, unos niveles de inversión estimados para el desarrollo de su negocio, unas tasas de interés adecuadas,... y una subjetividad objetiva/analítica importantes para extrapolar nuestros cálculos a largo plazo.

Partiendo de las Cuentas de Pérdidas y Ganancias de 2005 a 2009 de SELAE, Fernández Reguero ha construido las correspondientes al ejercicio no publicado aún de 2.010, con la normativa



IND	1.807.404.200	1.794.803.662	1.680.628.540	1.631.560.503
van POL 11.12.2019	1.807.404.200	1.794.803.662	1.680.628.540	1.631.560.503
Suma PC				
Tota de documente	11.00%			
Tota de inregistrari PC, incl	0.00%			
POL 2019	1.541.238.364			
IT	4.452.776.222			
van	1.505.781.211			
van IT (valo prezenta)	16.307.478.417			
Valo Exprimare EV	16.207.278.750			
IT (Costul)				
IT - Taxare	1.178.012.721			
Valo Valo Progres	17.385.292.471			
IT - Dupa	0.0			



INVESTIGACIÓN

Aproximación a una valoración de SELAE

los riesgos inherentes al mismo. Resulta un ratio EV / Ebitda de 6x, adecuado al sector:

Si la inversión es a valor nominal, 10€ x título, tendríamos unos márgenes de seguridad del 38%.

Current (January 2013) Fuente: Damodaran

Company Name	Paddy Power plc (ISE:PLS)	Lottomatica Group S.p.A. (ICM:LOT)	Codere, S.A. (GATS:CDR)	William Hill plc (LSE:WHM)	Ladbrokes PLC (LSE:LAD)	Betfair Group PLC (LSE:BET)
Country	Ireland	Italy	Spain	United Kingdom	United Kingdom	United Kingdom
EV/EBITDA	24.44	5.14	4.96	5.85	5.88	22.57

ADECUADO, para esta inversión.

Resumiendo:

Las opiniones sobre lo que vale SELAE son diversas. De la valoración inicial de SELAE en los mercados 12.520 millones corresponden al capital social y una prima de emisión de 8.437 millones de euros, que da lugar a un patrimonio de **20.867** millones

de euros. Otros, incluido el PP, creen que la valoración que se da, y por lo tanto el precio a obtener por el 30%, está por debajo del mercado y rondaría los 30.000 millones. Ha de considerarse también que ahora ya empresa pública,

SELAE ha de pagar impuestos, y que su nueva condición minorará su precio en el mercado. Fernández Reguero lo destaca y enumera razones de entorno y coyuntura para minorar el precio en torno a los 17.300 millones de euros.

La **capitalización** de SELAE, según asegura el presidente de la sociedad, Aurelio Martínez, se puede situar entre la **séptima y la octava empresa del Ibex 35**, gracias a la "menor

volatilidad del valor, en la medida en que los beneficios están directamente vinculados a las ventas". Y el mayor atractivo de la operación es para los inversores, según señala la estrategia de mercado de la agencia IG Market, Soledad Pellón, porque "van a exigir, precios baratos para acudir a esa salida a Bolsa", ya que el momento no es bueno. Y añade que "por el momento en que se produce, ha obligado a **reducir su valor**" hasta siete veces su EBITDA (beneficio antes de intereses, impuestos y privatización), mientras que otras empresas extranjeras de su sector "tienen un precio 13 veces mayor". A su juicio estará disponible a un precio "muy atractivo" para los inversores, pero desfavorable para el Estado, que lo vende, añade la estrategia. Pero ahí está el déficit, el dichoso déficit... la deuda, la dichosa deuda...

Redacción Anapal



PRECIO ESPECIAL ASOCIADOS ANAPAL



- 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.

MODELO	MEDIDAS EXTERIORES EN MM			MEDIDAS INTERIORES EN MM			PESO	VOL.
CAJA	ALTO	ANCHO	FONDO	ALTO	ANCHO	FONDO	KG	LITROS
60	550	530	445	470	450	300	210	65

PRECIO CAJA FUERTE: 1.008,15 € + IVA
(Incluye porte y anclaje para la Comunidad de Madrid)

SUMINISTRO E INSTALACION DERETARDO Y BLOQUEO HOMOLOGADO

MOD. KABA 525	PRECIO: 500 € + IVA
MOD. ELOSTAR CAWI	PRECIO: 350 € + IVA
MOD. ENTRY VISION	PRECIO: 300 € + IVA



Pago a las Camaras de Comercio



En función del Real Decreto Ley 13/2010, de 3 de diciembre (BOE nº 293, de 3 de diciembre de 2010), que, por cierto, es el mismo que crea la Sociedad Estatal de Loterías y Apuestas del Estado, SELAE (capítulo II art. 14), se establece la voluntariedad de pertenencia a las Cámaras de Comercio.

En el preámbulo del Real Decreto Ley se dice: *"La reforma (de la Ley Básica de Cámaras de Comercio) hace voluntaria la pertenencia a las Cámaras y la contribución a la ahora denominada cuota cameral. Su eliminación liberará recursos que actualmente recaen directamente sobre dos millones y medio de empresas activas en el mercado y contribuirá a mejorar su competitividad"*.

En el artículo 4 del mismo se materializa este hecho, eliminando la obligación de adscripción forzosa a las Cámaras, y debido ello la obligación de pago del recurso cameral, que pasa a denominarse "cuota cameral".

En su consecuencia solo estarán obligados al pago de la cuota cameral quienes ejerzan las actividades del comercio, la industria o la navegación a que se refiere el artículo 6 (de la Ley Básica de Cámaras de Comercio) y decidan libremente pertenecer a una Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación".

Una vez aclarado lo anterior, y de ahí el subrayado, hay que darse de baja de las Cámaras. De no hacerlo estas podrán entender que voluntariamente se sigue en ellas y probablemente pasen al cobro los recibos anuales correspondientes.

Si queréis daros de baja podéis hacerlo a través de

un simple escrito que contenga vuestros datos personales, los profesionales de la Administración de Loterías,

y una frase en la

que se diga

que solici-

táis la baja

de la Cámara

de Comercio

(de vuestra

provincia), y

que lo hacéis

en función del

Real Decreto Ley

de 3 de diciembre

13/2010, (Ver escrito tipo en

la página web de ANAPAL al respecto).

Para los recibos del año 2010, la Disposición Transitoria Primera del Real Decreto 13/2010, de 3 de diciembre, dice:

1. *A partir del 1 de enero de 2011 sólo serán electores de las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación quienes hayan manifestado previamente su voluntad de serlo, sin perjuicio de lo previsto en el apartado siguiente. El censo electoral al que hace referencia el artículo 8.1 de la Ley 3/1993, de 22 de marzo, Básica de las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación deberá actualizarse en consecuencia.*

2. *Las exacciones que constituyen el recurso cameral permanente que todavía no hayan sido exigibles a la fecha de entrada en vigor del presente Real Decreto-ley cuyo devengo se haya producido o vaya a producirse durante 2010 no serán ya exigibles. No obstante lo anterior, cuando se trate de entidades sujetas al Impuesto sobre Sociedades cuyo importe neto de cifra de negocios haya sido igual o supe-*



En los Kioskos como en todo....

Cumplimos con las normas de seguridad

Nos adaptamos a sus necesidades

Personalizamos su administración a su gusto

Un diseño innovador y funcional para su comodidad



*minimamos nuestras instalaciones
hasta el último detalle...*



JCM[®]



JOSÉ Cerdán MILÁN, S.L.

apostamos por una nueva imagen



grupo JCM

Más información en www.grupo-jcm.com
o en el teléfono 902 457 891

José Cerdán Milán, S.L.

Oficina Central: Pol. Ind. Bullón, C/ Desviadores 16 - 03400 Villena (Alicante) - Teléfono: 96 580 71 16 - Fax: 96 580 82 11

Delegación Madrid Tel: 91 356 67 48



Pago a las Camaras de Comercio

rior a diez millones de euros, en el ejercicio inmediatamente anterior, las exacciones que todavía no hayan sido exigibles a la fecha de entrada en vigor del presente Real Decreto-ley lo serán de acuerdo con la



**Cámara
Madrid**

normativa hasta ahora en vigor siempre

que su devengo se haya producido o vaya a producirse en 2010. En ningún caso originarán derecho a la devolución las exacciones devengadas, exigibles e ingresadas en 2010.

de este Real Decreto-ley, las Cámaras y su Consejo Superior adaptarán a lo en él dispuesto el contenido sus actuales Reglamentos de Régimen Interior, que deberán ser aprobados por la respectiva Administración tutelante.

Respecto al año 2011 no habrá problemas siempre que presentéis la solicitud de baja. Guardaros copia sellada que justifique la presentación.

Miguel Hedilla de Rojas

Abogado

Asesoría Jurídica de ANAPAL

3. En el plazo de un año desde la entrada en vigor

Solicitud de afiliación a ANAPAL

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

D^a/D

Nº DNI

Admón. loterías nº de provincia de

Domicilio de Admón CP

Tfno. Fax Móvil E-mail

Nº cuenta corriente (para pago cuota) – 20 dígitos -

Fecha

FIRMA

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

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



Derogaciones de la Ley de Juego

La Disposición derogatoria de la Ley de Regulación del Juego (Ley 13/2011, de 27 de mayo. BOE nº 127 del sábado 28 de mayo) establece expresamente la derogación entre otras de:

- El artículo 88 de la Ley 53/2002, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social, que establece el Régimen sancionador de los titulares de los puntos de venta de la red comercial de Loterías y Apuestas del Estado.
- El Decreto 23 de marzo de 1956, que aprueba la Instrucción General de Loterías.
- El Real Decreto 1082/1985, de 11 de junio, por el que se establece la clasificación, provisión, funcionamiento, traslado y supresión de las Administraciones de Loterías.
- El Real Decreto 2069/1999, de 30 de diciembre, por el que se aprueba el Estatuto de la Entidad Pública Empresarial Loterías y Apuestas del Estado.
- El Real Decreto 176/2005, de 18 de febrero, por el que se regula el Patronato para la Provisión de Administraciones de Lotería Nacional.
- La Orden HAC/430/2004, de 19 de febrero, sobre creación de sucursales de la Red Básica de Loterías y Apuestas del Estado.

Como consecuencia de estas derogaciones, varios Administradores de Loterías han contactado conmigo sugiriéndome a recurrir esa disposición derogatoria de la Ley.

Y les he dicho que eso es imposible, explicándoles las causas de esa imposibilidad.

1. Las leyes las hacen Las Cortes, que representan al pueblo español, siendo las encargadas, de acuerdo a la Constitución, de elaborar las leyes. Es decir son las que ejercen la potestad legislativa del Estado (art. 66 de la Constitución Española). Precisamente por lo anterior, las leyes no las pueden recurrir principio, se ma

cualquiera. Nadie, en puede situar por encima del pueblo español y venir a enmendarle la plana.

2. S o l a - mente, y ante el Tribunal Constitucional (art. 161 de la

Constitución Española), se pueden recurrir las leyes por presunta inconstitucionalidad, al igual que las disposiciones normativas con fuerza de ley, y solo por quienes estén legitimados para hacerlo.

La Constitución Española en su art. 61 establece quienes están legitimados para recurrir las leyes ante el Tribunal Constitucional, como ya he dicho, por presunta inconstitucionalidad de las mismas. Y estos son el Presidente del Gobierno, el Defensor del Pueblo, 50 diputados, 50 senadores, los órganos colegia- d o s ejecutivos de las Comunidades Autónomas y, en su caso, las Asambleas de las mismas. Y estos últimos no para todas las leyes, sino solo para las que puedan afectar al ámbito de su propia autonomía.

Creo con lo manifestado que queda contestada la sugerencia.

Otra de las cuestiones planteadas es la referida a la eficacia derogatoria de la disposición señalada, en el sentido de que normas serán las de aplicación, a partir de esa derogación que hace la Ley de Regulación del Juego, a las Administraciones de Loterías que sigan en régimen concesional administrativo, y no hayan optado por cambiar al régimen mercantil establecido por la Disposición Adicional 34 de la Ley 26/2009, de 26 de Junio.

Lo primero es reproducir literalmente lo que dice el Real Decreto Ley 13/2010, de 3 de diciembre (BOE nº 293, de 3 de diciembre de 2010), en su art. 14.tres:

"Se encomienda a la Sociedad Estatal Loterías y Apuestas del Estado el ejercicio de las competencias administrativas que pudieran corresponder en relación con los puntos de venta de la red comercial de la extinta entidad pública empresarial Loterías y Apuestas del Estado que, en virtud de la disposición adicional trigésima cuarta de la Ley 26/2009, de 23 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2010, continúen rigiéndose transitoriamente por la normativa administrativa que resultare de aplicación. A estos efectos, el personal de la Sociedad Estatal Loterías y Apuestas del Estado, ejercerá en virtud de la presente encomienda de gestión, las potestades administrativas necesarias en relación con los





Derogaciones de la Ley de Juego

citados puntos de venta, con excepción de las de carácter sancionador que se ejercerán por el órgano al que se refiere el apartado Cuatro siguiente”.

La **“normativa administrativa transitoria que resulte de aplicación”** no es ni más ni menos que la normativa derogada.

La respuesta la encontramos también en la propia Disposición Adicional 34 de la Ley 26/2009 que dice:

- Uno.1. final: **“Las modificaciones contempladas en el párrafo anterior habrán de asegurar el respeto a los derechos adquiridos de los titulares de puntos de venta y delegaciones”**.
- Uno. 2.: **“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 dos 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”**.

Y ello nos lleva a la conclusión de que quienes no opten al régimen privado, se regirán por la normativa derogada por la Ley de Regulación del Juego, entre otras cosas por el principio de **ultra actividad de las normas**.

Ahora bien hay que aclarar que eso será así siempre

que no contradiga a la propia Ley. Me estoy refiriendo a la Disposición Adicional 34 de la Ley 26/2009. Es decir que no se aplica al 100 % y absolutamente para todo esa normativa administrativa.

Recuerdo también que el Real Decreto Ley 13/2010, de 3 de diciembre (BOE nº 293, de 3 de diciembre de 2010), ya citado, cuando habla de la normativa administrativa (para quienes continúen en régimen concesional), indica el carácter **transitorio** de su aplicación. Cuestión esta que se repite, **la transitoriedad**, en el punto tres de la Disposición Adicional 40 de la Ley 39/2010, de 22 de diciembre (BOE nº 131, de 23 de diciembre).

Un ejemplo de ello son las sucesiones o transmisiones, que no podrán ser ya en régimen administrativo. Podrán serlo en otro régimen (aseguramiento de derechos adquiridos), pero no en el concesional administrativo, ya que establece la Disposición Adicional 34 de Ley 26/2009 que los que así lo quieran, seguirán en régimen concesional administrativo hasta su **fallecimiento, jubilación o cese**.

