

Noviembre 2011

# ANAPAL

Año 15 - Nº 42

El Boletín

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

## Hacia un modelo de red de ventas óptimo



3er Congreso

de Administradores



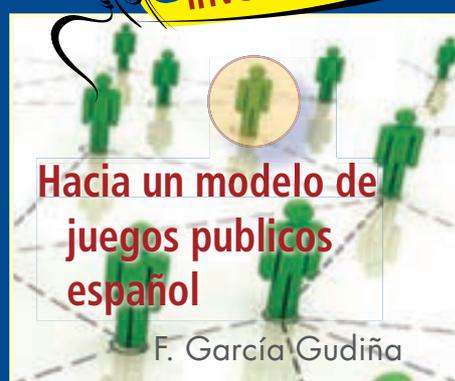
a. jurídica

Preguntas y respuestas sobre las dudas entre la Concesión o el Contrato



investigación

Hacia un modelo de juegos públicos español



F. García Gudiña

# Plan de Referencia Oficial de conocimientos específicos para Administraciones de Lotería

Ya está abierta la reserva de plazas para los cursos GRATUITOS de 2011

Los alumnos que aprueben los cursos obtienen las acreditaciones y diplomas oficiales de nuestro sector

Entra en el Instituto IPAL  
[www.institutopal.es](http://www.institutopal.es)

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

Información telefónica: 91 468 19 02

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

Cursos financiados por:



UNIÓN EUROPEA

Fondo Social Europeo  
El FSE invierte en tu futuro



## Cursos adicionales País Vasco

El Gobierno Vasco, a través de Hobetuz (Fundación Vasca para la Formación Profesional continúa), convoca y financia plazas adicionales para el Plan de Referencia de Administraciones de Lotería. *Estos cursos comienzan de forma inmediata.*



# Sumario

## SUMARIO

**Características económicas y jurídicas propias del modelo concesional**

Victor Gión



7

**La privatización: el proceso político**

Manuel Izquierdo



10

**Características básicas del modelo español la red profesional y especializada**

Pedro Lamata



14

**Aspectos sociales del juego público**

Josep Iborra



22

**Carta del PP al 3er. Congreso de Administradores**

Antonio Gallego



25

**Las reclamaciones jurídicas en curso**

Miguel Hedilla



27

**La disyuntiva contrato o concesión: preguntas y respuestas**

José M<sup>a</sup> de Castro



32

**Investigación**

Hacia un modelo de juegos públicos español

F. García Gudiña



39

**Resumen del i-GammingSummit I**

Redacción Anapal

42

**Kiosco Virtual**



49

**Director:** Jorge Martín Rodrigo • [jorgemartin@anapal.com](mailto: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](http://www.anapal.com) • [gestion@anapal.com](mailto:gestion@anapal.com)

Depósito Legal: M-22.423 - 1996

**Imprime:** Suministros Gráficos 2000, S.L.

**Edición:** 4.500 ejemplares



## PELEANDO POR UN CAMBIO

**D**ijimos que sin "red", la nuestra, no habría salida a bolsa que triunfara. Y no triunfó.

Dijimos que cualquier intento de privatización que se hiciera de forma coercitiva y sin auténtico diálogo no triunfaría. Y no está triunfando.

Con concesión o con contrato, el valor de esta red es tan alto que todo aquel que lo ignore pone a su acción fecha temprana de caducidad. El mercado es el que apoya esta red de ventas y el que dictará las normas coherentes de su evolución.

Fue precisamente a los mercados, esos siniestros sin rostro, a los que se acusó del fracaso de un proceso injustificado, mal diseñado y apresurado en el tiempo. Y fue precisamente la crítica contundente en los últimos meses del partido de la oposición al proceso privatizador la que decantó finalmente su paralización.

Los meses invertidos por la Mesa de Asociaciones con los populares para hacerles conscientes del estado del mercado del juego y de lo insensato de privatizar el capital de todos, tuvieron finalmente recompensa. Antes, es cierto, los dedicamos a evitar que el actual ejecutivo socialista consumara sus erróneas y erráticas decisiones. Y no tuvimos éxito, y tu-

vimos que salir a los medios y a la calle. No ha habido una única causa de la paralización de la salida a bolsa, es cierto. Es una suma de ellas que retratan la avidez de los lobbies de intereses que se ciernen sobre el mercado español de juego y la falta de análisis y criterios sólidos de los que nos dirigen. Contra todos hemos peleado sin tregua.

Fieles al camino trazado y a nuestra vocación de diálogo, hicimos un último intento con el actual Presidente, Aurelio Martínez, de acordar un nuevo contrato mercantil más garante de los históricos derechos de los Administradores y que protegiera el actual diseño de red. Tras más de un mes de intercambiar documentos e ideas y, cuando todo indicaba que el acuerdo era posible, el grupo negociador de SELAE se retiró de la mesa sin aportar causa expresa. Mucho nos tememos ahora que pudiera ser una maniobra política dilatoria para tener callada y entretenida a su voz más crítica. Pero los acontecimientos presionaban, la salida a bolsa les urgía más. Y ahí están los logros. El fracaso de tal operación, se justifique como se justifique, retrata a sus autores intelectuales y a su jefe operativo, incapaz de poner orden en el caótico proceso, del que nos queda el amargo sabor de sus anuncios, que querían convertir en realidad los sueños de la gente, y los ha transformado, sin embargo, en pesadillas.

El 20-N está ya ahí. Intentaremos reiterar nuestras ideas a los probables nuevos gestores, **defendiendo**

**los intereses del colectivo al que representamos y defendiendo los intereses generales del Estado de los que somos históricos garantes en materia de juegos públicos.** Por ello hemos impulsado el **3er Congreso de Administradores**, celebrado en Madrid el pasado 16 de octubre. En él hemos realizado un acto de unidad y reivindicación pública de lo que somos y queremos ser en el futuro. A sus ponencias e intervenciones está dedicado fundamentalmente este Boletín, que reivindica nuestro **"modelo de red especializada"** por su **superior productividad, eficacia y por ser la única que genera empleo específico.** Nos ha salido denso este número, pero es el necesario tributo y la obligada divulgación de lo que pensamos, para que nadie se lleve a engaño y todos conozcan nuestro catecismo.

Parece antiguo, trasnochado, porque viene desde hace más de dos siglos, pero es tan moderno que pone **la eficacia, la rentabilidad, nuestras ventajas competitivas y el interés público como los cuatro pilares que asentarán su progreso, y afirma que sólo el conocimiento, las ideas y el análisis riguroso nos sacarán adelante.** No es mala receta en época de recortes y austeridad como la actual. Merece un vistazo. Dáselo.

**Jorge Martín Rodrigo**  
Director del Boletín



## Unidad y reivindicación

### Los administradores reivindican unidos la eficacia de su modelo de explotación, vinculado a la concesión



Más de 1.000 Administradores de toda España asistieron el domingo, 16 de octubre, al 3er Congreso de Administradores de Loterías, celebrado en el Hotel Velada de Madrid, desde las once de la mañana.

Las ponencias versaron sobre la peculiar historia de los Administradores desde Carlos III, su conflictivo presente desde la aparición del contrato-programa y el intento de reconversión sufrido con vistas a la privatización, hasta los análisis de futuro sobre cuál es el modelo más eficaz de Juegos Públicos para España, vistos los de su entorno.

Se analizó el fracaso de la privatización en marcha, con su último episodio de paralización de la faraónica salida a bolsa, que fue tachado de "grave error del actual Ejecutivo, y una muestra más de sus erráticas decisiones" por varios intervinientes.

Uno de los temas centrales fue la reivindicación del modelo de explotación de Juegos del Estado, como renta pública, patrimonio de todos los españoles, hecho que también pretende diluir el actual Ejecutivo dejando al arbitrio del actual Consejo de Administración de SELAE el reparto de los beneficios presentes

y futuros de las Loterías del Estado. La concesión ha cumplido su papel perfectamente, y sólo se piensa en su sustitución por un contrato cuando aparece la idea de "vender la joya



de la corona" sin trabas, sin impedimentos.

Igualmente se analizaron las lagunas jurídicas del proceso de cambio de modelo, para situar una defensa sólida de los derechos de los Administradores en este momento en que son objeto de múltiples presiones, cuando no coerciones, para pasar a un determinado contrato Mercantil, que fue tachado de "leonino" por el Presidente de La Mesa de Asociaciones (Anapal, Fenapal y Apla), sobre el que se había intentado una negociación para modificarlo en los pasados meses de mayo y junio, desgraciadamente, sin éxito, al retirarse de la mesa de acuerdos el equipo de SELAE.

Ese contrato privado mercantil, en su actual redacción, presupone la desaparición de la red especializada, precisamente la que nos ha situado como líderes en Europa, y por ello es

inaceptable. No se piden milagros, pero si un contrato que mantenga las líneas maestras que nos han llevado a ser número "1": la profesionalidad/especialización y el respeto a la dimensión histórica de red. Ambos asuntos benefician tanto a SELAE como a sus puntos de venta.

Se leyó una carta del Diputado Antonio Gallego

Burgos, que demuestra que el PP va a dar, si sale elegido, un giro hacia una mayor racionalidad en el tema de Loterías del Estado, comprometiéndose seriamente al decir que **"no hay voluntad de privatizar Loterías; no les vamos a exigir el cambio al régimen de contrato mercantil de manera precipitada; no vamos a jugar con la estabilidad de sus empresas"**.



El acto constituyó también una ceremonia de catarsis colectiva contra el miedo, al que "hay que enfrentarse

con conocimiento e ideas claras". Por ello el acto fue montado en torno a las opciones de defensa jurídica posibles, a las opciones que libremente puede tomar cada Administrador, sin coerciones de ningún tipo.

A la salida casi todo el mundo parecía dispuesto a esperar acontecimientos políticos,

pues el 20-N puede cambiar muchas cosas. La recomendación general a todos fue "esperar acontecimientos hasta la última semana de diciembre antes de decidir nada."



Redacción  
ANAPAL

## Administrador o Gestor: propuestas de futuro

Por un modelo de juego público basado en el conocimiento, la reactivación de la economía, los juegos saludables y el empleo

programa

### LA CONCESIÓN: UN MODELO HISTORICO DE ÉXITO

- Características económicas y jurídicas propias del modelo concesional.

*Ponente: Víctor Gión (Fenapal)*

### CONCESION O CONTRATO: LA DISYUNTIVA CAUSADA POR EL PROCESO PRIVATIZADOR.

- La privatización: el proceso político.

*Ponente: Manuel Izquierdo (ANAPAL)*

- La privatización: el proceso jurídico.

*Ponente: Miguel Hedilla (Asesoría jurídica de ANAPAL y de La Mesa de asociaciones)*

- La disyuntiva contrato o concesión: preguntas y respuestas básicas.

*Ponente: José M<sup>a</sup> de Castro (Asesor ANAPAL y de La Mesa de asociaciones)*

- Las reclamaciones jurídicas en curso (resumen).

*Ponente: Miguel Hedilla (Asesoría ANAPAL y de La Mesa de asociaciones)*

### EL FUTURO DE LAS ADMINISTRACIONES: LA BUSQUEDA DE UN MODELO ÓPTIMO.

- Características básicas del modelo español: la red profesional y especializada.

*Ponente: Pedro Lamata (ANAPAL)*

- Modelos alternativos en Europa. Comparativa con el autóctono.

*Ponente: Pedro Lamata (ANAPAL)*

- La finalidad Social como eje del nuevo modelo de Juegos Públicos. Características dinamizadoras de la economía.

*Ponente: Josep Iborra (ANAPAL)*

- Los partidos políticos como responsables de la eficacia recaudadora del Juego Público

*Ponente: Antonio Gallego (PP)*

### CONOCIMIENTO Y SENTIDO DE LO PÚBLICO, FRENTE IGNORANCIA E INTERESES PRIVADOS.

- Discurso final: Un modelo productivo eficaz privado de todos y para todos:

*Ponente: Manuel Izquierdo (Presidente de la Mesa de Asociaciones)*

# Características económicas y jurídicas propias del modelo concesional



Victor Gión  
(Fenapal)

Quizá convenga una vez más recordar qué es una concesión para entender la idoneidad de su uso en la historia de las loterías en España.

En el ámbito del Derecho público, una concesión administrativa es un negocio jurídico por el que una administración pública atribuye a uno o más sujetos derechos o deberes de los que carecía sobre bienes del dominio público (por ej. el uso, aprovechamiento, explotación, uso de instalaciones, construcción de obras, de nuevas terminales marítimas, terrestres o aéreas).

En economía, una concesión es el otorgamiento por una empresa a otra del derecho de explotación de bienes y servicios por un lapso de tiempo.

La administración pública mantiene en todo momento la capacidad de asegurar el cumplimiento del fin contemplado.

Son concesiones administrativas, por ejemplo, la concesión de

obra pública ( contrato por el que se encarga a un particular la realización de una obra pública, siendo la remuneración del contratista en el derecho a explotar la obra o en tal derecho acompañado de un precio); y la concesión de servicio público, que es un contrato por el cual la administración encargada de dar un servicio público encomienda a una persona física o jurídica la prestación del mismo, a cambio de una remuneración (que se fija según los resultados financieros de la explotación del servicio).

tes". Esto es: se configura también -como la de 1763-, como Renta (ingresos corrientes del Estado).

Con el tiempo se ha destinado, además, un porcentaje importante de las ganancias a mejora de carreteras, campañas contra la discriminación, construcción de hospitales, etc. Fines sociales de amplio espectro.

La concesión es, según muchos autores, el medio más eficaz, dentro del Estado moderno, para entregar a los particulares ciertas actividades o la explotación de recursos estatales, que la administración pública no está

**“La lotería ha sido siempre un monopolio estatal con finalidad recaudatoria, y el sistema concesional ha sido idóneo para el logro de los objetivos fijados por el Estado en cada momento”**

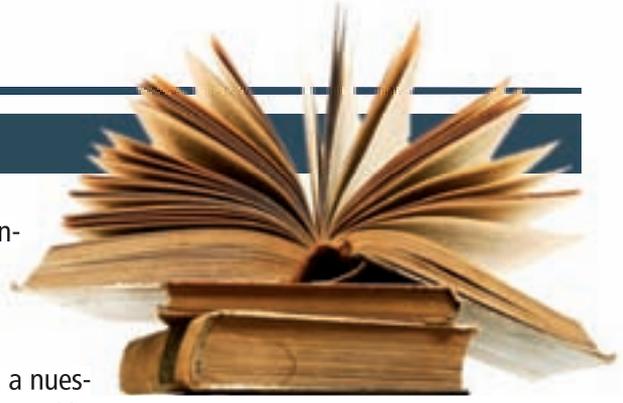
Por sus propias características de desarrollo histórico, la Lotería ha sido siempre un monopolio estatal con finalidades recaudatorias, renta pública, y el sistema concesional ha sido idóneo para el logro de los objetivos fijados por el Estado en cada momento.

La actual Lotería Nacional de billetes apareció en España durante la Guerra de la Independencia. D. Ciriaco González Carvajal, Ministro del Consejo y Cámara de Indias, pensó en “un medio de aumentar los ingresos del erario público sin quebranto de los contribuyen-



en condiciones de desarrollar, ya sea por su alto costo, por impedimentos propios para su organización o inconveniencia política. Es decir, se confía a una persona con poder jurídico para ejercitar prerrogativas públicas con determinadas obligaciones y derechos para la explotación de un servicio público., etc. Es el caso que nos afecta. Los Administradores hemos sido peculiares colaboradores en la recaudación de tributos, un servicio público.

La Lotería, como monopolio del Estado, ha tenido una competencia exclusivamente estatal en su organización y distribución. La venta de los billetes la ha llevado a cabo una única organización, con diferentes nombres, pero cuyo diseño y control estuvo siempre en manos del propio Estado. De hecho no se ha conformado sólo



con organizar y controlar el juego, gestionando ingresos y premios, sino que estableció un rígido control sobre quién debía vender la Lotería, cuándo, cómo y dónde podía hacerlo – como indica el estudio de Carlos Álvarez Nogal, profesor de la Universidad Carlos III de Madrid.

Las principales razones de esta estrategia de férreo control, se han convertido en características que definen lo ajustado del modelo concesional para la actividad de la Lotería:

- El Estado tiene la necesidad de controlar los ritmos del juego para que este sea viable. Necesita tener control de la información más precisa en el proceso de venta, y también de la evolución recaudatoria. Las concesiones, a través de las sucesivas "Instrucciones", fijan normas precisas de gestión e información al Estado/Hacienda de la venta y la recaudación.
- El Estado busca maximizar los beneficios, pues es ya un gasto previsto/corriente, y para ello evita los intermediarios. La red de puestos/administradores es la mínima expresión del vendedor/intermediario necesario para la distribución del producto. Es la red más barata, y es nombrada directamente por el Ministro de Hacienda formalmente.
- El Estado necesita mantener la reputación del juego. Sólo un juego con imagen limpia mantiene sus ventas y se perpetúa en el tiempo. Hay que evitar los estafadores y

todo intento de manipulación. Los administradores, elegidos por el concurso establecido en la concesión, han de

cumplir normas que garanticen su buena imagen y la de los juegos que venden.

Estas características llegan a nuestros días manteniendo a la concesión cumpliendo su papel con dignidad. De hecho nuestros Juegos Públicos son los primeros de Europa, y tienen una cuota muy superior a cualquier Juego público al que se le compare. Su eficacia prueba que su forma jurídica de relación con la red ha sido eficaz. En España los juegos de todos representan el 40 % de la tarta total, mientras, de media, en Europa no pasan del 20%.

Lo curioso es ver como en el famoso Contrato Programa, se hizo pública la intención de, además de separar Regulador y Operador, "optimizar el sistema de comercialización de juegos públicos, dotándolo de mayor eficiencia y productividad, con el objetivo de com-

específicas para comercializar juegos públicos ; basta con un contrato mercantil, a juicio de LAE/SELAE, para que cualquier tipo de sociedad pueda comercializar juegos con la garantía del Estado.

Recordemos lo que al respecto señala Leopoldo Tolivar Alas, catedrático de derecho administrativo:

*"En el caso que nos ocupa es oportuno recordar también que - los juegos públicos – se trata de un monopolio fiscal y un recurso ordinario del presupuesto de ingresos del Estado.."*

*...Como bien ha señalado el Prof. García de Enterría, la concesión*

## "La jurisprudencia y la legislación europea y española defienden y aconsejan el régimen concesional como garantes de los intereses públicos"

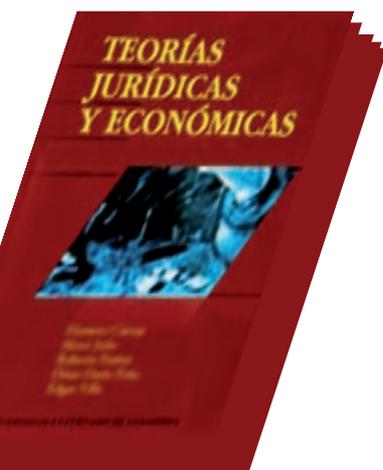
petir con mayor eficacia en el mercado del juego". Objetivo que suscribimos sin reparos. Todos estamos interesados en proteger los intereses públicos (intereses del Estado). La sorpresa viene cuando LAE estableció como prioridad para alcanzar este objetivo de eficiencia "la eliminación de las concesiones administrativas" para sustituirlas por contratos mercantiles.

