



cibela

CORPORACIÓN IBEROAMERICANA
DE LOTERÍAS Y APUESTAS DE ESTADO

Construyendo futuro

Construindo o futuro

CREATIVIDAD

• INNOVACIÓN •

CONFIANZA

INNOVACIÓN DESDE EL PRIMER DÍA



1973

El primer juego de lotería instantáneo y seguro del mundo



Ahora

Crecimiento de la producción global para juegos instantáneos



Ahora

El primer juego instantáneo totalmente integrado con el juego HTML5 Mobile 2nd Chance



Ahora

Lanzamiento del primer iGaming completo ofrecido por una lotería estatal en los EE.UU., que ofrece póker, máquinas tragamonedas de casinos y juegos de mesa



Ahora

Nuestra tecnología y contenido conduce a la industria de la lotería hacia un compromiso digital



scientificgames.com/lotteryinnovation

IMPULSANDO RESULTADOS PARA LAS MEJORES LOTERÍAS DEL MUNDO

NORTEAMÉRICA • LATINOAMÉRICA • EUROPA • ASIA PACÍFICO • ÁFRICA

Staff



CIBELAE es una publicación cuatrimestral, de distribución gratuita, de la Corporación Iberoamericana de Loterías y Apuestas de Estado.

Sede en Madrid

C / Capitán Haya 53
28020 Madrid - España
Tel.: +34 91 596 23 66 / 70
Fax: +34 91 533 94 34
secretaria.general.cibelae@sela.e.es

Subsede en Buenos Aires

Paraguay 914 - 7° Piso "A"
C1057AAN CABA - Argentina
Tel.: +54 11 4394 5498 / 4328 2451
direjecibelae@gmail.com

Subsede en Santo Domingo

Av. 27 de febrero 492 - 4° Piso
10305 Santo Domingo
República Dominicana

www.cibelae.com

www.facebook.com/Cibelae
[@direjecibelae](https://twitter.com/direjecibelae)

JUNTA DIRECTIVA

Presidente

- Sr. Luis Gama (Dirección Nacional de Loterías y Quinielas, Uruguay)

Vicepresidente Primero

- Lic. Efraín Medina (Lotería Nacional de Beneficencia, Panamá)

Vicepresidente Segundo

- Sr. José Francisco Peña (Lotería Nacional Dominicana, República Dominicana)

Secretaria General

- Sra. Inmaculada García (SELAE, España)

Vocales

- Sr. Fabio Cleto (Caixa Econômica Federal, Brasil)
- Lic. Delia Emilia Villalobos Álvarez (Junta de Protección Social, Costa Rica)
- Sra. María Esther Schermann Leaño (Lotería Nacional para la Asistencia Pública, México)
- Sr. Ernesto Vallecillo (Lotería Nacional, Nicaragua)
- D. Fernando Paes Afonso (Santa Casa Da Misericórdia de Lisboa, Portugal)
- Politólogo Luis Aníbal Velázquez (Lotería del Táchira, Venezuela)

Director Ejecutivo

- Dr. Néstor Cotignola (ALEA, Argentina)

Coordinación General de la publicación

Carolina Cabado, Responsable de Comunicación de CIBELAE

PRODUCCIÓN EDITORIAL

tressimple
COMUNICACIÓN + DISEÑO

www.tressimple.com.ar / info@tressimple.com.ar

Director Comercial: Jorge Berlín

Directora de Arte y Diseño: María Laura Butta

Director de Contenidos: Tomás Fournes

Diseño: M&A Diseño y Comunicación

Fotografía: Getty Images, Mauro Rizzi y Jorge Casado.

Traducción: - TRADUTEXTO -

Colaboradores: Juan Manuel Berazaluce, Marcos Perco, Ofelia Maiztegui, Emilia Parajón y María Luz Merani.

Agradecimientos: A Mélissa Azam, a los Proveedores Estrella y a todos los que hicieron posible esta publicación.

La publicación de opiniones personales vertidas por colaboradores y entrevistados no implica que éstas sean necesariamente compartidas por CIBELAE o el equipo editorial de esta publicación.

Sumario

REVISTA CUATRIMESTRAL DE LA CORPORACIÓN
IBEROAMERICANA DE LOTERÍAS Y APUESTAS DE ESTADO

Nº 37 JUNIO 2015



18

CAPACITACIÓN I TREINAMENTO

Aires de Mar del Plata

El exitoso Seminario “Preparete! 2015” organizado el pasado mes de marzo se convirtió en la gran reunión del año para la industria de los juegos de azar en la región, por su nivel de convocatoria y calidad académica. Un logro compartido por ALEA, CIBELAE, la WLA y el IPLyC.

Ares de Mar del Plata

O bem-sucedido Seminário “Preparete! 2015” organizado no passado mês de março se transformou na grande reunião do ano para a indústria dos jogos de azar na região, por seu nível de participação e qualidade de acadêmica. Uma conquista compartilhada pela ALEA, CIBELAE, a WLA e o IPLyC.



30

FERIAS I FEIRAS

SAGSE Panamá

CIBELAE estuvo presente en la feria internacional de juegos de azar que todos los años SAGSE organiza en Panamá. La Corporación fue la única asociación regional que formó parte de la muestra, con un *stand* propio donde brindó información institucional y promocionó el XV Congreso que se realizará en Mendoza, Argentina.

SAGSE Panamá

A CIBELAE esteve presente na feira internacional de jogos de azar que a SAGSE organiza todos os anos no Panamá. A Corporação foi a única associação regional que esteve presente na mostra, com um estande próprio onde proporcionou informação institucional e promoveu o XV Congresso que será realizado em Mendoza, Argentina.



34

LA ORGANIZACIÓN I A ORGANIZAÇÃO

Nueva subsede en Santo Domingo

En un hecho histórico para la región, CIBELAE abrió en Santo Domingo, República Dominicana, una nueva subsede que constituye un importante punto estratégico para fortalecer los lazos y asistir a los países de América Central.

Nova subsede em Santo Domingo

Em um acontecimento histórico para a região, a CIBELAE abriu em Santo Domingo, República Dominicana, uma nova subsede que constitui um importante ponto estratégico para fortalecer os laços e ajudar os países da América Central.



INTEGRACIÓN | INTEGRAÇÃO

Acuerdo de cooperación

El Comité Ejecutivo de la WLA y la Junta Directiva de CIBELAE firmaron un Convenio de Cooperación que permitirá fortalecer y complementar el trabajo de ambas organizaciones.

Acordo de cooperação

O Comitê Executivo da WLA e a Junta Diretiva da CIBELAE assinaram um Convênio de Cooperação que permitirá fortalecer e complementar o trabalho de ambas as organizações.



PRÓXIMO DESTINO | PRÓXIMO DESTINO

El turno de Mendoza

El 22, 23 y 24 de septiembre próximos tendrá lugar el XV Congreso Bienal de CIBELAE, que se desarrollará en la provincia de Mendoza, Argentina. Bajo el lema "Uniendo el mundo a través de las loterías", la Corporación trabaja actualmente para hacer de este encuentro internacional una cita inolvidable.

A vez de Mendoza

Días 22, 23 e 24 de setembro próximos terá lugar o XV Congresso Bienal da CIBELAE, que acontecerá na província de Mendoza, Argentina. Com o lema "Unindo o mundo através das Loterías", a Corporação trabalha atualmente para fazer deste encontro internacional um evento inolvidável.

Otras | Outro

06 | CARTA DEL PRESIDENTE | CARTA DO PRESIDENTE

08 | REUNIONES 2015 | REUNIÕES 2015

16 | JUNTA DIRECTIVA EN PARAGUAY | JUNTA DIRETIVA NO PARAGUAI

28 | APORTES | CONTRIBUIÇÕES

42 | MIEMBROS ASOCIADOS | MEMBROS ASSOCIADOS



Carta del presidente

Estimados compañeros, una vez más tengo el agrado de comunicarles buenas noticias y mostrarles avances concretos de esta Corporación que, definitivamente, se ha ganado el reconocimiento mundial que merecía. CIBELAE se ha consolidado como el único referente en el sector de los juegos de azar de Iberoamérica y esto no es casual: el logro fue posible gracias tanto al incansable trabajo llevado a cabo por el equipo de trabajo de nuestra organización, como al impulso de la Dirección Ejecutiva y al acompañamiento de la Junta Directiva en su totalidad.

Es un orgullo anunciar que, fruto del compromiso de las autoridades de Lotería Nacional Dominicana, el sueño de contar con una subsele para la región centroamericana es una realidad, y el nuevo espacio ya se encuentra en pleno funcionamiento en Santo Domingo. Sin dudas, esta apertura abre una nueva etapa en la trayectoria de CIBELAE. Constituye un claro signo de progreso y una posibilidad de expansión sin límites. Además, es un paso más hacia el fortalecimiento y el engrandecimiento de las loterías iberoamericanas, en procura de la unión regional.

Por otra parte, en un hecho sin precedentes para la región, el Comité Ejecutivo de la World Lottery Association (WLA) aprobó por unanimidad llevar adelante un Convenio de Cooperación con CIBELAE, un acuerdo que ciertamente permitirá fortalecer y complementar el trabajo de ambas organizaciones. La cristalización de este convenio nos llena de orgullo, eleva nuestro compromiso y convoca a la región a redoblar esfuerzos, ya que la aprobación de este proyecto constituye una decisión histórica, que sirve para estrechar lazos entre ambas organizaciones y favorece a la industria del juego en su totalidad.

Continuando con la política de participar en los encuentros mundiales del sector, por primera vez la Corporación tuvo *stand* propio en la feria de juego “SAGSE América Central y Caribe”, que se desarrolló en Panamá. Allí llevamos a cabo diversas reuniones con interesados en formar parte de CIBELAE, repartimos *merchandising* y promocionamos el XV Congreso Bianual de CIBELAE, que se llevará a cabo en el mes de septiembre, en la ciudad de Mendoza, Argentina.

Además, aprovechando el viaje a Centroamérica, pudimos visitar la Lotería Nacional de Beneficencia de Panamá y la Lotería Nacional Dominicana, y así interiorizarnos en su funcionamiento, conversar con los trabajadores, brindar asesoramiento y proyectar futuros acuerdos de colaboración.

Cuando lean estas líneas, estaremos ya en pleno desarrollo de la Reunión de Junta Directiva y en la antesala del “Segundo Conversatorio de Juegos de Azar”, organizado estratégicamente por la CONAJZAR, en la bella ciudad de Asunción del Paraguay. Con este acompañamiento, buscamos potenciar la capacitación sobre aspectos regulatorios que coadyuven al mejor desarrollo de las políticas públicas del Paraguay, incorporando espacios para el conocimiento de experiencias diversas en Iberoamérica.

Cada uno de estos logros de gestión constituye una inequívoca señal de que se está avanzando por la buena senda y nos impulsa a redoblar nuestro trabajo, para consolidar los objetivos alcanzados y para avanzar en la concreción de nuevas metas y desafíos.

Cordialmente,

Luis Gama

Presidente de CIBELAE

Director Nacional de Loterías y Quinielas
(Uruguay)



Carta do presidente



Prezados colegas, mais uma vez tenho o prazer de lhes transmitir boas notícias e mostrar progressos concretos desta Corporação que, definitivamente, ganhou o reconhecimento mundial que merecia. A CIBELAE se consolidou como o único referencial no setor dos jogos de azar da Ibero-américa e isto não é por acaso: a conquista foi possível graças tanto ao incansável trabalho feito pela equipe de trabalho de nossa organização quanto ao impulso da Diretoria Executiva e ao acompanhamento da Junta Diretiva em sua totalidade.

É um orgulho anunciar que, fruto do compromisso das autoridades da Loteria Nacional Dominicana, o sonho de contar com uma subsede para a região centro-americana é uma realidade e o novo espaço já está em pleno funcionamento em Santo Domingo. Sem dúvida, esta abertura significa uma nova etapa na trajetória da CIBELAE. Constitui um claro sinal de progresso e uma possibilidade de expansão sem limites. Além disso, constitui um passo a mais rumo ao fortalecimento e ao engrandecimento das loterias ibero-americanas em busca da união regional.

Por outro lado, em um acontecimento sem precedentes para a região, o Comitê Executivo da World Lottery Association (WLA) aprovou por unanimidade realizar um Convênio de Cooperação com a CIBELAE, um acordo que certamente permitirá fortalecer e complementar o trabalho de ambas as organizações. A cristalização deste convênio nos enche de orgulho, eleva nosso compromisso e convoca a região a redobrar esforços, pois a aprovação deste projeto constitui uma decisão histórica, que serve para estreitar laços entre ambas as organizações e favorece a indústria do jogo em sua totalidade.

Continuando com a política de participar dos encontros mundiais do setor, pela primeira vez a Corporação teve estande próprio na feira de jogo “SAGSE América Central e Caribe”, que aconteceu no Panamá. Fizemos diversas reuniões lá com interessados em fazer parte da CIBELAE, repartimos merchandising e promovemos o XV Congresso Bienal da CIBELAE, que acontecerá em setembro, em Mendoza, Argentina.

Além disso, aproveitando a viagem à América Central, pudemos visitar a Loteria Nacional de Beneficência do Panamá e a Loteria Nacional Dominicana, e assim conhecer seu funcionamento, conversar com os trabalhadores, proporcionar assessoria e projetar futuros acordos de colaboração.

Quando lerem estas linhas, estaremos já em pleno desenvolvimento da Reunião de Junta Diretiva e na antessala do “Segundo Colóquio de Jogos de Azar”, organizado estrategicamente pela CONAJZAR, na bela cidade de Assunção do Paraguai. Com este acompanhamento, buscamos potencializar o treinamento sobre aspectos reguladores que levem ao melhor desenvolvimento das políticas públicas do Paraguai, incorporando espaços para o conhecimento de experiências diversas na Ibero-américa.

Cada uma destas conquistas de gestão constitui um inequívoco sinal de que se está avançando pelo bom caminho e nos estimula a redobrar nosso trabalho para consolidar os objetivos atingidos e para avançar na concretização de novas metas e desafios.

Cordialmente,

Luis Gama

Presidente da CIBELAE

Diretor Nacional de Loterias e Quinielas

(Uruguai)

JUNTA DIRECTIVA

Caminos y estrategias de profesionalización

JUNTA DIRETIVA

Caminhos e estratégias de profissionalização

En la antesala del Tercer Seminario Internacional organizado por CIBELAE en Mar del Plata, se desarrolló una nueva sesión de Junta Directiva de la Corporación. Además de las máximas autoridades de CIBELAE, asistieron representantes de los organismos que regulan y administran los juegos de azar en Uruguay, Panamá, España, Argentina, Brasil, República Dominicana, Nicaragua y Portugal. El encuentro sirvió para continuar avanzando en la profesionalización de CIBELAE y repasar los objetivos alcanzados.

Na antessala do Terceiro Seminário Internacional organizado pela CIBELAE em Mar del Plata, houve uma nova sessão da Junta Diretiva da Corporação. Além das máximas autoridades da CIBELAE, assistiram representantes dos organismos que regulam e administram os jogos de azar no Uruguai, Panamá, Espanha, Argentina, Brasil, República Dominicana, Nicarágua e Portugal. O encontro serviu para continuar avançando na profissionalização da CIBELAE e revisar os objetivos atingidos.

La bienvenida oficial a una nueva Reunión de Junta Directiva estuvo a cargo del Presidente de la Corporación, Luis Gama, perteneciente a la Dirección Nacional de Lotería y Quinielas de Uruguay, y del Director Ejecutivo de CIBELAE para América, Dr. Néstor Cotignola (ALEA).

As boas-vindas oficiais a uma nova Reunião da Junta Diretiva ficaram a cargo do Presidente da Corporação, Luis Gama, pertencente à Direção Nacional de Loteria e Quinielas do Uruguai, e do Diretor Executivo da CIBELAE para América, Dr. Néstor Cotignola (ALEA).

INFORME DE LA PRESIDENCIA

Una vez aprobado el orden del día, el Presidente Luis Gama fue el encargado de desarrollar un informe donde destacó la importancia del incremento de los Proveedores Estrella de CIBELAE, con las últimas incorporaciones llevadas a cabo, a saber: la firma GLI, la empresa Boldt, la firma Intralot y la compañía Playtech. “Contabilizamos un total de siete convenios ya firmados, que sin dudas constituyen una buena noticia, dado que se trata de las empresas más importantes del sector en el plano mundial”, sostuvo el Presidente de CIBELAE.

Otro de los puntos destacados consistió en el hecho de que la Corporación ha recibido invitaciones para participar en prestigiosos eventos internacionales, “que evidencian el reposicionamiento y reconocimiento mundial que hemos logrado como institución, ya que hoy nadie piensa en hacer nada sin la presencia de CIBELAE”, enfatizó Gama.

También se hizo mención de que, en la próxima reunión del Comité Ejecutivo de la World Lottery Association (WLA), la Corporación propondrá que los encuentros organizados por la WLA cuenten con traducción simultánea al español, para posibilitar que más representantes de CIBELAE puedan hacer uso del Programa de Becas ofrecido por dicha asociación.

Además, el Presidente remarcó el hecho de continuar profundizando en la profesionalización de toda la estructura de la Corporación, para optimizar el funcionamiento general y seguir creciendo: “Así lo refleja este seminario en Mar del Plata, con 420 inscriptos, 45 expositores y representantes de diversas partes del mundo, desde Francia hasta la India”.

Por último, Gama instó a que todos los miembros de la Junta Directiva de CIBELAE trabajen arduamente para que el Congreso de Mendoza, en el próximo mes de septiembre, sea un éxito. “Estamos muy contentos por todo lo que se ha hecho. Ni el más optimista hubiera pensado en llegar hasta aquí. Hoy muy pocos desconocen lo que es CIBELAE y creo que estamos en un momento privilegiado para afrontar con éxito los desafíos futuros”, concluyó Gama.



RELATÓRIO DA PRESIDÊNCIA

Uma vez aprovada a ordem do dia, o Presidente Luis Gama foi o encarregado de fazer um relatório destacando a importância do aumento dos *Provedores Estrella* da CIBELAE com as últimas incorporações feitas, como: a firma GLI, a empresa Boldt, a firma Intralot e a companhia Playtech. “Contabilizamos um total de sete convênios já assinados, o que sem dúvidas é uma boa notícia, pois são as empresas mais importantes do setor no plano mundial”, afirmou o Presidente da CIBELAE.

Outro dos pontos destacados consistiu no fato de a Corporação receber convites para participar de prestigiosos eventos internacionais,

“que evidenciam o reposicionamento e reconhecimento mundial que conseguimos como instituição, pois ninguém pensa em fazer nada sem a presença da CIBELAE”, enfatizou Gama.

Também se fez menção a que, na próxima reunião do Comitê Executivo da World Lottery Association (WLA), a Corporação proporá que os encontros organizados pela WLA conte com tradução simultânea ao espanhol, para posibilitar que mais representantes da CIBELAE usem o Programa de Bolsas oferecido por esta Associação.

Além disso, o Presidente ressaltou o fato de continuar aprofundando na profissionalização de toda a estrutura da Corporação para otimizar o funcionamento geral e continuar crescendo: “É o que reflete este seminário em Mar del Plata, com 420 inscitos, 45 expositores e representantes de diversas partes do mundo, desde a França à Índia”.