Miguel Hedilla de Rojas

Abogado

Asesoría Jurídica de ANAPAL

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



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. Nadie se tiene que ofender cuando se le pide que se identifique y si no es asociado no se le atiende. Si estás interesado en asociarte, puedes rellenar la ficha que incluimos y mandarlo a la sede, Fax: 91 327 00 21, e-mail: gestion@anapal.com.



Aclaración sobre nuevas medidas de seguridad

Hemos realizado diversas entrevistas con responsables de Seguridad Ciudadana, con los responsables de seguridad del gremio de joyeros etc. El martes día 17 de Mayo fue la última con representantes de otros gremios, y tras la entrevista celebrada el día 24 de mayo con Dña. Piedad Álvarez de Arriba, Inspectora Jefa del Grupo de Instalaciones, os comentamos en nuestra web aquello en lo que la Orden Ministerial nos obliga, en cuanto a "mejoras" en nuestros sistemas.

La citada Orden del Ministerio del Interior, obliga a las Administraciones de Loterías a estar conectadas con Central de Alarmas y a la Transmisión de imágenes para verificación de alarmas.

Desde Anapal, hemos intentado poner en claro en qué medida nos afecta la Orden Ministerial publicada en:

BOE. Núm. 42. Viernes 18 de febrero de 2011, SEC. 1, Pág. 18333

Ministerio del Interior **Orden: INT/317/2011** de 1 de febrero sobre medidas de seguridad privada.

Como algunos ya sabéis, hemos realizado diversas entrevistas con responsables de Seguridad Ciudadana, con los responsables de seguridad del gremio de joyeros, etc. El pasado día 17 de Mayo fue la última con representantes de otros gremios, y tras la entrevista celebrada el día 24 de mayo con Dña. **Piedad Álvarez de Arriba, Inspectora Jefa del Grupo de Instalaciones**, os informamos de aquello en lo que la Orden Ministerial nos obliga, en cuanto a "mejoras" en nuestros sistemas.

La citada Orden del Ministerio del Interior, obliga a las **Administraciones de Loterías** a estar conectadas con **Central de Alarmas** y a la **Transmisión de imágenes para verificación de alarmas**.

En el caso de las "**nuevas Administraciones**", ya deben incorporar todas las medidas de seguridad a partir de **18 de Agosto de 2011**. En el caso de las que vienen ejerciendo desde hace años, tienen un plazo de **dos años** para adoptar o incorporar estas medidas de seguridad.

En relación con los propios Sistemas de Seguridad. Deberán incluir un **Proyecto de Instalación de Seguridad**. Un manual del Sistema y un Manual de **funcionamiento del Equipo**.

En relación con los elementos de seguridad que componen el Sistema (detectores, sensores, centralita etc.) **deberán de ser de grado de seguridad 3**. Con un plazo de adaptación de 10 años.

Las Cajas fuertes (Unidad de almacenamiento de seguridad), deberán estar homologadas y certificadas como de **grado 4**, según norma **UNE-EN 1143-1**.

En relación con las comunica-

ciones con la Central de alarmas es aconsejable que el contrato con la Compañía de Seguridad, incluya la "**supervisión de línea**". Entendiendo por esto que la central de alarma someta a un testeo permanente el estado de nuestras líneas telefónicas (la línea fija y la línea de respaldo a través de móvil).

Concretamente en el tema de **transmisión de imágenes**, la Orden dice:

"Art. 23 Administraciones de Loterías y..."

1. A las cajas fuertes de las Administraciones de Loterías y Despachos Integrales, les será de aplicación lo dispuesto en el **art. 9** de la presente Orden"

Art. 9 Cajas Fuertes

1. Las cajas fuertes han de estar construidas con materiales con grado de **seguridad 4** según la **Norma UNE-EN 1143-1....."**

"Disposición Adicional pri-



mera.

Conexión de unidades de almacenamiento de seguridad."

"Los establecimientos obliga-



Aclaración sobre nuevas medidas de seguridad

*dos a disponer de una unidad de almacenamiento de seguridad de las reguladas en la **Norma UNE-EN 1143-1**, deberán conectar su sistema de alarmas a una empresa de seguridad autorizada para la actividad de central de alarmas o, en su caso, a una central también autorizada de uso propio.*

alarmas y disponer de sistema de registro de imágenes”

Conclusión:

El **Art. 23** nos remite al **Art. 9**, el Artículo 9 asigna Cajas Fuertes según la Norma **UNE-EN 1143-1**.

La Disposición Adicional Prime-

dos con el sector.

Real Decreto 2364/1994 - Reglamento de Seguridad Privada que desarrolla la Ley 23/1992 de Seguridad Privada.

En el desarrollo de la propia Ley de Seguridad Privada, este Reglamento regula el funcionamiento de las empresas, del personal y de las entidades relacionadas con la Seguridad Privada. Consta de **161** artículos.

Artículo 42. Certificado de instalación.

1. Las instalaciones de sistemas de seguridad deberán ajustarse a lo dispuesto en la normativa reguladora de las instalaciones eléctricas en lo que les sea de aplicación.

2. En los supuestos de instalación de medidas de seguridad obligatorias, en empresas o entidades privadas que carezcan de Departamento de Seguridad, o cuando tales empresas o entidades se vayan a conectar a centrales de alarmas:

a) La instalación deberá ser precedida de la elaboración y entrega al usuario de un **proyecto de instalación**, con niveles de cobertura adecuados a las características arquitectónicas del recinto y del riesgo a cubrir, de acuerdo con los criterios técnicos de la propia empresa instaladora y, eventualmente, los de la Dependencia policial competente, todo ello con objeto de alcanzar el máximo grado posible de eficacia del sistema, de fiabilidad en la verificación de las alarmas, de colaboración del usuario, y de evitación de falsas alarmas.

b) Una vez realizada la instalación, las empresas instaladoras efectuarán las comprobaciones necesarias para asegurarse de que

*Tales instalaciones contarán entre sus elementos con un sistema de **registro de imágenes** con las características recogidas en el **artículo 4** de la presente Orden”*

El **Artículo 4**, describe las características de los equipos de **registro de imágenes**. En general similares a los de las entidades de crédito. Fuera del alcance del público y el soporte de registro, en habitación o “**elemento contenedor**” protegido por sistema de apertura retardada.

En relación con el plazo de actualización:

Disposición Transitoria única:

...“Los establecimientos a que hace referencia la Disposición Adicional Primera de esta Orden dispondrán de un plazo de dos años para que cumplan lo previsto en ella respecto a su conexión a central de

ra obliga a los establecimientos con Cajas reguladas por esta Norma **UNE-EN 1143-1**, a tener **registro de imágenes**. La Disposición Transitoria Única concede **dos años**, por estar incluidos en la Disposición Adicional primera.

A pesar de que estas nuevas medidas puedan representar un gasto añadido, entendemos que precisamente en materia de seguridad, hay que racionalizar y optimizar el gasto, pero no escatimarlos.

Desde Anapal seguiremos pendientes de este tema en el sentido de verificar precios y servicio que ofertan las diferentes Empresas de Seguridad con Central de Alarmas, grado de eficiencia, etc.

Adjuntamos, como recordatorio, los artículos del Reglamento de Seguridad Privada relaciona-





Aclaración sobre nuevas medidas de seguridad

se cumple su finalidad preventiva y protectora, y de que es conforme con el proyecto contratado y con las disposiciones reguladoras de la materia, debiendo entregar a la entidad o establecimiento usuarios **un certificado** en el que conste el **resultado positivo** de las comprobaciones efectuadas.

3. Si la instalación de seguridad se conectara a una central de alarmas, habrá de reunir las características que se determinen por el Ministerio de Justicia e Interior, y el certificado a que se refiere el apartado anterior deberá emitirse por ambas empresas, conjunta o separadamente, de forma que se garantice su funcionalidad global.

Artículo 43. Revisiones.

1. Los contratos de instalación de aparatos, dispositivos o sistemas de seguridad, en los supuestos en que la instalación sea obligatoria o cuando se conecten con una central de alarmas, comprenderán el mantenimiento de la instalación en estado operativo, con revisiones preventivas cada trimestre, no debiendo, en ningún caso, transcurrir más de cuatro meses entre dos revisiones sucesivas. En el momento de suscribir

el contrato de instalación o en otro posterior, la entidad titular de la instalación podrá, sin embargo, asumir por sí misma o contratar el servicio de mantenimiento y de realización de revisiones trimestrales con otra empresa de seguridad.

2. En los restantes casos, o cuando las instalaciones permitan la comprobación del estado y del funcionamiento de cada uno de los elementos del sistema desde la central de alarmas, las revisiones preventivas tendrá una periodicidad anual, no pudiendo transcurrir más de catorce meses entre dos sucesivas.

3. Las revisiones preventivas podrán ser realizadas directamente por las entidades titulares de las instalaciones, cuando dispongan del personal con la cualificación requerida, y de los medios técnicos necesarios.

4. Las empresas de seguridad dedicadas a esta actividad y las titulares de las instalaciones llevarán libros-registros de revisiones, cuyos modelos se ajusten a las normas que se aprueben por el Ministerio de Justicia e Interior, de forma que sea posible su tratamiento y archivo mecanizado e informatizado.

Artículo 132. Administraciones de Lotería y Despachos de Apuestas Mutuas.

1. Las Administraciones de Lotería y los Despachos Integrales de Apuestas Mutuas Deportivo-Benéficas dispondrán de un recinto cerrado en el que existirá una caja fuerte de las características determinadas en el **artículo 127.1.a)** del presente Reglamento en la que se custodiarán los efectos y el dinero en metálico.

2. La parte del recinto destinada al público estará totalmente separada, por elementos o materiales de

blindaje del nivel que se determine, de la zona reservada a los empleados que realicen transacciones con el público, la cual estará permanentemente cerrada desde su interior y dotada de dispositivos que impidan el ataque a dichos empleados.

3. Las transacciones con el público se harán a través de ventanillas con cualquiera de los dispositivos enumerados en el apartado 1 del artículo anterior.

4. Independientemente de las mencionadas medidas de seguridad, el Gobernador Civil, (ahora Delegación del Gobierno), de la provincia, en los casos a que se refiere el **artículo 130.5** de este Reglamento, podrá obligar a los titulares de estos establecimientos a la adopción de los sistemas de seguridad a que se refieren los **párrafos c) y d) del artículo 112**, también del presente Reglamento.

Para más información podéis teclear en Google: **"Reglamento de seguridad privada"** o Ley de seguridad privada (aunque ésta última, se refiere más a los propias empresas de seguridad y su personal)

<http://www.avizor-seguridad.com/legislacion/pdf/reglamentosp.pdf>

http://noticias.juridicas.com/base_datos/Admin/l23-1992.html

http://www.belt.es/legislacion/vigente/seg_corp/seg_corp/real_dec/190907-RD-Seg-Priv-Boe.pdf

Miguel Hedilla de Rojas
Abogado

Asesoría Jurídica de
ANAPAL





ANAPAL pide una indemnización de 7.500.000,00 Euros

ANAPAL inicia ante SELAE y el Ministerio de Economía y Hacienda un procedimiento de reclamación patrimonial por las pérdidas habidas en el colectivo de Administradores de Lotería como consecuencia de la puesta en marcha de la venta de Lotería Nacional por terminal.

Con fecha 28 de marzo de 2011, por medio de nuestra Asesoría Jurídica, ANAPAL ha iniciado el correspondiente procedimiento de reclamación patrimonial por las pérdidas económicas producidas por la venta de la LOTERÍA a través del nuevo sistema.

Al margen de que individualmente cada administrador haga lo que crea más conveniente a sus intereses, ANAPAL, actuando en nombre de la representación que ostenta, ha comenzado el proceso de solicitud de indemnizaciones, haciéndolo, entre otras causas, debido el inminente vencimiento del plazo de un año para reclamar. En el anterior Boletín de ANAPAL ya se informó sobre este asunto.

El motivo principal de la reclamación es debido a la minoración sufrida en las ventas y, por lo tanto, de las comisiones percibidas, a causa de la puesta en marcha, ahora hace justamente un año, de la venta de Lotería Nacional por toda la *red comercial* a través del terminal informático on-line.

Como recordaréis, vía resolución de la Dirección Comercial del entonces ente público empresarial LAE (hora SELAE), se habilitó ese tipo de venta para toda la *red comercial*, Administradores de Loterías y establecimientos Mixtos. Y este hecho no solo vulneró nuestra exclusividad, sino también el contenido económico de nuestra concesión.

No es aceptable, por ilegítima y por considerarla en fraude de ley, la postura de que la exclusividad se refiere solo a la Lotería Nacional de Billetes, pero no a otras formas de comercialización (tickets de terminal), que es el argumento de LAE (ahora SELAE). Y ello por dos razones básicas:

- El nombre de Lotería Nacional de Billetes era, además del único existente para referirse a la Lotería Nacional, el propio del juego, dado que era el que le diferenciaba del nombre de Lotería de números (La Primitiva, etc..).
- La Lotería Nacional, independientemente de venderse en décimos, billetes o tickets, es un mismo y único juego, hasta el punto que los tickets informáticos representan, suponen y se venden como equivalentes a décimos y billetes.

Os recordamos también que en el Juzgado Central de lo Contencioso Administrativo nº 2 se encuentra vivo y activo el pleito (relacionado, pero diferente a éste) que se inició hace un año, con el objetivo de que se declare no solo ilegítima e irregular la venta por terminal de la Lotería Nacional, sino que se declare también la exclusividad de los Administradores para vender Lotería Nacional, independientemente de su forma de comercialización, pues bajo esa condición, entre otras, se constituyeron en concesionarios.

Si legalmente la quitan, la exclusividad, que lo pueden hacer y así lo han hecho, como mínimo deberían de indemnizar a los Administradores.

Para cualquier aclaración dirigiros a la Asesoría Jurídica, y permaneced atentos a la WEB. Seguiremos informando.

Conviene por último recordar que si firmáis el contrato mercantil estáis renunciando a posibles indemnizaciones. El contrato contiene una cláusula de renuncia a la concesión y a todos vuestros derechos como Administradores de Loterías en régimen concesional administrativo. De momento...

**¡ NO FIRMEIS EL CONTRATO MERCANTIL !
¡ HAY TIEMPO PARA HACERLO !**

Redacción Anapal



La renegociación del contrato mercantil AVANZA

La MESA DE ASOCIACIONES solicita de SELAE un aumento de comisiones compensatorio de la minoración de ventas producida por la puesta en marcha de la ventanilla virtual y la venta de Lotería Nacional por los mixtos.

El 20 de junio de 2011 tuvo lugar una nueva sesión negociadora con SELAE, continuación de las ya mantenidas con anterioridad, al objeto de modificar el contrato mercantil ofrecido al colectivo para sustituir a la concesión administrativa.