### *La renuncia a nuestra concesión administrativa para sustituirla por un contrato mercantil*

A nuestro juicio, la defensa del contrato mercantil se sustenta en un agotado concepto "mercantilista" del juego, que ignora el enorme valor que aporta el capital humano de una red comercial especializada. Esta exigencia revela que no se consideran necesarios "especialistas", personas cualificadas con unas características de responsabilidad, conocimientos o titulaciones

*permite en primer lugar elegir a los sujetos más capaces o con mayores garantías para que la indicada actividad se cumpla en el sentido que al interés público convenga; en segundo, tasar de una manera previa y bien delimitada en el contenido de las facultades de ejercicio que se transmiten, en función del objetivo social que con ello se pretende; en tercer lugar, imponer a la vez ese ejercicio de una manera forzosa, de modo que elimine la posibilidad de un no ejercicio, que se juzga contrario al interés general, todo ello bajo la fiscalización administrativa; y finalmente reservar la posibilidad de una caducidad de los derechos otorgados, o de un rescate de los mismos o de una reversión a tiempo establecido.*

*Esto además debería ser imprescindible para el Estado, ya que se trata de un recurso o ingreso*

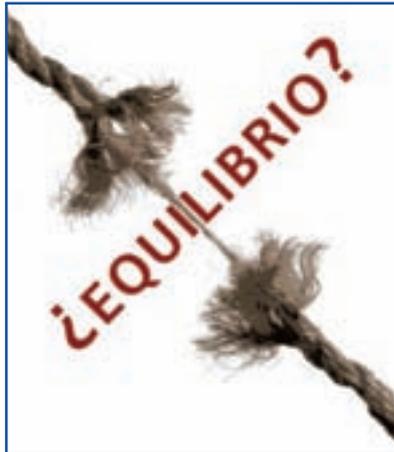


del mismo, de tal modo que debería ser el primer interesado en que ello fuese así, es decir, en que quienes desarrollen esa actividad gocen de la solvencia técnica o profesional adecuada para hacerlo; sin embargo, de optar por un contrato mercantil se podría perder ese carácter profesional, ya que no tiene por qué exigir esas garantías, de hecho se desconoce con qué tipo de contratistas podría decidir el Estado llevar a cabo estos contratos y con cuántos, como ya se ha advertido.

Y esto, aunque debería ser una preocupación para el Estado, por estar en juego sus ingresos, realmente también repercute negativamente en los actuales Administradores de Loterías, ya que verían mermado su carácter profesional, cuando al contrario debería fomentarse el mismo y poder ocupar de este modo el lugar que les corresponde...". Véase para más detenimiento el artículo del catedrático Tolivar en el número de la revista de ANAPAL.

Es decir, la jurisprudencia y la legislación europea y española defienden y aconseja el régimen concesional como garante de los intereses públicos. Así lo ha hecho el Estado Español en el proceso de modernización y adecuación de Tabacalera a las normativas europeas, manteniendo el monopolio de la red minorista bajo el control del Regulador (Comisionado) y no del Operador. La Lotería Nacional es también un producto estancado, con notable repercusión aduanera y fiscal, constituyendo un servicio público. Así se ha defendido por los distintos gobiernos de la Democracia, como Monopolio Fiscal.

En su recorrido histórico



los productos de Juego Público se han considerado siempre "valores del Estado" sujetos a Monopolio fiscal, y cuentan desde 1979 con una amplísima jurisprudencia (en el Supremo y en el Constitu-

cional) para establecer su prevalencia sobre productos alternativos de las Comunidades Autónomas con competencias sobre el juego.

Desde cualquier punto de vista, pero sobre todo desde el punto de vista de los intereses del Estado, desde los intereses públicos, es difícil creer que desde una dirección general del Mº de



tivas para que se sustituyan por un contrato mercantil con un "futuro operador"; una medida que en síntesis representaría:

1. Una renuncia y cesión determinante del control del Estado sobre los juegos públicos, que abre puertas al peligro de su posible control por los agresivos oligopolios multinacionales del juego privado.
2. La ruptura con precedentes y recomendaciones para la liberalización de monopolios fiscales (con control concesional) que se han dado en Europa, y que en España han defendido todos los gobiernos y parlamentos desde la instauración de la democracia.
3. Un ejemplo de desidia o ignorancia de la Administración hacia el cumplimiento sus propias normas.
4. Situar en la indefensión y hacer planear la incertidumbre sobre las Administraciones de Lotería, un

**"La propuesta de SELAE y el Ministerio de renuncia a la concesión sitúa en la indefensión a los Administradores y hace planear la incertidumbre en las loterías, un tejido empresarial de Pymes especializadas en la comercialización de J. Públicos"**

Hacienda, sin que ni siquiera exista una Ley constitucional que regule los Juegos de Estado (La ley reciente es básicamente sobre juego no presencial/virtual), se proponga que el propio Estado, y las Administraciones de Loterías, renunciemos a las concesiones administrativas -

tejido empresarial de pymes especializadas en la comercialización de juegos públicos.

Siendo lo más importante que seamos capaces de mantener el modelo de explotación, hemos de valorar la concesión por su utilidad como instrumento jurídico contractual de la red de ventas con el Estado. Y ahí ha funcionado eficazmente.

¿Puede cambiarse al contrato mercantil sin que cambie el modelo? La respuesta la irán deduciendo ustedes de las siguientes intervenciones.

Muchas gracias a todos.



# La Privatización: el proceso político



Manuel Izquierdo  
(Anapal)

La urgencia de sacar dinero de donde sea para reducir la deuda, parece ser la razón fundamental que ha impulsado al ejecutivo a la privatización de Loterías, con su fallido episodio recaudatorio a través de la salida a bolsa. Pero esta urgencia, sólo lo es, en los últimos dos, o quizás tres años, apurando mucho la información, mientras que la decisión de ir avanzando, paso a paso, hacía la privatización parece anterior, contemplado ahora, con suficiente perspectiva el proceso. El plan político, era del partido socialista, y las razones de fondo, sólo el tiempo, las irá sacando a la luz.

Lo cierto, es que Gonzalo Fernández, penúltimo Director General, recibió con su nombramiento, un encargo muy concreto: preparar la privatización del entonces LAE, permitir la venta de la joya de la corona de las empresas estatales. **Ahora parece claro.** Entonces, sus palabras extendieron una dulce niebla que ocultaba

los verdaderos objetivos. Dijo: **“Hay que adecuar los Juegos del Estado a las demandas del Siglo XXI”,** pero quería decir **“hay que desmontar el aparato jurídico para privatizar a coste cero, y sin indemnizaciones”.**

## Casi lo logra.

Tras muchas reuniones, primero amables, después tensas, hubimos de aclararle de palabra y por escrito, que nosotros no íbamos a colaborar, no podíamos colaborar en hipotecar esta Renta Pública, y **con ella,** nuestro futuro y el de nuestras familias. El, entonces tira por la calle de en medio. Introdujo su hábil bisturí y fue deshaciendo la madeja (*por no decir “trinchando la pieza”*), hasta toparse con el punto básico, el más conflictivo: los

Llega un nuevo tándem: Inmaculada Vela y Aurelio Martínez. Inmaculada es, sólo durante unos días Directora General de LAE, y luego pasa al nuevo *regulador.* El encargado de apaciguar la casa, es Aurelio, un hombre de buen talante, y curtido en mil batallas. El encargo que recibe, es aún más concreto: la salida exitosa a bolsa de SELAE.

Pero también evitar que el colectivo haga ruido, que mientras las cosas de palacio avancen, no haya revoluciones ni declaraciones altisonantes. Al fin y al cabo, hay que vender a buen precio. Que haya paz, en el proceso de venta.

**Nueva etapa.** Dice que quiere dialogar, reconducir la tensa relación existente. Y nosotros le tendemos la mano, y le ofrecemos nuestros análisis,

---

**“La privatización, en su conjunto y a la vista de los hechos, evidencia un proceso hecho sin transparencia, ocultista y demasiado largo, con el objetivo de cambiar el modelo de explotación”**

---

Administradores, teníamos que pasarnos voluntariamente al contrato mercantil. **Y ahí fracasó.**

Le nombraron flautista oficial de LAE, para llevar los ratones al río, con buena mano y mejor música, y vamos los Administradores y le hacemos dos paros, **dos cierres,** le contestamos con mal tono y nos revolucionamos, olvidando nuestra historia de seres tranquilos y pasivos. **Entonces, es dimitido.**

y nuestras conclusiones. Nos ponemos a hablar de la concesión, del contrato mercantil, de rentabilidad... Y entre mayo y junio de este año nos sentamos



—así lo parecía-, a **negociar**. Y cuando, tras muchas horas de redactar y retocar un posible acuerdo, éste parece listo, y



se alcanza una primera fase de entendimiento sobre el contrato mercantil (**quedaban dos fases más previstas**), su equipo directivo abandona la reunión, quedando en reunirse en unos días, para dejar firmado el documento, y hasta la fecha.

**¿Querían negociar o nos entretenían?. ¿Cómo puede entenderse, y definirse este proceso político?**

cambiar su base productiva:

- El modelo concesional, los **“privilegiados e ineficaces”** Administradores, por otro mixto, mucho menos productivo, pero más **“moderno”**, basado en contratos privados.
- Un modelo que se aparte de la tradicional vinculación de la Red, con el Estado, así creían, allanar el

**“Hasta ahora sólo hemos recibido incompreensión por parte del poder. Nadie nos ha ofrecido diálogo constructivo para llegar a un acuerdo”**

No sólo el de Aurelio Martínez, sino todo él en su conjunto, desde finales de 2006 con la llegada del **“contrato programa”**, y a la vista de los hechos, se evidencia un proceso privatizador sin transparencia, ocultista, demasiado largo.

Pero siempre con un objetivo nítido: cambiar el modelo de explotación,

camino a la privatización.

La Disposición Adicional 34 de La Ley de Presupuestos de 2010 fue un primer paso político y jurídico. Contactamos entonces con todo el arco parlamentario, para exponer nuestro punto de vista. El PSOE, permaneció insensible a nuestro discurso, sólo permitió que se pactasen unas enmien-

## 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](http://www.ibericadeduplicadoras.com) - [info@ibericadeduplicadoras.com](mailto:info@ibericadeduplicadoras.com)

das transaccionales, que se añadieron al texto original, que era más dañino. Una ampliación a **2 años**, del periodo de opción, al contrato mercantil, y la introducción de la frase **"con respecto a los derechos adquiridos de los Administradores"** en el texto definitivo.

Y esos logros fueron por la perseverancia de **nuestras presiones** y la mayor sensibilidad de PP y CIU.

En La Ley de los Presupuestos de 2011, aparece la Disposición Adicional 40, que pretende básicamente, transformar LAE en una sociedad mercantil, capaz de dar entrada, a inversores privados, y compartir los beneficios del Tesoro Público. Ese, era el siguiente paso.

Volvimos a contactar, con todos los grupos, incluido el PSOE, aportando sesudos informes, denunciando los peligros que acechaban al Juego Público, objeto de múltiples presiones, por los lobbies del juego privado. Todos, encontraron lúcido nuestro planteamiento, pero PSOE, PNV, y Coalición Canaria, a través de un acuerdo de legislatura, permitieron que los planes siguieran avanzando. **Sólo el PSOE lo podría parar, y no quiso.**

Luego, vino el anteproyecto de Ley del Juego, centrado básicamente, en el juego no presencial, y ahí, con antelación, presentamos nuestro propio proyecto, redactado por La Fundación Universidad Oviedo, para La Mesa de Asociaciones, nuestra Ley de Juego Público, que se entregó a todos los grupos políticos, del Congreso y del Senado, y por supuesto, a todas las Comunidades Autónomas.

Redactamos enmiendas, con el afán de que, aún avanzando en dirección hacía la prevista Sociedad Esta-

tal de Juegos, se preservara el modelo y el liderazgo social y económico de la industria española de juegos públicos, la única que funciona sólo con juegos saludables, de pago diferido, no inductores de ludopatía.

**No hemos cesado de luchar.** Hemos perseverado, en los objetivos compartidos con SELAE, de mayor eficacia en la gestión, y comercialización

de empleo, además de optimizar la eficiencia".

Ninguno de ellos, lamentablemente, van a conseguirse si no damos un giro a la situación, como expondrán, con mayor detenimiento, mis compañeros en otras ponencias.

¿Hacia dónde vamos entonces?. Este plan, el proceso privatizador y sus actuaciones, ha sido negado has-

**"Y si tan bueno es el proceso privatizador, ¿por qué negarlo hasta hace poco? ¿por qué hacerlo sin verdadero debate?"**

de los juegos del Estado. Hemos tratado de afrontar los nuevos retos, presentando alternativas más eficientes.

Cuando a finales de 2009, ya denunciamos la maniobra privatizadora lo negaron, nos llamaron cavernícolas y talibanes, y negaron por activa y por pasiva la privatización.

Hasta ahora, sólo hemos recibido incomprensión por parte del poder. Hasta la fecha, nadie nos ha ofrecido diálogo constructivo, para llegar al consenso. Y si no nos tienden la mano, **-y esto, no es una amenaza, sino una actitud-** nos tendrán en frente, denunciando errores reales y perjuicios reales para la sociedad, para la que fueron creados los juegos como una Renta Pública.

Al fin y al cabo, privatizar o no una Empresa Pública no es en sí ni bueno ni malo, sino adecuado o inadecuado, útil o inútil en función de los objetivos que se busquen. Los de SELAE, según el Real Decreto 13/2010 son, "fomentar la inversión y la crea-

ta hace muy poco por los principales actores (Director General, el secretario de estado y la ministra de Hacienda). Y si tan bueno es el proceso, ¿por qué negarlo? ¿Por qué hacerlo sin verdadero debate, sin consenso parlamentario?

Ahora llegarán los populares, probablemente, y tendrán que definirse, contar su plan. Les pediremos racionalidad y sensatez, un periodo transitorio, la eficacia y la eficiencia, por bandera. De eso sabemos bastante. Llevamos más de 200 años haciéndolo así.

Compañeros, ahora más que nunca, necesitamos ser una piña, estar unidos y hacer un frente común para intentar salir, lo mejor posible, de este complicado problema en el que nos han metido.

Gracias a todos, los que habéis confiado en nosotros.



# CARTEL DIGITAL DE RESULTADOS Y BOTES DE 32"/42"

Precios de promoción  
Hasta el 31-12-2011

**1200€**  
32" / I.V.A. NO INCLUIDO

Por  
**63**  
céntimos  
al día\*

le actualizamos  
todos los resultados  
y botes de todos los  
juegos.

\*I.V.A. NO INCLUIDO



**1400€**  
42" / I.V.A. NO INCLUIDO

Incluye:



Carcasa



Pantalla



Ordenador



Soporte

Si compran antes del **31-12-2011**

La actualización de datos de todo 2012 gratuito

[www.grupo-jcm.com](http://www.grupo-jcm.com)

Tel. 902 457 891

Innovación  
en panelados, sí

**elo**  
TOUCHSYSTEMS



**TE** TOUCH SOLUTIONS  
connectivity

Monitores táctiles IDS para cartelería digital,  
32", 42" y 46" con o sin PC incorporado

EMPRESA COLABORADORA DE...



**grupo JCM**



# Características básicas del modelo español: la red profesional y especializada

## Modelos alternativos en Europa. Comparativa con el autóctono



Pedro Lamata  
(Anapal)

Estamos inmersos en la vorágine del cambio. Los dos grandes partidos hablan del cambio en sus campañas, a nosotros ya antes, desde finales de 2006 nos empiezan a cambiar. Hoy uno de los cambios, la privatización, se ha visto paralizada.

Entendemos que los cambios, en lo que se refiere a los Juegos del Estado, deben enmarcarse en los **dos grandes principios** que reconocen como básicos tanto las llamadas "Loterías Europeas" (EL), como las diversas sentencias sobre Juego del Tribunal de Justicia Europeo: **El principio de subsidiariedad y el principio de proporcionalidad.**

El primero somete los modelos de explotación al "bien común" (res-

peto a la cultura, a la moral, al bienestar de los ciudadanos, a la salud pública), dentro de cada uno de los Estados.

El segundo nos sitúa en la obligación de adecuar los medios a los fines, sin abusar de la situación de primacía que cada Estado puede aplicar a sus Juegos.

pios citados, se producen dos tipos de objetivos:

- **Un objetivo social:**

Equilibrar el mercado del juego, de forma que aparezca oferta de juegos más responsables, más saludables para el conjunto de los ciudadanos. Con menos riesgo de generar ludopatía. Con menos riesgo de saturar con

---

**"España es el único modelo que se define en origen como Renta Pública para el Tesoro"**

---

### **Los modelos de explotación de Juegos del Estado**

Para definir un modelo se precisan cinco elementos:

1. Objetivos que pretende cumplir
2. Tipo de operador,
3. Tipo de juegos
4. Tipo de red comercial presencial
5. En su caso, tipo de canales o redes no-presenciales.

#### **1. Los Objetivos declarados**

Conforme a los dos Princi-

oferta de juegos el mercado y protectores de la salud pública.



- **Un objetivo económico:**
  - Renta para el Tesoro (España)
  - Beneficencia (Portugal)

ne como juegos sujetos a reserva de actividad, sin especificar titularidad ni finalidad.

**“Si el objetivo es maximizar una Renta Pública, el modelo español cumple mejor por estar controlado por el M.E.H.”**

- Ayuda de interés social (Francia)
- Las “buenas causas” (todos)
- Financiar el deporte (todos al menos parcialmente)

Que revierta en beneficio a la sociedad en su conjunto.

**España es el único modelo que se define en origen como Renta Pública:** tanto en 1763 como en 1812, el objetivo es recaudar fondos para el Tesoro, de una forma poco agresiva, voluntaria para el jugador. No se crea en ayuda de un grupo de ciudadanos, **se crea para todos los ciudadanos.**

¿Qué objetivo nos proponían en la disposición adicional 34, en



la ley 39/2010, en la Ley 13/2011?

Aparentemente ninguno, porque desaparecemos como Renta Pública. En la WEB de SELAE se puede leer: “que se le concede la explotación en exclusiva de los Juegos de titularidad Pública”; pero, ¿para qué, o para quién? Simplemente se los defi-

Bien es cierto que, en el objeto social de SELAE, si se reconoce la explotación en exclusiva de los juegos de titularidad pública, pero se omite la finalidad.

## 2. Un Modelo de operador

De acuerdo a los objetivos, en nuestro caso sin definir el fin, la finalidad a destinar beneficios, ... puede ser público, puede ser privado, puede ser una mezcla de ambas.

**Operadores Públicos:** los tenemos en Portugal, SCML; lo tuvimos en España hasta marzo de 2011.

**Semi/públicos:** tenemos la FDJ, ahora España, sociedades estatales o para estatales

**Privados:** el ejemplo británico, Camelot Group. Una empresa privada que por concurso gestiona los juegos de titularidad estatal.

Si el objetivo es maximizar una Renta Pública, ¿quién cumple mejor? Obviamente el modelo español de gestión pública, porque estaba directamente controlado por el MEH. Porque no precisa ni de consejo de administración, ni de multiplicación de cargos directivos. Ni de reserva de porcentaje sobre beneficios, a lo que si está obligada una sociedad. Tiene más economía de medios y más control.

Añadir aquí que, con la excepción de Italia, que admite más de un Operador, pero prácticamente es Lotto-

mática, quien domina el mercado, en general, **todos actúan en régimen de monopolio** sobre esta actividad: Camelot, SCML, FDJ, OPAP, etc.

Es lógico, porque ofertamos juegos sociales, juegos que requieren acumulación de jugadores hasta formar la suficiente masa crítica de participación. Cuando se intenta sobre cuotas de mercado pequeñas, como es el caso de 7/39 o combo de la ONCE o los Juegos Catalanes, se fracasa inevitablemente.

El caso de la Lotería de Navidad, es nº 1 en el Mundo por acumulación de juego. No existe otro producto de juego que acumule 2,700 millones de euros para un solo sorteo.

**“España, con un 40%, duplica la media de la UE en Juego Público”**

Estos Modelos difieren en la finalidad en el empleo de los beneficios, en el tipo de red presencial que emplean y en los juegos que ofertan. También difieren en calidad de oferta, en eficiencia y en valoración popular.

Durante toda nuestra trayectoria histórica hemos contado, hasta abril de 2011, con **un operador público, con titularidad y finalidad públicas con la mejor valoración social.** El 17 de marzo de 2011, se extingue EPELAE y **aparece SELAE.**

**El 30% de aportación al Tesoro sobre facturación bruta,** (cerca de 3.000 millones de euros), se ha mantenido durante 2009 y 2010 a pesar de la crisis. ¿Conseguirá el modelo de sociedad estatal mantener este 30% de aportación al Tesoro? Para 2011, ¿sigue al menos siendo este su objetivo prioritario? Nos tememos que no.