Por último, Gama pediu que todos os membros da Junta Diretiva da CIBELAE trabalhem arduamente para que o Congresso de Mendoza, no próximo mês de setembro, seja um sucesso. “Estamos muito contentes por tudo o que foi feito. Nem o mais otimista teria pensado em chegar até aqui. Hoje muito poucos desconhecem o que é a CIBELAE e acredito que estamos em um momento privilegiado para enfrentar com sucesso os desafios futuros”, concluiu Gama.



INFORME DE LA SECRETARÍA GENERAL

- Se aprobó el cambio de estatus de la Organización Nacional de Ciegos Españoles (ONCE): de Miembro Observador Regular pasó ahora a ser Miembro Regular, a modo de reconocimiento por su antigüedad como integrante de la Corporación.
- Se autorizó el alta de la empresa Carmanah Signs Inc. como Miembro Asociado.
- Se constituyó el alta de la Asociación de Agentes de Quinielas del Interior de la República Oriental del Uruguay como Miembro Observador Regular.
- Se confirmó la baja de la empresa Pollard Banknote y de la Isla de Timor como país Observador Regular.
- Finalmente, se procedió a la presentación de un informe del estado de situación de pago y/o morosidad de todos los socios de CIBELAE y se trató el avance del estado de cuentas 2014.

INFORME DE LA DIRECCIÓN EJECUTIVA

El Director Ejecutivo, Dr. Néstor Cotignola, destacó el reconocimiento que la Corporación recibió por parte del Presidente de la WLA, Jean-Luc Moner-Banet, durante la Cumbre Internacional del Juego celebrada en Roma, donde CIBELAE fue, además, la única asociación regional con un *stand* propio en esta prestigiosa cita internacional.

Además, el Dr. Cotignola subrayó la participación en SAGSE Buenos Aires 2014, la feria internacional del juego donde, por primera vez, la Corporación tuvo también su espacio propio.

A su vez, detalló que durante la Asamblea que la Asociación de Loterías Estatales de Argentina (ALEA) celebró en la ciudad de Chaco, Argentina, tuvo la oportunidad de presentar un detallado informe del trabajo que está desarrollando CIBELAE en la región.

Por último, remarcó la importancia de que la Corporación tenga presencia en eventos internacionales: “Por ejemplo, gracias a nuestra participación en la feria mundial ICE, en Londres, logramos importantes contactos con diversas empresas que están interesadas en formar parte de CIBELAE, y hasta conseguimos que algunas nos acompañen en este seminario de Mar de Plata, como en el caso de PMU, que es una empresa francesa muy importante del sector, y la firma Gi-Tech, con sede en la India”.

Otro de los puntos que destacó el Director Ejecutivo fue que Totally Gaming, la prestigiosa firma que organizó la feria ICE en Londres, “está extendiendo sus redes por el mundo y quiere hacer un evento en Miami”, en abril de 2016. Y agregó: “Los directivos se contactaron con nosotros para acercarnos una propuesta formal, porque quieren que CIBELAE forme parte de la organización de este encuentro para toda América”. Y concluyó: “Esto es un reflejo muy elocuente del crecimiento de la Corporación: que una empresa que organiza una exposición de más de 300 *stands* en Europa nos pida permiso para entrar en América es algo, ciertamente, muy significativo”.

RELATÓRIO DA SECRETARIA GERAL

- Foi aprovada a mudança de status da Organização Nacional de Cegos Espanhóis (ONCE): de Membro Observador Regular passou agora a ser Membro Regular, como reconhecimento por seu tempo como integrante da Corporação.
- Foi autorizada a alta da empresa Carmanah Signs Inc. como Membro Associado.
- Foi dada a alta da Associação de Agentes de Quinielas do Interior da República Oriental do Uruguai como Membro Observador Regular.
- Foi confirmada a baixa da empresa Pollard Banknote e da Ilha de Timor como país Observador Regular.
- Finalmente, procedeu-se à apresentação de um relatório do estado de situação de pagamento e/ou morosidade de todos os sócios da CIBELAE e se tratou do progresso do estado de contas 2014.

RELATÓRIO DA DIRETORIA EXECUTIVA

O Diretor Executivo, Dr. Néstor Cotignola, destacou o reconhecimento que a Corporação recebe do Presidente da WLA, Jean-Luc Moner-Banet, durante a Conferência Internacional do Jogo celebrada em Roma, onde a CIBELAE foi, também, a única associação regional com um estande próprio neste prestigioso encontro internacional.

Além disso, o Dr. Cotignola destacou a participação na SAGSE Buenos Aires 2014, a feira internacional do jogo, onde, pela primeira vez, a Corporação teve também seu espaço próprio.

Por sua vez, detalhou que durante a Assembleia que a Associação de Loterias Estatais da Argentina (ALEA) celebrou na cidade do Chaco, Argentina, teve a oportunidade de apresentar um detalhado relatório do trabalho que a CIBELAE está desenvolvendo na região.

Por último, ressaltou a importância de que a Corporação tenha presença em eventos internacionais: “Por exemplo, graças a nossa participação na feira mundial ICE, em Londres, conseguimos importantes contatos com diversas empresas que estão interessadas em fazer parte da CIBELAE, e até conseguimos que algumas nos acompanhem neste seminário de Mar de Plata, como no caso de PMU, que é uma empresa francesa muito importante do setor, e a firma Gi-Tech, com sede na Índia”.

Outro dos pontos que o Diretor Executivo destacou foi que Totally Gaming, a prestigiosa firma que organizou a feira ICE em Londres, “está estendendo suas redes pelo mundo e querem fazer um evento em Miami”, em abril de 2016. Por tal motivo, “os diretores entraram em contato conosco –explicou– para levar uma proposta formal, porque querem que a CIBELAE faça parte da organização deste encontro para toda a América”. E concluiu: “Isto é um reflexo muito eloquente do crescimento da Corporação: que uma empresa que organiza uma exposição de mais de 300 estandes na Europa nos peça licença para entrar na América é algo, certamente, muito significativo”.



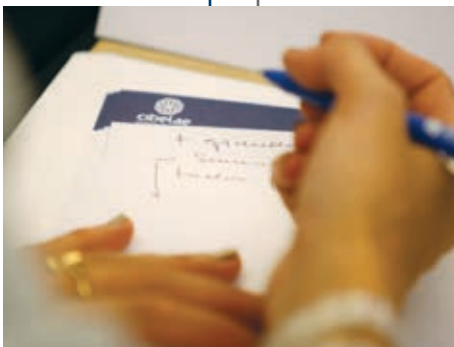
INFORME DEL ÁREA DE COMUNICACIÓN

La responsable del área, Lic. Carolina Cabado, presentó un informe acerca de los avances comunicacionales obtenidos hasta el momento. Detalló que hubo un marcado crecimiento de seguidores en las redes sociales Twitter y Facebook. “Esto evidencia que la explotación de estos nuevos canales de comunicación fue una decisión acertada y que se corresponde con la profesionalización que busca CIBELAE: en los tiempos que corren, debemos tener presencia en todas las plataformas, para que nuestro mensaje llegue, así, por distintas vías a los diferentes representantes del sector”, explicó la Lic. Cabado.

También contó que se siguen enviando periódicamente boletines informativos y gacetillas por *mail* a cerca de 1.000 contactos y en tres idiomas: español, portugués e inglés.

Otro de los puntos destacados fue que la página web oficial de CIBELAE será administrada por la Dirección Ejecutiva y que se creará una nueva plataforma que permitirá seguir ampliando contactos y conseguir ventajas técnicas que faciliten el dinamismo del sitio.

Por último, la Junta Directiva aprobó el proyecto de reinstalación de la imagen corporativa propuesto por el Área de Comunicación. Al respecto, se determinó que el manual de marca existente no estaba completo, por lo que se trabajó para optimizarlo y adaptarlo a cualquier soporte.



RELATÓRIO DA ÁREA DE COMUNICAÇÃO

A responsável pela área, Lic. Carolina Cabado, apresentou um relatório sobre os progressos comunicacionais obtidos até o momento. Detalhou que houve um marcado crescimento de seguidores nas redes sociais, Twitter e Facebook, “evidenciando que a exploração destes novos canais de comunicação foi uma decisão acertada e que se corresponde com a profissionalização que a CIBELAE busca: nos tempos de hoje devemos ter presença em toda as plataformas, para que nossa mensagem chegue, assim, por diversas vias aos diferentes representantes do setor”, explicou a jornalista Cabado.

Também explicou que continuam sendo enviados periodicamente boletins informativos e releases por e-mail a cerca de 1.000 contatos e em três idiomas: espanhol, português e inglês.

Outro dos pontos destacados foi que a página web oficial da CIBELAE será administrada pela Diretoria Executiva e que será criada uma nova plataforma que permitirá continuar ampliando contatos e conseguir vantagens técnicas que facilitem o dinamismo do site.

Por último, a Junta Diretiva aprovou o projeto de reinstalação da imagem corporativa proposto pela Área de Comunicação. Sobre isso, determinou-se que o manual de marca existente não estava completo, e por isso se trabalhou para otimizá-lo e adaptá-lo a qualquer suporte.

MODIFICACIÓN DE ESTATUTOS Y REGLAMENTO

Se analizaron y debatieron posibles modificaciones para facilitar y profesionalizar el funcionamiento de CIBELAE.

Al respecto, el Vocal de la Junta Directiva, Gilson Pereira Braga, perteneciente a la Caixa Econômica Federal (Brasil), manifestó que “es importante tener un reglamento que realmente muestre lo que es hoy CIBELAE y que permita hacer ajustes dentro de la Corporación para que crezca cada vez de forma más ágil”. De otra forma, “recién cada dos años podríamos hacer cambios de estatutos y eso lleva mucho tiempo y nos retrasa con relación a otras corporaciones”.

En este sentido, el Presidente Luis Gama convocó a que todos los miembros de Junta Directiva envíen sus ideas para actualizar y seguir profesionalizando los estatutos, contando con un documento elaborado para la Reunión de Junta Directiva en Paraguay, que posteriormente pueda ser aprobado en la Asamblea de Mendoza.

Para finalizar, destacó que “el Estatuto debe ser en el futuro el fiel reflejo de las responsabilidades y el compromiso asumido por cada uno de los miembros de la Corporación”.

MODIFICAÇÃO DE ESTATUTOS E REGULAMENTO

Foram analisadas e debatidas possíveis modificações para facilitar e profissionalizar o funcionamento da CIBELAE.

Sobre isso, o Vogal da Junta Diretiva, Gilson Pereira Braga, pertencente à Caixa Econômica Federal (Brasil), manifestou que “é importante ter um regulamento que realmente mostre o que é hoje a CIBELAE e que permita fazer ajustes dentro da Corporação para que cresça cada vez de forma mais ágil”. De outra forma, “só a cada dois anos poderíamos fazer mudanças de estatutos e isso leva muito tempo e nos atrasa com relação a outras corporações”.

Neste sentido, o Presidente Luis Gama convidou todos os membros de Junta Diretiva a enviarem suas ideias para atualizar e continuar profissionalizando os estatutos, contando com um documento elaborado para a Reunião de Junta Diretiva no Paraguai, que posteriormente possa ser aprovado na Assembleia de Mendoza. Para finalizar, destacou que “o Estatuto deve ser no futuro o fiel reflexo das responsabilidades e o compromisso assumido por cada um dos membros da Corporação”.



PRÓXIMOS COMPROMISOS

El Presidente Luis Gama remarcó que el próximo congreso –que tendrá lugar en Mendoza– es el evento más destacado de la Corporación y se desarrolla cada dos años. La importancia radica en que allí se celebra la Asamblea General donde se eligen las autoridades para el período 2016-2018. Además, en esta ocasión se llevará a cabo un seminario internacional y un *trade show*. La fecha aprobada para este encuentro es del 22 al 24 de septiembre de 2015.

Previamente, se decidió que habrá una Reunión de Junta Directiva en el mes de junio, que se desarrollará en Asunción del Paraguay.

Por último, se determinó que la apertura oficial de la subse de CIBELAE en Santo Domingo, República Dominicana, fuera el viernes 15 de mayo del corriente año. Al respecto, la Junta Directiva de CIBELAE resolvió en su reunión celebrada en la ciudad de Cartagena de Indias, Colombia –y lo ratificó en el encuentro en la ciudad de Mar del Plata–, la necesidad de crear una subse de Centroamérica, “porque constituye un importante punto estratégico para fortalecer los lazos y asistir a los países cercanos a la mencionada región”.

Una vez finalizado el orden del día, el Presidente de la Corporación dio por concluida la Reunión de Junta Directiva, agradeció la predisposición de los miembros presentes, valoró los avances positivos alcanzados y convocó a todos a seguir trabajando en pos de la profesionalización de CIBELAE, lo que permitirá profundizar aún más su crecimiento como organización.

PRÓXIMOS COMPROMISSOS

O Presidente Luis Gama destacou que o próximo congresso –que terá lugar em Mendoza– é o evento mais destacado da Corporação e acontece a cada dois anos. A importância radica em que lá se celebra a Assembleia Geral onde são eleitas as autoridades para o período 2016-2018. Além disso, nesta ocasião acontecerá um seminário internacional e um *trade show*. A data aprovada para este encontro é de 22 a 24 de setembro de 2015.

Previamente, decidiu-se que haverá uma Reunião de Junta Diretiva no mês de junho, em Assunção do Paraguai.

Por último, ficou decidido que a abertura oficial da subse de CIBELAE em Santo Domingo, República Dominicana, fosse na sexta-feira, 15 de maio do corrente ano. Sobre isso, a Junta Diretiva da CIBELAE resolveu em sua reunião celebrada na cidade de Cartagena das Índias, Colômbia e o ratificou no encontro na cidade de Mar del Plata–, a necessidade de criar uma subse de América Central, “porque constitui um importante ponto estratégico para fortalecer os laços e assistir aos países próximos da mencionada região”.

Uma vez finalizada a ordem do dia, o Presidente da Corporação deu por finalizada a Reunião de Junta Diretiva, agradeceu a predisposição dos membros presentes, valorizou os avanços positivos atingidos e convocou todos a continuarem trabalhando em prol da profissionalização da CIBELAE, o que permitirá aprofundar ainda mais seu crescimento como organização.



ASISTENTES A LA JUNTA DIRECTIVA

PRESIDENTE

D. Luis Gama
Dirección Nacional de Loterías y Quinielas (Uruguay)

VICEPRESIDENTES

D. Efraín Medina
Lotería Nacional de Beneficencia (Panamá)

D. José Peña
Lotería Nacional (República Dominicana)

SECRETARIA GENERAL

D. Luis Alfonso Martínez Atienza, en representación de
D^a Inmaculada García
Sociedad Estatal Loterías y Apuestas del Estado (España)

VOCALES

D. Gilson Pereira Braga, en representación de D. Fabio Cleto
Caixa Econômica Federal (Brasil)

D. Ernesto Vallecillo
Lotería Nacional (Nicaragua)

D. Carlos Pereira, en representación de D. Fernando Paes Afonso
Santa Casa da Misericórdia (Portugal)

DIRECTOR EJECUTIVO

D. Néstor Cotignola
ALEA (Argentina)

OTROS ASISTENTES

Argentina

D. Felipe Corsunsky
D. Hernán Najenson
D. Rodrigo Cigliutti
D^a Carolina Cabado
D^a Estefanía Bottani
D^a Silvina Dorati
D^a María Rosa Frencia
D. Enrique Ucedo

República Dominicana

D. Tiburcio Perdomo

AUSENTES EXCUSADOS

D. Milton Vargas Mora
Junta de Protección Social (Costa Rica)

D^a M^a Esther Scherman
Lotería Nacional para la Asistencia Pública (México)

D. Luis Aníbal Velázquez
Lotería del Táchira (Venezuela)



PARTICIPANTES DA JUNTA DIRETIVA

PRESIDENTE

D. Luis Gama
Dirección Nacional de Loterías y Quinielas (Uruguai)

VICE-PRESIDENTES

D. Efraín Medina
Lotería Nacional de Beneficencia (Panamá)

D. José Peña
Lotería Nacional (República Dominicana)

SECRETARIA GERAL

D. Luis Alfonso Martínez Atienza, representando
D^a Inmaculada García
Sociedade Estatal Loterías y Apuestas del Estado (Espanha)

VOGAIS

D. Gilson Pereira Braga, representando D. Fabio Cleto
Caixa Econômica Federal (Brasil)

D. Ernesto Vallecillo
Lotería Nacional (Nicarágua)

D. Carlos Pereira, representando D. Fernando Paes Afonso
Santa Casa da Misericórdia (Portugal)

DIRETOR EXECUTIVO

D. Néstor Cotignola
ALEA (Argentina)

OUTROS PARTICIPANTES

Argentina

D. Felipe Corsunsky
D. Hernán Najenson
D. Rodrigo Cigliutti
D^a Carolina Cabado
D^a Estefanía Bottani
D^a Silvina Dorati
D^a María Rosa Frencia
D. Enrique Ucedo

República Dominicana

D. Tiburcio Perdomo

AUSENTES DISPENSADOS

D. Milton Vargas Mora
Junta de Protección Social (Costa Rica)

D^a M^a Esther Scherman
Lotería Nacional para la Asistencia Pública (México)

D. Luis Aníbal Velázquez
Lotería del Táchira (Venezuela)

Obtenga más. Elija a GLI®

En el entorno empresarial tan competitivo de hoy en día, los reguladores de lotería, operadores y proveedores se sienten más seguros cuando obtienen más provecho de cada dólar que invierten. En GLI, reducimos el riesgo e incrementamos la rentabilidad de las loterías y le ofrecemos más. Además de nuestros ensayos incomparables, ofrecemos una amplia gama de servicios que sólo encontrará en GLI:



- Asesoría sobre los requisitos técnicos y la certificación de las loterías multijurisdiccionales
- Auditorías, Capacitación y Certificación del Estándar WLASCS, la norma ISO 27001 y Juego Responsable
- Evaluación de Recuperación de Proyectos
- MSI – Oficina de Gestión de Proyectos (OGP)
- Gestión Externa de Proyecto
- Evaluación de Riesgos de Red
- Auditoría Interna y Gestión de Riesgos Empresariales
- Cumplimiento con las Normas PCI DSS
- Auditoría SSAE 16
- Auditorías de campo
- Capacitación de iGaming
- Pruebas de integración de sistemas – GC
- Pruebas de aceptación del cliente – CC
- Pruebas de juego interactivo – AC
- Pruebas de carga y rendimiento
- Auditoría de Código de Fuente
- Virtualización de Servidores

Contacte a k.walsh@gaminglabs.com



Siga su instinto, elija a GLI y obtenga más.
Empiece hoy mismo con GamingLabs.com.



PRÓXIMA REUNIÓN DE JUNTA DIRECTIVA

La cita es en Paraguay



En agradecimiento al gran compromiso mostrado por la Comisión Nacional de Juegos de Azar (CONAJZAR) del Paraguay, se resolvió que la próxima Reunión de Junta Directiva se lleve a cabo en la ciudad capital de Asunción.

Em agradecimento ao grande compromisso mostrado pela Comissão Nacional de Jogos de Azar (CONAJZAR) do Paraguai, resolveu-se que a próxima Reunião da Junta Diretiva será feita na cidade capital de Assunção.

La fecha estimada para la mencionada Reunión de Junta Directiva es el 16 de junio de 2015. Otro de los motivos que impulsaron la elección de Asunción del Paraguay como sede del próximo encuentro oficial es la intención de las autoridades de CIBELAE de acompañar al Presidente de CONAJZAR, Dr. Javier R. Balbuena Estigarribia, en la organización del “Segundo Conversatorio de Juegos de Azar”, habida cuenta del éxito alcanzado en su primera edición en 2014.