Como ya habíamos informado a través de la Web de ANAPAL, nos encontramos en la fase de cierre de acuerdos para la redacción de un nuevo documento general, dotado de plena validez jurídica, que contemple que las **mejoras que se puedan conseguir, afecten también a los contratos ya firmados**, que hasta el momento no alcanzan aún al 25 % de los Administradores de Loterías. Se trata también de plasmar después estas mejoras en los futuros contratos.

Como es entendible, no ha sido fácil aproximar posturas, pero se han conseguido avances significativos, como el explicitar el reconocimiento por SELAE de nuestra **exclusividad** en la venta de la lotería nacional de **billetes**, a futuro, así como que nuestra denominación debe ser la de **Administradores de Loterías**, en vez de la de Gestores de Puntos de Venta, que recogen los contratos actuales. Los nombres son conceptos, y la historia tiene un peso importante.

Estamos tratando de dejar claro el concepto y contenido de las **prestaciones adicionales**, que por nuestra parte consideramos una opción voluntaria (esto lo ha admitido también SELAE), así como que estén referidas sólo a actividades vinculadas a los Juegos. Igualmente, se han producido avances en cuanto a asumir desde SELAE que el modelo de **red profesional** es su **"principal activo"** y, en consecuencia, se hace necesaria la delimitación de la **red de ventas**, número de administracio-

nes por habitantes (ratio) y distancias. No es viable una red profesional sin dimensionar de acuerdo a demanda, a juicio de la MESA, y estamos tratando de hacerlo comprensible a los negociadores de SELAE.

Hemos puesto encima de la mesa otra importante reivindicación: solicitamos oficialmente a SELAE que nos "compense" como consecuencia de la minoración de ventas producidas debido tanto a la ventanilla virtual como a la puesta en marcha, en Julio de 2010, de la venta de Lotería Nacional, incluidos los mixtos, por terminal on-line.

La respuesta de SELAE ha sido de momento de no rechazo frontal e iniciación de su estudio. Nos han sugerido que su idea podría ser contemplar esa compensación dentro de una posible subida de comisiones general. La idea no es gratuita, ni un centinela fácil. No es viable una **red profesional** sin comisiones dignas, y eso es lo que buscamos para todos: la pervivencia y un futuro sin obstáculos para los Administradores. Hemos presentado estudios cuantificando esa subida. Pero los detalles los haremos públicos cuando se avance más en esa dirección. La voluntad de ANAPAL y de la MESA es seguir informando de los avances de la negociación en cuanto sea posible.

Conviene recordar al respecto que la última subida de comisiones la firmó ANAPAL con el Director de LAE entonces, José Miguel Martínez Martínez, el 17 de febrero de 2004, hace ya 7 años, y que en el acuerdo había una cláusula de revisión a partir de transcurridos 4 años, que no fue llevada adelante por Gonzalo Fernández Rodríguez, a pesar de serle solicitado y recordado en numerosas ocasiones. Confiamos en la mejor sensibilidad del nuevo Presidente y en la nueva coyuntura, más receptiva a cambios.

Permaneced atentos a nuestra WEB.

Redacción Anapal

Displays



Nuevo display para colocarlo encima de las ventanillas de los mostradores de ventas. Medida 35x20 cm.

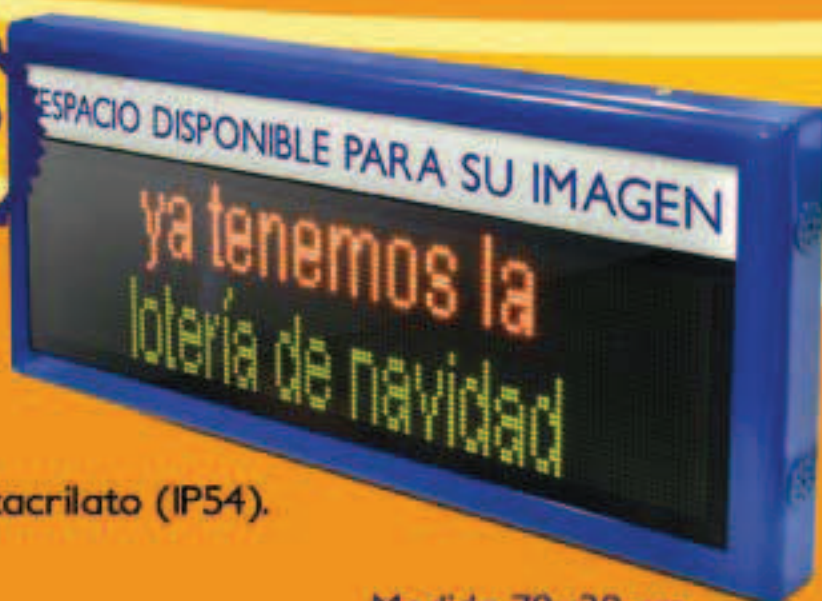


Medida 66.5x21 cm.
Grosor: 7.5 cm.



Características técnicas:

- Texto móvil personalizado.
- Hora y Calendario.
- Led ultrabrillante de alta eficiencia.
- Voltaje: 230V/50Hz.
- Programación a través de PC.
- Chasis de aluminio y frontal de metacrilato (IP54).



Medida 70x30 cm.
Grosor: 6 cm.

Cartel electrónico con display



Características técnicas display:

- Led ultrabrillante de alta eficiencia.
- Programacion a través de PC.

Cartel de resultados con display digital para mostrar texto móvil, hora y calendario. Fácil, segura y rápida introducción de datos mediante tecnología Bluetooth® a través del PC.

KIOSCO virtual

Leído por ahí ...



Codere quiere instalar 700 máquinas de apuestas

La empresa de juego quiere entrar con fuerza en locales de hostelería y analiza también poner sus propias casas de apuestas en zonas comerciales.

Las máquinas de apuestas deportivas van a hacerse presentes en la región en los próximos meses, una vez aprobado el reglamento que las regula, y las empresas del sector están ya tomando posiciones.

Codere, compañía dedicada al juego privado, está preparándose para ponerse en marcha en la región. Ya ha creado una sociedad que se encargará de llevar adelante la actividad de **Victoria**, su marca de apuestas deportivas. La sociedad se denomina **Codere Apuestas Valencia** y acaba de realizar una ampliación de capital de 1,94 millones para alcanzar los dos millones y adecuarse así a los requisitos que establece la norma regional.

Su primera intención es entrar con fuerza en bares y otros locales de hostelería en los que ya está presente con otras máquinas de premio (máquinas B) —**dispone de más de 1.500**— y trabaja con múltiples operadores en la región.

Fuentes de la empresa explican que la idea es

seguir trabajando con los mismos operadores, y aprovechar precisamente esa presencia para aumentar la oferta a los potenciales clientes. Es decir, que donde ya existen máquinas B se puedan incluir también terminales de apuestas deportivas.

En la compañía esperan poder iniciar esta actividad a finales de este año.

Consideran que la normativa valenciana es favorable para el desarrollo del negocio, puesto que permite la ubicación de terminales tanto en locales cerrados como en los bares.

En **Codere** señalan que la implantación en los locales de hostelería permite al bar aumentar el tráfico e incrementar sus ingresos, con sólo el coste de poner el terminal.

Por ello, consideran que pueden **aspirar a llegar a esas 700 terminales**, el máximo que se permite para una licencia. En el conjunto de España dispone de 580 puntos, según los últimos datos de la compañía. Están distribuidos en Madrid, País Vasco y Navarra, comunidades en las que ya está regulada esta actividad. También Aragón ha aprobado la regulación y desde **Codere** expresan su interés por entrar, aunque se trata de un mercado menor que el de la Comunidad Valenciana.

La región es un mercado atractivo para el

juego. En 2009 —**datos de la última Memoria del Juego**— en la comunidad se jugaron 3.729 millones de euros —de ellos, 1.600 millones en máquinas B—, de los 30.110 millones de toda España. La media por habitante al año fue de 732 euros, frente a una media en España de 644 euros. Las arcas públicas ingresaron 217 millones gracias al juego en la Comunidad valenciana.

La experiencia en otros mercados, explican en **Codere**, muestra que en España el 60% de las apuestas se dirigen al fútbol, aunque también se ofrecen otros deportes, así como los galgos.

Casas de apuestas

En cuanto a la implantación en locales propios, es una posibilidad que en Valencia está en estudio, aunque no se ha analizado el mercado en profundidad. **Codere** ya opera así en Madrid, donde dispone de cinco locales, situados en calles con importante movimiento comercial. Desde **Codere** explican que en Valencia buscarían áreas similares.

Fecha de publicación: **Martes 07 de Junio de 2011**

Fuente: **Expansion.com**



KIOSCO virtual

Leído por ahí ...



Cirsa exige igualar las condiciones entre el juego 'online' y el tradicional

Los operadores del juego tradicional en España se enfrentarán tras el verano a varios meses decisivos que determinarán el futuro del sector e, in extremis, su supervivencia.

A los reglamentos que definirán las condiciones del juego online que, de no cambiar, continuarán discriminando a los operadores del juego tradicional, el gremio se encuentra expectante ante los posibles efectos negativos de la salida a Bolsa de **Loterías y Apuestas del Estado (LAE)** el próximo mes de octubre.

Según ha explicado a **NEGOCIO** **Joaquim Agut**, director general de **Cirsa**, multinacional española especializada en el juego privado, en el primer caso la problemática reside en que la nueva ley de juego, aprobada recientemente por el Congreso de los Diputados, no equipara las normas aplicables a los operadores del juego tradicional con las impuestas a los que operan a través de la red.

Aunque las diferencias son muchas, las más flagrantes estriban en los impuestos. La actual ley impone una tasa impositiva a los operadores tradicionales y otra a los que operan en España a través de Internet.

De ahí que Agut reclame que en los nuevos reglamentos del **juego online** se revisen esas tasas para que los primeros paguen menos de lo que desembolsan actualmente.

Además, exige un cambio para que la promoción y publicidad del juego deje de estar prohibida para el canal tradicional, ya que no lo está para los que operan por internet, lo que aumenta la brecha que separa a unos de otros y permite que mientras los operadores online cosechan cifras millonarias (550 millones de euros en 2010), los tradicionales tengan que resignarse a combatir la crisis y, en el peor de los casos, a echar el cierre de sus bingos, casinos o salas de juego.

Caída en picado

De hecho, en los últimos cinco años, el sector ha caído cerca de un 50%, viéndose además agravado tras la

entrada en vigor —el pasado 2 de enero— de la nueva ley antitabaco.

Además de esta diferencia, Agut señala que tanto **Cirsa** como sus homólogas españolas también se enfrentan al problema de adaptar sus negocios a los reglamentos establecidos en cada Comunidad Autónoma. Algo que tampoco sufren los operadores online.

Paralelamente al problema del juego por internet, Agut muestra su inquietud por las consecuencias que tendrá la futura salida a bolsa de Loterías y Apuestas del Estado (LAE). **"Nos parece asimétrico que una compañía que vaya a salir a bolsa, que pueda tener acceso a los mercados de capitales para financiarse y que no tenga que pagar impuestos quiera invertir en el juego tradicional"**.

Y es que si así fuera, **LAE** se convertiría en un rival más de los operadores tradicionales. De ahí que Agut advierta que, una vez se produzca la operación y si fuera necesario, desde Cirsa se opondrán **"a todo lo que no sea equitativo"** para defender sus intereses.

Depresión sectorial

Y es que Agut insiste en que **"el sector está sufriendo mucho y sobre todo aquellas compañías que no apostaron por la diversificación geográfica de su negocio"**. Algo que sí hizo Cirsa y que le ha permitido cosechar fuera de España el 70% de su beneficio en 2010. De ese total, Agut asegura que **Argentina, Panamá, Colombia y México son los mercados que más aportan a las cuentas de la compañía**.

Por líneas de negocio, Joaquim Agut también destaca que **los casinos son los que mantienen mejor velocidad de crucero y los bingos, los que más acusan la crisis**.

Fecha de publicación: **Miércoles 25 de Mayo de 2011**

Fuente: **Negocio.es**



Joaquim Agut



KIOSCO virtual

Leído por ahí ...



Casino Gran Madrid, primer casino legal de España en Internet

Casino Gran Madrid (CGM), empresa líder en el ámbito de los juegos de azar y ocio, es, desde el día **17 de mayo**, el primer casino legal de España a través de Internet, en virtud de la licencia oficial concedida por la Comunidad de Madrid, a través de la Dirección General de Tributos y Ordenación del Juego.

El objetivo de este Casino es trasladar los valores de su marca al canal electrónico, con los mismos criterios de profesionalidad, calidad, seguridad y rigor.

El nuevo proyecto ha requerido dos años de trabajo y en su desarrollo han participado medio centenar de profesionales y una veintena de compañías nacionales e internacionales, entre las que figuran MediatechSolutions, AtosOrigin, BDO y PwC, además del trabajo de la Universidad Politécnica de Madrid, que se ha res-

vertido de forma directa más de tres millones de euros (alrededor de 500 millones de pesetas).

Casino Gran Madrid ha tenido que homologar sus juegos ante organismos autónomos de control y replicar sus equipos informáticos para permitir en todo momento la supervisión de los reguladores. Con el fin de asegurar la aleatoriedad, cada juego homologado ha requerido un millón de simulaciones; cuando haya com-



pletado el proceso de homologación se habrán efectuado 200 millones de pruebas.

En las próximas semanas, un grupo de prescriptores de opinión de diferentes perfiles, seleccionados en exclusiva para testar el producto, llevará a cabo distintas pruebas para garantizar la calidad y asegurar la correcta operatividad.

La primera licencia de un casino legal en Internet ha sido otorgada por la Dirección General de Tributos y Ordenación del Juego de la Comunidad de Madrid, territorio en el que inicialmente sólo podrá operar.



sentará un 40% del mercado

De acuerdo con los datos que maneja el Casino, el juego online representará en 2014 un 40% del mercado, por lo que "nuestra empresa, que tiene vocación de liderazgo, no podía quedarse fuera, intentando ser parte activa de los cambios que ya se están operando en todo el mundo". "Siempre hemos apostado por la innovación y ahora no podíamos quedarnos fuera", dijo **Jorge Casanova**, Director de Sistemas del Casino Gran Madrid.

"Casino Gran Madrid continuará siendo una única marca", asegura también Casanova, "porque nuestro deseo es trasladar nuestros valores a la Red y procurar las máximas sinergias, a partir del respeto siempre los principios que han guiado la actuación de este Casino: seguridad, rigor, profesionalidad, experiencia demostrada..."

Y todo ello, además, con un software homologado por laboratorios oficiales".



ponsabilizado del procedimiento de homologación, a través de la Fundación para el Fomento de la Innovación Industrial (F2I2).