El problema: se ha difuminado el objetivo final de SELAE

El problema: existen tres estructuras con diferente origen y objetivos:

- La de LAE ligada al MEH
- La de la estructura de Delegados herencia del Patronato
- La de STL, ahora bajo la "estructura" de SELAE

### 3. Tipo de Juegos

Hemos adelantado antes que, de acuerdo a los **dos grandes principios**, los juegos deben contribuir al esparcimiento de los jugadores, pero siempre primando la salud pública, el bien común. La mayor parte de los operadores europeos, que empiezan todos con juegos de respuesta diferida, deslumbrados por los números del juego privado, de respuesta inmediata, proclive a generar ludopatía, han incorporando juegos como el "rasca" o las lotos rápidas o instantáneas, que utilizan la respuesta inmediata.

Recordemos que **España, con su 40%, duplica la media de la UE en Juego Público**, pero en países como Reino Unido apenas llega al 10%.

Así pues, nosotros  
s o -



mos nº 1 en gasto/hab en juego público, utilizando sólo juegos de res-

tenido inmutable desde 1981 hasta hoy. Con el valor añadido de que en

**"El mejor ejemplo de eficiencia de red especializada es el español, con 6400 mixtos que producen el 17% y 4000 Administradores que producen el 83% del total del producto SELAE"**

puesta diferida. Hasta 2008 hemos sido el nº 2 en facturación bruta; con la crisis, hemos pasado al tercer puesto, superados por Francia.

gasto real, después de premios, llevamos **los últimos 10 años como nº 1 en gasto real/hab.**

Lamentablemente, circulan rumores sobre la aparición de nuevos juegos, estos sí, de respuesta inmediata, propuestos por la Dirección de SELAE. Que no cometan ese error, sería nuestra súplica:

1º Porque van a multiplicar oferta en un momento de demanda contraída.

2º Porque van a afectar a una imagen labrada durante 250 años de juego, no sólo responsable, sino saludable. Juegos siempre de respuesta diferida, con riesgo mínimo de generar ludopatía. La imagen, la tradición, la cultura de los Juegos del Estado en España es parte esencial de su éxito.

3º Porque en momentos de crisis la respuesta debe ser la austeridad a todos los niveles. Ofertar nuevos juegos siempre obliga a incrementar el gasto.

Si hemos funcionado mejor que el resto de los operadores, si somos líderes en gasto/hab, y sólo con respuesta diferida, ¿por qué arriesgarnos a perder el liderazgo y a perder imagen?

Pero en relación con el Juego Privado en España, juego de respuesta inmediata, que de 1977 a 1981 captura el 83% del Mercado del Juego, que en el caso del subsector máquinas B coloca en cuatro años 320.000 máquinas a pie de calle en cada bar o cafetería, desplaza a LAE y captura el 65% del mercado, LAE se queda con el 15%. Se evidencia la tendencia de que, **pasada la novedad, el mercado se decanta por los juegos de respuesta diferida y con garantía del Estado**. Esta tendencia se ha man-

### 4. Modelos de Red comercial presencial

Se presentan tres modelos básicos:

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

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

Salvo España y Grecia, este es el modelo más generalizado. La productividad por punto de venta es baja, (alrededor de 250.000€/año,

13.000 euros brutos al año de comisión) y no permite pagar el sueldo de un empleado específico para juegos. Esto condiciona la calidad de la oferta, el tiempo y el espacio de atención al cliente, y obliga a redes más o menos masivas. Siendo el caso límite Lottomática, en Italia, con más de 90.000 puntos para 60.000.000 habitantes; (Francia 35.000 mixtos para 63.000.000; ---- UK 27.000 mixtos para 60.000.000; ---- Portugal 5.000 mixtos para 11.000.000), son ejemplos notables.

**Red Especializada:** Establecimientos y profesionales dedicados exclusivamente a la venta de los Juegos del Estado.

**Grecia:** La OPAP aparece en la década de 1950, y tiene 5.000 especialistas para 13.000.000 de habitantes. Su productividad promedio es tres/cuatro veces superior a la de un mixto.

España: fue red especializada, nueve veces más productiva que una "red mixta", hasta 1985, en que se incorpora al ONLAE la "red mixta" del Patronato de Apuestas Mutuas Deportivo Benéficas.

### El Modelo Híbrido Español

El mejor ejemplo de eficiencia de la red especializada lo tenemos aquí mismo; en nuestro país:

- 6.400 mixtos producen el 17% del total LAE/SELAE; 4.000 Administradores el 83%. 8.200 millones de euros. Por 27.000 mixtos en Reino Unido facturan 7.000 millones de euros. Por 35.000 mixtos en Francia, 10.500 millones (sin competencia de máquinas B).

Si el coste por unidad de producción es el mismo aproximadamente, sólo lo incrementa los 14 millones de gasto de la Casa de la Moneda, pero se compensa ampliamente con los

35 millones de euros de costo de la estructura de "Delegados", herencia del Patronato, que correspondería a los "mixtos". **¿Cómo justificar aquí y ahora la opción de elegir como modelo de futuro el de "red mixta"?**

que una red especializada de sólo 4.000. Los cuatro mil producimos 8.100 millones, y los 27.000 británicos sólo 7.000 millones. Ellos con 60 millones de habitantes; nosotros con 47. Ellos con el doble de renta por cápita...

**"Ofrece más calidad el punto de venta presencial, porque es susceptible de adaptarse a cada cliente"**

Aquí tenemos una disfunción, en cuanto a 2.000 mixtos, por debajo del umbral de productividad.

Si los mixtos españoles están dentro de los 250.000€ de media de los otros operadores, el diferencial positivo de productividad del Modelo español, obviamente, lo aportan los 4.000 especialistas.

Administraciones		Mixtos	
AÑO	Nº de puntos	AÑO	Nº de puntos
1817	497		
1962	1.320	1960	20.000
1985	2.187	1985	10.153
1994	2.500	1994	8.000
1995	3.500	1995	7.000
2011	4.050	2011	6.400

De hecho, la tendencia natural es a su desaparición, como muestran las cifras.

Si tenemos en cuenta que las redes masivas mixtas requieren el mismo costo por punto de venta, costarán más los 27.000 puntos de Camelot, en contratos de mantenimiento, en cobertura de telecomunicaciones, en imagen corporativa, en compra de terminales y soportes, etc.

Esta reflexión se la debe hacer SELAE. ¿El objetivo es optimizar recaudación para el Tesoro?. Pues hay que ir a un modelo fundamentalmente especializado, y de entrada eliminar todos los puntos de venta por debajo de umbral de productividad.

**Más eficiencia garantizada y menos costes de producción, mejor imagen y más calidad en los procesos de comercialización. No hacerlo así es poner en evidencia otros objetivos muy distintos al de "optimizar los ingresos para el Tesoro", el publicitado.**

### 5. Canales o Redes de Comercialización no presencial

Todos los operadores utilizan la WEB para la venta directa, al margen y compitiendo con su red presencial. En general, cuentan con



redes que no se plantean la venta por Internet. No es nuestro caso.

Algunos utilizan ya la telefonía móvil, la TV interactiva, o las máquinas expendedoras... (Lottomática,



primer operador en Italia, cuenta con más de 100.000 puntos de venta, que obviamente no comen de los juegos, entre los que se incluyen las máquinas expendedoras.)

El caso de la máquina expendedora es el que justifica la denominación de red no presencial (sin presencia de vendedor)

En general, la venta automatizada, para Juegos del Estado, sin vendedor, **rebaja significativamente la calidad de la oferta. Genera poco empleo propio y tiende a eliminar el empleo presencial existente para esta actividad.**

Los resultados para los operadores europeos varían según longitud y latitud; de los que hemos citado, algo más del 5% de la venta total en el caso de Camelot, y por debajo los demás.

Si entráis en la WEB de SELAE, "La Empresa" en "Comercialización de juegos", veréis que ofrece dos alternativas aparentemente equivalentes: **La Red Comercial y la WEB de**

**SELAE.** La ventanilla virtual, que empieza a funcionar en 2006; 5, 9, 14, 29 y 45 millones respectivamente. Es decir, la alternativa "equivalente" a la red comercial, factura **el 0,5% del Total LAE en 2010, la red comercial el 99,5%.**

La nueva WEB de SELAE, que ha unificado la WEB informativa y la WEB de ventas,

refundidas en una sola totalmente orientada a las ventas, es una muestra de cuál es la tendencia del actual equipo directivo.

¿Ofrece la misma calidad de atención al cliente el punto de venta presencial que el punto de venta virtual? Obviamente, ofrece más calidad el punto de venta presencial, porque es susceptible de adaptarse a cada cliente.

En la ventanilla virtual es el cliente el que debe adaptarse al software.

Si los nuevos canales generaran nuevo mercado tendrían una justificación relativa, pero ¿lo generan?. No. Simplemente parasitan sobre el mercado creado y fidelizado por la red comercial presencial.

blico en la UE: 204€/hab. o 74€/hab. antes y después de premios.

- **Nº 1 en lotería de billetes (del mundo):** 5.400 millones de euros
- **Nº 1 en gasto real como subsector dentro de la Industria de los Juegos de azar:** 3.518 millones de euros después de premios.
- **Nº 1 en cuanto a juego saludable,** no sólo responsable. Ya que hemos conseguido esta primacía sólo con juegos de respuesta diferida.
- **Líderes en cuanto a calidad de oferta,** desde establecimientos totalmente dedicados a la comercialización de juegos del Estado.
- **Nº 1 en facturación por punto de venta,** en la red de 4000 Administradores....

Esto se debe a que en 1763 **se define bien el objetivo para el sistema: generar una Renta Pública.**

A partir de este objetivo se entiende que el medio óptimo es crear una red profesional especializada con las máximas garantías, utilizando juegos de respuesta diferida.

Este objetivo hoy, o lo hemos perdido o estamos a punto de perderlo:

- **En cuanto a operador,** hemos contado hasta 2008 con el más eficiente y el más productivo de la UE. Hoy la conversión en Sociedad Estatal nos plantea algunas dudas. Por ejemplo:

¿Cuáles son sus objetivos reales? ¿cuál es su función social?

Porque si es optimizar beneficios para el Tesoro, para el conjunto

**"Es necesaria una refundación ética de todas las estructuras públicas, y por tanto también del modelo de explotación de Juegos del Estado español"**

### Conclusión:

Si hoy somos:

- **Nº 1 en gasto/hab. en juego pú-**

de los ciudadanos, **lo cumple peor que el ente público empresarial,** que nos salía más barato y tenía un

control más directo por parte del MEH. Mantenía la imagen de Juego Público: la titularidad y la finalidad públicas.

- **En cuanto a la red**, el diseño del contrato mercantil para "integrales", es un borrado de memoria de 250 años de historia, desde el nombre a los años trabajados... Y tal y como figura nos convierte en mixtos. Una "red mixta" es ocho veces menos productiva que la especializada, ofrece menos calidad en los procesos de comercialización y desvincula de la imagen tradicional de los Juegos del Estado.

¿Para qué pasar al modelo de "red mixta"? Tiende a ser mucho más numerosos no más eficientes, y esto favorece las compras de terminales on-line, multiplica la contratación con operadores de telefonía y los contratos de mantenimiento. Se gasta más, se recauda menos para el Tesoro,

pero abre posibilidades de negocio para los operadores. ¿Estamos a eso?

**Los nuevos canales**, si operan sobre el mercado nacional, no generan clientela nueva, simplemente absorben parte del mercado presencial ya capturado. Representan fuertes inversiones que no incrementan rentabilidad, empobrecen a la red presencial, y en algunos casos como la telefonía móvil, pueden convertirse en un "abuso" de oferta para el usuario. En plena crisis, con dos años seguidos de caída de ventas, un -5% acumulado, el multiplicar la oferta de juegos es un desatino.



**El multiplicar oferta no multiplica la demanda, simplemente la dispersa y, en el peor de los casos, la desorienta.**

Si los juegos que se pretenden implantar son además de respuesta inmediata, emulando al juego privado, no incrementarán ventas y perderemos imagen: la imagen de seriedad y de juego saludable que hemos venido dando durante 250 años. Con oferta siempre ajustada a demanda.

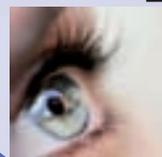
# NO SE ESCONDA

## DÉJESE ENCONTRAR

Únase gratuitamente a la web líder en búsquedas de lotería en España.

EN **BUSCARLOTERIA.COM** PODRÁ:

-  Publicar y vender los números de su administración en internet a través de su propio portal personalizable.
-  Rentabilizar al máximo sus ventas virtuales escogiendo entre varias opciones de envío y cobro.
-  Cobrar sus ventas con TPV virtual desde su portal en buscarloteria.com, o desde su propio dominio con nuestro servicio Web Premium.
-  Gestionar de forma más ágil y sencilla la disponibilidad de sus décimos. Además, unido a nuestro software TykheGestión, su stock de números se actualizará a diario de manera automática permitiéndole una gestión más eficaz de su administración.



Buscar,  
**Lotería**  
.com



Este proceso de los tres últimos años, es lo que parece: un intento de **desmantelar el mejor modelo de explotación de Juegos**

**del Estado**, sin argumentos de peso social ni económico que lo puedan justificar

**La Alternativa:**

En una situación económica como la que vivimos el gobernante debe propiciar y perseguir el reducir gastos y optimizar recursos. Y esto desde una posición ética. Se podría hablar de

una "refundación ética de todas las estructuras públicas", y desde luego y en este momento, del modelo de explotación de Juegos del Estado Español.

Los Juegos del Estado deben redefinirse de acuerdo a sus objetivos fundacionales, analizando todas las disfunciones del sistema. Corrigiendo desde la austeridad y hacia la máxima productividad del sistema, (sin peligrosos experimentos que ya están dando peores resultados en otros operadores de nuestro entorno). No tomar decisiones que impliquen inversiones aventuradas sin retorno garantizado.

Nuestro operador puede reducir gastos:

- Simplificando estructuras (anti-güo LAE, Delegados y STL).
- Eliminando cargos sin función clara ni necesaria.
- Evitando sobreoferta de juegos y, desde luego, evitando los juegos de respuesta inmediata.
- Reduciendo publicidad, etc. y especializando la red.
- Optando por lo que el tiempo y el mercado han ido haciendo patente: un abandono de la "red mixta" hacia un modelo de red lo más especializada posible, con la máxima calidad y la mejor imagen.

Gracias a todos.

## 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<sup>a</sup>/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](mailto:gestion@anapal.com)*

## 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**.

### 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 es 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 sobreintensidad.

### 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).



**Su establecimiento necesita algo más que suerte**

**Multirriesgo Administraciones de Lotería**

Contacte a través de:

**Teléfono de atención exclusivo:**

**91 807 00 35**

**E-mail: [plataforma.emision@axa.es](mailto:plataforma.emision@axa.es)**



**reinventando**

**los seguros**

**[www.axa.es](http://www.axa.es)**

# Aspectos sociales del juego público

## La formación y las tecnologías de la información y la comunicación

Que el juego público supone un valor añadido dentro de la industria del juego en España es algo que nadie puede dudar

Otros compañeros, en sus ponencias, ya exponen y tratan el aspecto económico y las cifras que supone esta fuente de recaudación fiscal de

Se trata de:

1. Los aspectos sociales del juego público.
2. Su relación con la formación
3. La incorporación del sector a las tecnologías de la información y la comunicación: las conocidas TIC.

### 1. Aspectos sociales del juego público

Las **DERIVADAS SOCIALES** de los Juegos Públicos (JP en adelante) son evidentes:

La penetración social del JP en España es indiscutible, no solo podemos hablar de juegos mundialmente conocidos como puede ser la Lotería de Navidad; podemos hablar de peñas y colectivos sociales que comparten su afición con otros JP que movilizan otros recursos de gran importancia socioeconómica, como son el ocio, el intercambio, la solidaridad, el estímulo intelectual o la esperanza de mejorar la propia situación económica familiar.

Pero si hay algo que caracteriza a

bración social. Peñas, asociaciones, clubes y redes sociales, amigos y familiares comparten y comentan este tipo de juegos, que en determinadas citas, como la Lotería de Navidad, une en un mismo vínculo de ilusión a todos los pueblos y rincones del Estado.

El modelo español de JP es un modelo único en el mundo por las ventajas económicas y sociales ya señaladas. Este liderazgo mundial en este sector económico, permitiría a nuestro país contar con un modelo perfectamente exportable a otros países. Todo lo contrario de lo que ocurre con los modelos clónicos, e infinitamente menos productivos, de otros países, que la política errática del actual Gobierno en este tema pretende copiar.

Pero no podemos olvidar otra faceta Socioeconómica de nuestros JP. Los Juegos Públicos son un importante soporte para la financiación de actividades culturales, deportivas y de solidaridad. Los que venimos de la Comunitat Valenciana sabemos la importancia vital que tiene para nuestras entidades sociales y culturales los JP como fuente

---

**“Nuestros Juegos Públicos se desarrollan con ofertas de juegos saludables y no adictivos, que propician la cohesión y vertebración social”**

---

impuestos voluntarios para el Estado, fuente de recaudación que corre el riesgo de desaparecer si no somos capaces, entre todos, de parar este proceso de reconversión salvaje del sector que está intentando llevar a cabo la actual dirección de SÉLAE

Pero yo quiero tratar tres aspectos fundamentales que, aunque no lo parezcan están directamente relacionados entre sí y son básicos para el futuro de nuestra profesión.

nuestros JP es que se definen en un marco en el que este tipo de prácticas se desarrollan con ofertas de juegos saludables y no adictivos, que propician y refuerzan la cohesión y verte-

de financiación, y como influye negativamente en estas sociedades cualquier noticia o información que pone en duda esta fuente de financiación por parte del operador.

## 2. Su relación con la formación

Para alcanzar esta importancia social de los JP ha sido fundamental e indispensable la existencia de una red de ventas **profesional**, capaz de favorecer esta penetración con la creación de productos y servicios de juego que han creado, favorecido y fomentado unos valores socioeconómicos de nuestros JP únicos en el mundo.

Y como no puede ser de otra manera, una red de ventas profesional debe ser una red en un proceso de **formación** y cualificación constante.

Porque la productividad y eficiencia en la comercialización de juegos públicos va unida a la especialización y conocimiento de sus profesionales

Son muchos e importantes los pasos dados y los logros que hemos conseguido en este camino:

## “Una red de ventas profesional debe ser una red en un proceso de formación y cualificación constante”

- En 2009, con el apoyo del Instituto Q de formación en juegos, la Mesa de Asociaciones crea el primer Instituto Profesional de Apuestas y Loterías (IPAL).
- En 2010 el Ministerio de Trabajo aprobaba el primer Plan de Referencia en Formación Específica para el sector de Administraciones de Loterías.  
En el mismo año se imparten los cursos de este plan, y el 97% de los alumnos que participan los califican de buenos o muy buenos, obteniendo las primeras acreditaciones profesionales específicas para nuestro sector.
- En 2011 se ha ampliado el plan de formación con nuevas materias.

En la actualidad se está cerrando la matriculación de alumnos para este año, pero los cursos, por los retrasos en su aprobación, se extenderán hasta el mes de Febrero de 2012.

Estas certificaciones son un primer e irreversible paso para lograr la titulación en nuestro sector. De forma que en España estamos avanzando hacia una realidad: la TITULACIÓN OFICIAL para ejercer la actividad como profesionales de los Juegos Públicos, un reconocimiento que, de momento, sólo existe en EEUU para el sector casinos.

Además, se están dando los pasos para reconocer los certificados de profesionalidad basados en los años de experiencia profesional de los Ad-



LA GESTIÓN GLOBAL  
DE SU ADMINISTRACIÓN  
[www.infolot.es](http://www.infolot.es)



**Gestión LOTERÍA NACIONAL**  
Reservas / Ventas / Devoluciones / Inter-cambios / Venta por Internet...

**Lotería Nacional PARTICIPACIONES** **GRATIS**  
Diseño Personalizado / Impresión  
Elección de Núms. de Lotería y Sorteos desde Tykhe Gestión

**TYKHE MÓVIL**  
Visite a sus clientes con su aplicación en un Tablet PC, Netbook o Portátil.

**Gestión JUEGOS ACTIVOS**  
Reservas / Deudas / Listado de Saldos...

**Gestión PENAS** [Juegos Activos y Lotería Nacional]  
Diseño / Impresión / Venta y Pago por Código de barras...

**TYKHE en CASA** **GRATIS**  
Si lo necesita envíe a su hogar todos los datos necesarios para poder seguir trabajando.

**TYKHE BACKUP**  
• Toda su información a salvo en un Servidor externo.  
• Actualización de disponibilidad de Lotería en BuscarLotería.com, Web Premium y Gadmin  
• Totalmente automatizado.