Será la segunda Reunión de Junta Directiva del año, donde se debatirán las políticas que llevará adelante CIBELAE en el transcurso de 2015 y a la que asistirán representantes

A data estimada para a mencionada Reunião de Junta Diretiva é dia 16 de junho de 2015. Outro dos motivos que incentivaram a escolha de Assunção do Paraguai como sede do próximo encontro oficial é a intenção das autoridades da CIBELAE de acompanhar o Presidente do CONAJZAR, Dr. Javier R. Balbuena Estigarribia, na organização do “Segundo Colóquio de Jogos de Azar”, considerando o sucesso ocorrido em sua primeira edição em 2014.

Será a segunda Reunião da Junta Diretiva do ano, onde serão debatidas as políticas que a CIBELAE usará no transcurso de 2015 e à qual assistirão representantes de

de diferentes países miembro, como México, Nicaragua, Portugal, Venezuela, Uruguay, Panamá, República Dominicana, España, Brasil, Costa Rica y la Argentina.

Por su parte, la CONAJZAR, a través de la Resolución N° 26/2015, declaró de “interés institucional” la Reunión de Junta Directiva, porque “favorecerá el desarrollo ordenado de los juegos de azar en la región y permitirá abrir áreas de discusión acerca de diferentes aspectos regulatorios del sector”.



SEGUNDO CONVERSATORIO DEL JUEGO

Luego de la Reunión de Junta Directiva en Asunción, tendrá lugar el “Segundo Conversatorio de Juegos de Azar”. Organizado estratégicamente por la CONAJZAR, la propuesta busca aprovechar la presencia en Paraguay de las máximas autoridades de CIBELAE, dado que muchos de ellos son funcionarios especializados en diversos organismos reguladores de los juegos de azar en la región, lo que permitirá potenciar la calidad y el nivel de las disertaciones internacionales, para contribuir, así, al mejor desarrollo de las políticas públicas en Paraguay, incorporando espacios para el conocimiento de experiencias regulatorias en Iberoamérica.

diferentes países-membro, como o México, Nicarágua, Portugal, Venezuela, Uruguai, Panamá, República Dominicana, Espanha, Brasil, Costa Rica e a Argentina.

Por sua vez, o CONAJZAR, através da Resolução N° 26/2015, declarou de “interesse institucional” a Reunião da Junta Diretiva, porque “favorecerá o desenvolvimento organizado dos jogos de azar na região e permitirá abrir áreas de discussão acerca de diferentes aspectos reguladores do setor”.

SEGUNDO COLÓQUIO DO JOGO

Após a Reunião da Junta Diretiva em Assunção, haverá o “Segundo Colóquio de Jogos de Azar”. Organizado estrategicamente pelo CONAJZAR, a proposta busca aproveitar a presença no Paraguai das máximas autoridades da CIBELAE, dado que muitos deles são funcionários especializados em diversos organismos reguladores dos jogos de azar na região, o que permitirá potencializar a qualidade e o nível das dissertações internacionais, para contribuir, assim, para o melhor desenvolvimento das políticas públicas no Paraguai, incorporando espaços para o conhecimento de experiências reguladoras na Iberoamérica.

MADRE DE CIUDADES

Nuestra Señora de la Asunción es la capital de la República del Paraguay y la ciudad más grande del país. Fue fundada el 15 de agosto de 1537 por el Capitán Don Juan de Salazar y Espinoza, quien llegó al lugar junto a Don Pedro de Mendoza, primer Adelantado del Río de la Plata. La ciudad recibió ese nombre en homenaje a la conmemoración de la Asunción de María.

Fue llamada por los mismos españoles “Madre de Ciudades”, ya que se convirtió en centro de toda la vida colonial y de sus puertos salían las expediciones para la fundación de otras colonias. Se ubica al margen del río Paraguay y desde la bahía se pueden ver las altas edificaciones que contrastan con las casas bajas que conforman los tranquilos barrios de esta colorida y pintoresca ciudad.

Rica en historia, la ciudad alberga importantes edificios dignos de conocer y recorrer, como el Palacio de Gobierno, la Plaza de los Héroes, la Catedral Metropolitana, el Congreso Nacional, la Plaza de la Constitución y la Estación del Ferrocarril. Asunción es, sin dudas, un bello e interesante lugar para conocer, ya sea por su historia, su gente o sus barrios, que conforman el atractivo principal de la ciudad más importante de la República del Paraguay.

MÃE DE CIDADES

Nossa Senhora da Assunção é a capital da República do Paraguai e a maior cidade do país. Foi fundada em 15 de agosto de 1537 pelo Capitão Dom Juan de Salazar e Espinoza, que chegou ao local junto com Dom Pedro de Mendoza, primeiro Mandatário do Rio do Prata. A cidade recebeu esse nome em homenagem à comemoração da Assunção de Maria.

Foi chamada pelos próprios espanhóis “Mãe de Cidades”, pois se transformou em centro de toda a vida colonial e de seus portos saíam as expedições para a fundação de outras colônias. Localiza-se à margem do rio Paraguai e da baía é possível ver as altas edificações que contrastam com as casas baixas que formam os tranquilos bairros desta colorida e pitoresca cidade.

Rica em história, a cidade alberga importantes edifícios dignos de conhecer e percorrer, como o Palácio de Governo, a Praça dos Heróis, a Catedral Metropolitana, o Congresso Nacional, a Praça da Constituição e a Estação de Trem. Assunção é, sem dúvida, um belo e interessante lugar para conhecer, seja por sua história, sua gente ou seus bairros, que formam a atração principal da cidade mais importante da República do Paraguai.



PREPARETE! 2015

Objetivos superados

PREPARETE! 2015

Objetivos superados

Más de 400 asistentes, 20 países representados, 45 expositores, 35 sponsors y 52 disertantes convirtieron la tercera edición del seminario "Preparete! 2015" en la gran reunión del año para la industria de los juegos de azar en la región. Durante dos jornadas –11 y 12 de marzo– y con la ciudad argentina de Mar del Plata como escenario, se desarrolló una propuesta de capacitación de alta jerarquía que marcó el despegue definitivo de CIBELAE en la región y el mundo.

Mais de 400 participantes, 20 países representados, 45 expositores, 35 patrocinadores e 52 dissertantes transformaram a terceira edição do seminário "Preparete! 2015" na grande reunião do ano para a indústria dos jogos de azar na região. Durante duas jornadas –11 e 12 de março– e com a cidade argentina de Mar del Plata como cenário, foi desenvolvida uma proposta de treinamento de alta hierarquia que marcou o lançamento definitivo da CIBELAE na região e no mundo.



El 11 y el 12 de marzo pasados tuvo lugar en el NH Gran Hotel Provincial de Mar del Plata el III Seminario Internacional de Loterías “Experiencia en Entretenimiento: Preparete! 2015”. Organizado por CIBELAE, la Asociación de Loterías Estatales de Argentina (ALEA), el Instituto de Lotería y Casinos de la Provincia de Buenos Aires (IPLyC) y la World Lottery Association (WLA), el evento fue un éxito sin precedentes de organización y magnitud. Hubo más de 400 asistentes, 20 países representados, 45 expositores, 35 *sponsors* y 52 disertantes. Participaron las loterías más importantes de la Argentina y Latinoamérica, y la WLA dijo presente, por primera vez, en una actividad de este tipo en la región. Las charlas magistrales se destacaron por la calidad de su contenido y el nutrido intercambio de ideas y experiencias entre disertantes y público. Y, por

Nos días 11 e 12 de março aconteceu no NH Gran Hotel Provincial de Mar del Plata o III Seminário Internacional de Loterias “Experiência em Entretenimento: Prepare-se! 2015”. Organizado pela CIBELAE, a Associação de Loterias Estatais da Argentina (ALEA), o Instituto de Loterias e Cassinos da Província de Buenos Aires (IPLyC) e a World Lottery Association (WLA), o evento foi um sucesso sem precedentes de organização e magnitude. Houve mais de 400 participantes, 20 países representados, 45 expositores, 35 patrocinadores e 52 disertantes. Participaram as Loterias mais importantes da Argentina e América Latina, e a WLA disse presente, pela primeira vez, em uma atividade deste tipo na região. As palestras se destacaram pela qualidade de seu conteúdo e o grande intercâmbio de ideias e experiências entre disertantes e público. E, como

si fuera poco, los asistentes pudieron disfrutar de un *trade show* de empresas internacionales donde conocieron las últimas novedades y tecnologías del sector.

“Con este encuentro logramos nuestro primer objetivo: convertir a CIBELAE en un referente de la industria del juego en la región”, comentó Luis Gama, Presidente de la Corporación, acerca de los efectos positivos del encuentro, y agregó: “Actualmente estamos definiendo la apertura de una oficina de la WLA en la Argentina, lo que nos da un contacto directo con las loterías de todo el mundo”. Otro importante logro estratégico del seminario tuvo que ver con el ingreso de nuevos miembros y la suscitación de interés hacia CIBELAE. Al respecto, Gama señaló: “Gracias a la difusión de nuestra labor, se incorporaron nuevos países como Colombia y Paraguay, se sumaron varios miembros regulares, y algunas loterías de otros países han pedido la solicitud para adherirse”. En sintonía, el Director Ejecutivo de CIBELAE, Dr. Néstor Cotignola, expresó su satisfacción por las repercusiones de *Preparate! 2015*: “Todo el mundo está tomando conciencia de que América posee un buen mercado de juegos de azar para explotar y quieren colaborar con nosotros”.

PARA TODOS LOS GUSTOS

Las charlas del seminario se dividieron en tres diferentes temáticas –“Experiencia en Entretenimiento”, “Loterías, Apuestas y Puntos de Venta”, y “Encuentro Iberoamericano de Oficiales de Cumplimiento”–, y se desarrollaron en diferentes salones de manera simultánea, permitiendo a los asistentes elegir la actividad que más les interesaba. Este novedoso sistema de realización contó con la aprobación unánime de todos los participantes. Uno de los disertantes, el colombiano Paulo Vivas, Director Ejecutivo de Contrato Humano, opinó al respecto: “Las temáticas del seminario fueron muy especializadas, y este formato, más libre y participativo, nos permitió profundizar en cuestiones puntuales y ayudó a los asistentes a incorporarlas con efectividad”. Profesional con gran experiencia en consultoría empresarial, Vivas se mostró sorprendido por la capacidad de convocatoria de los organizadores y señaló en su disertación: “Esta industria tiene fortalezas y bondades enormes, y, sin embargo, no se las reconoce: predomina una imagen construida por otros sobre la base de prejuicios, por eso necesitamos hacer más y mejor marketing de la actividad; para ello, es necesario que todos los países se pongan de acuerdo en la necesidad de explotar esta industria, y el papel de CIBELAE como organizadora de estos eventos es fundamental”.

Otro importante representante de Colombia fue Marco Emilio Hincapié, Gerente de Lotería de Bogotá y Presidente de la Federación de Loterías de Colombia. Al igual que Vivas, focalizó su presentación en la necesidad de unificar criterios entre los países latinoamericanos y en la profundización de las redes de contacto. Además calificó como indispensable la articulación del trabajo entre los operadores y los reguladores del sector. Entusiasmado por la magnitud del evento, aseguró: “Estos encuentros nos dan la oportunidad de importar experiencias que son de gran valor para nuestras regiones, por ejemplo,

se fosse pouco, os participantes puderam desfrutar de um trade show de empresas internacionais onde conheceram as últimas novidades e tecnologias do setor.

“Com este encontro atingimos nosso primeiro objetivo: transformar a CIBELAE em um referente da indústria do jogo na região, comentou Luis Gama, Presidente da Corporação, sobre os efeitos positivos do encontro, e acrescentou: “Atualmente estamos definindo a abertura de um escritório da WLA na Argentina, o que nos dá um contato direto com as Loterías de todo o mundo”. Outra importante conquista estratégica do seminário teve a ver com a entrada de novos membros e a suscitação de interesse em relação à CIBELAE. Sobre isso, Gama disse: “Graças à difusão de nosso trabalho, foram incorporados novos países como a Colômbia e o Paraguai, entraram vários membros regulares, e algumas Loterías de outros países pediram para se aderir”. Em sintonia, o Diretor Executivo da CIBELAE, Dr. Néstor Cotignola, expressou sua satisfação pelas repercussões de *Preparate! 2015*: “Todo mundo está se conscientizando de que a América possui um bom mercado de jogos de azar para explorar e querem colaborar conosco”.

PARA TODOS OS GOSTOS

As palestras do seminário se dividiram em três diferentes temáticas –“Experiência em Entretenimento”, “Loterías, Apostas e Pontos de Venda”, e “Encontro Iberoamericano de Oficiais de Cumprimento”–, acontecendo em diferentes salões simultaneamente, permitiu aos participantes escolherem a atividade que mais lhes interessava. Este novo sistema de realização contou com a aprovação unânime de todos os participantes. Um dos disertantes, o colombiano Paulo Vivas, Diretor Executivo de Contrato Humano, opinou a respeito: “As temáticas do seminário foram muito especializadas, e este formato, mais livre e participativo, nos possibilitou aprofundar questões pontuais e ajudou os participantes a incorporá-las com efetividade”. Profissional com grande experiência em consultorias empresarial, Vivas se mostrou surpreso com a capacidade de convocação dos organizadores e disse em sua dissertação: “Esta indústria tem fortalezas e benefícios enormes e, entretanto, não são reconhecidas: predomina uma imagem construída por outros baseado em preconceitos, por isso precisamos fazer mais e melhor marketing da atividade; para isso é necessário que todos os países entrem em acordo sobre a necessidade de explorar esta indústria e o papel da CIBELAE como organizadora destes eventos é fundamental”.

Otro importante representante da Colômbia foi Marco Emilio Hincapié, Gerente de Lotería de Bogotá e Presidente da Federação de Loterías da Colômbia. Assim como Vivas, focalizou sua apresentação na necessidade de unificar critérios entre os países latino-americanos e no aprofundamento das redes de contato. Além disso, qualificou como indispensável a articulação do trabalho entre os operadores e os reguladores do setor. Entusiasmado pela magnitude do evento, assegurou: “Estes encontros nos dão a oportunidade de importar experiências que são de grande valor para nossas regiões, por exemplo, como



cómo logramos avances en la normativa: sin dudas, de estas actividades nos vamos con muchas inquietudes para acercar a nuestros congresos”.

EXPERIENCIAS EN JUEGO

Desde siempre, el entretenimiento y la cultura han ido de la mano. Por ello, luego de la apertura del seminario, la primera charla trató los vínculos entre los juegos de azar y la cultura desde la mirada de la investigación académica. La actividad tuvo como disertante a Stella Puente, socióloga especialista en el tema, investigadora y Directora del Posgrado en Industrias Culturales de la Universidad de Tres de Febrero (Argentina). “Durante mucho tiempo la industria del entretenimiento en un sentido amplio incluía no solo la cultura sino también los juegos de esparcimiento y azar. En la cultura hay mucho de azar: hay mucha apuesta, hay mucho juego y negocio, hay jugadores de distinto peso, es un terreno donde también se juegan fichas; de allí que también desde lo simbólico se pueda ver un encuentro entre los dos ámbitos”, señaló. Otro punto desarrollado en su presentación fue el fuerte lazo que existe en la actualidad entre lo cultural y lo creativo, y sus consecuencias en la industria. Con relación a este tema, Puente precisó: “La realidad exige al mercado la definición de nuevos parámetros culturales basados en el talento, la propiedad intelectual, la conectividad y la herencia cultural de nuestra región. El desarrollo de una economía creativa en Latinoamérica y el Caribe es una importante oportunidad que no podemos desaprovechar”.

La creatividad en la industria de los juegos de azar fue también materia de debate en la exposición a cargo de Alejandro Iparraguirre, Coordinador de Videojuegos del Ministerio de Cultura de la Nación argentina. En el que fue su bautismo en este tipo de eventos, Iparraguirre compartió su visión sobre el mundo de las apuestas a partir de las novedades del escenario sociológico actual. “Los *slots* tradicionales están comenzando a caducar debido a un fuerte cambio generacional de los apostadores. Las salas de juegos se enfrentan a un público nuevo, entrenado en videojuegos, que espera encontrar en el casino una propuesta similar. Hoy la ruleta electrónica es lo que más se acerca a lo que yo imagino como el futuro de los *slots*, pero en este momento en la industria se trabaja más bien desde la monetización y no desde la creatividad”, concluyó.

UNA GRAN APUESTA

El auge de los dispositivos móviles con acceso a Internet generó un fuerte cambio en las conductas y modalidades de juego de los apostadores. En este contexto, las apuestas deportivas crecen a pasos agigantados y Latinoamérica no escapa al fenómeno. De hecho, gran parte de los expositores internacionales que se presentaron en el *trade show* vienen de este mundo y aseguran que, en muy corto plazo, las loterías deberán reglamentar las operaciones de este negocio multimillonario para evitar la ilegalidad. Juan José Andicochea, representante en la región de BET1128 –empresa líder y pionera en la comercialización de apuestas deportivas– comentó al respecto: “Las

conseguimos progresos en la normativa: sem dúvida, destas atividades saímos com muitas perguntas para levar a nossos congressos”.

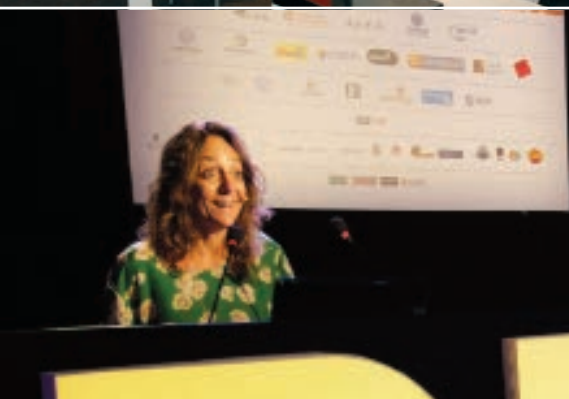
EXPERIÊNCIAS EM JOGO

O entretenimento e a cultura sempre andaram juntos. Por isso, depois da abertura do seminário, a primeira palestra tratou dos vínculos entre os jogos de azar e a cultura através do olhar da pesquisa acadêmica. A dissertante da atividade foi Stella Puente, socióloga especialista no tema, pesquisadora e Diretora da Pós-graduação em Indústrias Culturais da Universidade de Tres de Febrero (Argentina). “Durante muito tempo a indústria do entretenimento em um sentido amplo incluía não só a cultura, mas também os jogos de lazer e azar. Na cultura existe muito de azar: há muita aposta, há muito jogo e negócio, há jogadores de diversos pesos, é um terreno onde também se jogam fichas; daí que também através do simbólico se possa ver um encontro entre os dois âmbitos”, indicou. Outro ponto desenvolvido na sua apresentação foi o forte laço que existe na atualidade entre o cultural e o criativo, e suas consequências na indústria. Com relação a este tema, Puente disse: “A realidade exige do mercado a definição de novos parâmetros culturais baseados no talento, na propriedade intelectual, na conectividade e na herança cultural de nossa região. O desenvolvimento de uma economia criativa na América Latina e o Caribe é uma importante oportunidade que não podemos desaproveitar”.