En este tiempo, este Casino, que cumple 30 años en octubre, ha in-

En 2014, el juego online repre-

Fecha de publicación: **Martes 24 de Mayo de 2011**



Grecia acuerda la venta de la empresa pública de apuestas OPAP

Grecia anunció el lunes que tomará nuevas medidas fiscales valoradas en 6.000 millones de euros (8.440 millones de dólares) y venderá inmediatamente participaciones en firmas estatales para reducir su deuda, pero los detalles serán entregados la próxima semana.

"El gabinete reafirmó hoy su determinación de continuar con el programa de consolidación fiscal al tomar medidas adicionales de más de 6.000 millones de euros (...) a fin de lograr la meta de un 7,5 por ciento (del PIB) de déficit para el 2011", indicó el Ministerio de Finanzas en un comunicado.

Los detalles de las medidas adicionales serán anunciados la próxima semana, indicó el portavoz gubernamental George Petalotis.

Sin embargo, el ministerio informó que venderá el total de la participación estatal en la compañía de telecomunicaciones OTE y en el Banco de Ahorros Postal a finales

del 2011, esperando que una serie de desinversiones le permitan recaudar hasta 5.500 millones de euros este año.

"El programa (de privatizaciones) debe acelerarse inmediatamente. Queremos quitarle al pueblo griego la pesada carga de deuda", dijo el ministerio en un documento presentado al gabinete.

La venta de la participación total de la empresa monopolística de apuestas OPAP y la venta de una participación parcial en la energética PublicPower llegarán en el 2012, agregó el documento

Fecha de publicación: **Martes 24 de Mayo de 2011**

Fuente: **Europa Press**



Los ingresos de Loterías caen antes de su salida a Bolsa

Loterías y Apuestas del Estado encara su salida a Bolsa con un fuerte descenso de los ingresos. En los cinco primeros meses del año, aportó a las arcas estatales 449,6 millones de euros, lo que supone un descenso interanual del 48,4 por 100.

De esta forma, a 31 de mayo, la empresa pública apenas entregó a Hacienda el 17 por 100 de los 2.627 millones de euros previstos para todo el ejercicio, según los datos de ejecución presupuestaria del Ministerio de Economía.

Para este ejercicio, antes de anunciar su intención de colocar en Bolsa parte del capital de la empresa

pública, el Gobierno había previsto un ligero incremento de los ingresos, del 1,9 por 100 frente a 2010, que no se está cumpliendo.

Loterías concentra buena parte de sus ingresos en la segunda mitad del año, debido a que los sorteos de Navidad (22 de diciembre) y del Niño (6 de enero) son los que tienen más éxito entre los españoles. Por el contrario, los meses de verano suelen ser peores en cuanto a ventas, ya que no hay quiniela futbolística.

La empresa pública colocará el 30 por 100 de su capital a finales de octubre o principios de noviembre, mientras que el Estado conservará

otro 70 por 100. Su volumen la convertirá en la mayor Oferta Pública de Venta (OPV) de acciones de la historia de España.

Los trámites de cara a cerrar la operación continúan y la compañía ha elegido a los bancos que asesorarán en la operación. Según el diario The Wall Street Journal, las entidades seleccionadas han sido JP Morgan, Goldman Sachs, Credit Suisse y UBS

Fecha de publicación: **Lunes 04 de Julio de 2011**

Fuente: **Latiza.es**

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.

Seguro de caución:

Asegura nuestras obligaciones frente a Loterías del Estado, por cualquier suceso -tengamos o no responsabilidad- que imposibilite que entreguemos a aquél el importe de las ventas o los décimos.

No hay que olvidar que el beneficiario es Loterías del Estado, ahora SELAE. Esto significa que, aunque el seguro lo contrate y pague el administrador, en caso de siniestro la Compañía de seguros (AXA) nos va a reclamar el importe de la indemnización pagada al beneficiario

Seguro Multirriesgo

Se contrata con AXA y es el complemento perfecto de la póliza de caución, ya que va a permitir hacer frente a la reclamación de la Compañía en caso de que Loterías del Estado ejecute el seguro de caución. Por ejemplo, si sufrimos un robo le reclamará a Axa el importe de la pérdida y ésta se lo repercutirá al administrador, quien por medio del seguro multirriesgo recibirá la indemnización con la que podrá hacerle frente.

Además de las coberturas habituales de un seguro multirriesgo que se pueden asegurar, tales como:

- Incendio, caída del rayo, y explosión.
- Riesgos Extensivos (daños por agua; por lluvia, viento, pedrisco o nieve; por actos de vandalismo; por impacto de vehículos; y otros riesgos)
- Robo del Contenido normal (mobiliario, material de oficina, etc.)
- Rotura de lunas, cristales y rótulos.
- Responsabilidad civil por daños causados a terceros.

La póliza asegura una serie de coberturas pensadas expresamente para nuestro negocio, como son:

1º Robo y atraco 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 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 elegir el porcentaje de aseguramiento que se quiera (100%, 50% ó 25%), reduciendo el importe de la prima, pero, en caso de siniestro, el importe correspondiente a ese porcentaje también será la indemnización máxima.

2º 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.

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 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 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.

5º Atraco durante el transporte de fondos: se asegura tanto el metá-

lico 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 (Asociaciones, bares, peñas, etc.), así como durante la recogida de billetes y efectivo.

6º Puntos de venta (Asoc. Bares, Peñas etc.), 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

7º 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 25% de su importe.

8º Responsabilidad de la Administración por daños a Bienes, distintos de efectivo y lotería, propiedad de STL, que estén bajo custodia o depósito de la Administración; nos referimos a los terminales o las pantallas.

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

1) AXA

Camino Fuente de la Mora, 1
Edificio Este, planta 3ª
28050 Madrid
902-32 13 23

2) BBVA Broker

Tel. 91 537 99 66/77 11
Fax. 91 537 99 69

BBVA Broker

Correduría de Seguros y Reaseguros

Todas las ventajas de ser asociado de ANAPAL, en BBVA.

Convenio ANAPAL-BBVA

En BBVA nos adaptamos a las necesidades específicas de vuestro colectivo. Ponemos a tu disposición una gran variedad de productos y servicios en condiciones especiales por ser asociado: soluciones para gestionar tu día a día, una Cuenta de Crédito para hacer frente a tus necesidades económicas, las Líneas ICO, la Tarjeta Negocios, el Seguro Más Cobertura Profesional, una Tarifa Plana para TPV y un terminal que permite a tus clientes pagar con tarjeta, incluso si tu establecimiento dispone de cristal de seguridad...

Ven a vernos, tenemos una respuesta para cada necesidad. Sólo tienes que identificarte como asociado de ANAPAL y podrás beneficiarte de las condiciones específicas que tenemos para ti.

Aprovecha tu banco.



Más información:

-  Oficina BBVA
-  Línea BBVA Negocios 902 22 44 64
-  <http://www.conveniosbbva.es/7/anapal>

adelante.



Astiazarán: "El fútbol genera el 95% de las apuestas"

El presidente de la Liga de Fútbol Profesional (LFP), José Luis Astiazarán, lamentó hoy que la Ley del Juego recientemente aprobada deje sin concretar el porcentaje que debe retornar al deporte de las apuestas deportivas, en las que "el fútbol genera un 95%". "Hemos conseguido que haya un retorno y hemos estado trabajando para que se acote el porcentaje de ese retorno, pero la ley remite a una futura ley. No pedimos dinero, sólo derechos

con la obligación semanal de ofrecer un partido en abierto.

"Nosotros continuamos con el mismo problema. Somos el único país en el que se obliga a dar un partido en abierto. No nos oponemos al fútbol en abierto, pero pedimos que no sea obligatorio", señaló Astiazarán, quien recordó que el 43% del fútbol que se ofrece por televisión ya es de pago.

El presidente de la Liga cree que el fin de esta obligación permitiría que a principio de temporada se pudieran saber los horarios de cada jornada, ya que el modelo actual hace que la fijación de los horarios se concrete con muy poca antelación al estar condicionada por la elección del partido en abierto.

"En la Liga hay consenso sobre reorganizar y reflexionar sobre la necesidad de dar un partido en abierto y hay sensibilidad en que haya equilibrio en el reparto de ingresos. Existen posturas discrepantes en la forma de explotación de los derechos de televisión, pero el equilibrio sería muy importante para tener una liga muy competitiva", añadió.

Astiazarán, que dijo no tener respuesta todavía de la Administración a estas peticiones de los clubes, se mostró optimista ante la negociación del nuevo convenio colectivo con la Asociación de Futbolistas Españoles (AFE), tras los primeros contactos mantenidos con el presidente del sindicato, Luis Rubiales.



"Hemos empezado a tener una serie de conversaciones con un calendario de trabajo a partir del día 30. Tenemos capacidad para llegar a una solución. Queremos trabajar conjuntamente para buscar soluciones y salidas a los futbolistas, queremos que se cumplan los contratos y modernizar y profesionalizar la relación con AFE", indicó.

El presidente de la Liga espera que tampoco existan dificultades para sacar adelante el calendario de la temporada 2011-2012, que se puede concretar la semana que viene en las juntas de división antes de su ratificación en la Asamblea de la Federación Española.

"Es mejor no parar la competición mientras podamos y nosotros no tenemos las circunstancias atmosféricas adversas de otros países. En Navidad es natural que haya partidos pero hay derechos adquiridos", señaló en alusión a las vacaciones que los jugadores tendrán en las fechas navideñas.

Fecha de publicación: **Miércoles 18 de Mayo de 2011**

Fuente: **Efe**



que nos corresponden, y a partir de ahí lo gestionaremos. Puede ayudar a que los clubes transiten a un mejor escenario económico", dijo.

Durante un desayuno informativo en la Agencia EFE, Astiazarán destacó el peso que el fútbol tiene en la economía española, ya que "genera alrededor de 65.000 empleos directos e indirectos" pese a lo cual sigue sin encontrar respuesta a sus reivindicaciones como la de acabar

KIOSCO virtual

Leído por ahí ...



La ONCE pretende captar los establecimientos colaboradores de su personal vendedor

La ONCE, a través de la Unión Temporal de Empresas de LOGISTA y GTECH encargada de gestionar desde mayo del pasado año las ventas de productos ONCE a través de gasolineras, estancos o quioscos de prensa, pretende ahora incorporar a los establecimientos de hostelería y restauración a esta red comercial denominada tiendas Gana Ya!, bares y restaurantes que vienen colaborando históricamente con los vendedores y vendedoras del Cupón en la venta de sus productos, vía de comercialización que supone un 30% de la facturación anual.

Una intensa campaña de cartas, acompañadas de visitas de agentes comerciales, ofrecen a los bares o restaurantes, colaboradores tradicionales de los vendedores y vendedoras del Cupón, incorporarse a la red de tiendas Gana Ya!,

dotarles de terminales de venta y obtener una comisión por la venta de juegos activos (7/39 o Superonce) y loterías instantáneas (rascas), lo que, en opinión de CCOO, rompería la colaboración con el personal vendedor del Cupón, al obtener beneficios directos por la venta de los otros productos ONCE, poniendo en peligro ventas anuales superiores a los 600 millones de euros.

CCOO considera que esta arriesgada operación se decide, después de que las ventas a través

de gasolineras, estancos y quioscos de prensa, apenas alcanzasen un 20% de las previstas para todo el año 2010, lo que pone

en peligro la importante inversión realizada por LOGISTA y GTECH, por lo que la ONCE opta por poner en manos de estas empresas la información que han ido obteniendo de sus vendedores y vendedoras, para que se puedan dirigir a los establecimientos colaboradores de su personal vendedor, incumpliendo la palabra que les dio el pasado año, para convencerles de las 'bondades' de la operación de las tiendas Gana Ya!, asegurándoles que la 'red complementaria' sólo incluiría gasolineras, estancos y quioscos de prensa.



CCOO rechaza la operación por considerarla extraordinariamente arriesgada al poner en peligro la continuidad de un 30% de su facturación anual del producto Cupón, sin garantía de que las ventas de los otros productos ONCE por estos establecimientos compensen tales pérdidas y produzcan beneficios netos (en el primer trimestre de 2011, las ventas del producto Cupón fueron el 82,10% del total de las ventas y las tiendas Gana Ya! sólo vendieron el 3,37%) y porque supone un nuevo ataque a los derechos de los vendedores y vendedoras, con riesgo de su economía familiar y del empleo de miles de personas discapacitadas, en su mayoría. +

Fecha de publicación: **Martes 24 de Mayo de 2011**

Fuente: **Teleprensa.es**



KIOSCO virtual

Leído por ahí ...



“Las apuestas online dejarán fuera de juego a Loterías”, según José Antonio Martínez Sampedro

José Antonio Martínez Sampedro, presidente de Codere, sigue muy de cerca la tramitación de la Ley del Juego, que definirá el marco del sector de forma decisiva.

Martínez Sampedro denuncia que “el Gobierno se ha vendido a los operadores del juego online y a los clubes de fútbol que patrocinan, por lo que dejará en desven-



taja a su propia empresa, Loterías y Apuestas del Estado (LAE), y perjudica al resto de compañías”. Por este motivo, Codere ha decidido actuar y ha demandado al Real Madrid y a Bwin.

¿Cómo valora el Proyecto de Ley?

Como expusimos en el Parlamento, creemos que la ley era necesaria para dar solución a un escenario con mucha confusión y actuaciones ilegales. La ley necesita incorporar aspectos como que los equipos residan en España o el dominio .es. En definitiva, dar la seguridad que otros mercados que van por delante, como el italiano y el francés, garantizan. BNG, CiU, PNV y PP han presentado enmiendas en esta línea.

¿Y en lo relativo a los operadores online?

La ley está mal enfocada. Estas empresas se visten como compañías de apuestas deportivas y tienen de rehenes a los clubes, pero son casinos online. Las apuestas son sólo el 20% de su actividad, el gancho. No pagan impuestos y se ponen la bandera europea cuando operan desde paraísos fiscales. Algunos juristas opinan que, si el Estado no reclama los impuestos no pagados, está concediendo ayudas públicas. Se debería mantener la legislación penal en lo relativo al fraude fiscal, al blanqueo y a los paraísos. Si sólo hay sanciones administrativas, estas empresas se ríen.

¿Qué opina sobre la privatización de LAE?

Una de las cuestiones más paradójicas es la tramitación de urgencia del Proyecto, que sólo se explica por lo perentorio de privatizar LAE para cumplir con la UE y reducir el déficit. Tenemos criterio para presumir los factores que moverán a los inversores, ya que son los mismos que invierten en nosotros. Y, con el marco que prevé la Ley, el negocio de LAE sólo puede retroceder. Van a estar obligados a compartir su red de ventas, la Unión Europea no va a dejar que los premios no tributen; su retroceso va a ser importantísimo. Y competirán otras loterías. En lo único en lo que LAE podría crecer, es en el juego online y ahí el Gobierno ha puesto la alfombra roja a los operadores online.