**Buscar Lotería** **GRATIS**  
• Publique y venda online sus Núms.  
• Venda en su propia página web.  
• Integración total con Tykhe Gestión

**WEB PREMIUM**  
• Publique y venda online sus Núms.  
• Con su propio dominio y logo.  
• Búsqueda de Núms. restringida a su administración

**WEB GADMIN**  
• Tykhe Gestión + Gadmin®  
• Todos sus Núms. actualizados automáticamente en su propio portal de venta online.

ministradores de Lotería; pero esto sería inviable sin antes haber logrado y contrastado la efectividad del Plan de Formación, que ya es una realidad. Debemos agradecer en este punto el apoyo de las organizaciones sindicales UGT y CCOO que nos están acompañando en este camino.

Los planes de formación y las certificaciones profesionales son una de las mejores garantías para poner freno a las redes masivas de ventas. Redes masivas que al final, y debido a su improductividad y falta de cualificación, acaban en la comercialización de juegos inductivos (de respuesta inmediata) causantes de adicciones y patologías sociales.

### 3. Las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC)

En general, los cursos y materias del plan de formación son esencialmente prácticos, cubriendo, desde diferentes áreas, tres grandes líneas de conocimiento:

para cerrar mi intervención.

Ya no es imaginable un mundo sin las TICs, por eso ya la propia ONU habla de su consideración como derecho universal, de la necesidad de su incorporación a la formación básica de cualquier ciudadano y de su extensión a todos los territorios como infra-

fundamental para el futuro de nuestra profesión. De esta forma también impediremos de raíz los inexplicables intentos de SÉLAE de apartar a nuestro sector de las nuevas tecnologías, de los nuevos medios de comunicación y relación con nuestros clientes y de los vitales espacios de mercado que nos

## “Formarse en las TICs, nos impedirá ser apartados de los nuevos mercados que nos abre el avance tecnológico”

estructura básica.

Hoy, cuando el Ministerio de Industria señala que en España hay un acceso a Internet en banda ancha de:

- Un 57,4% de hogares.
- Un 95,4% de las empresas.
- Y cuando el 95% de los servicios para el ciudadano ya está accesible a través de Internet.

Estamos hablando también de nuevos y potentísimos medios de comunicación y relación entre personas, instituciones, empresas, comercio electrónico.

Nosotros, los profesionales del JP, no podemos permanecer al margen de esta realidad, como la actual dirección de SÉLAE viene intentando que así sea, relegándonos a un papel secundario de mera comparsa e impidiéndonos

llevar a cabo una labor comercial para la que hemos demostrado estar sobradamente capacitados, antes

incluso de que ellos se plantearan si quiera acceder a ese mercado. Señores de SELAE, fuimos nosotros los que sembramos las semillas de cuyos frutos ustedes se están aprovechando.

Es por ello que consideramos esencial que todos los Administradores de Loterías os forméis en este aspecto tan

abren. Nuestra incorporación a las nuevas tecnologías es un de las soluciones que nos puede devolver a la senda del crecimiento y a la sostenibilidad, dentro del nuevo modelo económico que se están creando.

En definitiva, y como todas las instituciones nacionales y europeas reconocen, una de las mejores garantías para asegurar nuestro futuro y nuestro progreso como Administradores de Loterías está en unos planes de formación de calidad que avancen en:

- Un mayor conocimiento de los juegos.
- Una mayor cualificación en las Nuevas Tecnologías de la Comunicación.

Y en la formación de nuestro sector también está una de las claves para que España proyecte con garantías el mejor modelo de Juegos de Estado, un modelo que podemos exportar, un modelo que en el plano interno puede actuar decisivamente como factor dinamizador de la economía para ayudar a salir de la recesión a nuestro país.

Tened por seguro que La Mesa de Asociaciones seguirá luchando por defender nuestro modelo de Juegos Públicos, los más sociales, más saludables y socioeconómicamente más rentables. Y esto, desde el conocimiento y la formación, seguro que lo conseguiremos.

Gracias a todos.



- Un moderno conocimiento de los juegos.
- Las responsabilidades legales, sociales y empresariales de una Administración de Loterías y su relación con la importancia social, cultural y económica del Juego Público.
- Las nuevas tecnologías y sus diferentes aplicaciones prácticas a la realidad comercial de las Administraciones.

Y es de las TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y DE LA COMUNICACIÓN (TICs) de lo que quiero hablar

## El PP al 3<sup>er</sup> Congreso de Administradores de Loterías

**Antonio Gallego Burgos**  
**Responsable de Políticas de Juego del Partido Popular**  
**y diputado ponente de la Ley del Juego Online, manda un mensaje claro de apoyo a los Administradores:**

En primer lugar quisiera agradecer en nombre del Partido Popular que nos hayan invitado a participar en este Congreso Nacional de Admi-

Este Congreso es una buena prueba de la magnífica labor que están desarrollando desde La Mesa de Asociaciones que les representa y ponen de relieve que están defendiendo los intereses de su profesión y están velando con buen criterio por su futuro.

Hace ya más de dos años que estamos siguiendo con todo detalle la errática política del Gobierno de la Nación en la gestión de Loterías y Apuestas del Estado.

Las disposiciones 32 y 34 en la Ley de Presupuestos Generales del Estado de 2010 fueron una espada de Damocles sobre los intereses de los loteros de toda España. Con aquellas disposiciones, que tenemos recurridas ante el Tribunal Constitucional, sembraron de incertidumbre económica a un sector del que penden más de 12.000 empleos directos y que tanto contribuye a la creación de riqueza en nuestro país. El Gobierno de España ha puesto en peligro al sistema de comercialización

un modelo que le reporta a las arcas del Estado cerca de 3.000 millones de euros anuales, mucho menos en momentos de profunda crisis económica. No se puede jugar con una renta pública de una manera tan frívola.

Por estos motivos, a lo largo de los últimos dos años hemos presentado cientos de preguntas de control al gobierno sobre este asunto, hemos presentado un recurso de inconstitucionalidad a las disposiciones antes citadas, hemos preguntado a la Ministra de Economía al respecto, hemos pedido la fiscalización de LAE y STL en el Tribunal de Cuentas, hemos defendido proposiciones de ley para paralizar la privatización del ente en malas condiciones. Hemos lanzado toda la artillería política posible para oponernos a la vergonzosa privatización de la Sociedad de Loterías y Apuestas del Estado.

En definitiva, hemos utilizado todas las herramientas posibles para frenar esta sangría que el gobierno ha tratado de impulsar a lo largo de todos estos años.

Pero, ustedes y nosotros sabemos que todavía hay mucho por hacer. No sabemos cuál será el resultado elec-

---

**“No les vamos a exigir el cambio al régimen de contrato mercantil de manera precipitada e inmediata”**

---

nistradores de Loterías organizado por la mesa de asociaciones en la que están integradas ANAPAL, APLA y FE-NAPAL.

Lamento no poder acompañarles en este importante evento para el sector. Son fechas muy complicadas para los responsables políticos, como todo el mundo sabe estamos en vísperas de unas elecciones generales. Con total seguridad, el año que viene estaremos compartiendo con ustedes las reflexiones sobre el sector al que representan.

de juegos públicos más antiguo, más eficiente y más rentable de Europa.

**El Partido Popular no es partidario de cambiar radicalmente**

toral el próximo 20 de Noviembre, pero una cosa sí que tienen que tener clara, **si somos nosotros los elegidos para gobernar nuestra nación haremos todo lo posible para**

**transmitir certidumbre, seguridad, confianza e ilusión a su sector.**

No tenemos voluntad de privatizar Loterías y Apuestas del Estado. No



les vamos a exigir el cambio al régimen de contrato mercantil de manera precipitada e inmediata. No vamos a jugar con la estabilidad de sus empresas, queremos que sigan manteniendo "los derechos adquiridos" a lo largo de los últimos años, concepto, que por cierto, fue introducido en

las disposiciones 32 y 34 a instancias del Partido Popular con la máxima intencionalidad. Queremos mejorar la mal llamada Ley del Juego para que también tenga presente al juego público. Conocemos sus inquietudes y si una cosa les podemos asegurar, es que no vamos a gestionar Loterías sin escucharles a ustedes a través de sus representantes legítimos.

Los Presupuestos Generales del Estado para 2010, (ley 26/2009) sólo tienen vigencia en el año 2010. La disposición 34 les obliga a cambiar su modelo en dos años. La disposición tiene un alcance mayor que el propio presupuesto y eso es ilegal desde nuestro punto de vista. Les pido

confianza en el Partido Popular. No vamos a continuar con el atropello de esas disposiciones.

Estamos a su entera disposición. Les animo, en nombre del Grupo Popular, a seguir trabajando en la dirección que lo están haciendo. Espero que estas jornadas sean muy provechosas y les vuelvo a recordar que el Partido Popular va a estar a su lado en esta batalla que tienen que dar.

No podemos permitir que unos pocos acaben con 200 años de tradición.

Espero poder acompañarles el año que viene.

Muchas gracias.



Miguel Hedilla Abogados SL CIF B85639458

902 886 889  
913 566 388

629 815 666

915 041 325

[info@abogadosunidos.es](mailto:info@abogadosunidos.es)

c/ O'Donnell, 43 - 1ºC CP 28009 MADRID



abogadosunidos.es

SOMOS SU ASESORÍA JURÍDICA  
NO DUDE EN CONTACTAR CON NOSOTROS

OFERTA de SERVICIO de ASESORÍA para AUTÓNOMOS y PROFESIONALES (desde 120€ /mes, IVA no incluido)

- Contratos de trabajo y registro en INEM.
- Altas, bajas y variaciones en el Régimen General de la Seguridad Social.
- Incapacidad temporal de empleados.
- Confección de nóminas y seguros sociales.
- Elaboración de finiquitos y cálculo de indemnizaciones, cuando efectivamente se producen.
- Llevanza informatizada de libros fiscales obligatorios.
- Elaboración de impresos fiscales.
- Consultas verbales telefónicas y en despacho (previa petición de hora).

OFERTA de SERVICIO de ASESORÍA para SOCIEDADES (desde 200 €/mes, IVA no incluido)

- Contratos de trabajo y registro en INEM.
- Altas, bajas y variaciones en el Régimen General de la Seguridad Social.
- Incapacidad temporal de empleados.
- Confección de nóminas y seguros sociales.
- Elaboración de finiquitos y cálculo de indemnizaciones, cuando efectivamente se producen.
- Contabilidad, IVA, retenciones, impresos informativos e Impuesto de Sociedades.
- Consultas verbales telefónicas y en despacho (previa petición de hora).

ESPECIALIZADOS EN ADMINISTRACIONES DE LOTERÍAS

[www.abogadosunidos.es](http://www.abogadosunidos.es)

¡¡OFERTA!!  
AHORA TAMBIÉN  
PARA TODA  
ESPAÑA

# Las reclamaciones jurídicas en curso (resumen)

## Procedimientos abiertos

1

**Recurso de Inconstitucionalidad contra la Disposición Adicional 34 de la Ley 26/2009 de Presupuestos Generales del Estado para el año 2010.**

- Presentado a instancias de ANAPAL por 50 diputados del PP el 24 de Marzo de 2010. La primera firma del recurso corresponde a D. Mariano Rajoy.
- Esa disposición es una de las bases jurídicas, por no decir la principal, de todas las reformas de LAE y del Juego Público. En especial de los contratos mercantiles y la venta por terminal en forma de tickets, y por toda la red (básica y mixta) de Lotería Nacional.
- La fundamentación jurídica consiste en que la Ley presupuestaria ha incluido en su articulado, legislación que contraviene la doctrina acuñada por el Tribunal Constitucional, consistente en que ésta solo puede tener carácter complementario y referida a la previsión de ingresos y gastos propios de los Presupuestos Generales del Estado.
- Está pendiente de sentencia. Y parece lógico que el PP, si llega al poder, como parece probable,

no vaya a ir contra sus propios actos.

2

**Recurso Contencioso Administrativo contra la resolución de carácter privado, efectuada por la Dirección Comercial de LAE, de fecha 28 de junio de 2009, habilitante de la venta de Lotería Nacional por terminal y por los Mixtos.**

- Presentado a instancia de la Mesa de Asociaciones.
- Entendemos que la puesta en marcha de ese tipo de venta fue una vía de hecho administrativa, dado que una resolución de carácter privado no puede habilitar, en ningún caso, la venta de Lotería Nacional por terminal y por los Mixtos.
- La Lotería Nacional no se puede vender por tickets. Se trata de un efecto estancado con consideración de "renta pública".
- La Lotería Na-

cional no la pueden vender los Mixtos, pues su venta en exclusiva forma parte de la relación jurídica de la concesión, y esa exclusividad corresponde únicamente a los Administradores de Loterías.

- Está pendiente de sentencia. Actualmente se encuentra en fase probatoria. El Tribunal que se ocupa del asunto es el Juzgado Central de lo Contencioso Administrativo nº 2.

3

**Reclamación Patrimonial por pérdidas económicas sufridas a causa de la puesta en marcha de la venta de Lotería Nacional por terminal y por Los Mixtos.**

- Presentada por ANAPAL, el 28 de junio de 2011, en nombre de todo el colectivo de Administradores de Loterías.

• Su fundamento es la pérdida de un derecho, la venta en exclusiva de Lotería Nacional, y



*Miguel Hedilla*  
(Asesoría ANAPAL y  
asesor de la Mesa de Asociaciones)

en consecuencia, la disminución de las comisiones, dado que una parte de esa venta la hacen ahora también los Mixtos.

- Actualmente en vía administrativa (ante el Ministerio de Economía y Hacienda). Si no hay respuesta, o esta es negativa, se pasará a la vía contencioso administrativa (Tribunales de Justicia).
- Se han pedido 7.515.025,200 € para todo el colectivo, siendo esta una cantidad aproximada y correspondiente a un año. Es un procedimiento abierto, que se puede ir ampliando según se vayan cuantificando las pérdidas (que es obligatorio), pues sobre ellas se pide la compensación. Se cuantifican sacando la diferencia, por periodos anuales, entre las comisiones de un año con las del anterior, contándolo desde julio de 2009.
- En caso de ganar, y en vía ejecutiva, cada Administrador de Loterías (artículo 110 de la Ley 29/1998, reguladora de la Jurisdicción Contencioso Administrativa) tendrá el plazo de un año para sumarse e individualizar su petición.

#### 4

#### Solicitud de declaración de nulidad de todos los contratos mercantiles firmados desde el 13 de marzo de 2011.

- Presentada por ANAPAL el 14 de octubre de 2011, también en nombre de todos los Administra-

dores de Loterías. Naturalmente, ahora se encuentra en Vía Administrativa, ante la Dirección General del Juego del Ministerio de Economía y Hacienda.

- Se pretende que se anulen, invalidándose, todos los contratos mercantiles firmados por quienes hayan optado al régimen mercantil desde el 13 de marzo de 2011.
- No se quiere en ningún caso perjudicar a quienes ya hayan firmado. Todo lo contrario, se pretende que se les ofrezca un contrato mejor, y que sea lo más parecido en derechos y obligaciones a la concesión administrativa. **El firmado no lo es, puesto que:**
  1. No garantiza la dimensión de la red. las distancias, dejando abierta la posibilidad de una red masiva.
  2. Reconoce el derecho de quienes no son Administradores de Loterías a vender Lotería Nacional, de momento solo por terminal.
  3. La firma conlleva irremediablemente la renuncia voluntaria de todos los derechos adquiridos.
  4. Crea y obliga a los firmantes a vender lo que ellos llaman "prestaciones adicionales". Es decir, de nuevo (ya lo hizo con la venta de Lotería Nacional por terminal y por los Mixtos) rompe la exclusivi-



dad, en el sentido de establecimiento exclusivo de juegos del Administrador de Loterías, pasando éste, que ya no se llamará así, a ser una especie de establecimiento Mixto.

5. Por supuesto, no dice cuáles son esas "prestaciones adicionales", ni las comisiones de las mismas, ni quiénes además las venderán.
6. Condiciona las supuestas ventajas, especialmente la cesión o venta del negocio, sujeto a sus condiciones y autorizaciones.
7. Es abusivo en cuanto a las condiciones de rescisión o resolución el contrato, por ejemplo con la clausula de confidencialidad.
8. Es restrictivo en cuanto a las circunstancias de la caución.
9. Va en contra de los intereses comerciales de su propia red de ventas, al reservarse y querer controlar la comer-



cialización de juegos por Internet.

- La fundamentación jurídica de esta solicitud de declaración de nulidad de los contratos mercantiles firmados es la falta de competencia de SELAE para firmarlos. Quien tenía que haberlos firmados es la Dirección General del Juego del Ministerio de Economía y Hacienda. ¿Por qué? Real Decreto Ley 13/2010, Disposición Adicional 40 de la Ley 39/2010, y Real Decreto 352/2011, lo obligan.
- Ese defecto no es subsanable (la firma por quien no tiene competencia). En caso de ganar habría que firmarlos todos de nuevo por quien corresponda.

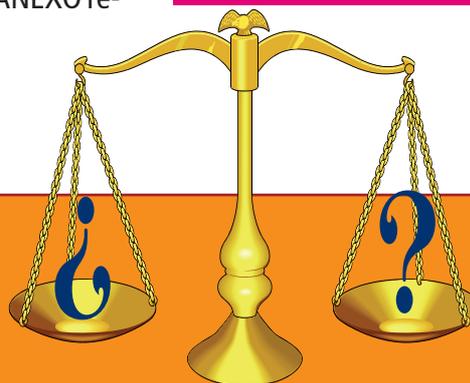
5

### Petición oficial de información y aclaración de:

- El modo en el que se va a proceder al respeto de los derechos adquiridos de los PUNTOS DE VENTA de SELAE, en relación a la transmisión o sucesión de la titularidad de las Administraciones de Loterías que no opten al nuevo régimen mercantil.
- El comienzo, y en su consecuencia el término, del plazo de opción para cambiar al nuevo régimen mercantil o permanecer en el administrativo concesional.
- La asunción o no, por parte de SELAE del Borrador de ANEXO re-

mitido a ANAPAL, APLA y FENAPAL, modificando el contrato mercantil que aparece en la web de SELAE, que se acompaña.

*Miguel Hedilla*  
(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](mailto:gestion@anapal.com).

RESULTAI		
BOTES		
	30	7.000.000€
	2	10.500.000€
	20	145.000.000€
	22	50.200.000€
	22	2.550.000€
	22	7.000.000€
	22	350.000€
	22	350.000€

# CARTEL DIGITAL DE RESULTADOS Y BOTES DE 32"

Precio de promoción  
Hasta el 31-12-2011

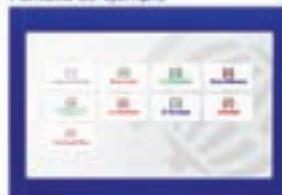
**1200€**  
32"/ I.V.A. NO INCLUIDO

32"



# PORTA-LISTAS DIGITAL DE 22"

Pantalla de ejemplo



Precio de promoción  
Hasta el 31-12-2011

**1000€**  
22"/ I.V.A. NO INCLUIDO

22"

■ Para la exposición de las listas oficiales de la Lotería Nacional del Jueves, Sábado y de todos los juegos activos de los tres últimos meses. También se expondrá la lista de la Lotería Nacional de Navidad y del Niño.

**Innovación**  
en panelados, sl

[www.grupo-jcm.com](http://www.grupo-jcm.com)

Tel. 902 457 891

**elo**  
TOUCHSYSTEMS



**TE** TOUCH SOLUTIONS  
connectivity

EMPRESA COLABORADORA DE...