A criatividade na indústria dos jogos de azar foi também matéria de debate na exposição a cargo de Alejandro Iparraguirre, Coordinador de Videojogos do Ministério de Cultura da Nação argentina. No que foi seu batismo neste tipo de eventos, Iparraguirre compartilhou sua visão sobre o mundo das apostas a partir das novidades do cenário sociológico atual. “Os slots tradicionais estão começando a caducar devido a uma forte mudança geracional dos apostadores. As salas de jogos enfrentam um público novo, treinado em videojogos, que espera encontrar no cassino uma proposta similar. Hoje a roleta eletrônica é o que mais se aproxima ao que eu imagino como o futuro dos slots, mas neste momento na indústria se trabalha mais sobre a monetização e não sobre a criatividade”, concluiu.

UMA GRANDE APOSTA

O auge dos dispositivos móveis com acesos à Internet gerou uma forte mudança nas condutas e modalidades de jogo dos apostadores. Neste contexto, as apostas esportivas crescem a passos agigantados e a América Latina não escapa ao fenómeno. De fato, grande parte dos expositores internacionais que se apresentaram no trade show vêm deste mundo e garantem que, em muito curto prazo, as Loterias deverão regulamentar as operações deste negócio multimilionário para evitar a ilegalidade. Juan José Andicochea, representante na região da BET1128 –empresa líder e pioneira na comercialização de apostas esportivas– comentou a respeito: “As apostas esportivas, como tudo



apuestas deportivas, como todo lo que sea el juego *on-line*, son un recurso vigente, sumamente valedero para el Estado y para el bienestar social, por lo que tienen que controlarlas de inmediato sin que haya ningún tipo de fugas”.

Andicochea también se refirió al advenimiento de las nuevas tecnologías y los cambios de hábito de juego que producen. “Jugar desde un teléfono celular ya es una práctica instalada y no podemos quedarnos afuera del ritmo europeo o americano; va a ser un importante desafío encontrar la manera de atrapar a ese cliente y lograr su fidelidad”, agregó. Sin dudas, estas nuevas circunstancias culturales obligan a repensar ciertos hábitos, romper con aquellos paradigmas que limitan la actividad lúdica a los puntos de venta autorizados por las loterías, y actuar para lograr mayores ingresos por las utilidades de los juegos de azar.



o que for jogo online, são um recurso vigente, sumamente válido para o Estado e para o bem-estar social, e por isso deve ser controlada imediatamente sem haver nenhum tipo de fugas”.

Andicochea também se referiu ao advento das novas tecnologias e as mudanças de hábito de jogo que produzem. “Jogar em um telefone celular já é uma prática instalada e não podemos ficar de fora do ritmo europeu ou americano; vai ser um importante desafio encontrar a maneira de atrair esse cliente e conseguir sua fidelidade”, acrescentou. Sem dúvida estas novas circunstâncias culturais obrigam a

repensar certos hábitos, romper com aqueles paradigmas que limitam a atividade lúdica aos pontos de venda autorizados pelas loterías, e agir ter mais lucro com as utilidades dos jogos de azar.

FALLO UNÁNIME

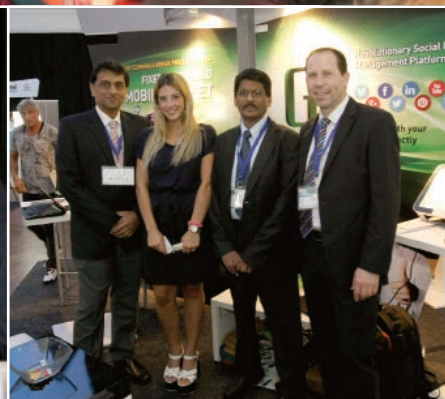
Concurrencia récord, disertantes de lujo, intercambio nutrido de experiencias e ideas, organización impecable y con excelente *timing*: el desarrollo de Preparete! 2015 no dejó margen para la duda a la hora de evaluar un evento que resultó, por todos (público, disertantes y organizadores), calificado como un éxito. La clave fue el esfuerzo y el compromiso de un equipo que trabajó en cada detalle para lograr los objetivos. Rodrigo Cigliutti, referente de Estadística de ALEA y de la Comunidad de Productos de CIBELAE, opinó: “Con esta edición queda claro que el seminario ha logrado un reconocimiento internacional, y que la Corporación ha hecho crecer su prestigio como organizadora”.

Los grandes resultados de Preparete! 2015 posicionan a CIBELAE como un referente indiscutido en el mundo de los juegos de azar y brindan a sus integrantes la seguridad de que marchan por buen camino. Con gran satisfacción, Luis Gama reflexionó: “No han pasado siquiera dos años desde que asumimos con la nueva Junta Directiva y el Dr. Cotignola en la Dirección Ejecutiva, y el crecimiento que hemos logrado claramente superó nuestras expectativas iniciales”. Mirando hacia el futuro, el Director de la Corporación anticipó con entusiasmo: “Logramos nuestro primer objetivo, convertir a CIBELAE en un referente de la industria del juego en la región. Ahora, la próxima meta es lograr un juego multijurisdiccional para la región, que implique mayores ingresos para nuestras loterías. Institucionalmente ya nos afianzamos y ahora es tiempo de trabajar desde el punto de vista comercial”. La puerta al mundo está abierta: trabajando a la par todos los sectores (estatal y privado) y con los mismos objetivos, se conquistarán los nuevos desafíos que trae el mercado.

DECISÃO UNÂNIME

Participação recorde, disertantes de luxo, intercâmbio nutrido de experiências e ideias, organização impecável e com excelente *timing*: o desenvolvimento de Preparete! 2015 não deixou margem de dúvidas na hora de avaliar um evento que foi, por todos (público, disertantes e organizadores), qualificado como um sucesso. O segredo foi o esforço e o compromisso de uma equipe que trabalhou em cada detalhe para obter os objetivos. Rodrigo Cigliutti, referencial de Estatística da ALEA e da Comunidade de Produtos da CIBELAE, opinou: “Com esta edição fica claro que o seminário conseguiu um reconhecimento internacional, e que a Corporação fez crescer seu prestígio como organizador”.

Os grandes resultados de Preparete! 2015 posicionam a CIBELAE como um referente indiscutível no mundo dos jogos de azar e dão a seus integrantes a segurança de que andam pelo bom caminho. Com grande satisfação, Luis Gama refletiu: “Não passaram nem sequer dois anos desde que assumimos com a nova Junta Diretiva e o Dr. Cotignola na Diretoria Executiva, e o crescimento que conseguimos claramente superou nossas expectativas iniciais”. Olhando para o futuro, o Diretor da Corporação antecipou com entusiasmo: “Conseguimos nosso primeiro objetivo, transformar a CIBELAE em um referencial da indústria do jogo na região. Agora, a próxima meta é chegar a um jogo multijurisdiccional para a região, que implique mais lucro para nossas loterías. Institucionalmente já nos afirmamos e agora é tempo de trabalhar do ponto de vista comercial”. A porta ao mundo está aberta: trabalhando junto com todos os setores (estatal e privado) e com os mesmos objetivos, conquistaremos os novos desafios que o mercado traz.



PARAGUAY: PRESENTE

En sintonía con la intención de CIBELAE de regionalizar las experiencias en entretenimiento y trabajar en bloque para fortalecer el mercado, la Comisión Nacional de Juegos de Azar de Paraguay (CONAJZAR), flamante Miembro Regular de la Corporación, se hizo presente en *Preparete! 2015*. Fue a través de su propio Presidente, Javier Balbuena, quien puntualizó la situación del organismo que preside y destacó la importancia del encuentro. “Los seminarios organizados por CIBELAE y ALEA siempre son muy productivos. De hecho, los cambios que se están produciendo en Lotería de Paraguay tienen su origen en los conceptos que se manejan en estas actividades. Estamos haciendo muchísimos cambios, y encerrados nosotros en nuestro país no podemos conocer cómo se está desarrollando el juego a nivel internacional”, enfatizó.

PARAGUAI: PRESENTE

Em sintonia com a intenção da CIBELAE de regionalizar as experiências em entretenimento e trabalhar em bloco para fortalecer o mercado, a Comissão Nacional de Jogos de Azar do Paraguai (CONAJZAR), novo Membro Regular da Corporação, fez-se presente no *Preparete! 2015*. Foi através de seu próprio Presidente, Javier Balbuena, que pontuou a situação do organismo que preside e destacou a importância do encontro. “Os seminários organizados pela CIBELAE e ALEA sempre são muito produtivos. De fato, as mudanças que estão ocorrendo na Loteria do Paraguai têm sua origem nos conceitos usados nestas atividades. Estamos fazendo muitíssimas mudanças e nós, fechados em nosso país, não podemos saber como está se desenvolvendo o jogo no âmbito internacional”, enfatizou.

CRUZARON EL ATLÁNTICO

La propuesta de *Preparete! 2015* incluyó, además de las charlas magistrales, un *trade show* o feria de exposiciones donde todos los protagonistas del sector tuvieron su espacio. Ubicados en modernos *stands*, organismos reguladores y empresas hicieron conocer sus proyectos y productos. Fue el caso de la compañía francesa PMU, dedicada a las apuestas hípcas en Francia y el mundo desde 1930, y a las apuestas deportivas y póker *on-line* desde 2010. PMU es la tercera empresa en el mercado de las apuestas hípcas, maneja aproximadamente un negocio de 9 millones de euros y posee acuerdos internacionales con 44 empresas. Inès Hendili-Leon, referente del Departamento de Ventas Internacionales de PMU, explicó su presencia en el encuentro: “CIBELAE nos invitó a esta actividad durante el seminario de la WLA, en noviembre pasado. Consideramos que esta región tiene un enorme potencial y estamos aquí para entablar contactos y ofrecerles las carreras hípcas francesas. Hay que hacerlo con cada país en particular porque las reglamentaciones varían según el caso”. Otra firma extranjera que plantó bandera en el *trade show* fue Gi-Tech, compañía india de gran desarrollo tecnológico y miembro también de la WLA. Desde el *stand*, sus representantes manifestaron su clara intención de entrar en el mercado latinoamericano. “Es nuestra primera vez en este seminario y estamos muy contentos en poder ofrecer nuestro producto a los diferentes operadores y clientes en general. Tal es así que ya hemos comprometido nuestra participación en futuros eventos llevados a cabo por CIBELAE. El seminario está muy bien organizado, y ofrece una buena plataforma para hacer muchos contactos”, aseguró Bonnie J. Wilson, embajador de Gi-Tech en *Preparete! 2015*.



ATRAVESSARAM O ATLÂNTICO

A proposta do *Preparete! 2015* incluiu, além das palestras magistrais, um *trade show* ou feira de exposições onde todos os protagonistas do setor tiveram seu espaço. Instalados em modernos estandes, organismos reguladores e empresas divulgaram seus projetos e produtos. Foi o caso da companhia francesa PMU, dedicada às apostas hípcas na França e o mundo desde 1930, e a as apostas esportivas e pôquer online desde 2010. PMU é a terceira empresa no mercado das apostas hípcas, lida aproximadamente com um negócio de 9 milhões de euros e possui acordos internacionais com 44 empresas. Inès Hendili-Leon, referencial do Departamento de Vendas Internacionais da PMU, explicou sua presença no encontro: “A CIBELAE nos convidou para esta atividade durante o seminário da WLA, em novembro passado. Consideramos que esta região tem um enorme potencial e estamos aqui para fazer contatos e lhes oferecer as corridas hípcas francesas. Deve ser feito com cada país em particular porque as regulamentações variam conforme o caso”. Outra firma estrangeira que fincou bandeira no *trade show* foi a Gi-Tech, companhia indiana de grande desenvolvimento tecnológico e membro também da WLA. No estande, seus representantes manifestaram sua clara intenção de entrar no mercado latino-americano. “É nossa primeira vez neste seminário e estamos muito contentes em poder oferecer nosso produto aos diferentes operadores e clientes em geral. Tal é assim que já comprometemos nossa participação em futuros eventos organizados pela CIBELAE. O seminário está muito bem organizado, e oferece uma boa plataforma para fazer muitos contatos”, assegurou Bonnie J. Wilson, embaixador da Gi-Tech no *Preparete! 2015*.

APOYO DE LOS PROVEEDORES ESTRELLA

Tanto en el *trade show* como en las charlas del seminario, los representantes de GLI, Boldt Gaming, Intralot, Novomatic y GTech dijeron presente en calidad de Proveedores Estrella de la Corporación. Protagonista del sector desde hace años, Novomatic apostó fuertemente al mercado latinoamericano y, para ello, se apoyó en CIBELAE. Miriam Lindhorst, CEO de Novo Lottery Solutions, así lo expresó: “Estamos aquí gracias a la invitación de CIBELAE. Es una Corporación muy fuerte en la que confiamos, y estoy convencida de que compartimos el objetivo de promover el juego responsable: eso se logra con tecnología moderna, ofreciéndoles a los jugadores una manera completamente segura de entretenerse y con el plus de saber que estás haciendo algo bueno porque los fondos van a distintos sectores de cada país”. Lindhorst también se refirió al producto que ofrecen: “Nuestra estrategia de tecnología es la implementación de la captación de apuestas por Internet. Esta propuesta se puede realizar en cualquier tipo de terminal, y permite desarrollar soluciones de una manera mucho más económica”.

Como en todas sus iniciativas, la empresa Boldt Gaming acompañó a CIBELAE y montó un moderno *stand* para presentar sus nuevos proyectos relacionados a los juegos *on-line*. Rodrigo Pérez, Ejecutivo Comercial de la empresa, manifestó la idea de trabajar con otras modalidades de juego. “Estamos mostrando los nuevos canales de comercialización electrónica y la verdad que ha generado mucho interés, sobre todo entre los referentes de los canales de venta tradicional, los agentes. Nuestra intención es apoyarnos en ellos para promover lo que se viene con los juegos *on-line* y con los juegos interactivos dentro de las agencias”.

Evangelos Apostolakopoulos, CEO de Intralot en Perú, fue el embajador de la empresa en el NH Gran Hotel Provincial de Mar del Plata. Además de coincidir con sus pares respecto del potencial de las loterías latinoamericanas, comentó: “Hay cosas que deben cambiar, como por ejemplo la legislación, para poder introducir nuevas tecnologías, los juegos transnacionales y las apuestas deportivas. Este tema es muy importante ya que una vez que cada país comience a regular legalmente las apuestas provenientes de las nuevas tecnologías, se podrán manejar los recursos de un mercado que crece en todo el mundo y tiene millones de adeptos”.

En el marco de la charla “Control estatal sobre el entretenimiento”, se abrió la discusión sobre las actuales legislaciones relacionadas con los juegos de azar. Una de sus disertantes fue Karen Sierra Hughes, Directora de GLI, cuya exposición se basó en su valiosa experiencia en el ámbito privado. “Los temas del seminario han sido muy variados e interesantes, sobre lo que es prevención de lavados de activos y juego responsable que son dos temas que toman más fuerza en nuestras jurisdicciones. Estamos muy contentos de seguir apoyando a CIBELAE y ALEA en estos procesos y esperando trabajar juntos en la certificación y control”, destacó.

APOIO DOS PROVEDORES ESTRELA

Tanto no *trade show* como nas palestras do seminário, os representantes da GLI, Boldt Gaming, Intralot, Novomatic e GTech disseram presente em qualidade de provedores estrela da Corporação. Protagonista do setor há anos, a Novomatic apostou fortemente no mercado latino-americano e, para isso, apoiou-se na CIBELAE. Miriam Lindhorst, CEO da Novo Lottery Solutions, assim disse: “Estamos aqui graças ao convite da CIBELAE. É uma Corporação muito forte na que confiamos, e estou convencida de que compartilhamos o objetivo de promover o jogo responsável: isso se consegue com tecnologia moderna, oferecendo aos jogadores uma maneira completamente segura de se divertir e com o plus de saber que está fazendo uma coisa boa porque os fundos vão a diversos setores de cada país”. Lindhorst também se referiu ao produto que oferecem: “Nossa estratégia de tecnologia é a implementação da captação de apostas pela Internet. Esta proposta pode ser feita em qualquer tipo de terminal, e permite desenvolver soluções de uma maneira muito mais econômica”.

Como em todas as suas iniciativas, a empresa Boldt Gaming acompanhou a CIBELAE e montou um moderno estande para apresentar seus novos projetos relacionados com os jogos online. Rodrigo Pérez, Executivo Comercial da empresa, manifestou a ideia de trabalhar com outras modalidades de jogo. “Estamos mostrando os novos canais de comercialização eletrônica e a verdade que causou muito interesse, sobretudo entre os referenciais dos canais de venda tradicional, os agentes. Nossa intenção é nos apoiar neles para promover o que virá com os jogos online e com os jogos interativos dentro das agências”.

Evangelos Apostolakopoulos, CEO da Intralot no Peru, foi o embaixador da empresa no NH Gran Hotel Provincial de Mar del Plata. Além de coincidir com seus parceiros sobre o potencial das Loterias latino-americanas, comentou: “Há coisas que devem mudar, como, por exemplo, a legislação, para poder introduzir novas tecnologias, os jogos transnacionais e as apostas esportivas. Este tema é muito importante, pois uma vez que cada país comece a regular legalmente as apostas provenientes das novas tecnologias, será possível usar os recursos de um mercado que cresce em todo o mundo e tem milhões de adeptos”.

Durante a palestra “Controle estatal sobre o entretenimento”, abriu-se a discussão sobre as atuais legislações relacionadas com os jogos de azar. Uma de suas dissertantes foi Karen Sierra Hughes, Diretora da GLI, cuja exposição se baseou em sua valiosa experiência no âmbito privado. “Os temas do seminário foram muito variados e interessantes, sobre o que é prevenção de lavagem de ativos e jogo responsável, que são dois temas bem interessantes que ganham mais força em nossas jurisdições. Estamos muito felizes de continuar apoiando a CIBELAE e a ALEA nestes processos e esperando trabalhar juntos na certificação e controle”, destacou.

RESPONSABILIDAD SOCIAL

Trabajando para la inclusión

RESPONSABILIDADE SOCIAL

Trabalhando para a inclusão



Las máximas autoridades de CIBELAE y ALEA hicieron entrega de un televisor a una entidad que trabaja por la inclusión de personas discapacitadas.

As máximas autoridades da CIBELAE e ALEA fizeram a entrega de um televisor a uma entidade que trabalha pela inclusão de pessoas com capacidades especiais.

La decisión de CIBELAE de llevar a cabo acciones de responsabilidad social en regiones de Iberoamérica tuvo su segunda edición en Mar del Plata, donde en el marco del Seminario Internacional se entregó un televisor LED al “Taller Protegido Sentimiento Otamendino”.

A decisão da CIBELAE de realizar ações de Responsabilidade Social em regiões da Iberoamérica teve sua segunda edição em Mar del Plata, onde durante o seminário internacional foi entregue um televisor LED a “Taller Protegido Sentimiento Otamendino”.

Consecuente con la misión y visión de cada una de las organizaciones que integran CIBELAE –es decir, la recaudación de fondos para buenas causas–, la Corporación comenzó a institucionalizar la donación de artículos electrónicos para organizaciones de bien público pertenecientes al país anfitrión donde se lleven a cabo distintos encuentros.

En esta oportunidad, la institución beneficiada fue el “Taller Protegido Sentimiento Otamendino”, que funciona en la localidad de Comandante Nicanor Otamendi, perteneciente al Partido de General Alvarado, en la provincia de Buenos Aires.

En el marco de un pueblo con menos de 10.000 habitantes, el taller funciona en el Club Círculo Deportivo, donde 25 personas con capacidades diferentes asisten diariamente para confeccionar sobres de papel y bolsas de residuos que posteriormente son compradas por la comunidad otamendina.