Les dejás mantener sus patrocinios; es decir, por 100 millones de

euros, el Gobierno se juega los 3.000 millones de euros de impuestos anuales que paga LAE. La presión de los clubes ha tenido éxito. El Gobierno se ha vendido a los patrocinios del fútbol. Le interesa más que cumplir el objetivo de déficit. Las apuestas deportivas soportan unas tasas del 10%, frente al 60% del bingo o al 50% de los casinos. El juego online tiene la estructura de costes más baja del sector.

¿Por qué demandan al Real Madrid y a Bwin ahora?

Durante años hemos valorado hacerlo. Para una empresa madrileña es poco apetecible demandar a un club como el Real Madrid. Pero llegamos a la conclusión de que era la única forma de defender nuestros intereses. No pagan impuestos y gozan de una publicidad ilimitada. El Real Madrid es el caso más evidente de competencia desleal para nosotros, aunque los argumentos legales que esgrimimos valen para el resto. Es el principio de una serie de actuaciones.



¿Planean pedir licencias de juego online?

Vamos a intentar tener licencias en todas las jurisdicciones. En Italia, ya tenemos. También pediremos en las comunidades. Es bueno que se haya abierto el cupo.

KIOSCO virtual



“Las apuestas online dejarán fuera de juego a Loterías”, según José Antonio Martínez Sampedro

Presente y futuro del sector

1. “Una Ley del Juego era necesaria para dar solución a un escenario con mucha confusión y con empresas que desarrollan actuaciones ilegales”.
2. “La empresas online se visten como compañías de apuestas deportivas y tienen de rehenes a los clubes, pero las apuestas son sólo el 20% de su actividad”.
3. “Algunos juristas opinan que, si el Estado no reclama los impuestos no pagados, como planea hacer, está concediendo ayudas públicas”.



4. “El Real Madrid es el caso más evidente de competencia desleal, aunque los argumentos legales valen para el resto. Es el principio de una serie de actuaciones”.
5. “En lo único en lo que LAE podría

crecer es en el juego online, y ahí el Gobierno ha puesto la alfombra roja a los operadores”.

6. “Vamos a intentar tener licencias online en todas las jurisdicciones en las que estamos. En Italia, ya tenemos. También pediremos en las comunidades”.

Fecha de publicación: **Domingo 01 de Mayo de 2011**

Fuente: **Expansion.com**

HILTON EUROPE

DETECTOR BILLETES FALSOS (seis sistemas de detección)



100%
Fiable
(Banco
España)

CONTADORAS/DETECTORAS DE BILLETES



Modelos
indicados
para
conteo de
décimos

PROMOCION ESPECIAL ASOCIADOS ANAPAL

c/ Principe de Vergara, 5, bajo dcha. 28001 MADRID
Tfono.: 91 458 60 80 - Fax: 91 458 71 36 - e-mail: marketing@hiltoneurope.com

nuevos juegos

¿Será un éxito seguro el nuevo Euromillones?

Nuevo formato de Euro-millones

Parece ser que la propuesta surge desde Reino Unido, un cambio en la estrategia comercial hasta la fecha de Euromillones. Y España, donde es un éxito claro la actual fórmula, se suma sin matices a la renovación.

El eje del cambio es la duplicación de los sorteos: dos por semana, martes y viernes. Pero se cambia también la composición interna de porcentajes por categoría y se incrementan las estrellas de 9 a 11 bajo la expectativa de seguir creciendo en dificultad y, si es posible, en números de países implicados. El hecho cierto es que las probabilidades de acierto para la primera categoría se complican, y se coloca una nueva categoría inferior para compensar. El burro ya tiene zanahoria por delante, y más alfalfa para seguir caminando. Sólo hace falta que la crisis no mande al traste el nuevo ajuste.

Así queda

Con el 50% destinado a premios, el dinero ahora se reparte así entre las trece categorías:

1	5+2 ----	32,0%	igual
2	5+1 ----	4,8%	antes 7,4
3	5+0 ----	1,6%	antes 2,1
4	4+2 ----	0,8%	antes 1,5
5	4+1 ----	0,7%	antes 1
6	4+0 ----	0,7%	igual

7	3+2 ----	0,5%	antes 1
8	2+2 ----	2,3%	antes 4,4
9	3+1 ----	2,2%	antes 5,1
10	3+0 ----	3,7%	antes 4,7
11	1+2 ----	6,5%	antes 10,1
12	2+1 ----	17,6%	antes 24
13	2+0 ----	18,0%	nueva
Fondo Reserva			8,6%, antes 6

Formato actual y nuevo formato

Distribución del fondo para premios (50 % de la venta)

Cate-goría	Matriz de N°	N° acer-tados Matriz de estrellas	% Fondo de premios
1. ^a	5	2	32,00%
2. ^a	5	1	7,40%
3. ^a	5	0	2,10%
4. ^a	4	2	1,50%
5. ^a	4	1	1,00%
6. ^a	4	0	0,70%
7. ^a	3	2	1,00%
8. ^a	3	1	5,10%
9. ^a	2	2	4,40%
10. ^a	3	0	4,70%
11. ^a	1	2	10,10%
12. ^a	2	1	24,00%
Fondo de Reserva			6,00%

Sobre el formato anterior obser-



vamos los siguientes cambios:

- Se incrementa el Fondo de Reserva.
- La Primera categoría y la sexta quedan igual, disminuyendo todas las demás categorías. Aparece la nueva categoría 13^a.
- Las estrellas pasan de 9 a 11

Si con el modelo antiguo, de 9 estrellas, la dificultad para acceder a la máxima categoría era 1 contra 76.275.370, con el nuevo modelo de 11 estrellas será de 1 contra 116.531.800 probabilidades, **cua-renta millones de combinaciones más**. Por ello, la dificultad de acertar los 5+2 se incrementa en un 52,6%, **pero la probabilidad de que toque 'algo' pasa del 4,25% al 7,81%: crece un 84%**.

Conclusión: a la gente le tocará más veces, aunque con menos valor de cada premio. En cuanto al volumen total de premios a pagar hasta la novedad implantada, era antes del 58,5% del total de premios, y con el nuevo sistema pasará a ser del 61,60%. Crece un 5,3%. Esto es lo que presumiblemente subirá la comisión de pago, sólo respecto a los premios de Euromillones y su efecto. Es decir, se favorece la recuperación más baja, con sólo dos estrellas, que obtiene cuatro euros fijos (más de un "reintegro" para los que juegan una sola columna y menos de un reintegro para los que juegan más de dos columnas).

nuevos juegos



La novedad más importante es que ahora se juega dos días: martes y viernes. Lo que obligará al jugador a duplicar el gasto semanal en este juego, si no quiere perder opciones, sueños, sobretodo si jugaba una combinación fija: sus números mágicos/soñados. Y habrá que esperar a ver si el cansancio se adelanta al aumentar el esfuerzo económico a realizar.

De los países que participan, sólo España, Irlanda y Portugal, no han salido aún de la crisis. Y de estos tres, sólo España mantiene tasas de paro por encima del 20%. Los restantes, Austria, Bélgica, Francia,

Luxemburgo, Suiza y Reino Unido parecen en mejor senda económica, más receptivos a nuevos esfuerzos de captación de fondos de sus habituales clientes.

Pero, obsérvese que **España es el que más volumen de juego aporta al juego. El 21,5%** del total de los nueve estados participantes. Surge entonces la duda, ¿Se podría haber frenado el cambio hasta entrar en fase de crecimiento económico?, ¿Somos o no líderes en este juego?, ¿es el momento adecuado para España este cambio?

Previsiones

Para el caso Español, **dado que el gasto por habitante en juegos, no va a crecer mientras no crezca el PIB y la renta disponible para gastos superfluos, el duplicar la oferta de euromillones no va a incrementar la demanda, salvo**

que capturemos cuota de mercado a la competencia interna (Máquinas B, Casinos, Bingos y ONCE).

De no ser así, si en la práctica Euromillones sube, será a costa de que algún otro "juego LAE" baje. Y en ese caso sería un fracaso para el operador, desde el punto de vista del ratio recaudación/ beneficio.

La razón básica que puede hacer que esto ocurra es que la oferta actual es suficiente para la demanda existente. El crecimiento de Euromillones durante 2010 fue del 0%. La demanda de mercado, en general, incluidos Juego Público y Juego Privado, está en números rojos en 2009 y 2010 (contracción de demanda). Y si al principio, por la curiosidad y el Bote de lanzamiento, se incrementan ventas entre los dos días, será probablemente a costa del descenso de La Primitiva, El Gordo y El Bono-loto. Lo iremos comprobando, **por lo que el Tesoro o ahora el operador no saldría beneficiado del**

VIC/CAS Fundas de plástico

El servicio y la calidad no son fruto de la casualidad

C/ de la Caserna, 7

17600 Figueres (Girona)

Tel. 972 672 441

info@vic-cas.com

www.vic-cas.com



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

ESPACIO PARA LA IMPRESIÓN

70 X 80 mm

LE IMPRIMIREMOS EL MENSAJE QUE QUERRA HACER LLEGAR A SUS CLIENTES.



Compartir

Descargar

Imprimir

100% seguro

COMO HACER SU PEDIDO



Por teléfono:

972 672 441



Por e-mail:

info@vic-cas.com



Por correo postal:

c/ de la Caserna, 17
17600 Figueres (Girona)

SOLICITE PRECIO POR CANTIDAD

A partir de 600 unidades



cambio. Los datos son fríos y habrá que observarlos con cuidado.

Se puede argumentar que se está consolidando un diseño de juego "injusto" (sin equilibrio interno, ya que la masa de premios se concentra en la primera categoría, 32%,



y en las dos más bajas, 17 y 18%, dejando todas las intermedias con muy bajo retorno). Algo previsible al reforzar la 1ª categoría (el Bote), sin buscar de origen una estructura más equilibrada, debilitándose todos los premios intermedios. Es una opción extrema, y que habrá que comprobarse en la práctica su éxito recaudador.

Al modificar también el porcentaje de Fondo de Reserva, de tres semanas sin acertante para garantizar la acumulación de 15.000.000, ahora pasamos a dos semanas (considerando una recaudación media de 93.000.000 de euros con un solo sorteo). Y como ahora la semana se compone de dos sorteos, lo probable es que la recaudación por sorteo (martes o jueves) descienda entre el 20 y el 50%. Si nos vamos como ejemplo al extremo del 50% de disminución, con una recaudación de 47.000.000€, se precisarán más de tres semanas sin máximo acertante para alcanzar los 15.000.000 del fondo garantizado. De ahí el incremento de dificultad, del 52% en probabilidades añadidas. De ahí quizá también la duda sobre si pueden mantener o no los 15 millones de fondo garantizado o deben bajarlo a 10 millones... Con toda probabilidad

no lo harán, pues perdería reclamo el juego.

El juego, a corto plazo, depende del azar y los organizadores se pueden llevar sorpresas. El incremento de dificultad no supone necesariamente que descienda el nº de acertantes de 1ª categoría en la misma proporción. Hoy, "la banca" (el organizador), con 93.000.000 invertidos por los jugadores cada semana, que representan un máximo de 46.000.000 de combinaciones distintas cubiertas, juega con 30.000.000 de combinaciones sin cubrir, como mínimo. **Con el nuevo sistema**, si se siguiera jugando 93.000.000 por sorteo, lo que es inviable, **quedarían 70.000.000 de combinaciones sin cubrir, como mínimo**, frente a 46.000.000 de combinaciones cubiertas.

Ya hemos dicho que esos 46.000.000 cubiertos es un cálculo meramente teórico, ya que es prácticamente imposible que no se repitan combinaciones, y aunque la Banca, el organizador, es la que más combinaciones retiene, el azar, insistimos, puede deparar sorpresas. Suerte para los organizadores.

Queda pendiente el tema del fondo mínimo garantizado. En las nuevas normas, **no se aporta información sobre si se mantienen o no los 15 millones.**

Comparando con la Primitiva

Se enfrentan una recaudación media de 16.000.000€ contra 13.983.816 combinaciones posibles en La Primitiva. Por lo tanto, se "pueden" cubrir todas las combinaciones con lo recaudado, ya que la apuesta es sólo un euro. Esto produce una mayor probabilidad de acierto y una mejor distribución de porcentajes entre premios intermedios (un juego "más justo", más equilibrado teóricamente).

Es posible que sea por esto por lo que Euromillones no ha conseguido hasta ahora desplazar a La Primitiva en gasto semanal, a pesar de su gran Bote (fondo garantizado). El promedio de recaudación por semana de Euromillones es de 20 millones de euros. El de La Primitiva (jueves +sábado) es 32,7 millones de euros.

Conclusión

Una cosa es que conozcamos la repercusión probable que puede tener el cambio, y otra muy distinta que no procuremos favorecer la venta de este juego, como buenos profesionales. Lo haremos. El análisis no es un castigo, es una llamada en voz alta a la reflexión.

Nuestra obligación es hacer hincapié en el aumento de probabilidades de recuperación en premios bajos, y confiar en que podamos capturar cuota de mercado de los otros subsectores que compiten con nosotros por



el Mercado del Juego. Porque si lo conseguimos, sí podremos crecer, pese a las dificultades económicas.

Pero esto no se puede lograr si no mejoramos nuestros procesos de comercialización. Habrá que tirar de imaginación y de medios, informáticos por ejemplo, para aumentar la calidad de la oferta. La mejor comercialización de este producto es un reto al que nos unimos desde ahora

¡TE HA TOCAO!
ESTE VERANO 2011
HASTA EL
15 DE AGOSTO

10%^{de} dto.

**en todos los productos
de nuestro catálogo**



CONSULTA NUESTRO CATÁLOGO www.grupo-jcm.com/catalogo

innovación
en panelados, sl
ponemos a tu alcance más de 1000 artículos

grupo JCM
para más información 902 457 891

y desde aquí, este Boletín, para que ganemos todos.

Primeros datos reales

¿Cuál ha sido la evolución de los Juegos desde la semana 19 (sin euromillones del viernes,

Ventas acumuladas para Juegos activos en 2011	
	variación interanual con 2010
semana 1 a 19	-0,99
semana 1 a 23	0,19
crecimiento relativo	1,18
Ventas acumuladas todos los juegos	
	variación interanual
semana 1 a 19	-0,91
semana 1 a 23	-0,34
crecimiento relativo	0,57

hasta la semana 23?

Vemos que el acumulado de ventas desde la semana 1 a la semana 19, nos daba un descenso interanual de -0,99, (ver cuadro).

Trascurridas las cuatro jornadas con Euromillones duplicado, nos encontramos con un + 0,1 en Juegos activos, por lo que se ha crecido +1,18. pero sólo en relación con las ventas del año pasado. (con variables intervinientes como Bote o no-Bote).