**grupo JCM**

Monitores táctiles panelables  
desde 15" hasta 32"



# CARTEL DIGITAL DE RESULTADOS Y BOTES DE 42"

Precio de promoción  
Hasta el 31-12-2011

**1400€**  
42" / I.V.A. NO INCLUIDO



42"

\*Si usted contrata con nosotros la compra del **Cartel de Resultados y Botes y/o del Portalistas Digital...**

...le actualizamos los resultados y los botes de todos los juegos y las listas de la Lotería Nacional

Por **63**  
céntimos  
al día\*

\*I.V.A. NO INCLUIDO

**Si compran antes del 31-12-2011**

La actualización de datos de todo 2012 gratuito

innovación  
en panelados, sl

EMPRESA COLABORADORA DE...

**elo**  
TOUCHSYSTEMS

**TE** TOUCH SOLUTIONS  
connectivity

Touchcomputer, monitores táctiles  
con PC desde 15" hasta 22"

**grupo JCM**



# La disyuntiva concesión o contrato: preguntas y respuestas básicas



*Miguel Hedilla*  
(Asesoría jurídica de ANAPAL)

## ¿Qué repercusión fiscal, laboral y jurídica tiene LA FIRMA del contrato mercantil?

**FISCAL:** Ninguna.

**LABORAL:** Igualmente, los TRABAJADORES siguen del mismo modo dados de alta en la Seg. Social.

- No obstante, si con posterioridad a la firma del Contrato Mercantil se decide cambiar la titularidad a una Sociedad Mercantil, de persona física a persona jurídica, habrá que adecuar esa nueva titularidad desde el punto de vista laboral (sucesión de empresa, etc...) y fiscal (Impuesto de Sociedades, etc...)-

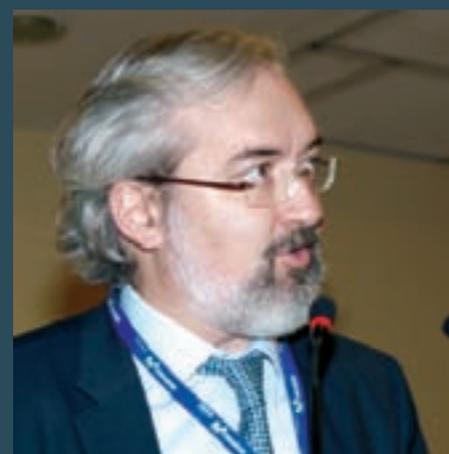
**JURIDICA:** El Administrador DEJA DE SER CONCESIÓN ADMINISTRATIVA. Y se registrará EN TODA SU RELACIÓN CON SELAE por las condiciones que se pacten en el contrato, siéndole de aplicación a partir de ese momento, y además de por lo establecido en el propio contrato, por la normativa vigente de tipo civil y mercantil.

## ¿Qué repercusión tiene la NO FIRMA del Contrato Mercantil?

El administrador SIGUE en la misma situación que tiene actualmente.

Se ha solicitado POR ESCRITO, a SELAE y a Mº DE ECONOMIA Y HACIENDA, que se aclare:

- Cómo se van a respetar los DERECHOS ADQUIRIDOS de los que sigan en la Concesión.
- Qué fecha ha de tomarse como día INICIAL del computo de los DOS AÑOS PARA LA OPCIÓN, según la DA 34ª de la Ley de PGE de 2010.
- Si se va a admitir la firma del ANEXO que SELAE envió en junio de 2011 a las ASOCIACIONES, y las posteriores MODIFICACIONES acordadas en la reunión de finales de junio.
- SE HA SOLICITADO también, al Mº DE ECONOMIA Y HACIENDA,



*José Mª Castro*  
(Asesoría jurídica Mesa Asociaciones)

la aclaración sobre la COMPETENCIA DE LA DIRECCIÓN GRAL. DEL JUEGO, en la firma de los contratos mercantiles.

En el mes de diciembre ANAPAL, o antes si se recibiese contestación, informará a todos los Administradores de Loterías tanto de lo respondido, como del significado jurídico de ello.

## ¿Es posible la REVISIÓN DE LOS CONTRATOS MERCANTILES firmados?

Sí, es posible.

SELAE se ha reunido con las Asociaciones tres veces, entre mayo y

junio de este año, precisamente para REVISAR los contratos FIRMADOS.

SELAE es reacia a modificar los contratos firmados, pero ADMITE INCLUIR ANEXOS que los modifiquen.

Si, en el futuro, cambiaran las circunstancias actuales, tanto en materia de operativa del punto de venta, garantías, pagos, comisiones, confidencialidad, propiedad industrial, etc, el contrato habrá de revisarse, por aplicación del principio "rebús sic stantibus", que obliga a mantener el contrato "mientras sigan igual las condiciones existentes en el momento de su firma", y posibilita su modificación si estás cambian durante su ejecución o cumplimiento.

### **PLAZO DE OPCION CONTRATO MERCANTIL. ¿Se puede firmar el día 30 de diciembre de 2011?**

Sí, se puede firmar la OPCION ese día. En principio, lo que hay que ejercitar es LA OPCION. Es decir, por escrito y mediante la presentación de ese escrito de opción en el registro de entrada para que lo sellen.

También, enviándolo por correo administrativo. Correos tendrá que sellar una copia del escrito de opción, la cual acreditará el ejercicio de la misma. El contrato ya se firmaría después.



Aclaremos que el Contrato Mercantil, quien lo quiera firmar, no tiene que hacerlo antes del 30 de diciembre de 2011, lo único que tiene que hacer es ejercitar la opción. Es decir, firmar el escrito de opción, que no es lo mismo que el contrato.

ANAPAL va a tener con tiempo un modelo de opción en su web ([www.anapal.com](http://www.anapal.com)), para que, aquellos que quieran, lo puedan descargar de esa web con margen de tiempo.

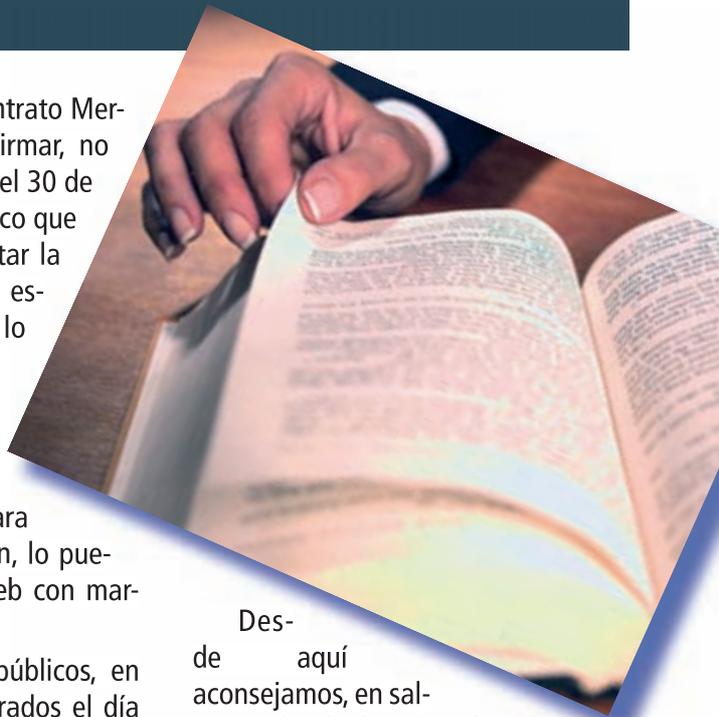
¡Ojo! Los registros públicos, en general, suelen estar cerrados el día 31 de diciembre. De firmar, hacerlo como último día el 30 de diciembre.

Estando RECLAMADA LA ACLARACIÓN del inicio plazo de dos años, a SELAE y Mº DE HACIENDA, esperamos que contesten antes del 31 de diciembre.

¡¡¡MUY IMPORTANTE!!!. No obstante, conforme se establece como norma GENERAL en el Código Civil (art. 1969), "El tiempo para la prescripción de toda clase de acciones, cuando no haya disposición especial que otra cosa determine, se contará desde el día en que pudieron ejercitarse". Si el contrato mercantil no se "colgó" en la web de LAE hasta junio de 2010, hasta junio de 2012 no vencería el PLAZO PARA LA OPCION. Téngase en cuenta que la Disposición Adicional 34 de la Ley 26/2009 señala un plazo de dos años, pero no dice cuando comienza a contarse dicho plazo.

### **¿Qué hacer si no hay respuesta a las peticiones hechas a SELAE?**

Cada asociado puede, en ejercicio de su libertad, optar por el Contrato Mercantil o permanecer en régimen concesional.



Desde aquí aconsejamos, en salvaguarda de los derechos ADQUIRIDOS por los Administradores de Loterías, ejercitar cuantas acciones legales procedan, para que dichos derechos sean reconocidos por el Ministerio de Economía y Hacienda y SELAE, tal y como se está realizando en este momento, mediante la solicitud de RESOLUCIONES EXPRESAS de los escritos presentados hasta la fecha.

### **¿Qué puede ocurrir si hay cambio de gobierno?**

Puede AMPLIARSE el plazo de OPCION, o dejarlo todo como está.

Bastaría un Real Decreto, pues, en desarrollo de la Ley, y manteniendo el plazo de dos años, el mismo puede aclarar el día inicial o prorrogar el mismo, como modo de INTENTAR que todos los implicados accedan el régimen privado.

Y puede también establecer maneras más amables de pasarse al régimen mercantil, fijando con más claridad cuáles son los derechos adquiridos a respetar.

ANAPAL ha mantenido, y las mantiene vivas, conversaciones con el PP, y aunque nada hay firmado, hay compromisos de palabra, coherentes con las acciones promovidas por ese partido, en concreto el Re-

curso de Inconstitucionalidad contra la Disposición Adicional 34 de la Ley 26/2009 (pendiente de sentencia), el apoyo a la inclusión en la misma de la "obligatoriedad de sujeción de la norma a los derechos adquiridos de los Administradores de Loterías", y su oposición a la privatización de SELAE emprendida por el gobierno del PSOE.

### **COMISIONES: ¿Pueden ser diferentes para quienes siguen en la concesión y para quienes hayan firmado el contrato?**

Desde luego desconocemos que va a hacer SELAE; en principio, el contrato crea un nuevo marco jurídico entre SELAE y el Administrador de Loterías, distinto del concesional administrativo. Y las comisiones están reguladas en el contrato, y sólo son aplicables a los que lo firman.

Sin embargo, los Administradores de Loterías que sigan en régimen concesional administrativo, y a pesar de que tienen fijadas unas comisiones diferentes (las vigentes) que quienes firman el Contrato Mercantil, percibirán las mismas que éstos, y ello por dos razones:

1. Así se dice, por lo tanto consta por escrito, en el documento que LAE distribuyó a toda la Red de Ventas llamado "Fortalezas para Competir, 145 preguntas y respuestas sobre el cambio en Loterías del Estado", en sus páginas 14, pregunta 14,

y página 15 pregunta 16.

2. Los concesionarios, aunque dependen desde el punto de vista administrativo de la Dirección General de Ordenación del Juego del Ministerio de Economía y Hacienda, comercialmente dependen de SELAE, el cual no puede discriminar, o tratar de forma diferente, en cuanto a lo que a comisiones se refiere, a todos los puntos de venta, ya sean estos concesionarios o mercantiles.

### **JUEGOS: ¿Pueden quitar algún juego ACTUAL, a quien no pase al Contrato Mercantil?**

Sería una pérdida de DERECHO ADQUIRIDO, y por tanto impugnabile vía judicial.

En el documento ya citado "Fortalezas para Competir, 145 preguntas y respuestas sobre el cambio en Loterías del Estado", también en páginas 14 y 15, preguntas 14 y 16, se manifiesta expresamente por LAE que, en cuanto a venta de juegos, tendrán las mismas condiciones quienes opten al régimen mercantil como los que sigan en concesión.

### **¿Transmisión tras el fin del plazo de opción a quien no firme el Contrato Mercantil?**

Nuevamente, entendemos que sería una cuestión de DERECHO ADQUIRIDO.

La comunicación de la DIRECCIÓN COMERCIAL de SELAE de fecha 27-9-2011 lo niega, pero está ignorando el principio general de respeto de los derechos adquiridos. Aplicar el criterio de la Dirección Comercial vulnera el Art. 9.3 de la Constitución Española, que establece

la IRRETROACTIVIDAD de las normas SANCIONADORAS/RESTRICATIVAS DE DERECHOS.

Podría acordarse, subsidiariamente, UNA INDEMNIZACIÓN por PRIVACIÓN del derecho, (Art.33.3 de la CE), en este caso del derecho a transmitir.

En caso de que solicitada una sucesión de una Administración de Loterías que siga en régimen concesional, con posterioridad al 31 de diciembre de 2012, y esta fuese denegada, habría que acudir a los Tribunales en tutela y defensa de ese derecho a transmitir.

Sin embargo, ello no implica necesariamente el cierre de la Administración de loterías, pues se puede pedir urgentemente al Tribunal, medida cautelar consistente en que se mantenga abierta la Administración de Loterías hasta la resolución del pleito. Lo más probable es que así sucediese, pues, de acuerdo con la Ley, lo contrario supondría un daño irreparable para el Administrador de Loterías.

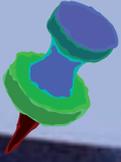
### **¿INDEMNIZACIÓN por finalización de la CONCESSION?**

La Disposición Adicional 34 de la Ley 26/2009 se remite a la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas (30/2007) y a la Instrucción de Contratación de SELAE.

El artículo 258 de la Ley 30/2007, establece INDEMNIZACIÓN a favor del contratista (compensación) por modificar el régimen FINANCIERO del contratista. Al modificarse este UNILATERALMENTE por SELAE, deberá indemnizar, en todo caso, al Administrador de Loterías si finaliza la concesión y no se permite TRANSMITIR la misma (intervivos o mortis causa).

*Asesoría jurídica*

*Pongámosle humor a la crisis y al día a día ...*  
**LA REALIDAD SUPERA SIEMPRE A LA FANTASÍA ¿O NO?**



# **RESADILLA**

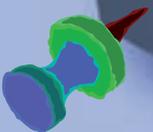
en **SELAE** street

la mayor salida a bolsa  
de la historia de España  
paralizada  
por los mercados ...

**¿no hay más culpables?**

BOLSA

Doscientos cincuenta años de tranquilidad  
sobresaltados por un mal sueño ...





## Saludo de UGT-CHTJ al 3er Congreso de Administradores



*Enrique Cavada*  
Secretario Sectorial de Juego de  
UGT-CHTJ

En nombre de UGT-CHTJ quiero agradecer la invitación que nos han hecho a este tercer congreso de Administradores de Loterías.

En UGT coincidimos plenamente con ustedes, y estamos a su lado en la difícil labor que están llevando en defensa del Juego Público, de sus Pymes especializadas y los puestos de trabajo que mantienen.

A lo largo de estos tres últimos años hemos compartido numerosos trabajos en común, trabajos que se han concretado no sólo en los documentos conjuntos que se han enviado a diferentes responsables de la administración del Estado tratando de corregir sus políticas de privatización, sino también en numerosas visitas donde hemos expuesto nuestras propuestas en defensa del Juego Público a los

principales partidos del arco parlamentario.

Pero quizás lo más relevante fue la constitución, en el marco del Convenio Colectivo, del Observatorio Estatal por el Empleo, donde patronal y sindicatos hemos iniciado una serie de trabajos en común en defensas de nuestro modelo de juegos públicos.

Un aspecto relevante de los trabajos del Observatorio fue la elaboración de un borrador de Ley del Juego Público. Un documento

ciendo esta abriendo nuevos escenarios y la necesidad de crear nuevos marcos regulatorios que contribuyan al despegue de la economía. En este camino, el sector de los Juegos Públicos en España puede jugar un papel relevante por las grandes virtudes del modelo que representa y que ustedes vertebran.

En este proceso de modernización y regulación de la industria de juegos en Europa, y sobre todo en la defensa, proyección y consolidación del modelo productivo espa-

**“En defensa, proyección y consolidación del modelo productivo español, basado en el conocimiento, la oferta de juegos saludables y en Pymes especializadas, UGT-CHTJ siempre estará a su lado”**

cuyas bases y filosofía aún pueden servir para la reordenación del Juego Público en España y contribuir a los debates abiertos para la reordenación del mercado del Juego en la Comunidad Económica Europea.

Hoy, la crisis que estamos pade-



ñol, basado en el conocimiento, en la oferta de juegos saludables, y en pymes especializadas con amplia capacidad de crear empleo de calidad, UGT-CHTJ siempre estará a su lado.

Aún les queda a ustedes un largo camino por recorrer. Aparte de transmitirles nuestro ánimo y apoyo, en nombre de UGT-CHTJ les felicito por este 3er congreso, y les deseo que inicie un nuevo camino de éxitos que consoliden parte de los que ya han conseguido.

Muchas gracias a todos.

## Conocimiento y sentido de lo público, frente a ignorancia e intereses privados



Manuel Izquierdo  
(presidente de ANAPAL)

No sé, si habremos sido capaces de responder a la mayoría de las preguntas, dudas, y desvelos, que traíais desde casa, pero lo que si os tiene que quedar claro, es que nuestro modelo productivo, el histórico, ha sido eficaz, y lo continua siendo, y que nadie ha dado razones suficientes para cambiarlo.

Que si alguien habla de modernizar, de optimizar el sistema de juegos públicos para hacerlo más competitivo en el mercado, nosotros reconoceremos **ahí** un camino que compartir juntos, pero en el que ya llevamos mucho andado, y en el que vamos precisamente en cabeza, y en el que ya somos eficientes, **ocho veces** más que las que nos rodean en Europa y, por tanto, no hay necesidad

de cambio radical, sí de mejoras en la gestión, en el desarrollo tecnológico, en la apuesta por la utilización de nuevos canales, etc.

Que quien tras las elecciones, venga a encargarse de SELAE debe ser consciente de la importancia del Juego Público para el Estado y para la sociedad, dinamizando la economía y colaborando en el empleo, en la cohesión y vertebración social. Deben saber que tenemos una posición de liderazgo, con características propias históricas y de desarrollo, que constituyen un modelo único que podría ser perfectamente exportable, que, en todo caso, no puede ni debe ser borrado, por el capricho de los que todo lo ignoran.

---

**“Si algún sentido tiene privatizar sería en la gestión, nunca en la propiedad. Los juegos son y deben ser de todos”**

---

En resumen, que el conocimiento y el sentido de lo público, han sido y serán, banderas de La Mesa de Asociaciones. Hemos hecho, antes de posicionarnos, estudios serios que avalan lo que decimos, y lo mantenemos en beneficio de los juegos de todos y para todos. Lo hacemos como garantes históricos y guardianes de lo público.

Y lo hacemos, frente a los que buscan perseverar en la ignorancia, desconocen nuestro pasado, y sólo

mantienen intereses privados. Los juegos del estado español, son un apetitoso bocado para muchos. La privatización, no es necesaria, compañeros. Pero, si algún sentido tiene privatizar, sería en la gestión, nunca en la propiedad. Los juegos son y deben ser de todos.

Defendemos nuestro futuro, nuestra supervivencia. **Es cierto.** Pero resulta que haciéndolo, defendemos también, el mismo interés de todos.

La crisis actual es un reto. Nos obligará a ajustes y recortes, y a agudizar la imaginación, pero no a vender las joyas de la corona. La familia, nuestros conciudadanos, no lo entenderían.

Espero, esperamos todos los que hemos intervenido, no haber sido demasiado pesados. Nuestra intención era dejar las cosas claras. El resto, es decisión personal de cada uno. **Pero no estamos solos. No estáis solos. Y juntos, en grupo, somos mucho más fuertes.**

Muchas gracias a todos.



El evento fue dirigido y animado de forma excelente, por nuestro amigo y compañero **Jorge Martín**.

Actuó de introductor y de presentador del Congreso en sí. Además dio lectura consistente a la carta del Diputado D. Antonio Gallego Burgos.