La responsable de la ONG, Liliana Goyeneche, explica que la matrícula está conformada principalmente por alumnos de la Escuela Especial 502 y que también reciben a adultos con diferentes grados de discapacidad que, por distintas razones, han quedado excluidos y sin ningún tipo de ayuda.

El taller protegido funciona en un espacio cedido por el club del pueblo, fundado hace 90 años. Actualmente se encuentra en plena obra para adaptar la cancha de bochas, a fin de facilitar la inclusión deportiva de las personas que asisten a aprender el oficio de trabajar el papel y el *nylon*. “También se está adaptando la cocina del club, para que en poco tiempo los chicos puedan empezar a hornear bizcochos y facturas, ampliando las tareas del taller”, agrega Liliana Goyeneche.

“En nombre de la comunidad de Comandante Nicanor Otamendi, agradecemos el aporte de CIBELAE y de Lotería de la Provincia de Buenos Aires, porque es muy importante para los chicos contar con este televisor: les permitirá tener momentos de distracción y entretenimiento mientras desarrollan un trabajo digno y, sobre todo, sentirse incluidos y útiles para la sociedad”, concluye Goyeneche.

La institución también recibe apoyo del Ministerio de Trabajo de la Provincia de Buenos Aires, del Ministerio de Desarrollo Social y de la Secretaría de Deportes, y gracias a un trabajo mancomunado, posibilita la mejora en la calidad de vida de quienes más lo necesitan.

PRIMERA EDICIÓN

La primera entrega de materiales tecnológicos tuvo lugar durante el seminario que se desarrolló en 2014 en Cartagena de Indias, Colombia, donde las máximas autoridades de CIBELAE hicieron entrega de tabletas electrónicas a la Fundación Promotora del Desarrollo de la Boquilla (Proboquilla), que busca elevar la calidad de vida de la población vulnerable de la región.

Conforme a missão e visão de cada uma das organizações que integram a CIBELAE –isto é, a arrecadação de fundos para boas causas–, a Corporação começou a institucionalizar a doação de artigos eletrônicos para organizações de bem público pertencentes ao país anfitrião onde acontecerem diversos encontros.

Nesta oportunidade, a instituição beneficiada foi “Taller Protegido Sentimiento Otamendino”, que funciona na localidad de Comandante Nicanor Otamendi, perteneciente ao Distrito de General Alvarado, na provincia de Buenos Aires.

Dentro de uma cidade com menos de 10.000 habitantes, a oficina funciona no Clube Círculo Deportivo, onde 25 pessoas com capacidades especiais participam diariamente para confeccionar envelopes de papel e sacolas de resíduos que posteriormente são compradas pela comunidade otamendina.

A responsável pela ONG, Liliana Goyeneche, explica que “a matrícula é formada principalmente por alunos da Escola Especial 502 e que também recebem adultos com diferentes graus de deficiência que, por diversas razões, ficaram excluídos e sem nenhum tipo de ajuda”.

A oficina protegida funciona em um espaço cedido pelo clube da cidade, fundado há 90 anos. Atualmente está em plena obra para adaptar a quadra de bochas, a fim de facilitar a inclusão esportiva das pessoas que assistem para aprender o ofício de trabalhar o papel e o náilon. “Também está sendo adaptada a cozinha do clube, para que em pouco tempo as crianças possam começar a assar biscoitos e doces, ampliando as tarefas da oficina”, diz Liliana Goyeneche.

“Em nome da comunidade de Comandante Nicanor Otamendi, agradecemos a ajuda da CIBELAE e da Loteria da Província de Buenos Aires, porque é muito importante para as crianças contar com este televisor: poderão ter momentos de distração e lazer enquanto desenvolvem um trabalho digno e, sobretudo, sentir-se incluídos e úteis para a sociedade”, conclui Goyeneche.

A instituição também recebe apoio do Ministério do Trabalho da Província de Buenos Aires, do Ministério de Desenvolvimento Social e da Secretaria de Esportes, e graças a um trabalho conjunto, possibilitam a melhora na qualidade de vida de quem mais precisa.

PRIMEIRA EDIÇÃO

A primeira entrega de materiais tecnológicos aconteceu durante o seminário ocorrido em 2014 em Cartagena das Índias, Colômbia, onde as máximas autoridades da CIBELAE entregaram tablets à Fundação Promotora do Desenvolvimento de la Boquilla (Proboquilla), que busca elevar a qualidade de vida da população vulnerável da região.



SAGSE PANAMÁ

Presencia institucional

SAGSE PANAMÁ

Estreia com nome próprio

CIBELAE participó, por primera vez, de la más reciente edición de la Feria de Juego “SAGSE América Central y Caribe”, realizada los días 13 y 14 de mayo en la ciudad de Panamá. La Corporación contó con un stand propio en el evento, y sus autoridades aprovecharon la ocasión para reunirse con interesados en la membresía, entregar merchandising y promocionar el próximo Congreso que se realizará en Mendoza.

A CIBELAE participou, pela primeira vez, da mais recente edição da Feira de Jogo “SAGSE América Central e Caribe”, realizada nos dias 13 e 14 de maio na cidade do Panamá. A Corporação contou com um estande próprio no evento, e suas autoridades aproveitaram a ocasião para se reunir com interessados na afiliação, entregar merchandising e promover o próximo Congresso que acontecerá em Mendoza.

Para CIBELAE, participar en eventos internacionales del sector es clave en pos de su crecimiento y consolidación como organización. Los días 13 y 14 de mayo pasados, en la ciudad de Panamá, este eje de gestión logró otra importante conquista: por primera vez, la Corporación estuvo presente en la Feria de Juego “SAGSE América Central y Caribe”, a través de un *stand* propio. La exposición, que celebraba su décimo primera edición, se realizó en el Hotel El Panamá: allí plantó bandera una nutrida delegación liderada por el Presidente Luis Gama y el Director Ejecutivo Dr. Néstor Cotignola. Motivo de orgullo para toda la comitiva, sus funcionarios fueron

Para a CIBELAE, participar de eventos internacionais do setor é crucial em prol de seu crescimento e consolidação como organização. Nos dias 13 e 14 de maio passados, na cidade do Panamá, este eixo de gestão conseguiu outra importante conquista: pela primeira vez, a Corporação esteve presente na Feira de Jogo “SAGSE América Central e Caribe”, com um estande próprio. A exposição, que celebrava sua décima primeira edição, aconteceu no Hotel El Panamá: lá fincou bandeira uma grande delegação liderada pelo Presidente Luis Gama e o Diretor Executivo Dr. Néstor Cotignola. Motivo de orgulho para toda a comitiva, seus funcionários foram



invitados por los anfitriones del evento a protagonizar el corte de cintas inaugural. Sin dudas, un claro anticipo del éxito que significó, de principio a fin, la estadia de CIBELAE en suelo panameño.

La feria contó con la presencia de operadores locales e internacionales, representantes de cadenas de casinos de la región y varios fabricantes internacionales, provenientes todos ellos de países como Bolivia, Paraguay, Argentina, Brasil, Chile, Nicaragua, Costa Rica, México e islas del Caribe. También hubo una amplia convocatoria de público local, motivada por una propuesta variada e interesante de actividades. Sucede que, de forma paralela a la exposición, se desarrolló una completa agenda de eventos simultáneos, que incluyó: el “SAGSE College”, donde se brindó *training* para técnicos de salas de juego y *dealers*; la “IV Global Gaming Women Latinoamérica” (GGW), evento exclusivo para mujeres del sector; y la “SAGSE University”, que trató sobre el tema “Neuromarketing para casinos: Emocionalidad y creatividad orientadas al comportamiento del apostador”.

STAND CORPORATIVO Y SORPRESAS

La Feria SAGSE reúne una vez por año a los principales actores de la industria de los juegos de azar. El evento tiene dos sedes: en las capitales de Panamá y de la Argentina. En esta última edición, el *stand* de CIBELAE fue uno de los más destacados entre los 40 puestos participantes. Además de entregar *merchandising*, revistas institucionales y folletería explicativa, se invitó a los visitantes a participar del sorteo de botellas de vino. Esta propuesta no solo llamó la atención del público, sino que sirvió de puntapié para promocionar el próximo gran evento de la Corporación a realizarse en la “tierra del sol y de los viñedos”: de esta manera se promocionó el XV Congreso Bianual de CIBELAE, el cual tendrá lugar en el hotel Park Hyatt de la ciudad de Mendoza, Argentina, del 22 al 24 de septiembre, y del cual varias empresas ya se comprometieron a participar, ya sea en calidad de expositores como de disertantes.

convidados pelos anfitriões do evento a protagonizar o corte de fitas inaugural. Sem dúvida, um claro exemplo do sucesso que significou, do princípio ao fim, a estadia da CIBELAE em solo panamenho.

A feira contou com a presença de operadores locais e internacionais, representantes de redes de cassinos da região, e vários fabricantes internacionais, provenientes de países como Bolívia, Paraguai, Argentina, Brasil, Chile, Nicarágua, Costa Rica, México e ilhas do Caribe. Também houve uma ampla participação do público local, motivada por uma proposta variada e interessante de atividades. Acontece que, de forma paralela à exposição, aconteceu uma completa agenda de eventos simultâneos, que incluiu: o “SAGSE College”, com *training* para técnicos de salas de jogo e *dealers*; a “IV Global Gaming Women Latinoamérica” (GGW), evento exclusivo para mulheres do setor; e a “SAGSE University” que tratou sobre o tema “Neuromarketing para Cassinos: Emocionalidade e criatividade orientadas ao comportamento do apostador”.

ESTANDE CORPORATIVO E SURPRESAS

A Feira SAGSE reúne uma vez por ano os principais atores da indústria dos jogos de azar. O evento tem duas sedes: nas capitais do Panamá e da Argentina. Nesta última edição, o estande da CIBELAE foi um dos mais destacados entre os 40 postos participantes. Além de entregar *merchandising*, revistas institucionais e folhetos explicativos, convidaram os visitantes a participarem do sorteio de garrafas de vinho. Esta proposta não só chamou a atenção do público, mas também serviu de pontapé para promover o próximo grande evento da Corporação a ser realizado na “terra do sol e dos vinhedos”: desta maneira foi promovido o XV Congresso Bienal da CIBELAE, que terá lugar no hotel Park Hyatt da cidade de Mendoza, Argentina, de 22 a 24 de setembro e do qual várias empresas já se comprometeram em participar, seja em qualidade de expositores como de dissertantes.

La presencia en este tipo de eventos apunta a generar contactos y ampliar los horizontes de la organización, y en cuanto al éxito de estos objetivos, la XI Feria de Juego “SAGSE América Central y Caribe” no fue la excepción. Al respecto, el Dr. Cotignola señaló: “En cada exhibición buscamos divulgar nuestro trabajo y mostrar a los referentes de la industria cuáles son los espacios que generamos. El año pasado, uno de nuestros objetivos fue sumar a las loterías de aquellos países que, a pesar de pertenecer a la región, no formaban parte de nuestra institución. Logramos incorporar las 14 loterías que integran FEDELCO (Federación de Loterías de Colombia), y a CONAJZAR (Comisión Nacional de Juegos de Azar) de Paraguay, y sumamos nuevos miembros asociados”. Y amplió: “Esta es la razón por la que valoramos estos espacios y participamos de ellos: sin dudas, son un aspecto clave de esta etapa de pleno crecimiento”.

A presença neste tipo de eventos visa gerar contatos e ampliar os horizontes da organização, e quanto ao sucesso destes objetivos, a XI Feira de Jogo “SAGSE América Central e Caribe” não foi a exceção. Ao respeito, o Dr. Cotignola destacou: “Em cada exibição buscamos divulgar nosso trabalho e mostrar aos referenciais da indústria quais são os espaços que geramos. No ano passado, um de nossos objetivos foi somar as loterias daqueles países que, apesar de pertencer à região, não faziam parte de nossa instituição. Conseguimos incorporar as 14 loterias que integram a FEDELCO (Federação de Loterias da Colômbia), e a CONAJZAR (Comissão Nacional de Jogos de Azar) do Paraguai, e somamos novos membros associados”. E ampliou: “Esta é a razão pela qual valorizamos estes espaços e participamos deles: sem dúvida é um aspecto crucial desta etapa de pleno crescimento”.

VISITA Y SORTEO DE ORO

Las autoridades de la Corporación aprovecharon su paso por Panamá para conocer la Lotería Nacional de Beneficencia de aquel país. Fueron recibidos por su Director General, Lic. Efraín Medina, y su gabinete, quienes acompañaron a los referentes de CIBELAE durante el recorrido por las instalaciones y les explicaron su modalidad de trabajo.

El Presidente de CIBELAE, Luis Gama, y el Director Ejecutivo, Néstor Cotignola, participaron además del “Miercolito de Oro”, tradicional sorteo que es seguido en vivo por todos los panameños, al cual asistió también el Gobernador de la Provincia de Panamá, Rafael Pino Pinto. “La lotería en Centroamérica está avanzando y aún tiene objetivos por cumplir. Vimos aquí mucho trabajo y esfuerzo, y eso nos llenó de orgullo y emoción”, sintetizó el Dr. Cotignola, luego de la visita.



VISITA E SORTEIO DE OURO

As autoridades da Corporação aproveitaram sua passagem pelo Panamá para conhecer a Loteria Nacional de Beneficência daquele país. Foram recebidos por seu Diretor Geral, Lic. Efraín Medina, e seu gabinete, que acompanhou as autoridades da CIBELAE durante o passeio pelas instalações e lhes explicou sua modalidade de trabalho.

O Presidente da CIBELAE, Luis Gama, e o Diretor Executivo, Néstor Cotignola, participaram ainda do “Miercolito de Oro”, tradicional sorteio que é acompanhado ao vivo por todos os panamenhos, ao qual assistiu também o Governador do Panamá, Rafael Pino Pinto. “A loteria na América Central está avançando e ainda tem objetivos para cumprir. Vimos aqui muito trabalho esforço, e isso nos encheu de orgulho e emoção”, sintetizou o Dr. Cotignola, após a visita.

¿HAS ESTADO
ESPERANDO ALGO
NUEVO?



NOVOMATIC
LOTTERY SOLUTIONS

Contactanos: sales@novomaticlottery.com



NUEVA SUBSEDE

Un hito para la Corporación

NOVA SUBSEDE

Um marco para a Corporação

CIBELAE consolida su presencia en la región de América Central con la inauguración de una oficina en la capital de República Dominicana. El Presidente de la Corporación, Luis Gama, y el Director Ejecutivo, Dr. Néstor Cotignola, viajaron hasta allí para protagonizar este hecho histórico que anuncia más y mejores vínculos con los países de Centroamérica y el Caribe.

A CIBELAE consolida sua presença na região da América Central com a inauguração de um escritório na capital da República Dominicana. O Presidente da Corporação, Luis Gama, e o Diretor Executivo, Dr. Néstor Cotignola, viajaram até lá para protagonizar este fato histórico que anuncia mais e melhores vínculos com os países da América Central e o Caribe.

Nació como un sueño en junio de 2014, durante la reunión de Junta Directiva llevada a cabo en la ciudad de Fortaleza, Brasil. Menos de un año después, y luego de convertirse en un proyecto, la constitución de una subsele para la región de Centroamérica y el Caribe es una realidad. Desde el 15 de mayo, gracias a la intensa labor llevada a cabo por el equipo de trabajo de Lotería Nacional Dominicana y CIBELAE, la flamante oficina de la Corporación atiende en el 4° piso del edificio ubicado en Av. 27 de Febrero 492, en Santo Domingo, República Dominicana.

La apertura de la subsele se realizó en el marco de una emotiva y concurrida ceremonia de inauguración. Estuvieron presentes el Director Comercial de Lotería Nacional Dominicana, Tiburcio Perdomo, en representación del Administrador José Francisco Peña Tavárez; Carlos Pereira, de la Santa Casa de la Misericordia de Lisboa, en representación de Fernando Paes Afonso; y el Ing. Armando Guerra, Subdirector General de Lotería Nacional de Beneficencia de Panamá, en representación del Lic. Efraín Medina. También acompañaron representantes de los Proveedores Estrellas (de las empresas Novomatic, GLI e IGT) y una nutrida delegación de CIBELAE.

ORGULLO Y COMPROMISO

Como en toda inauguración, hubo corte de cintas y luego gratas palabras. Tiburcio Perdomo, responsable de la flamante subsele, fue el primero en intervenir: dio la

Nasceu como um sonho em junho de 2014, durante a reunião de Junta Diretiva realizada em Fortaleza, Brasil. Menos de um ano depois, e após se transformar em um projeto, a constituição de uma subsele para a região da América Central e o Caribe é uma realidade. Desde dia 15 de maio, graças à intensa dedicação dada pela equipe de trabalho da Loteria Nacional Dominicana y CIBELAE, o novo escritório da Corporação atende no 4° andar do edifício localizado na Av. 27 de Febrero 492, em Santo Domingo, República Dominicana.

A abertura da subsele se realizou em el marco de una emotiva y concurrida ceremonia de inauguración. Estuvieron presentes el Director Comercial de Lotería Nacional Dominicana, Tiburcio Perdomo, en representación del Administrador José Francisco Peña Tavárez; Carlos Pereira, de la Santa Casa de la Misericordia de Lisboa, en representación de Fernando Paes Afonso; y el Ing. Armando Guerra, Subdirector General de Lotería Nacional de Beneficencia de Panamá, en representación del Lic. Efraín Medina. También acompañaron representantes de los Proveedores Estrellas (de las empresas Novomatic, GLI e IGT) y una nutrida delegación de CIBELAE.

ORGULHO E COMPROMISSO

Como em toda inauguração, houve corte de fitas e depois gratas palavras. Tiburcio Perdomo, responsável pela nova subsele, foi o primeiro em intervir: deu as boas-vindas a



bienvenida a todos los presentes y se explayó sobre la significación que tiene la apertura de la oficina, tanto para la Lotería Nacional local como para República Dominicana en general. “Nos sentimos orgullosos de ser miembros de CIBELAE y de ayudar a crecer a esta prestigiosa Corporación. Sin dudas, esta sede regional es un claro ejemplo del crecimiento que ha experimentado desde que Luis Gama y Néstor Cotignola se pusieron al frente”, expresó Perdomo. Y agregó: “Parte de nuestra misión como organización es asistir a las loterías pequeñas, y esa será una de las tareas que cumpliremos desde esta subsele”.

A continuación, Perdomo cedió la palabra al Director Ejecutivo de CIBELAE, Dr. Néstor Cotignola, quien agradeció especialmente a Lotería Nacional Dominicana

todos os presentes e falou sobre o significado que tem a abertura do escritório, tanto para a Loteria Nacional local como para República Dominicana em geral. “Estamos orgulhosos de serem membros da CIBELAE e de ajudar a esta prestigiosa Corporação a crescer. Sem dúvida, esta sede regional é um claro exemplo do crescimento que experimentou desde que Luis Gama e Néstor Cotignola estão à frente”, expressou Perdomo. E acrescentou: “Parte de nossa missão como organização é ajudar as loterias pequenas, e essa será uma das tarefas que cumprimos nesta subsele”.

A seguir, Perdomo cedeu a palavra ao Diretor Executivo da CIBELAE, Dr. Néstor Cotignola, que agradeceu especialmente a Loteria Nacional Dominicana e seus

y sus conductores, José Francisco Peña Tavárez y Tiburcio Perdomo, por brindar el espacio, el trabajo y la voluntad necesarios para hacer realidad la obra. “Es un gusto ver cómo los sueños y proyectos de la Corporación van convirtiéndose en realidad, y un orgullo poder cumplir con este importante objetivo. Tenemos la seguridad de que vamos a seguir adelante, cumpliendo más sueños, y haciendo honor a nuestra máxima que es seguir uniendo América a través de las loterías”, manifestó.