Sólo podemos comparar en valores relativos. (2010 contra 2011)

En valores absolutos nos faltan datos de venta de las semanas, 15, 17 21y 22 para hacer por ejemplo una compara-

ción de ventas de la 14 a la 18 frente a ventas reales de la 19 a la 23, en el total de Juegos "activos" Nos faltan porque no se han subido a la WEB del MEH.

¿Llegaremos al 10% de crecimiento en juegos activos, gracias a Euromillones, que pronosticaban desde la dirección comercial?

Lo dudamos.

Redacción ANAPAL



Para facilitar el envío de comunicaciones con la mayor rapidez y con el menor coste, por favor envíanos tu correo electrónico/e-mail a ANAPAL:

e-mail: gestión@anapal.com

www.anapal.org



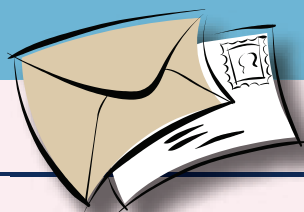
ANTE LAS DEVOLUCIONES DE CORREO QUE SE PRODUCEN EN CADA NUMERO DEL BOLETIN, **ANAPAL INFORMA QUE:**



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

En caso contrario Correos no se responsabiliza de la entrega.

AVISO: Todo aquel asociado que necesite un documento de ANAPAL por correo, así como los no afiliados hojas de afiliación, pueden pedirlo al gestor de correos de ANAPAL a través del teléfono 91-812.17.35 o al 663.96.56.49 (dirigirse a Antonio Rodríguez).





La Deriva de la ONCE

investigación

Pedro Lamata

Acabo de leer, publicado el 24 de mayo en el BOE, un nuevo Reglamento Regulador para los Juegos de la ONCE, en su modalidad "cupón de la Once"

<http://www.boe.es/boe/dias/2011/05/24/pdfs/BOE-A-2011-9083.pdf>

Atención al punto "comercialización de los productos":

Art. 5

5.1 "...los soportes cupón preimpreso y cupón emitido por terminal"...se comercializarán "por medio de los puntos de venta autorizados"

dicas distintas de sus agentes vendedores, para la comercialización de los productos de la "modalidad de juego" cupón de la ONCE" en los soportes cupón preimpreso y cupón emitido por terminal....

En plata: la ONCE permite vender los "preimpresos", a la UTE (estancos gasolineras y kioscos) y a quién se le ocurra y acuerde a partir del 1 de julio de 2011.

Esto es: el Operador ONCE sigue en la escalada de "poner en dificultades" a su Red profesional histórica. A sus 22.000 vendedores de calle.

En principio de buena fe, sin mala intención. Ellos, los "directivos", creen que así se moderniza el Operador.

Lo empezaron a modernizar a finales de 2009, dando paso a la UTE Logista-Lottomática-GTECH

Su plan era, a través de estancos gasolineras y kioscos en los que instalarían 3.000 termina-

les GTech, vender un conjunto de cinco rascas y dos kenos (al estilo Lottomática), utilizando la logística de Logista y su experiencia en tiendas de conveniencia. Productos todos con la marca ONCE. Bajo el paraguas legal de la ONCE.

Los resultados de 2010, con toda esta modernidad, fue el fracaso de

los rascas, no colocar los 3.000 terminales, y si en 2009

la ONCE había bajado el 5%, en 2010 bajar el 6% sobre la bajada de 2009.

Ahora son mucho más modernos y mucho menos productivos.

Obviamente, se olvidaron de qué tipo de público, qué mercado tiene la ONCE, qué preferencias de consumo y a quién han estado ligados esos clientes durante más de setenta años.

Se olvidaron también de que el único rasca que tenían antes (desde 2006), vivió de la novedad en 2007, pero pasada la "novedad" cayó en picado durante 2008 y 2009.

También olvidaron que cuando la Lotería Catalana implantó el rasca, no obtuvo de ninguna manera los resultados esperados.

En vez de deducir que en España, la respuesta inmediata en juegos a "pie de calle" la tiene capturada el subsector "Máquinas B", dedujeron que el error estaba en sus 22.000 vendedores que no sabían o no se esforzaban en vender este producto. El rasca triunfa en Francia, ¿por qué no va a triunfar en España? Porque en Francia no hay 250.000 tragaperras a pie de calle.

Había que crear, según los Directivos de la ONCE, una nueva red presencial paralela, para que el rasca triunfara.



5.2 Se consideran puntos de venta autorizados los agentes vendedores con relación contractual con la ONCE y las personas físicas o jurídicas contempladas en el art. 7

Art. 7.1

La Once podrá suscribir acuerdos con personas físicas o jurí-



La Deriva de la ONCE

dad. Ahora sí, los que tomaron la decisión de la UTE, han mirado sus resultados de los últimos años

**Comisión Nacional del Juego
(la del Ministerio del Interior)**

error de gestión, (¿Un error de 30 millones de euros? Lo que hubo que pagar a la UTE para instalar la nueva red) **les damos la posibilidad de vender lo que todavía funciona: el cupón pre-impreso. Así aguantarán un año más.**

Esta nueva red que obviamente competía con la red histórica, en principio no podía vender el cupón. Porque el operador Once protegía así a su red tradicional.

¿Y los kenos o "lotos rápidas"?

Fracasan por la misma razón que fracasó en su momento el Combo y el 7/39. Son juegos que para resultar atractivos, tienen que reunir suficiente masa crítica de participación y no la tienen. No pueden competir con La Primitiva o incluso con el BonoLoto estatal (LAE o SELAE)

La semana del 16 al 21 de mayo hubo protestas por parte de los vendedores de la ONCE, *porque además de la crisis, además de la red de la UTE, ahora se pretendía (ya que muchos estancos y gasolineras no habían querido saber nada del terminal), extender –ofrecer-, el reparto de terminales ONCE, a bares y cafeterías.*

Cuando protestaron, los vendedores de la ONCE todavía no sabían que a partir del 1 de Julio tendrían que compartir el "cupón". ¿Cuántos lo saben ahora?

Dada la inversión realizada en la "moderna nueva red", no se puede permitir que estancos gasolineras y kioscos abandonen, devuelvan los terminales por su baja productivi-

Miran los datos de 2008 y comprueban una caída de 65 millones en el rasca, un 25,2%

Qué esto perjudica a los 22.000 vendedores de calle... Mala suerte. Que ellos fueron los que implanta-

JUEGOS	RECAUDACIÓN 2008	RECAUDACIÓN 2007	VARIACIÓN % SOBRE 2007
Cupón diario	849,68	828,61	2,54
Cuponazo	708,76	749,82	-5,48
Súper Cupón fin de semana	150,58	170,74	-11,81
Extraordinario	148,00	111,25	33,03
Combo - 7/39	48,43	44,28	9,38
Lotería Instantánea	195,14	260,60	-25,12
TOTAL	2.100,59	2.165,30	-2,99

JUEGOS	RECAUDACIÓN 2009	RECAUDACIÓN 2008	VARIACIÓN
Cupón	796,46	849,8	-6,3
Cuponazo	732,28	708,76	3,3
Súper cupón	126,23	150,58	-16,2
Extraordinario	143,62	148	-3,0
Juegos activos	30,09	48,43	-37,9
L. Instantánea	152,12	195,14	-22,0
TOTAL	1980,78	2100,59	-5,7

Fuente: memoria 2009, de la Comisión Nacional del Juego MIR.

Miran también los datos de 2009, el rasca vende 152 millones de euros, 43 millones menos que en 2008, un 22% de nueva caída.

Pero observan también que entre cupón y cuponazo siguen vendiendo alrededor de 1.500 millones. La columna vertebral de la venta del operador ONCE.

Luego, si queremos que no abandonen los de la "nueva red", *lo que evidenciaría un grave*

ron la cultura del cupón, los que fidelizaron nuestro segmento de mercado... Qué viven exclusivamente de esto... Nadie es imprescindible.

Y aquí debemos recordar dos cuestiones:

1- Los errores de estrategia comercial de la Dirección del operador ONCE, los padece su red comercial histórica, **pero los terminamos pagando todos los españoles.**



Los números rojos de la ONCE los soporta LAE, hasta el año 2012.

Año 2007:

17 millones de euros

Año 2008 :

33.9 millones de euros

Año 2009:

62.7 millones de euros

Año 2010:

111 millones de euros

2- Con contracción de demanda el multiplicar el nº de puntos de venta que ofertan un producto, no incrementa la demanda, puede producir el efecto contrario por sobresaturación de oferta. (Partiendo de la base de un mercado maduro e informado en el tema de oferta de juegos, y definido en cuanto a preferencias)

NO SE VA A INCREMENTAR DE FORMA SIGNIFICATIVA LA VENTA DEL CUPÓN y si se va a desorientar al cliente.

El descontento de la red tradicional se convertirá en "contra-publicidad". Y son ellos los que se comunican diariamente con el "mercado real" de la ONCE

El año pasado avisamos que fra-

casarían con la UTE y los "nuevos juegos", y fracasaron.

Con mercados maduros, sin crecimiento de PIB con crecimiento de inflación, con menos gasto disponible, y por lo tanto demanda contraída, el incrementar oferta está condenado al fracaso.

Por lo que este año volvemos a avisar: a partir del 1 de julio, van a volver a fracasar en lo que se refiere a incrementar ventas a base de generalizar la venta (multiplicar la oferta), del cupón y derivados. En el mejor de los casos repartirán su demanda capturada entre más, pero incrementando necesariamente gastos.

La Dirección de la ONCE viene asumiendo desde 2004 una estrategia equivocada, multiplicando productos sin suficiente demanda.

Pero desde finales de 2009, su estrategia, además de equivocada, es peligrosa. Peligrosa para la buena Imagen de la ONCE, para su Red Comercial tradicional y para los resultados económicos generales. Peligrosa para el bolsillo de todos los españoles...

¿Qué lección podemos extraer de esto nosotros, la Red profesional y especializada, que como los 22.000 de la ONCE vivimos exclusivamente de la venta de Juegos del Estado?

plía red.

En 2010 LAE saca la lotería por terminal, tampoco incrementa ventas, sube jueves pero baja mucho más sábados. (Aquí sí se incrementa en 6300 los potenciales vendedores de Lotería)

En 2011, la Once regula desvincular el cupón y derivados, de su red histórica.

En el caso de SELAE, los contratos mercantiles de 2010 (integrales y mixtos) reflejan la exclusividad de la Lotería de Billetes para los Administradores, por lo que salvo el incremento de oferta de la Lotería por terminal (2010), de las dos jornadas de la quiniela por semana



(2009 y 2010) y ahora duplicando Euromillones (2011), **no hemos sobresaturado oferta tanto como la ONCE. En consecuencia tampoco hemos bajado tanto como ellos.**

	2008	2009	2010	2011 Incrementos o Descensos
LAE	0.6	-2	-2.5	-0.34 (hasta semana 23)
ONCE	-3	-5.7	-6.1	

La lección: no sobresaturar

En 2004 la Once saca el cupón por terminal para su misma Red pero no incrementa ventas. No am-

¿Seremos capaces de escarmentar en cabeza ajena, de no repetir los mismos errores?

Pedro Lamata

Carta abierta al nuevo Director de Negocios de SELAE



REFLEXIONES SOBRE EL SALUDO PRESENTACION A LA RED COMERCIAL DEL NUEVO DIRECTOR DE NEGOCIOS DE SELAE (BOLETIN N° 19)

El peso de la Marca

"SELAE": detrás de estas siglas, cualquiera identifica a "LAE", y detrás de LAE también cualquiera identifica "Loterías del Estado".

Fácil y sólido mensaje.

El valor potencial de marca de SELAE es el valor acumulado a lo largo de 250 años por las Loterías. **¿Quién ha sido la imagen pública y notoria de las Loterías, durante el siglo XVIII, el XIX y el XX?: los Administradores de Loterías. No un logo, ni simplemente unas siglas.**

Si consideramos que hasta 1960 la influencia de la publicidad institucional, en relación con las Loterías, fue prácticamente inexistente, deberemos concluir que "el peso de la marca", el valor añadido de credibilidad, confianza y calidad de servicio, ha pivotado durante 200 años sobre la sufrida e inconfundible figura del Administrador de Loterías.

Como Operador de Juegos se habla de que somos líderes en Europa: es cierto. Ocupamos el tercer lugar detrás de Italia y Francia en ventas brutas, países con más de 60 millones de habitantes cada uno de ellos. En gasto por habitante en Juegos del Estado competimos con Italia por el primer puesto.

El peso de la Producción de LAE (su negocio).

Facturamos, en 2010, 9.592 mi-

llones de euros, de los que la red profesional, los 4000 Administradores de Loterías, facturamos 8.057 millones, algo más del 84% del total. Del resto, el 15,5% lo factura la red mixta, 6.300 establecimientos con una actividad comercial principal distinta de los juegos. Y el 0,5% restante corresponde a la venta directa del Operador por su ventanilla virtual, su WEB.

Los 45 millones de ventas por la WEB LAE, después de cinco años de existencia comercial, es un hecho muy valorado, en particular por el que fue su responsable directo, y ahora Director de Negocios, según declara en el Boletín n° 19. Pero veamos los datos:

Ventas WEB de LAE		
AÑO	Millones €	% Variación
2006	5	
2007	9	71,6
2008	14	56,3
2009	29	107,1
2010	45	55,2

Salvo la WEB de ONCE, la de LAE es la WEB que menos vende de todos los Operadores de Loterías de nuestro entorno (Francia, Reino Unido, Portugal). Pero esto, a nuestro entender, es digno de aplauso, porque en realidad nos permite concebirla como una WEB de información, y desde luego, como tal tie-



ne muchos y fieles visitantes, empezando por su propia red comercial, preci-

samente porque, en la práctica, es una WEB informativa. Y es coherente que así lo siga siendo, al menos en el mercado español.

Hay que reconocer que ha sido una WEB laboriosa. No ha sido fácil seleccionar proveedores de software y hardware, porque desde su creación STL tuvo que recurrir a tecnologías "amigas", o quizá deberíamos decir "mercenarias". **GTECH** desde los años noventa y **KEBA** en los últimos tiempos. No exportamos precisamente tecnología, y para la nueva plataforma que integrará los nuevos canales tenemos el apoyo de **Betware**, y si es necesario se abren concursos de proveedores para empresas de "desarrollo" de software, o para el propio "mantenimiento" de la WEB. Esa es la realidad.

Si hoy SELAE se puede considerar "líder" no es por su WEB, ni tampoco por STL, (aunque nadie niega su utilidad), es gracias a su red profesional, **esa que sí es n° 1 en productividad y eficiencia en la Unión Europea**. Y su producto estrella sigue siendo la Lotería de Billetes, el 55% de la venta total. Más de 5.323 millones de euros en 2010, y **que si es n° 1 en el**

REFLEXIONES SOBRE EL SALUDO PRESENTACION A LA RED COMERCIAL DEL NUEVO DIRECTOR DE NEGOCIOS DE SELAE

mundo como lotería de billetes, un producto ligado y desarrollado desde su origen, "a" y "por", la red profesional (el 84% de la producción de SELAE, de su "negocio").