Fue también el responsable del ajuste de "contenidos y tiempos" de las distintas intervenciones, consiguiendo conjugar de forma armónica las expectativas de los compañeros presentes, venidos de todas partes de nuestra geografía, con los mensajes de respuesta, aclaración y toma de posición por parte de los "ponentes".

La función de presentar dirigir y coordinar lo que ocurre en un salón de actos, con más de mil participantes, durante tres horas, sin descansos, en la mañana de un domingo de octubre y cargados los presentes con la tensión del momento histórico por el que atraviesa el Colectivo, no es tarea sencilla ni fácil de valorar.

Por eso nosotros desde ANAPAL, con estas líneas, va un intento de hacerlo, de valorarlo y agradecerlo.

Desde aquí nuestro sincero agradecimiento a tu buen trabajo, Jorge.

También nuestro agradecimiento a todos los compañeros/as que actuaron de controladores en las mesas dispuestas al efecto por la organización, en su mayoría miembros de Anapal-Madrid y del Comité Ejecutivo Nacional, que hicieron posible un acceso ordenado al acto y la distribución de los obsequios cedidos por las empresas que esponsorizaron el acto.

Gracias

HILTON EUROPE

**DETECTOR BILLETES FALSOS**  
(seis sistemas de detección)



**CONTADORAS/DETECTORAS DE BILLETES**



**PROMOCION ESPECIAL  
ASOCIADOS ANAPAL**

La generación de nuevo empleo, el incremento de aportaciones al Tesoro y liberar la energía creativa de las pymes que forman la red comercial, son ejes complementarios de actuación urgentes.



## España tiene la oportunidad de convertirse en líder y modelo de referencia internacional en el conocimiento, innovación y gestión de juegos públicos (I)

*La actual situación económica nos exige a todos los ciudadanos, y especialmente a los responsables de nuestros órganos de gobierno, un esfuerzo de realismo, imaginación y responsabilidad. Sobre todo en aquellos sectores que pueden favorecer el estímulo de la economía, la creación de nuevo empleo, la reducción del déficit público y dar origen, visibilidad o certidumbre a modelos productivos competitivos, innovadores y exportables. Como vamos a ver, la industria de juegos públicos es uno de ellos.*



FERNANDO GARCÍA GUDIÑA

### Nacimiento y evolución de los juegos públicos

Los juegos públicos aparecen vinculados a la modernización de los sistemas de financiación de las ciudades-estados y estados nacionales que van surgiendo con el renacimiento en Europa. Por ejemplo, durante el siglo XVII, entre las innovaciones financieras que permitieron el desarrollo de la Países Bajos, destaca la Lotería de Amsterdam: "bonos que permitan a los inversores comprar pequeñas probabilidades de gran rendimiento" (Nial Ferguson: "El triunfo del dinero"). Los juegos públicos fueron extendiéndose por toda Europa con desigual importancia según las diferentes peculiaridades, sobre todo fiscales, de cada nación. En España, las Cortes de Cádiz aprobaron en 1812 la creación de la Lotería Moderna, que se denominó rápida y popularmente como Lotería Nacional debido a que su objetivo era financiar la construcción de la nueva nación democrática española en guerra con los invasores franceses.

Por diferentes motivos, cuya descripción escapa a los objetivos de este artículo y dejando al margen la singular historia de EEUU y el continente americano, los Juegos Públicos fueron desapareciendo de casi todos países europeos a finales del siglo XIX. En España se mantuvieron y la Lotería Nacional en 2012 cumplirá 200 años, convirtiéndose así en el referente cultural de juegos públicos más importante de la CEE. Tras la segunda guerra mundial resurgen los juegos públicos en toda Europa occidental con la finalidad de ser un recurso fiscal más de la Hacienda Pública, o ayu-

dar a los Estados a financiar diferentes objetivos u organizaciones de protección social que progresivamente iban asumiendo o amparado.

Con el paso del tiempo los Juegos Públicos fueron adquiriendo otras importantes connotaciones en la economía de cada país. De tal forma que hoy podemos hablar de una industria de juegos públicos con notable incidencia en la formación de pymes especializadas en su comercialización, la generación y mantenimiento de empleo, la prevención de la salud pública, la movilidad, la redistribución de recursos económicos y la creación de industrias auxiliares.

### Los modelos actuales de juegos públicos

Los diferentes modelos y tipologías de operadores los describiremos detalladamente al analizar las bases del debate que debe contribuir a perfilar el futuro de innovación y liderazgo del modelo español. Pero de momento nos interesa puntualizar tres cosas.

Primero. Contrariamente a lo que se supone la industria de juegos es una industria madura que lleva años de estancamiento y en ligero declive en todo el mundo occidental. Su participación en el Producto Interior Bruto (PIB) de cada país, y su facturación en moneda constante desciende poco a poco; a pesar de que llevan años actuando los supuestamente innovadores y pujantes operadores virtuales por Internet. Es decir, la industria del juego pierde terreno dentro del mercado general del ocio. Esto indica que es una industria

saturada de canales y/o ofertas de juegos, a lo que une un déficit importante de conocimientos en casi todos sus sectores.

Segundo. También es común el error de creer que el juego sube en situaciones de recesión económica, aunque debido a las pequeñas inversiones que precisa el jugador para participar permite que este sector se mantenga un poco mejor. Pero su mercado se contrae, como mínimo, de forma paralela a las bajadas del PIB.

Tercero. El juego virtual sólo representa el 5% de la facturación del mercado del juego Europeo, incluidos los países nórdicos. En España sólo representa el 3% del total. También se considera que el juego virtual es el sector de comercio que más crece por Internet. Tampoco es real, en nuestro caso su aportación al crecimiento del comercio electrónico sólo fue del 2,4% según informe de ONTIS, y eso que en España actúan con total libertad los grandes operadores de juego virtual.

La situación actual describe un escenario difícil para todos los operadores de juegos. Se mueven en una industria estancada y con tecnologías de validación (Terminales) muy eficientes pero obviamente limitadas e imposibilitadas para introducir innovaciones sustanciales: salvo igualarse a las máquinas tragaperras, con las que en muchos países ya no tienen casi diferencia. En realidad ven con cierto pánico las nuevas tecnologías de Internet, sus operadores y fabricantes. De ahí que estemos asistiendo a compras y fusiones entre fabri-

sigue ▶

cantes para ofertar canales tecnológicos paralelos: los físicos (mediante máquinas) y los virtuales, que en realidad reproducen en Internet los mismos y limitados campos de juego que ofrecen las máquinas físicas.

Desde el punto de vista de sus aportaciones al Tesoro sólo encontramos dos modelos de operadores: los que se centran exclusivamente en maximizar sus aportaciones y, por otro, los que presumen de su capacidad de crear redes masivas y ofertar una amplia gama de canales y portafolios de juegos.

En el primer caso el ejemplo sería la Británica Camelot, que presume públicamente de su eficiencia en los pocos gastos de gestión que necesita.

En el segundo caso tenemos el ejemplo de la Italiana Lottomatica-Ghitec. En estos modelos de operadores convergen y colisionan a un mismo tiempo los intereses de eficiencia económica del operador, en su misión de aportar ingresos al Estado, con sus intereses como fabricante y proveedor de máquinas y nuevas tecnologías (interesado en su permanente ampliación). Por eso sus redes de comercialización son extensas y caras de mantenimiento.

El actual modelo de España, como veremos, es totalmente singular por sus ventajas competitivas únicas. Aunque curiosamente desde hace años no presume públicamente de ninguna de ellas y, el actual proceso de reconversión impulsado por el gobierno, parece querer eliminarlas.

### Las bases del proyecto de modernización de los juegos del Estado del gobierno socialista

El proyecto de reforma iniciado por el gobierno socialista parte de considerar que el futuro de los juegos está supeditado al desarrollo de las nuevas tecnologías orientadas a las máquinas y nuevos canales de comercialización (las nuevas tecnologías cambian el concepto de los juegos, afirma la reciente Ley del Juego), así como dar por buenos los lugares comunes que provocan el estancamiento, o declive, del conjunto de la industria del juego en Europa, especialmente de los juegos públicos. Entre estos lugares comunes se desliza la creencia de que los juegos públicos tradicionales (como la Lotería Nacional o Quiniela) deben renovar continuamente sus reglas, tradición y cultura para no desaparecer, o que el crecimiento del mercado y sus operadores van vinculados a la proliferación de sorteos y nuevos juegos, o, por último, que las nuevas tecnologías abren nuevos mercados a la industria de juegos.

Como LAE (su filial STL) carece de tecnología propia, el plan consistía más o menos en aprovechar la gran facturación de los actuales juegos del Estado para llevarlos a los nuevos canales. De esta forma se puede pensar en sostener económicamente la creación y expansión por todo tipo de canales con capacidad de comercializar una aparente multitud de nuevos juegos; juegos de los que es preciso conseguir la posibilidad (licencias) de comercializarlos. A su vez, quedaba latente la intención de hacerse con nuevos recursos económicos que permitieran la compra de algún fabricante/operador de tecnologías del sector, algo al parecer imprescindible para hacer de SELAE un operador que se situara en la lista de los grandes operadores internacionales de juego.

El plan puede parecer razonable, e incluso atractivo a personas no muy expertas en las dinámicas sociales, culturales y económicas del mercado del juego. Sin embargo es un plan condenado al fracaso porque, como veremos, falla en sus pilares más básicos, y en sus intentos de aplicación se vería (ya se ve con la Lotería Nacional y la Quiniela) que no sólo se incumplen las expectativas previstas, sino que irían situando a los juegos del Estado en procesos de recesión y declive.

Además este plan plantea otros problemas añadidos. Por ejemplo, para llevarlo a cabo lógicamente había que desvincular a LAE de su función exclusiva de gestor de juegos públicos, y arrancar al propio Estado la propiedad o beneficios de sus juegos. Es decir, había que acabar con un recurso fiscal del Estado (redondeando: 3.000 millones de euros anuales) que debían convertirse en beneficios de la nueva sociedad. Esto era imprescindible para atraer inversores a SELAE, y todo indica que los ingresos de su venta no irían destinados a eliminar deuda pública, sino más bien a financiar las operaciones de compra que permitieran a SELAE convertirse en ese gran operador de juegos, tanto públicos como privados, entre los que al gobierno socialista no le ha interesado diferenciar.

De repente, con esta operación se acababa con los juegos públicos (un medio de financiación al que no ha renunciado ningún Estado, ni siquiera en EEUU) y con uno de sus más importantes valores de mercado. Tanto para el mercado interior: saber, y poder publicitar, que sus beneficios se destinan íntegramente a la Hacienda Pública, a la mejora de las condiciones de vida de los ciudadanos. Como para el mercado exterior: tener un modelo de explotación de juegos que

permite a los Estados que lo implanten reducir sus déficits públicos o financiar sus sistemas de protección social.

Pasemos ahora a ver brevemente las bases teóricas que sustentan el discurso y proyecto de reforma los juegos públicos, bases que anuncian su fracaso.

### ¿Es verdad las nuevas tecnologías crean nuevos mercados de juego?

No, las nuevas tecnologías sólo crean nuevos mercados para las empresas que desarrollan nuevas tecnologías. Las nuevas tecnologías no aumentan las demandas de ningún otro mercado. Por ejemplo, ni hacen vender más coches, ni tampoco más Lotería ni más juegos. Lo que sí hacen, o pueden hacer las nuevas tecnologías, es aumentar la eficiencia y productividad, optimizar la calidad de los productos y/o servicios que se ofrecen, o mejorar la atención y relaciones con personas y clientes. Pero siempre que esas innovaciones vayan en la dirección correcta, lo que exige un gran conocimiento de las dinámicas y necesidades que operan en cada mercado para satisfacer demandas ya latentes y observables.

Porque las nuevas tecnologías también pueden hundir sectores o empresas. Como por ejemplo les ocurre a los bingos, que están alterando la cultura y recompensas que ofrece participar en este juego con la introducción de máquinas para jugar. Los fabricantes de estas máquinas dicen que están revolucionado el juego del bingo, y ciertamente: lo están hundiendo ante los atónitos ojos de sus empresarios que confiaban en su progreso implantando estas tecnologías.

O como le ha ocurrido a la Once. Que aprovecho las nuevas tecnologías para llevar el cupón a Terminal y lanzar multitud de nuevos sorteos y juegos. En pocos años ha perdido seis puntos de mercado y ahora tiene que recibir financiación pública para cubrir sus gastos. Curiosamente la estrategia empresarial que inicio la Once es muy similar a la que ha iniciado SELAE.

En el otro extremo tenemos el éxito de los casinos con el Póquer, un juego centenario que utiliza las nuevas tecnologías para difundir sus tradicionales recompensas de pericia y protagonismo que tanto gustan a la juventud, estimulando sus relaciones sociales en base a su identidad por este juego, y fomentando su participación en las partidas y competiciones presenciales que organizan los casinos. El Póquer es el juego que más está creciendo por (su correcta utilización de) Internet.

sigue ▶

## ¿Están en declive los juegos tradicionales?

Todo lo contrario, las perspectivas de crecimiento de los juegos dependen de su tradición y anclaje en la cultura de cada país, y, por supuesto, de que no se modifiquen, sino todo lo contrario. Hoy contamos no sólo con contundentes evidencias empíricas, como el hecho de constatar que los juegos que más crecen por las nuevas tecnologías son los juegos con mayor tradición que han sabido llevar, amplificar y mantener en Internet sus tradiciones y cultura. Hoy, los avances en el conocimiento de los juegos permiten demostrar con contundencia teórica este hecho.

## Los errores con la Lotería Nacional

El plan para llevar la Lotería Nacional a los nuevos canales ha tenido dos fases distantes en el tiempo. El primero fue crear un exceso de emisión de la Lotería Nacional (lanzar mucha más emisión que la que se vendía). El segundo es comenzar la comercialización de la Lotería Nacional por máquina (Terminales). El único sorteo que se salvó del exceso de emisión fue el de Navidad, y algo el del Niño.

La teoría de juegos demuestra con sencillez los dos efectos permanentemente adversos que ejercen sobre un juego de premio fijo el exceso de emisión. Pero los menos expertos también cuentan con sencillas oportunidades de comprobarlo o entenderlo.

Por ejemplo, hace escasos sorteos se adjudicó a Zamora todo el número agraciado con el primer premio. Pero no se vendió ni un solo número. El aparato de publicidad de SELAE informó, y la prensa de Zamora lo recogió, que el primer premio se había repartido íntegramente en Zamora. Bastaría con hacer un pequeño sondeo entre los aficionados a la Lotería de esta provincia (que saben que a nadie le tocó) para comprobar la profunda desafección que esto produce hacia el juego. También bastaría con seguir las ventas de Lotería en esta localidad.

Más fácil es imaginar que pasaría si un año de cada tres el premio Gordo de Navidad queda sin vender, se lo queda el Estado. Esta probabilidad se corresponde a un exceso emisión que deja el 33% del sorteo invendido (con sus lógicos matices correctores por los mecanismos de distribución).

El segundo factor, la comercialización de Lotería Nacional por Terminal, un juego de premio fijo y diferido, pero sobre todo un juego de "Búsqueda", siempre

fracasará, no se venderá por máquina salvo marginalmente. Pero esta realidad es además devastadora para el propio juego. La razón estriba es que la Lotería Nacional es un juego de "Búsqueda" un tipo de juego que crea un impresionante abanico de identidades y formas de participar. Su salida por Terminal lo convierte emocionalmente en un juego de "Elección", un tipo de juegos que ofrecen un tipo de recompensas e identidades muy diferentes y ajenas a los juegos de búsqueda.

Es cierto que este tipo de conocimiento sobre los juegos es muy reciente, y puede entenderse su desconocimiento. Pero más grave es que se hayan obviado todas las experiencias anteriores (y son muchas y en muchos países) que llevaron las loterías de billetes a máquinas: todas, absolutamente todas han fracasado, y en la mayoría de los casos acabaron con este tradicional juego.

## Los errores con La Quiniela

Los daños de los recurrentes cambios que se introducen en la Quiniela son de otro tipo. Su análisis escapa de los objetivos de este artículo. Pero si nos interesa señalar un efecto visible de los efectos que ciertas medidas de saturación ejercen sobre la quiebra de las tradiciones culturales que sostienen y se entrelazan con los juegos. Antes de las dos jornadas semanales (casi permanentes) de la Quiniela, con la intención de promover sus automáticas (el juego por máquina) prácticamente todos los medios de comunicación informaban de sus resultados. Hoy la información de la Quiniela ha desaparecido de los principales diarios, radios y televisiones. ¿Cuánto tiempo hace falta para volver a recuperar, si es que se puede, esta tradición de informar sobre La Quiniela por parte de los grandes medios de comunicación?

## ¿Son competitivos los juegos de respuesta diferida?

Por supuesto, se conoce perfectamente como ofrecen al jugador una variedad de recompensas mucho más amplias, variadas y ricas que los juegos de respuesta inmediata. Estos juegos permiten generar modelos mucho más estables de crecimiento. Como lo demuestra claramente el ejemplo español de juegos del Estado: con juegos de respuesta diferida a capturado en los últimos años 16 puntos de mercado a los juegos de respuesta instantánea.

Pero, aparte de su mayor capacidad competitiva, los juegos de respuesta diferida encierran otra virtud: son Juegos Saludables, juegos que no generan mecanismos patológicos de adicción, y

actúan como mecanismo de compensación en el mercado frente a los juegos de respuesta inmediata.

Y algo aún más interesante. Los recientes avances en neurología empiezan a sugerir la importancia, o efectos positivos, que pueden tener los comportamientos de cooperación, vertebración, aptitudes y relaciones que se generan en torno a este tipo de juegos. Es decir, podemos hablar con toda propiedad de juegos saludables.

## Quien vendería su casa por lo que ingresa en siete años de alquiler

El daño económico que para la Hacienda Pública significaba el plan de venta de acciones de SELAE era y es evidente. Redondeando, los juegos del Estado aportan al Tesoro 3.000 millones anuales, y el valor de SELAE se estableció en 21.000 millones, es decir sólo 7 veces los beneficios de un año. Como muy bien señaló el diputado Popular **Álvaro Nadal** ¿Quién vendería su casa por lo que ingresa en siete años de alquiler?

Esto demuestra lo absurdo de querer vender, y valorar en términos de mercado, un recurso fiscal del Estado.

## La necesidad de una industria de juegos públicos basada en el conocimiento

Todo lo que hemos visto hasta ahora sugiere con nitidez la necesidad de crear un modelo de gestión de juegos públicos basado en el conocimiento. Hoy, sin un profundo conocimiento del sector en el que se actúa es imposible esperar éxito alguno.

Pero aquí entramos ya en el debate sobre el "modelo" de gestión de juegos públicos que interesa en nuestro país. Un debate que debe facilitar a la nueva dirección de Loterías emprender una tarea fascinante: impulsar un sector económico que tiene todas las posibilidades para convertir a España en un país de referencia internacional en el conocimiento, innovación y gestión de juegos públicos.

Pero esto lo analizaremos en la segunda parte de este artículo, donde además describiremos y argumentaremos las medidas que de forma urgente pueden ponerse en marcha para:

- Impulsar en un año la creación de 2.000 - 3.500 nuevos puestos de trabajo en el sector.
- Aumentar los ingresos del Tesoro.
- Dinamizar la economía.

FERNANDO GARCÍA GUDIÑA, PRESIDENTE DEL CENTRO DE INVESTIGACIÓN EN JUEGOS: FORO ALEA

# El iGaming Summit 11 destaca que el juego online en España es ya un tercio del total

*La jornada del iGAMINGSUMMIT'11, celebrada en Madrid el pasado 25 de octubre y organizada por elRecreativo.com, confirma la creciente importancia del juego online y advierte de la gran competencia y oportunidades de negocio en el 2012*

El iGAMINGSUMMIT'11 ha sido una cumbre abierta, que contó con la presencia de las autoridades reguladoras, la voz del PP, empresarios de juego presencial y remoto, proveedores técnicos para operar en red y las asesorías necesarias para ofrecer esta emergente actividad que, según lo expuesto en la jornada por la consultora italiana MAG, representará para 2012 un volumen de negocio de 8.600 millones de euros y deparrará unos 850 millones de beneficios. Según este estudio, el juego en red supone ya un tercio del total de lo jugado en España. Una docena de patrocinadores, desde proveedores de software, aseguradoras, medios de pagos, a plataformas técnicas, asesores legales o empresas certificadoras colaboraron en este evento.