Por último, el Presidente Luis Gama agradeció a los miembros y Proveedores Estrellas presentes y caratuló a la jornada como “un verdadero día de fiesta para la Corporación”. También reconoció a República Dominicana como uno de los motores de crecimiento de CIBELAE: “Sus autoridades nos han acompañado desde el inicio de nuestra gestión, y esperamos que su compromiso contagie a los demás países de la región. Sin su aporte, no estaríamos celebrando esta inauguración. Nadie imaginó que en menos de dos años de gestión nos íbamos a encontrar aquí y, por eso, nuestro desafío es trabajar cada día más”, aseguró.

NUEVA ETAPA

Con la apertura de la subsele regional en Santo Domingo, se consumó un verdadero hecho histórico para los actores del juego en el continente. Para CIBELAE, comienza una nueva etapa signada por el crecimiento, el progreso y la expansión sin límites. Para las loterías iberoamericanas, significa un gran paso adelante en el camino del fortalecimiento y la unión regional. Para todos, una inequívoca señal de que se está avanzando por la buena senda.

diretores, José Francisco Peña Tavárez e Tiburcio Perdomo, por oferecer o espaço, o trabalho e a vontade necessários para tornar a obra uma realidade. “É um prazer ver como os sonhos e projetos da Corporação vão se transformando em realidade, e um orgulho poder cumprir com este importante objetivo. Temos a segurança de que vamos continuar em frente, cumprindo mais sonhos, e honrando nossa máxima que é continuar unindo a América através das loterías”, manifestou.

Por último, o Presidente Luis Gama agradeceu aos membros e Proveedores Estrellas presentes e definiu a jornada como “um verdadeiro dia de festa para a Corporação”. Também reconheceu a República Dominicana como um dos motores de crescimento da CIBELAE: “Suas autoridades nos acompanharam desde o início de nossa gestão, e esperamos que seu compromisso contagie os outros países da região. Sem sua ajuda não estaríamos celebrando esta inauguração. Ninguém imaginou que em menos de dois anos de gestão íamos nos encontrar aqui e, por isso, nosso desafio é trabalhar cada dia mais”, garantiu.

NOVA ETAPA

Com a abertura da subsele regional em Santo Domingo, foi consumado um verdadeiro fato histórico para os atores do jogo no continente. Para a CIBELAE, começa uma nova etapa marcada pelo crescimento, pelo progresso e a expansão sem limites. Para as loterías ibero-americanas, significa um grande passo à frente no caminho do fortalecimento e da união regional. Para todos, um inequívoco sinal de que estamos avançando pelo bom caminho.

VISITA A LOTERÍA NACIONAL DOMINICANA

Previo a la inauguración de la subsele, las máximas autoridades de la Corporación recorrieron las instalaciones de Lotería Nacional Dominicana. Durante la visita se interiorizaron sobre su funcionamiento y conversaron con el equipo de trabajo, brindaron asesoramiento y proyectaron futuros acuerdos de colaboración.

Gama y Cotignola fueron recibidos por el Director Comercial, Tiburcio Perdomo, quien además se encargó de mostrar las instalaciones y presentar a los responsables de las distintas áreas. La recorrida concluyó en el Salón de Sorteos. Allí, los funcionarios de la Corporación se instruyeron sobre la modalidad empleada y apreciaron la inclusión social y transparencia que trae aparejado el sistema, dado que cuenta con la participación debidamente remunerada de personas no videntes.



VISITA À LOTERIA NACIONAL DOMINICANA

Antes da inauguração da subsele, as máximas autoridades da Corporação passearam pelas instalações da Loteria Nacional Dominicana. Durante a visita souberam de seu funcionamento e conversaram com a equipe de trabalho, deram assessoria e projetaram futuros acordos de colaboração.

Gama e Cotignola foram recebidos pelo Diretor Comercial, Tiburcio Perdomo, que ainda se encarregou de mostrar as instalações e apresentar os responsáveis pelas diversas áreas. O passeio terminou no Salão de Sorteios. Lá, os funcionários da Corporação foram instruídos sobre a modalidade empregada e apreciaram a inclusão social e transparência que o sistema traz com ele, dado que conta com a participação devidamente remunerada de pessoas não videntes.

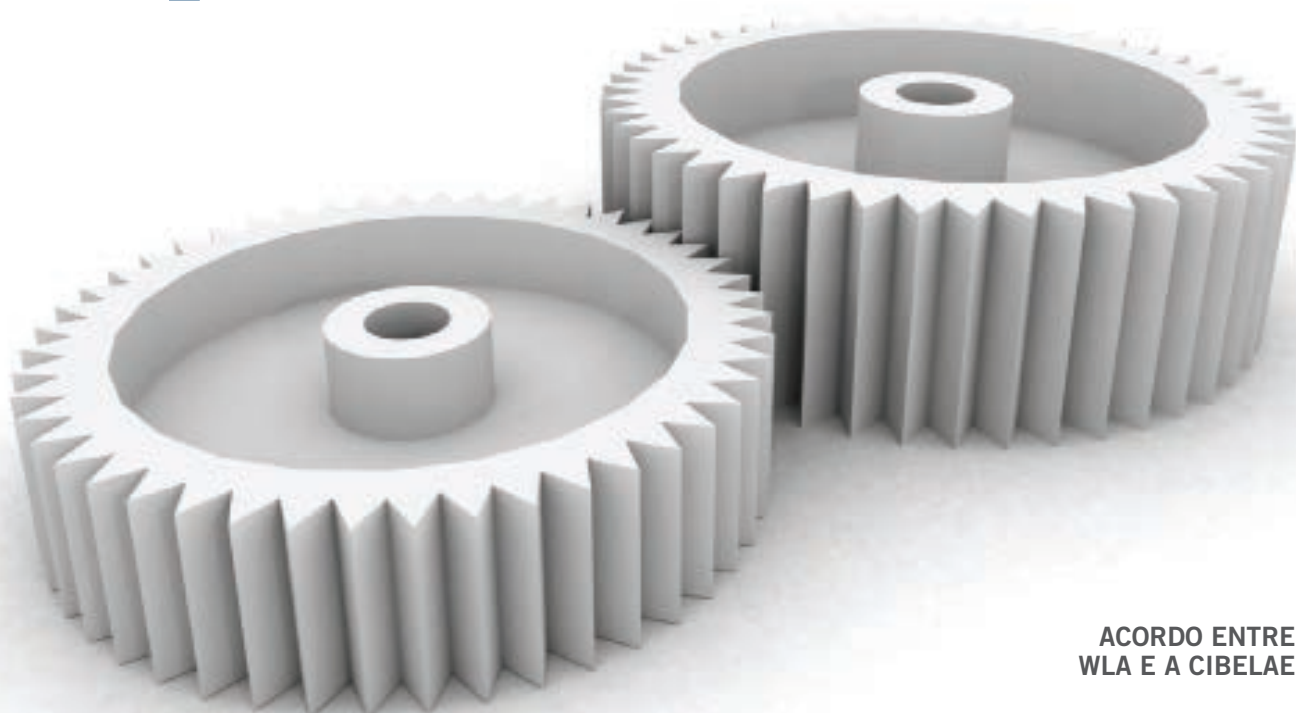
UNA SOLUCIÓN INTEGRAL PARA TENER EL CONTROL.

Boldt Gaming Suite es una innovadora solución integral que centraliza la administración de las diversas plataformas de juego, con las loterías y sus redes de venta como protagonistas del proceso. Para tener el control de cada jugada.



ACUERDO ENTRE WLA Y CIBELAE

Histórico Convenio de Cooperación



ACORDO ENTRE
WLA E A CIBELAE

Convênio histórico de Cooperação



En un hecho sin precedentes para la región, el Comité Ejecutivo de la World Lottery Association (WLA) y la Junta Directiva de la Corporación Iberoamericana de Loterías y Apuestas de Estado (CIBELAE) aprobaron por unanimidad llevar adelante un Convenio de Cooperación, que permitirá fortalecer y complementar el trabajo de ambas organizaciones.



Em um acontecimento inédito para a região, o Comitê Executivo da World Lottery Association (WLA) e a Junta Diretiva da Corporação Ibero-americana de Loterias e Apostas de Estado (CIBELAE) aprovaram por unanimidade realizar um Convênio de Cooperação que permitirá fortalecer e complementar o trabalho de ambas as organizações.

Impulsados por el crecimiento exponencial de CIBELAE, el Comité Ejecutivo de la World Lottery Association (WLA) comenzó a analizar la posibilidad de un acuerdo de cooperación, para el establecimiento de una presencia más fuerte de la Asociación Mundial de Loterías en América Latina.

Bajo esta premisa, se comenzó a elaborar un proyecto entre ambas instituciones con un doble objetivo:

- Mejorar el acceso de la WLA al conocimiento sobre la evolución de las loterías de la región, teniendo en cuenta que las ventas de las loterías de América del Sur han

Incentivados pelo crescimento exponencial da CIBELAE, o Comitê Executivo da World Lottery Association (WLA) começou a analisar a possibilidade de um acordo de cooperação para o estabelecimento de uma presença mais forte da Associação Mundial de Loterias na América Latina.

Sob esta premissa, começou a ser elaborado um projeto entre ambas as instituições com um duplo objetivo:

- Melhorar o acesso da WLA ao conhecimento sobre a evolução das loterias da região, levando em consideração que as vendas das loterias da América do Sul cresceram

POSTURA DE LA WLA

“La WLA tiene el orgullo y placer de mejorar la cooperación con CIBELAE y las loterías de Latinoamérica. Durante una reunión celebrada el 4 de septiembre de 2014, los miembros del Comité Ejecutivo de la WLA aprobaron por unanimidad un Convenio de Cooperación con el fin de mejorar y consolidar la cooperación entre CIBELAE y la WLA. Respecto de la WLA, confiamos en que esta cooperación aumentará nuestra visibilidad en Latinoamérica y mejorará el intercambio de datos e información entre la sede de CIBELAE en Buenos Aires, Argentina, y la sede central de la WLA en Basilea, Suiza.

Es un hecho sumamente conocido y respetado que las ventas de las loterías de América del Sur han crecido considerablemente en los últimos años, del mismo modo que lo hicieron las actividades organizativas y de capacitación de CIBELAE. El Convenio de Cooperación facilitará, entre otras cosas, una recolección oportuna y precisa de datos de las loterías a fin de preparar el índice de ventas trimestrales de la WLA y el compendio anual de datos. Son dos herramientas estadísticas que arrojan luz sobre la importancia y relevancia de las loterías y su misión común, que es recolectar fondos para buenas causas.

El convenio además mejorará y consolidará la cooperación con CIBELAE para facilitar el acceso a la capacitación y los seminarios, la promoción de las normas exclusivas de seguridad y juego responsable, y la organización de convenciones.

La WLA trabaja en colaboración con las cinco asociaciones regionales para así garantizar que no se dupliquen los esfuerzos ni la competencia y que todos los miembros puedan beneficiarse al máximo. En aras de este objetivo, la WLA visualiza el contenido de la cooperación mejorada como un punto de partida hacia un futuro mejor y le agradece al Comité Ejecutivo de CIBELAE, a las oficinas comerciales de la Corporación y, en especial, a Luis Gama y a Néstor Cotignola por su compromiso con el logro de este objetivo”.



POSTURA DA WLA

“A WLA tem o orgulho e prazer de melhorar a cooperação com a CIBELAE e as loterias da América Latina. Durante uma reunião celebrada em 4 de setembro de 2014, os membros do Comitê Executivo da WLA aprovaram por unanimidade um Convênio de Cooperação com o fim de melhorar e consolidar a cooperação entre a CIBELAE e a WLA. A respeito da WLA, confiamos em que esta cooperação aumentará nossa visibilidade na América Latina e melhorará o intercâmbio de dados e informação entre a sede da CIBELAE em Buenos Aires, Argentina, e a sede central da WLA em Basileia, Suíça.

É um fato sumamente conhecido e respeitado que as vendas das loterias da América do Sul cresceram consideravelmente nos últimos anos, do mesmo modo que aconteceu com as atividades organizativas e de treinamento da CIBELAE. O Convênio de Cooperação facilitará, entre outras coisas, uma arrecadação oportuna e precisa de dados das loterias a fim de preparar o índice de vendas trimestrais da WLA e o compêndio anual de dados. São duas ferramentas estatísticas que lançam luz sobre a importância e relevância das loterias e sua missão comum, que é arrecadar fundos para boas causas.

O convênio ainda melhorará e consolidará a cooperação com a CIBELAE para facilitar o acesso ao treinamento e aos seminários, à promoção das normas exclusivas de segurança e jogo responsável e à organização de convenções.

A WLA trabalha em colaboração com as cinco associações regionais para assim garantir que não sejam duplicados os esforços nem a concorrência e que todos os membros possam se beneficiar ao máximo. Visando este objetivo, a WLA vê o conteúdo da cooperação melhorada como um ponto de partida rumo a um futuro melhor e agradece ao Comitê Executivo da CIBELAE, aos escritórios comerciais da Corporação e, em especial, a Luis Gama e Néstor Cotignola por seu compromisso com a conquista deste objetivo.”

crecido significativamente en los últimos años, al igual que sus actividades organizacionales y educativas.

- Fortalecer y consolidar la cooperación con CIBELAE para la facilitación de la formación, la organización de convenciones y seminarios, y para la promoción de las normas de la WLA en materia de seguridad y de juego responsable.

Además, CIBELAE está llevando a cabo una iniciativa para aumentar tanto su membresía como la de la WLA, a través de un acercamiento a las loterías de la región que no son miembros de la WLA. En ese sentido, una colaboración con ella fortalecería ese esfuerzo.

Así, la mayor presencia de la WLA en la región se canalizaría a través de este Convenio de Cooperación y el apoyo constante de la Dirección Ejecutiva que funciona en Buenos Aires, Argentina, por el término de dos años, con posibilidades de renovación. Sus funciones serían:

- Dar servicios a los miembros de la WLA en la región, contestando consultas y redactando comunicaciones.
- Ayudar a la oficina de la WLA en Basilea en el acopio de datos (ventas de lotería, dinero para buenas causas, etc.) de los miembros de la WLA en la región para, entre otros objetivos, sumarlos al compendio anual de datos y al índice de ventas trimestrales de la WLA.
- Asistir a CIBELAE en el desarrollo de un mapa del juego en la región.
- Ayudar a las oficinas de la WLA en la organización de eventos educativos y congresos en el marco de América Latina.
- Apoyar la promoción e implementación del juego responsable y las normas de control de seguridad de la WLA en la región.
- Identificar las fuentes de noticias y los medios de comunicación propios de los miembros de América Latina para contribuir, con ellos, a la revista de la WLA y al sitio web.
- Actualizar la base de datos electrónica de la WLA.
- Cooperar con la Secretaría de CIBELAE cuando sea necesario.

Al respecto, el Presidente de CIBELAE, Luis Gama, manifestó: “La cristalización de este convenio nos llena de orgullo, eleva nuestro compromiso y convoca a la región a redoblar esfuerzos, ya que la aprobación de este proyecto constituye una decisión histórica, que sirve para estrechar lazos entre ambas organizaciones y favorece a la industria del juego en su totalidad”.

En esa misma línea, el Director Ejecutivo de CIBELAE, Dr. Néstor Cotignola, afirmó que “este histórico logro conseguido por la Corporación es un claro ejemplo del proceso de engrandecimiento y fortalecimiento que comenzó con la gestión de Luis Gama, y que procura el crecimiento iberoamericano del sector juegos de azar”.

significativamente nos últimos anos, assim como suas atividades organizativas e educativas.

- Fortalecer e consolidar a cooperação com a CIBELAE para a facilitação da formação, a organização de convenções e seminários, e para a promoção das normas da WLA em matéria de segurança e o jogo responsável.

Além disso, a CIBELAE está tendo uma iniciativa para aumentar tanto sua afiliação como a da WLA, através de uma aproximação às loterias da região que não são membros da WLA. Nesse sentido, uma colaboração com a WLA fortaleceria esse esforço.

Assim, a maior presença da WLA na região seria canalizada através deste Convênio de Cooperação e o apoio constante da Diretoria Executiva que funciona em Buenos Aires, Argentina, pelo tempo de 2 anos, com possibilidades de renovação. Suas funções seriam:

- Dar serviços aos membros da WLA na região, respondendo consultas e redigindo comunicações.
- Ajudar o escritório da WLA em Basileia na compilação de dados (vendas de loteria, dinheiro para boas causas, etc.) dos membros da WLA na região para, entre outros objetivos, somá-los ao compêndio anual de dados e ao índice de vendas trimestrais da WLA.
- Assistir à CIBELAE no desenvolvimento de um mapa do jogo na região.
- Ajudar os escritórios da WLA na organização de eventos educativos e congresos dentro da América Latina.
- Apoiar a promoção e implementação do jogo responsável e as normas de controle de segurança da WLA na região.
- Identificar as fontes de notícias e os meios de comunicação próprios dos membros da América Latina para contribuir, com elas, para a revista da WLA e o website.
- Atualizar a base de dados eletrônica da WLA.
- Cooperar com a Secretaria da CIBELAE quando for necessário.

Sobre isso, o Presidente da CIBELAE, Luis Gama, manifestou que “a cristalização deste convênio nos enche de orgulho, eleva nosso compromisso e convoca a região a redobrar esforços, pois a aprovação deste projeto constitui uma decisão histórica, que serve para estreitar laços entre ambas as organizações e favorece a indústria do jogo em sua totalidade”.

Nessa mesma linha, o Diretor Executivo da CIBELAE, Dr. Néstor Cotignola, afirmou que “esta histórica conquista conseguida pela Corporação é um claro exemplo do processo de engrandecimento e fortalecimento que começou com a gestão de Luis Gama, e que procura o crescimento ibero-americano do setor jogos de azar”.



Para la FNMT-RCM el **Juego** es una cuestión de **Seguridad**

Nuestra labor es ofrecer seguridad total en cada uno de nuestros productos. Apostamos por el futuro y las nuevas tecnologías, garantizando un juego seguro, siempre ofreciendo la máxima calidad.



Cartones de Bingo



Bonoloto, Primitiva, Quiniela y Euromillones



Lotería Nacional



Real Casa de la Moneda
Fábrica Nacional
de Moneda y Timbre

Fábrica Nacional de Moneda y Timbre - Real Casa de la Moneda

Jorge Juan, 305 28009 Madrid - Tlf: +34 91 565 65 64 - Fax: +34 91 33 65 - e-mail: comercial.nacional@fnmt.es - Web: www.fnmt.es

NOVEDADES DEL SECTOR

Consejos y tendencias

La comunicación en los puntos de venta, la competitividad en el negocio de las apuestas deportivas, la actualización de conocimientos y el vínculo con las nuevas tecnologías son inquietudes comunes a todos los actores de la industria. En esta oportunidad, nuestros Proveedores Estrella comparten sus experiencias y una mirada a futuro sobre cada uno de estos temas. Aquí, el valioso aporte de GTech, Intralot, GLI y Boldt Gaming.