Así pues, llevamos con orgullo desde 1763 el "peso de la marca" y el "peso de la producción".

Nos sorprende pues que, en sus primeras palabras a la red comercial, a través del Boletín N° 19, nuestro nuevo Di-



rector de Negocios, del que dependen la Dirección Comercial, la red de ventas, los desarrollos tecnológicos y, en su conjunto, la producción de SELAE, dedique una página a hablar de su éxito como gestor de la "WEB LAE" y, por el contrario, no dedique una sola palabra de propia presentación, quizá de ánimo y reconocimiento, a aquellos que sostienen la verdadera producción de SELAE, los beneficios, la marca, la verdadera clientela fidelizada y, en definitiva, su sueldo de Director. No es acritud, entiéndase bien, sino realismo en estado puro.

Hablar a la red, en sus primeras palabras de presentación, justamente del canal de venta directa al margen de la red (que compite con la red presencial desde 2006) no parece la estrategia de presentación más inteligente. Y puede parecer a algunos un cierto menosprecio, o una posible falta de visión de

conjunto, cuando el Presidente de la Sociedad Estatal ha reconocido ya en repetidas ocasiones, que esa red profesional es el principal activo de SELAE.

Quizá sea una distracción de recién llegado, no una falta

de preparación ni conocimientos. Aún así le sugerimos una aproximación a la realidad. Reúna a su equipo, llame a los representantes de las Asociaciones de la red comercial, (loteros y mixtos) el 99,5 de la producción y del mercado real de esa Sociedad Estatal de la que ocupa a partir de ahora un puesto "clave", y valore lo esencial de lo accesorio, el presente del hipotético futuro. Aquí los más interesados en que se optimice la gestión y se maximicen beneficios somos nosotros, los Administradores, incluidas nuevas tecnologías y canales. ¿Se puede optimizar la gestión ignorando u obviando dónde está el meollo de nuestra producción y por qué está donde está ahora?

Intentemos reconducir el tema.



No es acritud, ni insolencia. Nosotros sí queremos darle la bienvenida.

Aplicamos todos una serena reflexión y volvamos a presentarnos: nosotros somos la red profesional, el colectivo que ha levantado esta marca

de Loterías, la base de su producción real, y que ha fidelizado a 18.000.000 de clientes (29.000.000 en el caso de Navidad) a lo largo de un dilatado esfuerzo, y Vd. es el Director de Negocios, que viene de STL y ha levantado la WEB de LAE, ahora SELAE, un profesional cualificado. Miremos al futuro.

Sabemos unos y otro de dónde venimos. Ahora planteemos, juntos si puede ser, hacia dónde vamos.

Por qué... vamos juntos... o no?

Juntos, Vd. y nosotros, coordinados (bien comunicados) y motivados todos, debemos trabajar, poniendo lo mejor

cada uno, para situar nuestra empresa como líder en productividad, eficiencia, calidad de servicio y de productos. Ese es el reto.

¡Bienvenido!

ANAPAL

BLOG



a mano



por Ana Franil

Trabajé en LAE, en una Administración y hasta me gusta jugar y apostar. Tengo una visión de conjunto y amigos en todas partes donde he estado. Y os recuerdo que el Dire me ha dado carta blanca para escribir, y me pide que me suelte, que me deje llevar por mi famosa lengua viperina (yo he sido bilingüe desde antes de nacer, advierto) y saque chispas. Me repite que sesudos ya tiene unos cuantos, gente de fondo y calado, como los barcos, y a mi me pide ligereza, forma (espero que no sea una alusión machista), filigrana... Pero se olvida que fondo y forma son la misma cosa, y que todo está en la superficie, que decía el divino Oscar. Aquí va mi crónica...

El Presidente está ya instalado.

Aurelio ha nombrado ya a su equipo de confianza.

Los podéis ver en el Boletín de LAE. A destacar la segunda de a bordo, Eva Díez, una joven abogada, mano derecha del Presi, Secretaria del Consejo de SELAE, dinámica, todoterreno, con cara de empollona y de curranta. Diez reuniones al día, Rexona y a tirar *p'alante*...

El nuevo hombre fuerte para el área de Negocios, Internet y nuevos canales es Marcelo Ruiz, que viene de STL y tiene subyugado al Presi con la idea de que "Internet en juegos tiene ya mucho presente, no sólo futuro". En la casa hay otros que discrepan, y como en política a los que discrepan se les aparta, aunque sólo sea por un gesto, un titubeo..., Juan Gallardo, exnº2 de la casa, cae al nº7 o al 8 en las listas de éxito en SELAE, melodías en boga, a pesar de la fuerza de su viejo rap "Se fiel y déjate la piel", que lleva interpretando durante décadas.

También baja en la lista Juan Carlos Alfonso, nº 3 en el antiguo régimen, integrante de los "Hombres G", los fieles a Gonzalo Fernández, conocidos también como los "Presuntos implicados", entiéndase, en la privatización acelerada. Tanto baja que sale de la lista de SELAE, la más valorada, para aparecer en las del Regulador, la CNOJ, eso sí con el nº2, a la sombra de la nueva estrella Inma Vela, para la que escribe ahora

canciones de estribillo jurídico reglamentario, que deben mezclar bien y dar armonía en el caos sonoro de los juegos hispanos. Como veis, algunas listas, algunos listos y mucha marcha. ¡Música, maestro!

Instalado sí, pero no conoce las instalaciones, añaden con retintín otros. Ni los departamentos, ni a los jefes de sección, ni a los ujieres, ni a los guardias jurados... No tiene tiempo. Está en lo de vender, intentando conocer él primero al burro para poder vender sus virtudes y tapar sus defectos a los posibles compradores. Loable y difícil tarea, ¡pardiez!. No me extraña que no le quede tiempo... Pero, es el capitán del barco. Normalmente el último que debe abandonar la nave, el ejemplo a seguir; pero Aurelio quizá sea el primero en partir: su edad (próxima a la jubilación) y su escasa ambición política permiten imaginarlo, una vez concluya su tarea – la venta-, fuera de la nave SELAE. La gestión futura es posible que sea para otro. Veremos. Aún así, qué mejor forma de estimular a los marineros que saludarles en sus puestos, darles una palmadita en el hombro y una frase de aliento cercana: "Muchachas/muchachos: para lo que necesitéis, ya sabéis donde estoy...". Pero no. Debe ser porque está todo el día fuera visitando financieros y prohombres interesados en SELAE y, claro, ni él mismo sabe dónde va a estar y en qué momento durante la jornada. Imposible de todo punto dedicarse a relaciones públicas, menos aún, a escuchar al funcionariado...

De todas formas ahí va mi consejo: que tome





nota del Duque de Windsor, del marido de la reina Isabel de Inglaterra, departiendo con los recoge-pelotas de Wimbledon antes de entregar los trofeos: no parece realmente interesado en los jovenzuelos, pero da imagen de empresa y estabilidad (la monarquía), de buena educación y confianza en la tropa. Todos suman. Es una idea, nada más. ¡Godsave the Queen!

"Si te pasas al mercantil te damos la Lotería de billetes" - le dicen a un receptor amigo mío desde la cúpula de SELAE. Luego le añaden: "Sólo tendrás que esperar un año". Mi amigo, que lleva esperando bastantes años porque venía de la red de receptores, *los quinieleros*, y tiene prisa, le replica que "¿por qué no ahora mismo, en cuanto firme?", a lo que le responden que "hay que esperar un trámite". "¿Qué trámite...?", pregunta incrédulo, y consulta por doquier para no averiguar, por desgracia, nada más. Evasivas..., silencio. De otra parte, es conocido que a los mixtos se les ha prometido la Lotería de billetes también para el 2012. Sin embargo, en el contrato mercantil ofrecido por la casa se garantiza la exclusividad de la Lotería pre impresa para los Administradores. Alguien miente, alguien se equivoca o alguien quiere confundir a los loteros. Por si acaso, yo que ustedes no firmaré nada: hay tiempo. Todos manipulan para tenerlo a favor. Lo que está claro es que si toda la red, 10.500 puntos, acaba vendiendo Lotería de billetes, no se venderá más, pero escaso futuro habrá para todos, en especial, para los exclusivos: repartir miseria. Al loro.

"El marido de la Chacón se lleva la publicidad de SELAE", me cuentan. Otros me dicen que sólo son insidias. Yo pensé que sólo era un concurso, un procedimiento, pero tiene miga. Lo ha ganado al pa-

recer Young&Rubicam (filial de WPP), grupo que dirige en España Miguel Barroso, consorte con suerte de la Ministra actual de Defensa, ex Secretario de Estado de Comunicación entre 2004 y 2005 con Zapatero. Las empresas ganadoras tenían nombres muy raros, Grey y Mediaedge, ¿quién iba a saber que estaban vinculadas a

este buen hombre...?. Es que ya no se cree en la importancia de las ideas... *Las ideas cambiarán el mundo* -se decía antes, y ahora lo hemos olvidado. Las de su empresa serían brillantes, y por eso ha ganado, ¿o no? Eso sí, una pasta gansa en ideas. Estos son mis argumentos, pero si no les convencen, "Capitán: ¡Mande firmes!", y se escucha ¡Ar-rrrh! Solucionado.

En un Foro he leído que hay gente que pide la unidad de FENAMIX (los Mixtos) con LA MESA (los Administradores). Dicen que es la única forma de parar la privatización. Que yo sepa, los Mixtos no han estado en contra de ésta nunca, al menos mientras fue su jefe José Luis Romano. Ahora es un tal Toni Castellanos, locutor de cadenas regionales de TV, hombre orquesta, empresario de amplio espectro y espíritu jovial donde los haya, pero poco dispuesto a oponerse al poder. Pregúntenle a él. Los mixtos producen el 16%, los loteros el 84%: no pueden ser, creo yo, los mismos intereses los de ambos. Pero como decía mi padre: "un mixto es una cerilla, y su destino es perder la cabeza..." ¿Será verdad que la han perdido?

Si yo fuera lotera estaría indignada. No quiere decir que me pondría rastas y un piercing en la ceja, no. Estaría pensando todo el día que me quieren hacer un ERE sin indemnización alguna, después de haber trabajado bien durante más de dos siglos; que me están hablando de la "dictadura de los mercados" para ablandarme y ponerme muchas máquinas e incrementar la competencia de forma brutal. Por eso, si hubiera manifestaciones, sentadas, actos de protesta, lo que sea, tendría ya mi pancarta preparada. Indignada y sin un desahogo no me iría. De morir,

matando. Pero los chicos de ANAPAL, incluyendo el Dire de este Boletín, me dicen que tranqui, que me sosiegue, que todavía hay opciones; así que daré la razón a los que mandan, no sea que la primera en salir por un ERE sea yo. Aunque para lo me dan... Resignación. No. Indignación... Bueno, fifty-fifty.



de humor

Y LUEGO DICEN QUE INTERNET NO ES UTIL...
(Ideas recogidas por Internet)

GASTRONOMÍA

Este plato se esta poniendo muy de moda.

RECETA DE COCINA: Fácil y rápido de hacer.

POLLO AL AYUNTAMIENTO

Ingredientes:

Un pollo

Un despacho

Varios chorizos frescos.

Preparación:

1. Se coge el pollo y se le pone una corbata
2. Se le coloca en el mejor despacho de un ayuntamiento.
3. Lo rodeamos de chorizos.
4. Se le deja a su antojo durante un tiempo.
5. Y él solito se va haciendo rico, rico, rico...

El Mago de la bolsa



TRABAJOS MANUALES

¿Te sientes estresado por el trabajo continuo de la ventanilla?

¿Te sientes angustiado por el futuro incierto de tu concesión o de tu contrato mercantil?

¿Te imaginas vendiendo apuestas hasta el portero de tu casa?

KIT DE SUPERVIVENCIA PARA LOTERIAS VACIAS / KIT DE LA FELICIDAD

Elementos a utilizar:

2 anillas de goma, 2 clips... Procedimiento de ensamblaje:



Forma de uso:



NOTA: (Aprobado por el Consejo de SELAE, y con el visto bueno del Ministerio de Fomento del humor)

Algunos apuntes sobre el futuro de los operadores de juegos públicos y sobre el futuro de las Administraciones de Loterías

Una de las características de los Juegos Públicos es que se desarrollan en un “Campo de Juego Social”. El concepto de campo de Juego social es muy preciso y está perfectamente definido desde hace tiempo, pero aquí nos conformaremos, a modo de ejemplo visual, con señalar que un campo de juego social es aquél donde las “jugadas” pueden compartirse y realizarse y/o estar presentes en cualquier lugar, incluso en los bolsillos de las personas. De tal forma que un campo de juego social se extiende y expande por todos los circuitos de relación social.

La gestión comercial del “Campo de Juego Social”, donde se practican y desarrollan los Juegos del Estado, no puede ignorar dos asuntos, aparentemente colaterales, pero de enorme sensibilidad y trascendencia para el conjunto de la sociedad. Nos referimos a:

- La prevención y cuidado de la salud pública.
- La prevención de fraudes económicos, especialmente la prevención del blanqueo de capitales.

En cuanto al segundo punto, la prevención de fraudes económicos, además de legislación específica, ya existen diferentes realidades e iniciativas en marcha. En la actualidad, las Administraciones de Loterías están participando a través de sus asociaciones profesionales, mediante cursos de formación específicos, en el debate y definición de los protocolos que conjuntamente con SELAE deben observar en dicha área.

La relevancia del asunto de la salud pública, nadie lo puede cuestionar. De hecho la Unión Europea lo sitúa como un tema central en sus preocupaciones en relación a la cultura y evolución del mercado de los juegos de azar.

Entonces ¿por qué hablamos tan poco de cultura y salud pública en relación con los juegos? Es cierto que últimamente oímos hablar de **“Juego Responsable”**, pero este concepto únicamente se refiere a una serie de prácticas preventivas de adicciones patológicas al juego y su prevención en los menores de edad. El juego Responsable es un concepto coherente, que intenta aplicar una serie de medidas para prevenir la participación en juegos de azar a las personas que han caído en la enfermedad de la ludopatía. En algunos países los operadores deben financiar centros especializados en curar esta enfermedad.

Pero ¿a qué modalidades de juegos podemos asociar la ludopatía? Es más, además de la prevención de esta enfermedad, asociada básicamente a juegos de respuesta inmediata, ¿pueden existir modalidades de **juegos que incidan positivamente sobre la salud de los ciudadanos,**

juegos que contribuyan a mantener, o incluso mejorar, los circuitos emocionales de recompensas de las personas?