La jornada fue inaugurada por la directora general de Ordenación del Juego, Inmaculada Vela, al frente del organismo regulador estatal



dependiente del Ministerio de Economía y Hacienda, en la que justificó la regulación del juego online debido al volumen que representa esta actividad, con incrementos del 25% anuales en los últimos tiempos, por la falta de recaudación para las Administraciones Públicas y por la protección de los usuarios y menores. Indicó que a partir del 15 de noviembre se abriría el turno de solicitud de licencias para las empresas

que deseen operar el juego remoto. Aunque reconoció que no se habían aplicado sanciones para estos operadores no autorizados, sí dijo que Hacienda disponía de un censo de empresas y personas que han estado ofreciendo juego online en España, y que la Administración "actuará severamente" contra el juego ilegal a partir de 2012.

También intervino en nombre del regulador Juan Carlos Alfonso, subdirector general de Regulación del Juego, proveniente de LAE/SELAE en tiempos de Gonzalo Fernández, que hizo un repaso del desarrollo normativo, con los dos reales decretos de licencias y requisitos técnicos pendientes del informe del Consejo de

Estado y de as 13 órdenes ministeriales de tasas y juegos. El adelanto electoral, según Alfonso, ha impedido la creación de la CNJ y la elaboración del real decreto de publicidad. Restó importancia al dictamen motivado de Malta sobre el RD de licencias, manifestando que "es una constante de

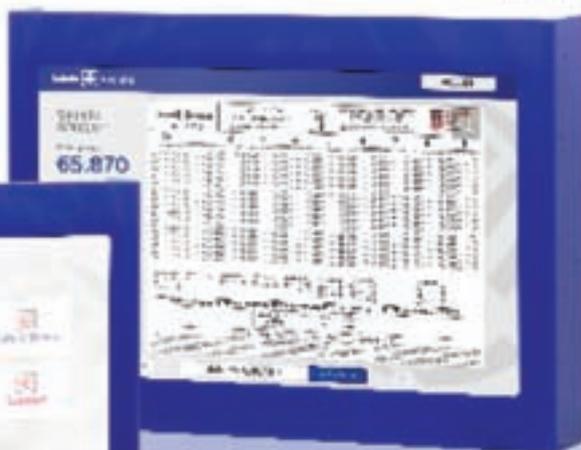
este país que lo ha hecho en el 95% de los reglamentos presentados", y fijó en el 14 de noviembre la fecha de aprobación de esta normativa general a la que se unirá la convocatoria formal de licencias. Finalmente, Alfonso recordó la propuesta de Hacienda hecha a las CCAA de fijar en 100.000 euros el capital desembolsado de las empresas solicitantes de licencias generales y en 60.000

# PORTA-LISTAS DIGITAL DE 22"

22"

Precio de promoción  
Hasta el 31-12-2011

**1000€**  
/unidad  
22"/ I.V.A. NO INCLUIDO



Por  
**63**  
céntimos  
al día\*

■ Para la exposición de las listas oficiales de la Lotería Nacional del Jueves, Sábado y de todos los juegos activos de los tres últimos meses. También se expondrá la lista de la Lotería Nacional de Navidad y del Niño.

Incluye:



Carcasa



Pantalla



Ordenador



Soporte

...le actualizamos  
todas las listas de los  
juegos activos y de la  
Lotería Nacional.

\*I.V.A. NO INCLUIDO

[www.grupo-jcm.com](http://www.grupo-jcm.com)

Tel. 902 457 891

Si compran antes del **31-12-2011**

La actualización de datos de todo 2012 gratuito

innovación  
en panelados, sl

**elo**  
TOUCHSYSTEMS



**TE** TOUCH SOLUTIONS  
connectivity

EMPRESA COLABORADORA DE...



grupo JCM

TPV's táctiles desde 15" hasta 22"  
con dos opciones de procesador



euros el de las firmas que recaben licencias para concursos o concursos televisivos.

### **El PP crítico con el Gobierno**

La exposición del representante del PP en la jornada, Antonio Gallego, fue muy dura con la labor del Gobierno en materia de juego. Así, el ponente político criticó muchas de las medidas adoptadas por el Ejecutivo socialista, dejando bastante expresa la postura del PP en el caso de que gane las elecciones del 22-N. El diputado Gallego Burgos, portavoz popular durante la tramitación de la Ley de Regulación del Juego, reiteró sus advertencias de entonces. El Partido Popular recomienda al Gobierno que "eche el freno" y espere al nuevo ejecutivo que salga de las urnas el 20-N para desarrollar la normativa sobre juego online, ya que si no se hacen las cosas bien "puede hipotecarnos para diez años", subrayó. Su intervención fue contundente con la actuación del Ejecutivo, ya que "después de un retraso injustificado de tres años", una espera para preparar la privatización del 30% de LAE "para hacer caja", en solo unos meses "se han batido todos los récords de rapidez en el Parlamento para aprobar una ley, la Ley de Regulación del Juego, cuya urgencia nunca se supo a qué respondía".

Los planes del PP, señaló el diputado, caso de acceder al Gobierno, pueden pasar por revisar la fiscalidad del juego online y por tratar de alcanzar una equiparación del juego presencial, ahora penalizado, con el remoto. Gallego Burgos criticó, siguiendo la línea argumental tantas

veces repetida por Anapal y la Mesa de Asociaciones, la forma en que se habían hecho las cosas, desde "la manera chapucera" del fracaso de la privatización de Loterías y Apuestas, hasta el empeño en crear la prevista Comisión Nacional de Juego (CNJ) como órgano regulador estatal, con la que no manifestó no estar de acuerdo pues, a su juicio, "bastaba la Dirección General de Ordenación del Juego del Ministerio de Hacienda". Dejo claro "el hastío" del Comité de Políticas de Juego, órgano de coordi-

cargo de los Gobiernos, reseña que son entre 11.000 y 13.000 los millones de euros jugados por los españoles en 2011 en esta actividad que ahora se regula, lo que proporcionará 650 millones de euros de ganancias a los operadores en red (450 en 2010). Los juegos de casino y el póquer son los más demandados junto con las apuestas deportivas, los tres segmentos básicos en los que se sustenta esta nueva y emergente actividad en materia de ocio.

## **José Miguel Esteban, director de Marketing de R. Franco reclamó la unidad sectorial y la necesidad de reinventarse para afrontar el futuro ya que "nosotros vendemos ilusiones".**

nación con las CCAA. "Revisaremos mucho de lo hecho si gobernamos, y mantendremos lo que se haya hecho bien, porque este es un sector que debe y puede generar riqueza y empleo para el país", concluyó el portavoz del PP.

### **Datos del crecimiento online**

De la cumbre se salió con la idea de que el juego online representa ya un tercio de lo jugado en España en 2011. Las autoridades reguladoras presentes no dieron cifras sobre la actividad de juego online, ni negaron expresamente lo afirmado por Mauro de Fabritiis, director de la consultora MAG Consulenti Associati, que cifró para 2012 en 8.600 millones de euros el volumen de juego online ya regulado, con unos beneficios de 860 millones para los operadores. El estudio de MAG, que trabaja por en-

De Fabritiis ofreció datos del juego online en países de nuestro entorno, como Italia y Francia, ya regulados, destacando el grado de convivencia entre el juego remoto y el presencial. También, añadió, "en términos generales el efecto de la regulación ha sido el crecimiento del juego remoto en ambos países". Sin ocultar los fallos iniciales de las normativas italiana y francesa, "lo que tienen que hacer los operadores es realizar una oferta atractiva para el jugador y ser competitivos". Mientras, las autoridades reguladoras deben aplicar niveles de impuestos razonables, pues si no hay margen de beneficio, como en el caso de Francia (que aplica más del 9% sobre los ingresos brutos en las apuestas deportivas), no podrá prosperar esta oferta lúdica. En este sentido, De Fabritiis destacó la situación ita-



**iGamingSummit11**

liana, que ha terminado bajando la presión fiscal del 15% inicial al 3%. Las previsiones para el año que viene en Italia son de 22.000 millones de euros de volumen de juego, por 13.500 millones en Francia y los ya citados 8.600 millones en España. Paradójicamente, una cifra menor que la apreciada para este año.

## Ventajas del juego presencial frente al online

La ponencia de la abogada Cristina Romero de Alba, del despacho Loyra Abogados, analizó la convergencia entre el juego presencial y el juego online, manifestando que "es un concepto que contiene una idea subyacente de unión, de encuentro entre dos mundos que, han llevado caminos distintos. Es un proceso natural en toda industria que se desarrolla. En el sector del juego ahora mismo es casi tarea imposible predecir qué va a ocurrir". Añadió después que "ambos mundos tienden a configurar un modelo de negocio integrado, multicanal y que sea capaz de ofrecer una experiencia de juego y entretenimiento atractiva, transparente, segura y controlada: el modelo del "brick & click", que ofrece múltiples posibilidades como el fortalecimiento de la posición de mercado, la expansión de la cartera de juegos, la integración de los medios de pago, etc. Y también algunas amenazas: una tendencia equivocada a la regulación".

En su opinión "la regulación es el motor de la convergencia, lo que marca las fronteras del modelo de negocio. Debe evitar asimetrías absurdas y tender a estándares comunes de tecnología, cumplimiento y seguridad, diseñar una fiscalidad

consistente y común y procurar que los distintos reguladores se coordinen e informen. En particular, las Comunidades Autónomas en España serán punta de lanza de este proceso." Finalmente destacó Romero que "el juego presencial, que no está tan despistado como parece, tendrá muchas ventajas de partida, entre ellas la marca, su credibilidad y su capacidad para entender lo que quieren los jugadores".

## La importancia de la certificación

La jornada a



igaming-summit'11 ofreció un protagonismo propio a las empresas especializadas en la puesta en marcha de los negocios basados en la oferta de juego online. Hablaron representantes de la firma certificadora Gaming Laboratories Internacional (GLI), recientemente autorizada por la Administración española para realizar este trabajo a las firmas interesadas en el juego online.

## La TV se lanza al juego

Desde la productora Endemol se destacó que el juego había cambiado gracias a la tecnología, que ha modificado la manera de interactuar. Y sobre todo con Internet, que ha roto las barreras. Quedaron patentes en su intervención los retos del juego online en España, cómo migrar los jugadores del .com al .es,

fidelizar usuarios y crecer a pesar de tener que pagar nuevos tributos con el mismo volumen de negocio. Por ello, destacó, "la clave es tener nuevos usuarios y posicionarse en un mercado saturado".

Endemol es la productora más grande del mundo, programas como ¡Allá tu! se emite en más de 60 países, con más de 2.200 formatos de entretenimiento, con Fama, OT, Gran Hermano, destacando las grandes posibilidades de la TV en materia de juegos y concursos ("no creo que la ruleta sea televisiva", dijo) y concluyó con una inquietante pregunta que lanzó a la audiencia: "¿Qué ocurriría si las televisiones no pidieran licencias?".

## Plataforma ganadora

Miguel Ángel Abreu, director general de Betware España, proveedor de una plataforma interactiva y que tiene entre sus clientes desde LAE hasta CIRSA, manifestó que "en tecnología es un error mirar al pasado y ser el primero tampoco garantiza el éxito". Su oferta base es una plataforma tecnológica con la que los operadores disponen de un centro de control para gestionar y supervisar sus ofertas de juego, suscripciones, medios de pago y cuentas de los usuarios. Abreu destacó la versatilidad de su plataforma ya que permite integrar a distintos proveedores de juegos. "El sector tradicional de casinos tiene grandes posibilidades ante el nuevo panorama", apuntó el directivo de Betware, y por eso su producto facilita el tránsito del presencial al online, un proceso en el que deben unir sus estrategias.

## Dinero seguro

"PayPal es la forma rápida y se-

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.

**iGAMING SUMMIT '11**  
MADRID, 25 DE OCTUBRE

gura de pagar, y cuenta con una base de 1,6 millones de clientes activos en España, un aliado perfecto para las empresas de juego online". Así se expresó, directora de ventas de PalPay en España y Portugal. Su empresa es el segundo medio de pago preferido con cerca de 400 millones de euros de facturación y un crecimiento del 51% (YoY) en 2010. Esta firma de medios de pago cuenta con 100 millones de cuentas activas en el mundo y fue en 2009 cuando se produjo la primera integración con un operador de juego. Los usuarios pueden apostar a través del móvil y abrir una cuenta PayPal al instante, permitiéndoles recargar su monedero en el momento del registro de manera muy fácil. También es sinónimo de seguridad, ya que cuenta

con unas sofisticadas y avanzadas herramientas para evitar el fraude, alcanzado así la tasa más baja del mercado, del 0,23%.

**Reinventarse o morir**

La clausura del acto la tuvo José Miguel Esteban, director de Marketing de R. Franco, que en su relato de conclusiones pasó revista a los intervinientes poniendo en solfa muchos comportamientos del online, al que las autoridades le han permitido salir en la carrera, según su expresión, "unos cuerpos por delante de los presenciales". Destacó la importancia del marketing, los afiliados y jugadores, abordado en la segunda mesa redonda.

Esteban hizo una defensa de la legalidad, que el juego físico o te-

restre representa, pero sin ensañarse con lo que viene por Internet, que el primer culpable de la impunidad siempre es el la autoridad que no reprime o llega tarde y mal Y estuvo sublime cuando apostilló: "No debemos pegarnos por un trozo mayor de tarta, sino conseguir que la tarta sea más grande".

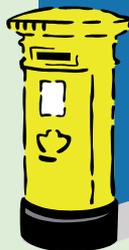
Reclamó la unidad sectorial como la única manera de hacerse oír ante los políticos. Y ya por resumir, recitó algunas frases repetidas en la cumbre que resumen lo que ha quedado más claro, concluyendo en la necesidad de reinventarse para afrontar el futuro ya que "nosotros vendemos ilusiones".

*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](mailto:gestión@anapal.com)**  
**[www.anapal.org](http://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).





## El Gobierno aplaza la salida a Bolsa de Loterías y Apuestas del Estado

La Sociedad Estatal para la Venta de Acciones de Loterías y Apuestas del Estado (SEVALAE) ha decidido desistir de la oferta pública de venta de Loterías y Apuestas del Estado (SELAE), que ha venido preparándose desde el año pasado, según informó el Ministerio de Economía y Hacienda. La decisión de suspender la salida a Bolsa de Loterías, que iba a ser la mayor oferta pública de venta de acciones en la historia de España, se debe a que **«no se dan las condiciones adecuadas de mercado para garantizar unos ingresos que reflejen su valor»**, indicó Economía.

Según añadió el gabinete dirigido por Elena Salgado, **«en este momento la situación de los mercados de capitales es muy distinta y la SEVALAE, con el debido asesoramiento, considera que no se dan las condiciones adecuadas para garantizar unos ingresos que reflejen el valor de la SELAE»**. El Gobierno subraya que la operación para colocar una participación de Loterías en el mercado **«podrá retomarse cuando las circunstancias del mercado lo recomienden»**.

En diciembre del año pasado se adoptó la decisión de transformar la entidad pública empresarial Loterías y Apuestas del Estado en una sociedad estatal con el fin de dar entrada al capi-

tal privado. Desde entonces, se habían dado todos los pasos necesarios para llevar a cabo la privatización parcial de la sociedad con la adopción del acuerdo del Consejo de Ministros del 11 de marzo de 2011, por el que se constituyó la Sociedad Estatal Loterías y Apuestas del Estado, previa valoración de sus activos, y el posterior del 29 de abril de 2011, por el que se autorizaba la enajenación de hasta el 30% de la participación del Esta-

do en el capital de la misma. Loterías y Apuestas del Estado tenía previsto salir a Bolsa el próximo 19 de octubre, según el calendario definitivo de la colocación, según el calendario definitivo de la colocación al que tuvo acceso Europa Press. Esta operación podría haber proporcionado unos ingresos al Estado de entre 7.000 y 8.000 millones de euros, en función del precio de salida a Bolsa que se hubiera fijado, lo que redundaría significativamente en la reducción de la deuda del Estado.

### Negativa del PP

Además, la operación no conta-

ba con el visto bueno del PP, que ha mostrado en varias ocasiones su intención de, si llega al poder tras las próximas elecciones, utilizar **«todas las herramientas que estén en su mano»** y a su alcance para impedir que el Estado sufra las consecuencias de la venta a un **«precio irrisorio»** del 30% de Loterías y Apuestas del Estado (LAE).

Así, en declaraciones a Europa Press, el secretario de Economía y Empleo del PP, Álvaro Nadal, había reiterado este miércoles el rechazo del primer partido de la oposición una operación que valora la empresa pública estatal a **«un cuarto de su valor»**. **«Nadie vende su casa por siete años de alquiler»**, ha remarcado. Nadal había apuntando que se exigirán **«responsabilidades»** a quienes impulsen un proceso que supone una **«grave pérdida del patrimonio del todos los españoles»**.

Asimismo, el coordinador económico del PP, Cristóbal Montoro, ya exigió ayer la paralización de la OPV, que a su juicio supone **«malvender»** el patrimonio del Estado con la pérdida de ingresos **«recurrentes»** en un momento en el que son imprescindibles para reducir el déficit público. **«No vamos a permitir que un monopolio público acabe en manos de un monopolio privado»**, advirtió.

Fecha de publicación: Jueves 29 de Septiembre de 2011

Fuente: Abc.es





## El Partido Popular insta al Gobierno a que frene el desarrollo de la ley del juego hasta después del 20-N



El Partido Popular recomienda al Gobierno que "eche el freno" y espere al nuevo ejecutivo que salga de las urnas el 20-N para desarrollar la normativa sobre juego online, ya que si no se hacen las cosas bien "puede hipotecarnos para diez años", en palabras del diputado Antonio Gallego Burgos, portavoz de juego del Grupo Parlamentario Popular, durante su intervención en la jornada iGAMINGSUMMIT'11, celebrada en Madrid para analizar las nuevas posibilidades de negocio del juego remoto.

Previamente, los reguladores de la Administración habían anunciado los planes del Gobierno de aprobar la convocatoria de las primeras licencias de juego online para la segunda quincena de noviembre, en vísperas de las elecciones generales.

Mauro de Fabritiis, director de la consultora MAG, cifró para 2012 en 8.600 millones de euros el volumen de juego online ya regulado, con unos beneficios de 850 millones para los operadores. El estudio de MAG, que trabaja por encargo de los Gobiernos, reseña que son entre 11.000 y 13.000 los millones de euros jugados por los españoles en 2011 en esta actividad que ahora se regula.

### **Críticas al Gobierno**

La intervención del diputado Ga-

llego Burgos en iGAMINGSUMMIT'11 fue demoledora con la actuación del Ejecutivo, ya que "después de un retraso injustificado de tres años", una espera para preparar la privatización del 30% de LAE "para hacer caja", en solo unos meses "se han batido todos los récords de rapidez en el Parlamento para aprobar una ley, la Ley de Regulación del Juego, cuya urgencia nunca se supo a qué respondía".

Los planes del PP, en el caso de acceder al Gobierno, pasan por revisar la fiscalidad del juego online y por tratar de alcanzar una equiparación del juego presencial, ahora penalizado, con el remoto. Gallego Burgos criticó la forma en que se habían hecho las cosas, desde "la manera chapucera" del fracaso de la privatización de Loterías y Apuestas hasta el empeño en crear la nonata Comisión Nacional de Juego (CNJ) como órgano regulador estatal, con la que no están de acuerdo pues a su juicio bastaba la Dirección General de Ordenación del Juego del Ministerio de Hacienda o "el hastío" del Comité de Políticas de Juego, órgano de coordinación con las CCAA. "Revisaremos mucho de lo hecho si gobernamos y mantendremos lo que se haya hecho bien porque este es un sector que debe y puede generar riqueza y empleo para el país", concluyó el portavoz del PP.