NOVIDADES DO SETOR

Conselhos e tendências

A comunicação nos pontos de venda, a competitividade no negócio das apostas esportivas, a atualização de conhecimentos e o vínculo com as novas tecnologias são preocupações comuns a todos os atores da indústria. Nesta oportunidade, nossos Proveedores Estrella compartilham suas experiências e um olhar ao futuro sobre cada um destes temas. Aqui, a valiosa contribuição de GTech, Intralot, GLI e Boldt Gaming.

PUNTOS DE VENTA: UN TERRENO PARA CONQUISTAR

Para GTech, la clave a la hora de sortear los desafíos de un mercado cada vez más competitivo está en la comunicación en los puntos de venta y aquí propone algunas tácticas para la acción.

La actual saturación de productos, servicios y ofertas en el mercado ha obligado a las empresas y comercios a ser más innovadores y asertivos en su comunicación con los consumidores. En esta apuesta, los canales de comunicación han ido adquiriendo un rol cada vez más protagonista: entre ellos están los puntos de venta, donde los consumidores, además de adquirir productos, interactúan con nuestras marcas.

El mercado latinoamericano de los juegos de suerte y azar no escapa a esta tendencia. En un contexto regional de desaceleración del crecimiento económico e inflación, la oferta de productos y servicios aumenta. Por si fuera poco, los operadores ilegales capturan la participación de mercado brindando pagos más altos por los mismos juegos, y ganan visibilidad ofreciendo productos

PONTOS DE VENDA: UM TERRENO PARA CONQUISTAR

Para a GTech, o segredo na hora de driblar os desafios de um mercado cada vez mais competitivo está na comunicação nos pontos de venda e aqui propõe algumas táticas para a ação.

A atual saturação de produtos, serviços e ofertas no mercado obrigou as empresas e comércio a serem mais inovadores e assertivos em sua comunicação com os consumidores. Nesta aposta, os canais de comunicação foram adquirindo um papel cada vez mais protagonista: entre eles estão os pontos de venda, onde os consumidores, além de adquirir produtos, interagem com nossas marcas.

O mercado latino-americano dos jogos de sorte e azar não escapa desta tendência. Em um contexto regional de desaceleração do crescimento econômico e inflação, a oferta de produtos e serviços aumenta. Como se fosse pouco, os operadores ilegais capturam a participação de mercado dando prêmios mais altos pelos mesmos jogos, e ganham visibilidade oferecendo produtos

masivos. Por todo lo anterior, el entorno minorista necesita de una estrategia de comunicación bien pensada y contundente.

Al igual que las compañías de consumo masivo que siempre han tenido que pelear frente a frente por espacio, visibilidad y presencia, debemos aprender a competir con productos de lotería similares (muchos de carácter ilegal), disponibles en otros establecimientos o incluso dentro del mismo negocio. Para ello, debemos incrementar la inversión en promociones, la visibilidad y las actividades en el punto de venta.

En lugares con intensa competencia ilegal, una estrategia exitosa ha sido el aumento de la comunicación de ganadores en el punto de venta, lo que demuestra la credibilidad de los minoristas. Por otra parte, los pagos promocionales se están perfilando como una gran alternativa para persuadir a los jugadores y competir contra los productos de alto pago que ofrecen las loterías ilegales. En Costa Rica, la acción en los medios masivos se complementa con materiales publicitarios en los puntos de venta: a través de ellos, el jugador interactúa con la marca y se le informa, entre otras novedades, sobre los establecimientos donde se adquirieron billetes ganadores. Además, se realizan activaciones BTL (*Below The Line*) y promocionales. También con el fin de reforzar la confianza en el juego legal, en Colombia la comunicación de ganadores forma parte de las campañas de marca en medios masivos.

A las estrategias de comunicación, se debe sumar la construcción de alianzas fuertes con los detallistas, ya que protege a nuestra red de ser reclutada por los operadores ilegales que ofrecen mayores comisiones. Los programas de lealtad, que premian por conseguir metas de ventas, motivan a los minoristas y fortalecen la relación. Por ejemplo, en Colombia, desde 2012, se ejecuta “Red de Privilegios”, un plan de lealtad que propone a los detallistas ganar puntos —basados en sus ventas de productos específicos— que son redimibles por productos de marca. En 2014, entre el 25% y 40% de los 2000 minoristas que participaron en el programa alcanzaron las metas de ventas trimestrales y los indicadores de satisfacción con el programa crecen cada año.

En cuanto a la competencia directa en estantería, si queremos permanecer entre las marcas más recordadas por el consumidor es esencial posicionar las terminales en lugares estratégicos dentro del punto de venta, allí donde los consumidores hacen fila y realizan sus pagos. Nuevamente el caso colombiano sirve de ejemplo: los puntos de venta que trasladaron las terminales de la parte trasera del negocio hacia puntos clave aumentaron entre 18% y 40% sus ventas. Por otro lado, un programa de ejecución llamado “La Tienda Perfecta” ha logrado cada vez mayor aceptación por parte de los puntos y la fuerza de venta debido a la efectiva comunicación del portafolio de productos.

En este camino, es fundamental motivar a los minoristas a brindar más visibilidad y espacio para nuestros pro-

masivos. Por todo isso o ambiente varejista necessita de uma estratégia de comunicação bem pensada e contundente.

Assim como as companhias de consumo massivo que sempre tiveram que brigar frente a frente por espaço, visibilidade e presença, nós devemos aprender a competir com produtos de loteria similares (muitos de caráter ilegal), disponíveis em outros estabelecimentos ou até dentro do mesmo negócio. Para isso, devemos incrementar o investimento em promoções, a visibilidade e as atividades no ponto de venda.

Em lugares com intensa concorrência ilegal, uma estratégia bem-sucedida foi o aumento da comunicação de ganhadores no ponto de venda, o que demonstra a credibilidade dos varejistas. Por outro lado, os prêmios promocionais estão aparecendo como uma grande alternativa para persuadir os jogadores e competir contra os produtos de alto prêmio que oferecem as loterias ilegais. Na Costa Rica, a ação nos meios massivos se complementa com materiais publicitários nos pontos de venda: através deles, o jogador interage com a marca e é informado, entre outras novidades, sobre os estabelecimentos onde foram adquiridos bilhetes ganhadores. Além disso, são feitas ativações BTL (*Below The Line*) e promocionais. Também com o fim reforçar a confiança no jogo legal, na Colômbia a comunicação de ganhadores faz parte das campanhas de marca em meios massivos.

Às estratégias de comunicação deve ser somada a construção de alianças fortes com os varejistas, já que protege a nossa rede de ser recrutada pelos operadores ilegais que oferecem maiores comissões. Os programas de lealdade, que premiam por conseguir metas de vendas, motivam os varejistas e fortalecem a relação. Por exemplo, na Colômbia, desde 2012, existe a “Rede de Privilegios”, um plano de lealdade que propõe aos varejistas ganhar pontos —baseados em suas vendas de produtos específicos— que são redimíveis por produtos de marca. Em 2014, entre 25% e 40% dos 2000 varejistas que participaram do programa atingiram as metas de vendas trimestrais e os indicadores de satisfação com o programa crescem a cada ano.

Quanto à concorrência direta em estante, se queremos permanecer entre as marcas mais lembradas pelo consumidor, é essencial posicionar os terminais em lugares estratégicos dentro do ponto de venda, lá onde os consumidores fazem fila e fazem seus pagamentos. Novamente o caso colombiano serve de exemplo: os pontos de venda que trasladaram os terminais da parte traseira da loja para pontos-chave aumentaram entre 18% e 40% suas vendas. Por outro lado, um programa de execução chamado “A Loja Perfeita” conseguiu cada vez mais aceitação por parte dos pontos e a força de venda devido à efetiva comunicação do portfólio de produtos.

Neste caminho, é fundamental motivar os varejistas a oferecer mais visibilidade e espaço para nossos

ductos: mostrarles la cantidad de ingresos que generan los productos de lotería en comisiones por metro cuadrado es una buena alternativa.

En Colombia, algunos análisis mostraron que los productos de juegos de suerte y azar producen hasta siete veces más ventas y hasta dos veces más en margen por metro cuadrado para el minorista que muchos otros productos de consumo masivo.

En cuanto a las loterías, se deben considerar otros negocios complementarios que aportan ingresos adicionales. Uno de ellos es el desarrollo de una red de distribución de Terminales de Video Lotería (VLT's) reguladas en establecimientos como bares, restaurantes y abastecedores. Implementado por algunas organizaciones en Norteamérica y Europa, este innovador producto permite eliminar las máquinas de juego ilegales y reemplazarlas por una red distribuida de VLT's que están bajo el control centralizado de la autoridad

gubernamental. En Italia, el ingreso bruto de las VLT's aumentó en promedio, desde su introducción en 2010, 120% cada año. Este ha sido, por lejos, el mayor incremento en el mercado de los juegos en la última década, mientras que los productos de juegos de suerte y azar tradicionales mantuvieron un 7% de crecimiento anual estable. Otra alternativa complementaria es la oferta de servicios comerciales como la recarga de teléfonos celulares, pagos de facturas y prestaciones bancarias corresponsales: estos pueden integrarse con la infraestructura existente de juegos de suerte y azar, que es totalmente segura, confiable y estable.

En síntesis, una estrategia de ventas dirigida a mejorar el ofrecimiento de nuevos productos y servicios, la exposición y la comunicación, no solo son necesarias sino esenciales para competir con otros productos de consumo masivo y con los productos de juegos de suerte ilegal.

intralot

APUESTAS DEPORTIVAS: B2B QUE SUMA VALOR

Ben Simchon, Director de Apuestas de Intralot y experto en trading de apuestas en línea, explica cómo obtener una ventaja competitiva en mercados regulados.

Para los operadores de apuestas deportivas, ofrecer y cotizar un producto competitivo antes de su comienzo y en vivo, como en miles de eventos por mes, implica una notable inversión de gastos operativos (OPEX) y de capital (CAPEX). El *software* y la infraestructura tecnológica, la obtención de fuentes informativas de terceros, el desarrollo de algoritmos de fijación de precios, además de la creación o adquisición y retención de la experiencia humana necesaria para la tarificación y el *trading*, pueden resultar una gran carga en términos financieros. En este escenario, subcontratar las actividades de *back-end* de contenido de apuestas y de *trading* a empresas proveedoras de servicios B2B de "marca blanca" se ha convertido en una alternativa lógica y beneficiosa. Esta opción permite a los operadores sacar provecho de menores costes obtenidos por las economías de escala del proveedor y liberar recursos financieros para destinarlos a aquellas actividades que se presentan como el principal motor del crecimiento de las ventas: la comercialización de productos y la atención a clientes.

A la par de este proceso, ha surgido una nueva tendencia: el crecimiento de las apuestas deportivas de tamaño gigante y la subcontratación de proveedores B2B de "marca blanca" para su gestión han acelerado la mercantilización de las ofertas. Además, la mayoría de las apuestas parecen similares (tanto en términos de contenido, como de fijación de precios y prácticas de gestión de riesgos orientadas a los apostadores), destacándose aún más la percepción de que el esfuerzo y los gastos de comercialización son el único factor potencial de diferenciación. En este contexto: ¿exis-

te algo que un operador pueda hacer para tratar de diferenciar su propuesta, aumentar la fidelización y, a la vez, obtener un mejor margen y gestionar el riesgo de manera eficaz? Ciertamente hay lecciones que se pueden aprender observando tres categorías de operadores.

En la primera categoría se encuentran quienes mayor éxito tienen entre los grandes operadores, aquellos que poseen tanto los recursos internos como la experiencia para abordar de manera individual múltiples mercados de clientes objetivos. La segunda categoría está compuesta por los operadores de menor tamaño que, sin embargo, tienen mucho éxito en sus mercados particulares (normalmente un único mercado, a menudo regulado). Y, por último, están los operadores que han logrado triunfar administrando apuestas en mercados de monopolio cerrado (a menudo organizaciones que gestionan la operación en su nombre). Este tercer y último grupo maneja, con frecuencia, apuestas deportivas de cuotas bajas y compite obligadamente con operadores del "mercado gris", oferentes de cuotas mayores y favorecidos con cargas reglamentarias y fiscales menores (si las hubiera).

Estas tres categorías de operadores exitosos tienen algo en común, una forma de gestión que diferencia a sus apuestas del promedio de la variedad común y corriente de las apuestas deportivas de tipo "marca blanca", y cuyas principales prácticas son:

- Límites al tamaño del conjunto de apuestas deportivas. Tratándose de un mercado de cliente en particular (y sobre

produtos: mostrar-lhes a quantidade de lucro que os produtos de loteria geram em comissões por metro quadrado é uma boa alternativa.

Na Colômbia, algumas análises mostraram que os produtos de jogos de sorte e azar produzem até 7 vezes mais vendas e até 2 vezes mais em margem por metro quadrado para o varejista que muitos outros produtos de consumo massivo.

Quanto às Loterias, devem ser considerados outros negócios complementares que trazem lucro extra. Um deles é o desenvolvimento de uma rede de distribuição de Terminais de Vídeo Loteria (VLT's) regulada em estabelecimentos como bares, restaurantes e abastecedores. Implementado por algumas organizações na América do Norte e Europa, este inovador produto permite eliminar as máquinas de jogo ilegais e substituí-las por uma rede distribuída de VLT's que estão sob o controle centralizado da autoridade

governamental. Na Itália, a renda bruta dos VLT's aumentou em média, desde sua introdução em 2010, 120% cada ano. Este foi, de longe, o maior incremento no mercado dos jogos na última década, enquanto que os produtos de jogos de sorte e azar tradicionais mantiveram 7% de crescimento anual estável. Uma alternativa complementar é a oferta de serviços comerciais como a recarga de telefones celulares, pagamentos de boletos e prestações bancárias correspondentes: estes podem ser integrados com a infraestrutura existente de jogos de sorte e azar, que é totalmente, segura, confiável e estável.

Em síntese, uma estratégia de vendas dirigida a melhorar o oferecimento de novos produtos e serviços, a exposição e a comunicação, não só é necessária, mas essencial para competir com outros produtos de consumo massivo e com os produtos de jogos de sorte ilegal.

APOSTAS ESPORTIVAS: B2B QUE SOMA VALOR

Ben Simchon, Diretor de Apostas da Intralot e especialista em trading de apostas on line, explica como obter uma vantagem competitiva em mercados regulados.

Para os operadores de apostas esportivas, oferecer e cotar um produto competitivo antes de seu começo e ao vivo, como em milhares de eventos por mês, implica um notável investimento de gastos operativos (OPEX) e de capital (CAPEX). O software e a infraestrutura tecnológica, a obtenção de fontes informativas de terceiros, o desenvolvimento de algoritmos de fixação de preços, além da criação ou aquisição e retenção da experiência humana necessária para a tarifação e o trading, podem ser uma grande carga em termos financeiros. Neste cenário, subcontratar as atividades de back-end de conteúdo de apostas e de trading a empresas fornecedoras de serviços B2B de “marca branca” se transformou em uma alternativa lógica e benéfica. Esta opção permite aos operadores tirar proveito de menores custos obtidos pelas economias de escala do fornecedor, e liberar recursos financeiros para destiná-los àquelas atividades que se apresentam como o principal motor do crescimento das vendas: a comercialização de produtos e o atendimento a clientes.

Junto com este processo surgiu uma nova tendência: o crescimento das apostas esportivas de tamanho gigante e a subcontratação de fornecedores B2B de “marca branca” para sua gestão aceleraram a mercantilização das ofertas. Além disso, a maioria das apostas parece similar (tanto em termos de conteúdo, como de fixação de preços e práticas de gestão de riscos orientadas aos apostadores), destacando-se ainda mais a percepção de que o esforço e os gastos de comercialização são o único fator potencial de diferenciação. Neste contexto: existe algo que um operador

possa fazer para tratar de diferenciar sua proposta, aumentar a fidelização e, ao mesmo tempo, obter melhor margem e administrar o risco de maneira eficaz? Certamente há lições que podem ser aprendidas observando três categorias de operadores.

Na primeira categoria está quem maior sucesso tem entre os grandes operadores, aqueles que possuem tanto os recursos internos como a experiência para abordar de maneira individual múltiplos mercados de clientes objetivos. A segunda categoria está composta pelos operadores de menor tamanho que, entretanto, têm muito sucesso em seus mercados particulares (normalmente um único mercado, frequentemente regulado). E, por último, estão os operadores que conseguiram triunfar administrando apostas em mercados de monopólio cerrado (frequentemente organizações que administram a operação em seu nome). Este terceiro e último grupo controla, com frequência, apostas esportivas de cotas baixas e compete obrigatoriamente com operadores do “mercado cinza”, oferentes de cotas maiores e favorecidos com cargas regulamentares e fiscais menores (se houver).

Estas três categorias de operadores de sucesso têm algo em comum, uma forma de gestão que diferencia suas apostas da média da variedade comum e corrente das apostas esportivas de tipo “marca branca”, e cujas principais práticas são:

- Limites ao tamanho do conjunto de apostas esportivas. Tratando-se de um mercado de cliente em particular

todo si uno se dirige a una única jurisdicción o mercado geográfico), existe un margen por sobre el cual, si bien la ley de rendimientos decrecientes de inversión empieza a tener efecto, el potencial de riesgo aumenta innecesariamente. Esto es cierto para la oferta pre-evento deportivo, pero también para las apuestas en directo.

- Enfoque en la calidad del contenido de apuestas así como en su cobertura en relación a las preferencias y madurez del mercado objetivo, y las tendencias de apuestas.
- Fijación de precios y *trading* a medida para los eventos de interés locales, en lugar de seguir el consenso del mercado.
- Por último, prácticas de marketing y de promoción alineadas con todo lo anterior.

Es importante señalar que estas prácticas no tienen por objetivo sustituir las prácticas de fijación de precios estándar por el *trading* basado en el mercado y la liquidez: más bien, se utilizan con el fin de mejorar la calidad de las apuestas deportivas y las prácticas de gestión de riesgos para un subconjunto de apuestas deportivas de importancia local. Lo que las prácticas de *trading* y de gestión de apuestas deportivas tienen en común es que ambas requieren un profundo conocimiento de las características del mercado de clientes objetivo, y un nivel considerable de experiencia en la adquisición y el uso de esta información para aumentar no solo el volumen de negocios y la rentabilidad, sino también la captación y fidelización de clientes. Estas prácticas pueden diferenciar a las apuestas deportivas y sus operadores de un corredor de apuestas común y corriente, proporcionándoles una ventaja competitiva en el mercado específico. Pueden considerarse un

proceso experto de personalización y localización que, por supuesto, depende para arrancar de la disponibilidad de un conjunto de apuestas deportivas grande y competitivo. Es comprensible que numerosos corredores de apuestas no puedan invertir en las habilidades necesarias, la experiencia técnica y las herramientas que requiere el proceso de localización. Y debido a las mismas razones por las que optaron por obtener sus apuestas deportivas junto con servicios de *trading* gestionados desde un proveedor de B2B en calidad de “marca blanca”. Creemos que los operadores deberían buscar a aquellos socios B2B que sean capaces de proporcionarles una solución de servicio personalizada y para un mercado objetivo. A la hora de elegir un socio, se debe tener como metas:

- Obtener una solución de localización gestionada por expertos tanto en términos de contenido como de rentabilidad y gestión de riesgos.
- Recibir servicios complementarios para la planificación estratégica, la gestión de canales de ventas y la alineación de las prácticas de comercialización y promoción con la gestión de apuestas deportivas.
- Investigar modelos comerciales que puedan involucrar tanto al operador como al proveedor de B2B en una relación de tipo asociación, compartiendo objetivos comunes de rendimiento.