En este caso, si esto es posible, estaríamos hablando de un conjunto de prácticas diferentes, aquellas que nos aproximan al concepto de **“Juego Saludable”**, un término diferente y más amplio que abarca todo **un conjunto de políticas y metodologías comerciales que propician Juegos, y sistemas de participación en los Juegos, que influyen, o pueden influir, en positivo sobre la salud de las personas.**

Cuando Oskar Morgenstern, uno de los padres de la Teoría de Juegos, señaló que *“hay un comportamiento idéntico entre el comportamiento social del individuo y su comportamiento ante los juegos de azar”*, estaba señalando la evidencia de que, ante determinados “modelos” matemáticos que permiten evaluar los comportamientos de los jugadores en ciertos juegos, estos jugadores se comportaban de manera idéntica cuando esos modelos se extrapolaban a comportamientos (decisiones) sociales, que también dependían en su desenlace final de factores de azar.

Desde hace años, equipos multidisciplinares de matemáticos, economistas y neurocientíficos están trabajando en este campo, de forma que hoy tenemos una serie de conocimientos básicos que nos permiten evaluar con cierta precisión la incidencia de las diferentes modalidades de juego en la salud de las personas, así como el mayor o menor éxito de las diferentes políticas y metodologías comerciales que se aborden.

Por ejemplo, sabemos que hay que distinguir entre juegos de **“Respuesta Inmediata”** y juegos de **“Respuesta Diferida”**, porque ambos activan áreas diferentes del cerebro, y porque ambos entroncan con comportamientos sociales diferentes.

Los juegos de Respuesta Inmediata generan y conectan con jugadores a corto plazo, con la búsqueda de recompensas inmediatas. Los estímulos asociados, por ejemplo, a la planificación o la cooperación no entran en el ámbito de recompensas de estos juegos.

Por el contrario, los juegos de Respuesta Diferida, aquellos que aplazan en el tiempo la obtención de los posibles premios, si que entroncan con los estímulos asociados a la planificación, la cooperación, a prolongar la espera de la felicidad que puede suponer la obtención de premios. Y curiosamente hoy sabemos que el conjunto de recompensas asociados a la “espera”, a la ilusión por el desenlace

final del juego, son mucho más ricas, variadas y saludables que las que proporcionan los juegos de respuesta inmediata. No sólo eso, sino que también contribuyen a fomentar comportamientos sociales positivos, como evidentemente son la planificación y la cooperación.

Por otro lado tenemos los **“Juegos de Búsqueda”** y los **“Juegos de Elección”**, que discurren por canales neuronales diferentes: el de la Emoción y el de la Lógica respectivamente. Con lo que encontramos comportamientos y recompensas diferentes asociadas a cada una de estas dos modalidades de juegos.

Por tanto, estamos en condiciones de clasificar los juegos en función de su relación con el sistema emocional del cerebro. Hay cuatro tipos de juegos.

1. De Respuesta Inmediata y de Elección.
2. De Respuesta Inmediata y de Búsqueda.
3. De Respuesta Diferida y de Elección.
4. De Respuesta Diferida y de Búsqueda.

Sólo las dos modalidades de juegos de Respuesta Diferida pueden actuar en el ámbito de los Juegos Saludables. Y siempre que en uno y otro caso sepan cuidar y estimular las recompensas asociadas a las diferentes decisiones que se toman en los procesos de “Búsqueda” o “Elección”.

Por eso resulta siempre tan negativa la política de saturar el mercado (campo de juego) con nuevos juegos, o saturar con más sorteos de un mismo juego. Las políticas de saturación no sólo aproximan todos los juegos a los juegos de premio inmediato, sino que con la saturación de juegos y sorteos se aleja al jugador de los circuitos de recompensas asociados a la espera en el tiempo, que permiten vincular los juegos con mayores y mejores recompensas.

La saturación de juegos y sorteos no sólo nos aleja de los “Juegos Saludables”, sino que provoca que todos los juegos bajen en recaudación porque disminuyen las recompensas que ofrecen. Para el concepto “mercantilista” o “economicista” de los juegos esto resulta inexplicable, por eso no puede entender cómo es posible que con la proliferación de juegos y sorteos las ventas vayan a la baja, tal y como lleva demostrando la experiencia desde hace años, por ejemplo en el caso de la Once.

De ahí el enorme error que supone creer que el éxito de un Operador de Juegos radica en contar con un extenso portafolios de juegos. Es un error que parte de un concepto economicista, anticuado y acientífico de los juegos, aunque lamentablemente sigue vistiéndose de modernidad.

Y aquí entra el segundo factor determinante: la cultura que se crea en torno a cada juego; una cultura que se relaciona y se funde con la cultura de la sociedad, creando una interacción permanente entre Juego y Cultura.

A partir de aquí nos surge una segunda pregunta ¿Pueden los Juegos actuar positivamente sobre la Cultura de la sociedad, pueden fomentar comportamientos sociales positivos y saludables para la evolución de la sociedad?

Y la respuesta teórica es que sí. Hoy sabemos que el cerebro y sus circuitos neuronales se modifican en función de las pautas de comportamiento culturales y sociales de las personas. Cuando más se activan más se desarrollan y en mejor estado se encuentran.

Pero ¿hasta qué punto pueden beneficiar los Juegos Saludables, hasta que punto pueden actuar positivamente sobre el conjunto de la sociedad?

Esto aún no podemos calibrarlo con exactitud, aún debemos esperar para obtener respuestas más precisas. Lo que sí podemos afirmar con rotundidad es que hoy partimos de un conocimiento científico de los juegos, lo que sienta unas bases muy sólidas para avanzar en el camino de consolidar y desarrollar una industria de Juegos Públicos potente, moderna, competitiva y saludable.

Por último, ya podemos extraer unas pequeñas conclusiones finales.

- 1º. Los Juegos Públicos pueden y deben avanzar en el terreno de los Juegos Saludables. No solo es muy probable que ésta sea en un futuro inmediato la primera responsabilidad social y empresarial de su industria, sino que quién lidere este proceso, estará adquiriendo unas enormes ventajas competitivas frente a sus adversarios.
- 2º. En un mercado maduro, los Juegos Saludables son los de mayor potencial de crecimiento, ya que son los que pueden ofrecer recompensas más variadas y profundas.
- 3º. Los Juegos Saludables sólo pueden descansar en especialistas, profesionales cualificados para su comercialización. Por lo que estamos hablando del desarrollo de una industria puntera en conocimiento y puntera en la creación y mantenimiento de puestos de trabajo especializados.
- 4º. Estos especialistas cualificados ya existen en España. La Red Comercial de Loterías y Apuesta del Estado, especialmente las Administraciones de Loterías, representan el mejor aparato productivo de la Unión Europea por una sencilla razón: acumulan el mayor conocimiento práctico en juegos saludables y en sus procesos de comercialización dentro del campo de juego social.

POR FERNANDO GARCÍA GUDIÑA
PRESIDENTE DEL FORO ALEA

CURSOS OFICIALES 2011 PARA ADMINISTRACIONES DE LOTERÍA

1. Dinámicas del Mercado de Juego. Aspectos culturales, sociales y económicos del Juego Público.
2. La organización comercial del Juego Público. Responsabilidad social y legal del trabajo en una Administración de Loterías.
3. La atención al público en una Administración de Loterías. Las Nuevas Tecnologías como prolongación y soporte de las relaciones comerciales y sociales.
4. Conocimiento del Producto y su presentación al cliente. Juegos y Productos de Juego.
5. Juego Social y Redes Sociales. Nuevos fundamentos en la atención y relación con los clientes.
6. Prevención de Riesgos Laborales en una Administración de Loterías.



Entra en el Instituto IPAL
www.institutopal.es

**Ahí tienes toda la información de los cursos
y podrás rellenar y solicitar tu reserva de plaza**

También puedes informarte en el teléfono: 91 468 19 02

Recuerda que el número de plazas es limitado, y la admisión se evalúa por orden de las reservas solicitadas

Cursos financiados por:



Fundación Tripartita
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
El FSE invierte en tu futuro



MINISTERIO
DE TRABAJO
E INMIGRACIÓN

SERVICIO PÚBLICO
DE EMPLEO ESTATAL

Cursos impartidos a través de:



INSTITUTO PROFESIONAL
DE LOTERÍAS Y APUESTAS



¿Está su equipo protegido para los ataques virtuales?

Carlos López-Huerta,
Sales Manager de
Norman España

Cuando pensamos en un ataque informático nos viene a la cabeza el concepto de “virus”. Un virus es un programa informático que intenta transmitirse de un equipo a otro con distintos fines desde estropear el propio sistema, hasta robar datos personales o económicos. Pero cada vez son más los ataques que podemos sufrir a través de nuestro ordenador. Los tradicionales virus informáticos han dado paso a técnicas fraudulentas cada vez más sofisticadas, enfocadas a la obtención de nuestros datos personales y financieros, con fines delictivos. Los hackers ya no se conforman con

sacarle provecho a nuestras vulnerabilidades, pasando a convertirse en verdaderos delincuentes que atentan contra nuestra privacidad y nuestros bienes.

¿Cómo podemos sentirnos a salvo?

Muchas de estas técnicas son ataques sencillos de identificar, ya que se basan principalmente en la



ingenuidad de los usuarios. Por ejemplo, jamás ninguna entidad bancaria nos enviará un correo electrónico pidiéndonos que volvamos a validar nuestras claves, ni que entremos en un enlace a comprobar nuestras claves de acceso u operaciones. Sin embargo este tipo de correos suelen ser habituales. Hay algunas sencillas pautas que debemos seguir para prevenir estas amenazas. Por ejemplo, si recibimos un correo electrónico de remitente desconocido, con un texto en el campo de asunto que no tiene sentido, con un archivo adjunto de nombre sospechoso o que contenga un enlace que no sabemos bien donde nos llevará, es preferible que no abramos ese correo y lo borremos de nuestro sistema.

Otra clave para mantener la seguridad es no enviar nunca

NORMAN®

nuestras claves de acceso, cuentas ni contraseñas en ningún email o no acceder a páginas que comprometan nuestros datos en ordenadores ajenos (Cibercafés, etc.).

Además, es necesario contar con la tecnología adecuada. Es preciso contar con soluciones que sean, no sólo seguras y fiables, sino de

sencillo manejo. En primer lugar, instalando un buen antivirus para evitar que los virus y troyanos entren en nuestro sistema y mantenerlo actualizado constantemente. **¿Pero cómo elegir el mejor?** Existen muchos tipos de antivirus en el

mercado, que se pueden clasificar básicamente en dos grupos. Las soluciones basadas en archivos de firmas y las basadas en tecnología proactiva. La diferencia principal entre éstas es que mientras que las soluciones antivirus tradicionales basadas en firmas esperan a que un virus sea descubierto por alguien, identificado como virus y analizado, antes de proporcionar una seguridad adecuada, las soluciones proactivas detectan virus nuevos y desconocidos sin la necesidad de archivos de firmas actualizados. Además, es conveniente instalar otro tipo de soluciones para proteger el correo electrónico y las puertas de enlace. Estas soluciones están diseñadas para proteger a los usuarios del correo no deseado (spam), virus, gusanos, ataques de phishing (correos fraudulentos que buscan obtener nuestros datos bancarios).

retar a los sistemas de seguridad infectando servidores y aplicaciones con virus. Su nueva finalidad es

CAJAS FUERTES LÓPEZ e HIJOS

Mas información en
www.cajasfuerteslopezehijos.com
o en los teléfonos 91.408.45.73 ó 91.407.49.29

Desde 1968 a su servicio, lo que nos consolida en el sector de la seguridad, como una de las empresa mas antigua a su servicio, contando para ello con un sólido y cualificado equipo de profesionales así como un amplio catalogo de productos capaz de dar respuesta a cualquier necesidad.

CAJAS FUERTES HOMOLOGADAS Y CERTIFICADAS.

PUERTAS ACORAZADAS HOMOLOGADAS.

Cámaras acorazadas homologadas panelables.

Armarios ignífugos para soportes magnéticos y documentación

Gran stock de piezas recicladas.

Fabricación a medida.

ANCLAJES especiales de seguridad.

REPARACION Y APERTURA de todas las marcas.

INSTALACION de cerraduras electrónicas, bloqueos y retardos.

Transporte propio especializado.

Alquiler de cajas fuertes.

OFERTA ESPECIAL

CAJA FUERTE HOMOLOGADA GRADO IV.

SISTEMA DE CIERRE FORMADO POR CERRADURA DE LLAVE Y BLOQUEO Y RETARDO ELECTRONICO (ENTRY VISION).

TRANSPORTE Y COLOCACION INCLUIDO EN CIUDAD DE MADRID

PRECIO HASTA AGOTAR EXISTENCIAS:
925'00 €

c/ Federico Gutiérrez nº 26
info@cajasfuerteslopezehijos.com

28027 MADRID



Modelo	Medidas exteriores mm			Medidas interiores mm			Peso	Vol.
CAJA	ALTO	ANCHO	FONDO	ALTO	ANCHO	FONDO	KG	LITROS
7500 Nº 2	590	530	440	500	440	315	200	69



INTERLAN

www.interlan.com.es

Interlan Soluciones S.L.U - C/ Badajoz, 13
Móstoles (MADRID) - 91 664 31 56
B-82243411

Servicio Técnico Informático rápido y preciso.

INTERLAN, conoce perfectamente las necesidades de las empresas en materia informática, por esa razón, y desde 1999, ofrece su servicio de mantenimiento informático. Nuestro valor se caracteriza por ofrecer a nuestros clientes la seguridad de un equipo humano altamente cualificado y profesional, que le asesora en todo momento, y resuelve sus problemas de una manera eficaz, a un coste lógico.

Además, le ofrecemos soluciones a problemas cotidianos sin necesidad de grandes desembolsos económicos, por estas y otras razones le invitamos a comprobar como nuestro servicio de mantenimiento informático puede ser de gran utilidad para usted y para su empresa, y como gracias a el, podrá relajarse y dedicar sus esfuerzos a tareas relacionadas con su negocio.

Todo tipo de instalaciones a su disposición.

Se encarga de los proyectos relacionados con las infraestructuras de comunicaciones, redes, imagen y sonido, ofreciendo un amplio abanico de posibilidades.

Desarrollamos software a medida.

En Interlan, somos consecuentes con la piratería. Por eso ponemos a su disposición cualquier software que necesite, tanto antivirus, como Sistemas Operativos o creamos el software que mejor se asemeje a su negocio.

Especialistas en administraciones de loterías.

Nos encargamos de cualquier duda, instalación o reparación en su administración de loterías. Más de 8 años de experiencia en el sector con experiencia contrastada. Nos encargamos de su proyecto de seguridad personalizada para cada cliente. No dude en llamarnos e informarse. Le atenderemos encantados.

Casos de éxito realizados por INTERLAN



CEMENGAL S.A.

NORMAN



ICSA labs
CERTIFIED ANTI-VIRUS



NORMAN

authorized reseller

INTERLAN



INTERLAN

INTERLAN

INTERLAN