### **Habla la Administración**

Inmaculada Vela Sastre, directora general de Ordenación del Juego, justificó la regulación del juego online debido al volumen que representa esta actividad, de la que cifró en incrementos del 25% anuales en los últimos tiempos, la falta de recaudación para las Adminis-

traciones Públicas y la protección de los usuarios y menores. Indicó que a partir del 15 de noviembre se abriría el turno de solicitud de licencias para las empresas que deseen operar el juego remoto. Aunque reconoció que no se habían aplicado sanciones para estos operadores no autorizados sí dijo que Hacienda disponía de un censo de empresas y personas que han estado ofreciendo juego online en España, y que la Administración "actuará severamente" contra el juego ilegal a partir de 2012.

Juan Carlos Alfonso, subdirector general de Regulación del Juego, hizo un repaso del desarrollo normativo, con los dos reales decretos de licencias y requisitos técnicos pendientes del informe del Consejo de Estado y las 13 órdenes ministeriales de tasas y juegos. El adelanto electoral, según Alfonso, ha impedido la creación de la CNJ y el real decreto de publicidad. Restó importancia al dictamen motivado de Malta sobre el RD de licencias porque es una constante de este país que lo ha hecho en el 95% de los reglamentos presentados, y fijó en el 14 de noviembre la fecha de aprobación de esta normativa general a la que se unirá la convocatoria formal de licencias. Finalmente, Alfonso recordó la propuesta de Hacienda hecha a las CCAA de fijar en 100.000 euros el capital desembolsado de las empresas solicitantes de licencias generales y en 60.000 euros el de las firmas que recaben licencias para concursos o concursos televisivos.

Fecha de publicación: **Miércoles 26 de Octubre de 2011**

Fuente: [Elrecreativo.com](http://Elrecreativo.com)

# KIOSCO virtual

Leído por ahí ...



## Loterías del Estado entran en OVI (Nokia) con su aplicación oficial

Loterías y Apuestas del Estado está ya en la plataforma de aplicaciones móviles de Nokia, OVI, a través de su soft-

ware oficial gratuito, con el que los usuarios podrán conocer los resultados de sus sorteos, informó Gigigo Mobile, su desarrollador. La aplicación ofrece los resultados de la Lotería Nacional, La Primitiva, Euromillones, Bonoloto y El Gordo de la Primitiva, así como un histórico de los sorteos celebrados y las fechas de los futuros.

En la nota, el director de nego-

cios de Loterías y Apuestas del Estado, Marcelo Ruíz, señala que han diseñado una aplicación intuitiva y de fácil utilización para llegar "al contenido en tiempo real que más buscan los usuarios".

Fecha de publicación: **Jueves 27 de Octubre de 2011**

Fuente: **EFE**



OVI



... "le ponemos humor a la paralización"



# KIOSCO virtual

Leído por ahí ...



## Telefónica y Prisa preparan su desembarco en el juego online

Las primeras licencias de juego online españolas están a la vuelta de la esquina. El sector espera que, tras la aprobación de la Ley de Regulación del Juego en junio, el Ministerio de Economía y Hacienda esté en disposición de otorgar los primeros permisos a mediados de noviembre. Entre los interesados destacan gigantes como Telefónica, PRISA, Antena 3 o Telecinco, que han preferido esperar al marco regulatorio para lanzarse al lucrativo negocio del juego online, una actividad que mueve más de 10.000 millones de euros anuales en España.

Por delante tendrán la ardua tarea de luchar contra los 'gibaltareños', un grupo de quince empresas que han aprovechado del vacío legal en materia de juego por internet para operar sin pagar impuesto alguno en nuestro país. La mayoría con permisos obtenidos en Gibraltar o Malta, donde son fáciles de conseguir mediante una reunión de abogados y el preceptivo pago en concepto de minutas legales. Son casas de apuestas como Bwin, Unibet u 888, casi todas de origen británico, cuya notoriedad ha llegado hasta las camisetas de los equipos de fútbol a pesar de su situación no regulada. También encontramos casos en el

panorama español, como la web Jugandovoy, con sede en Malta, operada por Unibet y explotada por Marca. La jugada ha debido ser lucrativa para el diario deportivo, que ha sido uno de los primeros en solicitar las nuevas licencias.

El Gobierno ha preferido esperar a las experiencias italiana y francesa para acabar con el limbo en el que han flotado las casas de apuestas en internet durante casi una década.

Y cuando se ha decidido ha optado por el 'café para todos'. Así, las empresas que han venido operando sin tributar habrán de hacerlo, con carácter retroactivo desde junio, en un 25% de sus ganancias netas.

Llegado este punto se plantean dos preguntas: ¿Habrá castigo para las 'gibaltareñas' por buscar atajo? ¿Qué sucederá si una de estas casas, que llevan cinco meses tributando, no consigue una licencia? "Son cuestiones que ni se plantean. El Gobierno repartirá concesiones con

solo cumplir sus requisitos de homologación (seguridad en sistemas y métodos de pago), sin límite alguno", explican desde la organización de igaminsummit'11, el primer foro sobre el juego online que se celebrará en Madrid el próximo 25 de octubre.

### No todo serán portales de apuestas

Llama la atención que compañías como Antena 3 o Telecinco hayan solicitado licencias al ministerio de Economía, pero estas podrían no ser para poner en marcha páginas de apuestas. El nuevo marco regulatorio también abarca otras actividades más ligadas con la televisión, como las clásicas promociones para las que es necesario enviar un SMS para inscribirse. Más factible sería la llegada de Telefónica y Prisa, compañías que necesitan sanear sus cuentas con ingresos excepcionales y que se han visto obligados a recortar drásticamente las plantillas en los últimos meses.



Fecha de publicación: **Lunes 24 de Octubre de 2011**

Fuente: [elConfidencial.com](http://elConfidencial.com)

# KIOSCO virtual

Leído por ahí ...



## El PP exige al presidente de Loterías los costes de la frustrada salida a Bolsa

El coordinador económico del PP, Cristóbal Montoro, ha exigido al presidente de Loterías y Apuestas del Estado (LAE), Aurelio Martínez, los "costes" del frustrado proceso de salida a Bolsa de la sociedad porque, a su juicio, no tenía que haberse iniciado y mucho menos acelerarse para que se terminara antes de las elecciones. "Que explique a cuento de qué venían esas prisas", ha incidido.

Asimismo, ha reiterado su oposición al proceso de privatización parcial de AENA y ha asegurado que también debe interrumpirse para que, en todo caso, un futuro Gobier-

no presente un plan "más concreto, más estricto y más realista", que afecte al total de AENA y no sólo a una parte de los aeropuertos".

Antes de participar en un coloquio organizado por ESADE, Montoro ha defendido la posición del PP al rechazar unos procesos de "no tiene ningún sentido económico" ni contribuirán a reducir déficit, y ha celebrado que el PP haya logrado "interrumpir" el de Loterías.

Los 'populares' pretenden ahora extender este 'éxito' al proceso de los aeropuertos. En este sentido, ha recalcado que AENA no se debe "mal-



ven-der" y ha advertido que ni el contexto económico es propicio ni la fórmula es la "adecuada".

Fecha de publicación: **Martes 4 de Octubre de 2011**

Fuente: [CanariasActual.com](http://CanariasActual.com)

**VIC/CAS** Fundas de plástico

El servicio y la calidad no son fruto de la casualidad

C/ de la Caserna, 7

17600 Figueras (Girona)

Tel. 972 672 441

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 QUIERA HACER LLEGAR A SUS CLIENTES.



Despacho

Dirección

E-mail

www.vic-cas.com

**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 Figueras (Girona)

**SOLICITE PRECIO POR CANTIDAD**

A partir de 600 unidades



# KIOSCO virtual

Leído por ahí ...



## Internet superará a los diarios como soporte publicitario a finales de 2011

*El medio digital es el único soporte publicitario que crece en España y superará a final de año a los diarios en inversión publicitaria, según el informe presentado hoy por el Interactive Advertising Bureau (IAB Spain).*

*La inversión publicitaria en Internet creció un 14,4% en el primer semestre del año respecto del mismo periodo de 2010, con un total de 431 millones, distribuidos casi a partes iguales entre los formatos gráficos (display) y los buscadores (search).*

*En cuanto a la tecnología móvil, atendiendo sólo a publicidad fija (sin contar las aplicaciones o los mensajes), la facturación ascendió a 7,3 millones de euros en el primer semestre, lo que supone cerca del 2% del gasto en soporte digital.*

*En comparación con otros países, las cifras de España se encuentran en la media europea, donde entre 2009*

*guida de Vodafone, igual que el año anterior. En tercer puesto, El Corte Inglés (era el sexto en el mismo periodo de 2010), seguido de Renault (escala desde la octava posición) y Procter & Gamble (en 2010 ocupaba el 13º puesto).*

*El sexto*



*Internet se consolida de este modo como el tercer soporte publicitario en España por volumen de inversión con un 15,6% del total, tan solo precedido por la televisión (43,9%) y los diarios (16,8%). No obstante, Javier Navarro, presidente de IAB-Spain, ha vaticinado durante el acto de presentación de los resultados del informe que Internet superará a la prensa antes de final de año.*

*y 2010 la inversión publicitaria en Internet supuso el 15,4% del total con un aumento del 21% en display y de un 17% en search. Con todo, está lejos de los países más avanzados, donde Internet acapara el 25% de la 'tarta', y también de los más atrasados en esta materia, como Grecia, donde no llega al 5%.*

*Las compañías de telecomunicaciones, las que más gastan.*

*Atendiendo a la clasificación por empresas, el informe sitúa a Telefónica como el primer anunciante, se-*

*mayor anunciante es Jazztel, que el año pasado no estaba en el ranking, seguido por Orange, que ha caído a la séptima posición desde el cuarto puesto que ocupaba en 2010. La clasificación la completan Peugeot, Nissan, BBVA, Volkswagen Audi, General Motors, Unilever, Toyota, Nvidia, Ford, ING, Mercedes-Benz, e irrumpen las empresas de apuestas online Bwin y BET365, que no figuraban en la lista el año pasado.*

Fecha de publicación: **Jueves 20 de Octubre de 2011**

Estudio de inversión publicitaria en medios digitales: [www.iabspain.net](http://www.iabspain.net)

# KIOSCO virtual

Leído por ahí ...



## Los loteros piden una revisión en el modelo de gestión y se muestran "más unidos que nunca"

Cerca de 1.000 administradores de Lotería reunidos este lunes en el III Congreso Nacional de Administraciones de Loterías han pedido una revisión en el modelo de gestión existente tras los problemas planteados por el proceso de privatización, al tiempo que se han mostrado "más unidos que nunca".

Así, los asistentes al Congreso han analizado el proceso jurídico y político de la privatización, así como las reclamaciones jurídicas realizadas por la Mesa de Asociaciones, que reúne a ANAPAL, FENAPAL Y APLA, que representan a más del 50 por ciento del colectivo lotero.

Los 'loteros' han acusado a Loterías y Apuestas del Estado (LAE) de desmontar el aparato jurídico para privatizar a coste cero y sin indemnizaciones por lo que han mostrado su oposición a un proyecto que, a su juicio, "iba contra sus derechos adquiridos y quería sustituir sin razones sólidas a la red más productiva de Europa".

En este sentido, Víctor Gión, miembro de FENAPAL, ha destacado el hecho de que aceptar el contrato mercantil propuesto por el Gobierno "supondría un ejemplo de ignorancia hacia el cumplimiento de sus propias normas, así como situar en la indefensión a las Administraciones, un tejido empresarial especializado en los juegos públicos". "El modelo de explotación estatal español es el más eficaz de toda Europa", ha reiterado.

Según el presidente de ANAPAL, Manuel Izquierdo, para optimizar el sistema de juegos públicos y hacerlo más competitivo "no es necesario eliminar las concesiones administrativas por contratos mercantiles". "Hay otras opciones", ha apostillado. A su juicio, la modernidad no es suprimir algo que ha funcionado bien, al tiempo que ha definido que el contrato ofrecido hasta la fecha es "leonino e inadecuado a la finalidad social de nuestros juegos".

Por su parte, el secretario de la Mesa de Asociaciones, Jorge Martín, ha destacado la lucha continuada de los loteros, ya que, como han afirmado en repetidas ocasiones "sin la red de ventas no hay salida a Bolsa que triunfe, y no triunfó". Además, ha recalcado la importancia de "ser una piña y disipar el miedo" en estos momentos decisivos.

Fecha de publicación: **Martes 18 de Octubre de 2011**  
Fuente: **Europa Press**

## Los loteros denuncian coacciones del Gobierno para privatizar Loterías

El medio digital es el único soporte publicitario que crece en España y superará a final de año a los diarios en inversión publicitaria, según el informe presentado hoy por el Interactive Advertising Bureau (IAB Spain).

La inversión publicitaria en Internet creció un 14,4% en el primer semestre del año respecto del mismo periodo de 2010, con un total de 431 millones, distribuidos casi a partes iguales entre los formatos gráficos (display) y los buscadores (search).

Las compañías de telecomunicaciones, las que más gastan.

El sexto mayor anunciante es Jazztel, que el año pasado no estaba en el ranking, seguido por Orange, que ha caído a la séptima posición desde el cuarto puesto que ocupaba en 2010. La clasificación la completan Peugeot, Nissan, BBVA, Volkswagen Audi, General Motors, Unilever, Toyota, Nvia, Ford, ING, Mercedes-Benz, e irrumpen las empresas de apuestas online Bwin y BET365, que no figuraban en la lista el año pasado.



Fecha de publicación: **Viernes 30 de Septiembre de 2011**

Fuente: **EntornoInteligente.com**

# KIOSCO virtual

Leído por ahí ...



## Si gana el PP, LAE podría seguir los pasos de la National Lottery: ¿Quién sería el nuevo operador?

Parece que el PP, si llega el poder (que llegará), estudiará de alguna manera una nueva fórmula para operar las loterías del Estado consistiría en una especie de privatización light de SELAE, a la imagen y semejanza del Reino Unido en la que la empresa Camelot opera y gestiona la lotería británica, pero el capital sigue siendo público.

La Lotería Nacional del Reino Unido, The National Lottery, está siendo operada por el Grupo Camelot desde 1994. El gobierno ha renovado varias veces la licencia del Grupo Camelot, en 2001 y 2007. La Lotería Nacional está regulada por la Comisión Nacional de Loterías británica.

Como operador de un organismo público, Camelot tiene la obligación de maximizar las ventas de la Lotería Nacional y conseguir el máximo beneficio posible para invertirlo en causas benéficas; desarrolla servicios interactivos en internet, TV y móvil.

De este modo, si se hace, se evitaría malvender LAE y el Estado mantendría el control de la sociedad estatal, SELAE, con ingresos recurrentes. Una privatización de

la gestión sería más rentable que el modelo vigente porque el gestor debería ofrecer al Estado unos resultados que mejorasen los que obtiene actualmente LAE siendo la gestión pública. En Reino Unido, se obtienen entre 6.000 y 7.000 millones de euros limpios cada año.

dores de los gobiernos, ofrecer servicio B2G como Camelot, Cirs, Indra, Bwinparty, Sciplay, Gtech, Intralot, etc...

El PP, en su todavía papel de ejercer de oposición, ha exigido explicaciones al presidente de Loterías para que exponga los costes de la frustra-

da salida a Bolsa. El coordinador económico del PP, Cristóbal Montoro, ha pedido explicaciones al presidente de LAE, Aurelio Martínez, los números de la abortada OPV de SELAE porque, a su juicio, no tenía que haberse iniciado y mucho menos acelerarse para que se terminara antes de las elecciones. "Que explique a cuento de qué venían esas prisas", ha incidido. Montoro ha defendido la posición del PP al rechazar un proceso de privatización de Loterías que "no tiene ningún sentido económico"

ni contribuirá a reducir déficit, y ha celebrado que el PP haya logrado interrumpirlo.

Fecha de publicación: **lunes 12 de septiembre de 2011**

Fuente: **Blog de Laura Guillot**



Si se promueve el modelo inglés habría que implementar una ley que separase el titular de las loterías que seguiría siendo el Estado, de la empresa operadora que sería la que operaría y gestionaría los juegos de LAE.

¿Interesados? Muchos. Todos aquellos que quieren ser provee-

# KIOSCO virtual

Leído por ahí ...



Antes de la OPV, LAE reparte millones a diestro y siniestro.  
¿Es raro que a uno no le toque?

*“Lo raro es que no te toque” así es el lema de la campaña de Loterías del anuncio que nos vamos a hartar de ver en televisión, dejando de lado si induce o fomenta la ludopatía...*

BBVA, Credit Suisse, Goldman Sachs, JP Morgan, Santander y UBS -los coordinadores globales-, Citi, Deutsche Bank y Morgan Stanley son los **-bookrunners o colocadores conjuntos-**, obtendrán 100 millones de euros en comisiones.

Suma y sigue. El gran holding británico de comunicación WPP, socio de La Sexta, recibirá también unos cuantos millones de euros de los últimos concursos de LAE. **Mediacom Iberia se ha adjudicado 10 millones para poner en marcha la estrategia y difusión de una campaña en medios de comunicación para la OPV.** A su vez, las agencias MEC y Grey España, ambas del grupo realizarán las campañas publicitarias y creativas de Lotería Nacional en los sorteos de Navidad y el Niño, por unos 24 millones de euros aproximadamente.

La adjudicación de la publicidad de la OPV de Loterías se produce en paralelo al proceso privatizador, que el Gobierno implementa a contrarreloj antes de abandonar el poder para que no interfiera en el proceso electoral. A finales de agosto el



organismo realizó la presentación a los analistas del grupo de bancos colocadores, primer paso antes de cotizar en bolsa el próximo 19 de octubre.

Según publica, valenciaplaza, la sociedad presidida por Aurelio Martínez se convertirá en una de las primeras empresas de juegos de azar del mundo que cotizan en bolsa, apenas superada por el gestor de casinos estadounidense Las Vegas Sands, cuyo capitalización ronda los 23.200 millones de euros.

Pese a la inestabilidad actual por la que atraviesan los mercados, que todo apunta a que se mantenga en las próximas semanas, no se contempla abortar la operación, dado que es decisión firme del Gobierno privatizar parcialmente la compañía pública -un 30%- y destinar los fondos obtenidos para completar el

plan de austeridad del Ejecutivo presidido por Rodríguez Zapatero.

Diversos gestores consultados por este digital no dudan en recomendar a sus clientes acudir a la OPV. “Se trata de un valor refugio, con una alta generación de caja y que ha prometido una elevada rentabilidad por dividendo”, advierten desde una mesa de tesorería madrileña, mientras que desde una sala de bolsa valenciana no dudan en recordar “la gran tradición lotera en España”.

Nada más y nada menos que el cuarto mayor mercado del mundo después de China, Estados Unidos e Italia.

Mientras se sigue trabajando en el folleto de salida a bolsa, que se espera tener listo en poco más de un mes, han comenzado ya los contactos con los grandes inversores institucionales de las principales plazas financieras del planeta para que se sumen a la mayor salida a bolsa de la historia española.

Los loteros por su parte, se preguntan Si es tan positiva la privatización ¿Por qué se negó? (...)

Fecha de publicación: Lunes 12 de septiembre de 2011

Fuente: Blog de Laura Guillot

## ¿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 (Cibercafé, 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 HIJOS

Mas información en  
**[www.cajasfuerteslopezehijos.com](http://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 según norma 108-136.

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 Y CERTIFICADA  
GRADO IV.

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

ANCLAJE SEGÚN NORMA 108-136, CONSULTAR  
TRANSPORTE Y COLOCACION INCLUIDO EN  
CIUDAD DE MADRID

**PRECIO ESPECIAL DE CAJA FUERTE PARA ASOCIADOS:**  
**1.639'00 € + 18% IVA**

Visítenos:

c/ Federico Gutiérrez nº 26  
28027 MADRID

[info@cajasfuerteslopezehijos.com](mailto:info@cajasfuerteslopezehijos.com)

Modelo	Medidas exteriores mm			Medidas interiores mm			Peso KG	Vol. LITROS
	ALTO	ANCHO	FONDO	ALTO	ANCHO	FONDO		
ANAPAL	660	560	510	500	400	300	350	60

## 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**



**NORMAN**

authorized reseller