Es una tendencia que el mercado B2B avanzará pronto hacia soluciones individuales adaptadas al mercado. Y los primeros operadores en hacerlo, lograrán una ventaja competitiva significativa frente a las apuestas deportivas “de imitación”.

CAPACITACIÓN DE ALTO NIVEL



En una industria donde la única constante es el cambio, la actualización de conocimientos está a la orden del día. Con este objetivo nació GLI University, un centro de capacitación para los protagonistas del negocio.

GLI University es un centro de capacitación para los principales actores de la industria –loterías, reguladores, proveedores y operadores–, cualquiera sea su nivel de experiencia y conocimiento. Los cursos son impartidos por ingenie-

ros con formación técnica, y tienen por objetivo actualizar en lo último referente a las nuevas tecnologías y otros temas críticos para los actores de la industria. Además del plan de estudios básico, base del programa, GLI University lleva a cabo Mesas Redondas anuales y realiza periódicamente seminarios y cursos de capacitación regionales, todos adaptados a las necesidades individuales de sus destinatarios. La organización cuenta con un campus permanente en el laboratorio de Las Vegas, pero también lleva a cabo eventos de capacitación en las instalaciones de sus clientes.

Entre las credenciales del centro, se encuentra su reciente nominación para el “Programa de Desarrollo Educacional del Año en el Sector del Casino de Juegos Presenciales”, premiado con el Totally Gaming Awards. Por otro lado, los instructores de GLI University son líderes y expertos reconocidos a nivel mundial en la materia de sus respectivos campos. Además de sus funciones en GLI y en GLI University, son oradores respetados en el círculo de conferencias de la industria global del juego. Preparados por expertos, los temas de los cursos comprenden desde lo básico, por ejemplo, tragamonedas y fundamentos de iGaming, hasta lo más avanzado, como los estándares ISO, sistemas y iGaming avanzado. Sin importar el nivel, la labor de GLI University se centra en convertir a los interesados en líderes en información y conocimientos, obteniendo así una ventaja competitiva para sus negocios. De esta manera, el centro brinda capacitación en áreas de sumo interés como: Mejores Prácticas en Sorteos de Lote-

(e, sobretudo, se nos dirigirmos a uma única jurisdição ou mercado geográfico), existe uma margem sobre a qual, apesar de a lei de rendimentos decrescentes de investimento começar a ter efeito, o potencial de risco aumenta desnecessariamente. Isto é certo para a oferta pré-evento esportivo, mas também para as apostas ao vivo.

- Enfoque na qualidade do conteúdo de apostas, assim como em sua cobertura em relação às preferências e maturidade do mercado-alvo, e às tendências de apostas.
- Fixação de preços e trading sob medida para os eventos de interesse locais, em vez de seguir o consenso do mercado.
- Por último, práticas de marketing e de promoção alinhadas com todos os pontos anteriores.

É importante ressaltar que estas práticas não têm por objetivo substituir as práticas de fixação de preços padrão pelo trading baseado no mercado e na liquidez: mas sim são utilizadas com o fim de melhorar a qualidade das apostas esportivas e as práticas de gestão de riscos para um subconjunto de apostas esportivas de importância local. O que as práticas de trading e de gestão de apostas esportivas têm em comum é que ambas requerem um profundo conhecimento das características do mercado de clientes-alvo, e um nível considerável de experiência na aquisição e no uso desta informação para aumentar não só o volume de negócios e a rentabilidade, mas também a captação e fidelização de clientes. Estas práticas podem diferenciar as apostas esportivas e seus operadores de um agente de apostas comum e corrente, proporcionando-lhes uma vantagem competitiva no mercado específico. Elas podem ser consideradas um processo especializado

de personalização e localização que, obviamente, depende para começar da disponibilidade de um conjunto de apostas esportivas grande e competitivo.

É compreensível que numerosos agentes de apostas não possam investir nas habilidades necessárias, na experiência técnica e nas ferramentas que o processo de localização exige. E devido às mesmas razões pelas que optaram por obter suas apostas esportivas junto com serviços de trading administrados através de um fornecedor de B2B em qualidade de “marca branca”. Acreditamos que os operadores deveriam procurar aqueles sócios B2B que forem capazes de lhes dar uma solução de serviço personalizada e para um mercado-alvo. Na hora de escolher um sócio, deve-se ter como metas:

- Obter uma solução de localização administrada por especialistas tanto em termos de conteúdo como de rentabilidade e gestão de riscos.
- Receber serviços complementares para o planejamento estratégico, a gestão de canais de vendas e o alinhamento das práticas de comercialização e promoção com a gestão de apostas esportivas.
- Pesquisar modelos comerciais que possam envolver tanto o operador como o fornecedor de B2B em uma relação de tipo associação, compartilhando objetivos comuns de rendimento.

É uma tendência que o mercado B2B avançará logo rumo a soluções individuais adaptadas ao mercado. E os primeiros operadores em fazer isso terão uma vantagem competitiva significativa frente às apostas esportivas “de imitação”.

TREINAMENTO DE ALTO NÍVEL

Em uma indústria onde a única constante é a mudança, a atualização de conhecimentos está na ordem do dia. Com este objetivo nasceu a GLI University, um centro de treinamento para os protagonistas do negócio.

A GLI University é um centro de treinamento para os principais atores da indústria –loterias, reguladores, fornecedores e operadores–, qualquer que seja seu nível de experiência e conhecimento. Os cursos são ministrados por engenheiros com formação técnica, e têm por objetivo atualizar em relação às novas tecnologias e outros temas críticos para os atores da indústria. Além do plano de estudos básico, base do programa, a GLI University oferece Mesas Redondas anuais e realiza periodicamente seminários e cursos de capacitação regionais, todos adaptados às necessidades individuais de seus destinatários. A organização conta com um campus permanente no laboratório de Las Vegas, mas também realiza eventos de treinamento nas instalações de seus clientes.

Entre as credenciais do centro, está a sua recente nomeação para o “Programa de Desenvolvimento Educacional do Ano no Setor do Cassino de Jogos Presenciais”, premiado com

o Totally Gaming Awards. Por outro lado, os instrutores da GLI University são líderes e experts reconhecidos mundialmente na matéria de seus respectivos campos. Além de suas funções na GLI e na GLI University, são oradores respeitados no círculo de conferências da indústria global do jogo.

Preparados por especialistas, os temas dos cursos compreendem desde o básico, por exemplo, caça-níqueis e fundamentos de iGaming, até o mais avançado, como os padrões ISO, sistemas e iGaming avançado. Sem importar o nível, o trabalho da GLI University se centra em transformar os interessados em líderes em informação e conhecimentos, obtendo assim uma vantagem competitiva para seus negócios. Desta maneira, o centro dá treinamento em áreas de sumo interesse como: Melhores Práticas em Sorteios de Loterias, Padrões ISO, Padrões WLSCS, iGaming básico e avançado, Jogo Responsável Práticas contra a lavagem de dinheiro, entre outras matérias.

rías, Estándares ISO, Estándares WLSCS, iGaming básico y avanzado, Juego Responsable, Prácticas contra el lavado de dinero, entre otras materias.

LAS MESAS REDONDAS

Cada año, GLI University realiza Mesas Redondas en Europa, Norteamérica y Latinoamérica. Son eventos gratuitos que reúnen, en el mismo lugar, a la mayor cantidad de reguladores y loterías en el mundo. Estos provienen de una amplia gama de jurisdicciones y participan en presentaciones y discusiones profundas sobre los temas más relevantes de la región, convirtiéndose en una oportunidad perfecta para aprender, por ejemplo, sobre nueva tecnología, su impacto en las jurisdicciones, y el estado actual de cada cual en la región; pero también para crear y fortalecer las relaciones entre pares.

PRÓXIMO DESTINO: BOGOTÁ

En su edición 2015, la Mesa Redonda de Latinoamérica y el Caribe tendrá lugar en la ciudad de Bogotá, Colombia,

los días 26 y 27 de agosto. COLJUEGOS, reguladora del juego y loterías de Colombia, oficiará de anfitrión del evento. Cabe mencionar que la edición 2014 congregó a más de 50 participantes provenientes de Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica, República Dominicana, Guyana, Honduras, Jamaica, México, Panamá, Paraguay, Perú, Santa Lucía, Trinidad y Tobago, y las Islas Vírgenes de Estados Unidos. La iniciativa focalizará en temas de relevancia para la región de Latinoamérica y el Caribe, y la participación es gratuita y exclusiva para reguladores y loterías de Estado. Algunos de los temas que se abordarán en la conferencia son: Proceso Legislativo y Político en la Creación de una Nueva Ley del Juego; Controles Internos Mínimos: los Estándares Técnicos para la Industria; Desarrollo, Autorización y Operación de Nuevos Juegos; El Juego en Línea (iGaming) y los Modelos Regulatorios; *Sports betting: Regulation, Authorization, Supervision and Operation*; Situación Actual de la Industria Hípica; Juego Ilegal vs. Habilidad y Destreza; Rentabilidad en el Negocio de Loterías y Herramientas para un Crecimiento Ordenado; Loterías Multijurisdiccionales: Aspectos Gubernamentales y Técnicos; Políticas de Juego

Responsable y Prevención del Lavado de Activos; Sistemas de Monitoreo y Control. Sin dudas, una gran oportunidad para que los Miembros Regulares de CIBELAE puedan seguir afianzando sus lazos y sus conocimientos aplicados al negocio.



AS MESAS REDONDAS

A cada ano, a GLI University realiza Mesas Redondas na Europa, América do Norte e América Latina. São eventos gratuitos que reúnem, num mesmo lugar, a maior quantidade de reguladores e loterias no mundo. Estes provêm de uma ampla gama de jurisdições e participam de apresentações e discussões profundas sobre os temas mais relevantes da região, transformando-se em uma oportunidade perfeita para aprender, por exemplo, sobre nova tecnologia, seu impacto nas jurisdições, e o estado atual de cada um na região, mas também para criar e fortalecer as relações entre parceiros.

PRÓXIMO DESTINO: BOGOTÁ

Em sua edição 2015, a Mesa Redonda de América Latina e o Caribe terá lugar na cidade de Bogotá, Colômbia, nos dias 26 e 27 de agosto. A COLJUEGOS, reguladora do jogo e loterias da Colômbia, será o anfitrião do evento. Cabe mencionar que a edição 2014 congregou mais de

50 participantes provenientes da Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica, República Dominicana, Guiana, Honduras, Jamaica, México, Panamá, Paraguai, Peru, Santa Lucía, Trinidad e Tobago e Ilhas Virgens de Estados Unidos.

A iniciativa se focalizará em temas de relevância para a região da América Latina e o Caribe, e a participação é gratuita e exclusiva para reguladores e loterias de Estado. Alguns dos temas que serão abordados na conferência são: Processo Legislativo e Político na Criação de uma Nova Lei do Jogo; Controles Internos Mínimos: os Padrões Técnicos para a Indústria; Desenvolvimento, Autorização e Operação de Novos Jogos; O jogo on line (iGaming) e os Modelos Reguladores; Sports betting: Regulation, Authorization, Supervision and Operation; Situação Atual da Indústria Hípica; Jogo Ilegal versus Habilidade e Destreza; Rentabilidade no Negócio de Loterias e Ferramentas para um Crescimento Ordenado; Loterias Multijurisdicionais: Aspectos Governamentais e Técnicos; Políticas de Jogo Responsável e Prevenção da Lavagem de Ativos; Sistemas de Monitoramento e Controle. Sem dúvida, uma grande oportunidade para que os Membros Regulares da CIBELAE possam continuar afirmando seus laços e seus conhecimentos aplicados ao negócio.



NUEVAS TECNOLOGÍAS, A NUESTRO SERVICIO

Las nuevas plataformas para la captura de apuestas presentan grandes desafíos para las loterías y su red de agentes oficiales. La habilidad para adaptarse a las necesidades de los nuevos apostadores y la flexibilidad de las plataformas tecnológicas son las claves para mantenerse en el juego, impedir el crecimiento del juego *on-line* no autorizado y asegurar el mantenimiento de las recaudaciones.

A la par del avance de los portales de Internet y las aplicaciones para teléfonos inteligentes en la vida diaria, crece la expectativa por transformar los hábitos diarios en tareas simples y entretenidas. Los consumidores, en especial las nuevas generaciones, han llegado a la conclusión de que no es necesario esperar más. Las estructuras tradicionales se ven entonces obligadas a dar una respuesta, y a hacerlo con nuevas ideas y propuestas innovadoras.

En lugar de observar la reducción paulatina de su participación de mercado (y la consiguiente disminución de sus ingresos), la expectativa de los agentes oficiales es sumarse a estas tecnologías y formar parte de la nueva etapa. Es así que algunos operadores tecnológicos han tomado esta preocupación y la han convertido en una oportunidad para la red de agentes oficiales. De hecho, han identificado un rol específico y fundamental destinado, exclusivamente, al punto de venta tradicional: el contacto directo que tienen los apostadores más el despliegue actual de la red de ventas, lo convierte en un potencial candidato para el ingreso y egreso de dinero del sistema virtual. La expectativa es que el vínculo que se establece entre el apostador y el agente puede posteriormente convertirse en una apuesta. Gracias a esta relación, el agente puede garantizar su ingreso y asegurar el incremento de la recaudación necesaria para que los organismos de la industria sigan cumpliendo su labor social.

A su vez, las actuales tecnologías permitirán incorporar a consumidores que no suelen ser apostadores frecuentes en las agencias de juego pero que son potenciales compradores de los productos ofrecidos en los puntos de venta oficiales. Para lograrlo, es necesario contar con la colaboración de los agentes oficiales, quienes podrán esperar una retribución por el servicio prestado, el cual excede las funciones de administración de caja e involucra también aspectos tales como la fidelización, la promoción y la optimización del proceso de captura de apuestas.

Los portales de Internet y los teléfonos inteligentes son parte de nuestras vidas y tarde o temprano van a reclamar su porción del mercado de las apuestas. Convertir a las agencias oficiales en la puerta de entrada a estos canales puede ser la respuesta que los agentes están buscando.

NOVAS TECNOLOGIAS, A NOSSO SERVIÇO

As novas plataformas para a captura de apostas apresentam grandes desafios para as loterías e sua rede de agentes oficiais. A habilidade para se adaptar às necessidades dos novos apostadores e a flexibilidade das plataformas tecnológicas são cruciais para se manter no jogo, impedir o crescimento do jogo *on line* não autorizado e garantir a manutenção das arrecadações.

Junto com o progresso dos portais da Internet e os aplicativos para smartphones na vida diária, cresce a expectativa de transformar os hábitos diários em tarefas simples e entretidas. Os consumidores, em especial as novas gerações, chegaram à conclusão de que não é necessário esperar mais. As estruturas tradicionais se veem então obrigadas a dar uma resposta com novas ideias e propostas inovadoras.

Em vez de observar a redução paulatina de sua participação de mercado (e a conseguinte diminuição de sua renda), a expectativa dos agentes oficiais é se unir a estas tecnologias e fazer parte da nova etapa. Foi assim que alguns operadores tecnológicos pegaram esta preocupação e a transformaram em uma oportunidade para a rede de agentes oficiais. De fato, identificaram um papel específico e fundamental destinado, exclusivamente, ao ponto de venda tradicional: o contato direto que os apostadores têm mais o desenvolvimento atual da rede de vendas, transforma-o em um potencial candidato para a entrada e saída de dinheiro do sistema virtual. A expectativa é que o vínculo estabelecido entre o apostador e o agente possa posteriormente se transformar em uma aposta. Graças a esta relação, o agente pode garantir sua renda e assegurar o aumento da arrecadação necessária para que os organismos da indústria continuem cumprindo seu trabalho social.

Por sua vez, as atuais tecnologias permitirão incorporar consumidores que não costumam ser apostadores frequentes nas agências de jogo, mas que são potenciais compradores dos produtos oferecidos nos pontos de venda oficiais. Para isso, é necessário contar com a colaboração dos agentes oficiais, que poderão esperar uma retribuição pelo serviço prestado, o que excede as funções de administração de caixa e envolve também aspectos tais como a fidelização, a promoção e a otimização do processo de captura de apostas.

Os portais da Internet e os smartphones são parte de nossas vidas e cedo ou tarde vão reivindicar sua porção do mercado das apostas. Transformar as agências oficiais na porta de entrada para estes canais pode ser a resposta que os agentes procuram.

PRÓXIMO DESTINO
PRÓXIMO DESTINO



XV CONGRESO CIBELAE

Bienvenidos a Mendoza



XV CONGRESSO CIBELAE

Bienvenidos a Mendoza

Del 22 al 24 de septiembre tendrá lugar, en tierra cuyana, una nueva edición del tradicional Congreso Bianual organizado por la Corporación. Entre montañas y vastos viñedos, toda la industria se reunirá convocada por una intensa agenda de actividades que incluye la Reunión de Junta Directiva, la Asamblea General, trade show de empresas, charlas de capacitación, espectáculos y, como siempre, encuentros entre colegas. Para no perderselo.

De 22 a 24 de setembro acontecerá, em terra cuyana, uma nova edição do tradicional Congresso bienal organizado pela Corporação. Entre montanhas e vastos vinhedos, toda a indústria se reunirá convocada por uma intensa agenda de atividades que inclui a Reunião da Junta Diretiva, a Assembleia Geral, trade show de empresas, palestras de treinamento, espetáculos e, como sempre, encontros entre colegas. Não percam!



Mendoza tiene uno de los paisajes más hermosos e impactantes, no solo de la Argentina, sino del continente. Y el principal producto de sus tierras, el vino, posee renombre mundial. Este es el escenario que eligió CIBELAE para organizar su XV Congreso, del 22 al 24 de septiembre de este año. Bajo el lema “Uniendo el mundo a través de las loterías”, el evento se realizará en las instalaciones del hotel Park Hyatt, ubicado en pleno centro de la capital provincial, con la Cordillera de los Andes como marco.

La agenda del Congreso incluye la Reunión de Junta Directiva y la Asamblea General, donde se ratificará todo lo realizado durante la Presidencia de Luis Gama y se anunciará a los nuevos integrantes de aquel órgano ejecutivo. Como de costumbre, también habrá charlas y disertaciones temáticas brindadas por expertos y referentes de organismos como la World Lottery Association (WLA) y la North American Association of Estate and Provincial Lotteries (NASPL); un *trade show* donde los Miembros Asociados y los Proveedores Estrella mostrarán sus mejores productos; y el tradicional concurso de videos publicitarios.

Entre tantas actividades y trabajo, no podía faltar un poco de distracciones y entretenimientos: la propuesta incluye la presentación de espectáculos autóctonos y una visita a los mejores viñedos de la provincia donde los sabores del vino maridarán, a la perfección, con la charla amena entre colegas.



Mendoza tem uma das paisagens mais lindas e impressionantes, não só da Argentina, mas do continente. E o principal produto de suas terras, o vinho, possui renome mundial. Este foi o cenário que a CIBELAE escolheu para organizar seu XV Congresso, de 22 a 24 de setembro deste ano. Com o lema “Unindo o mundo através das loterias”, o evento acontecerá nas instalações do Hotel Park Hyatt, em pleno centro da capital provincial, com a Cordilheira dos Andes como moldura.

A agenda do Congresso inclui a Reunião da Junta Diretiva e a Assembleia Geral, onde será ratificado tudo o que foi realizado durante a Presidência de Luis

Gama e anunciado aos novos integrantes daquele órgão executivo. Como de costume, também haverá palestras e dissertações temáticas dadas por especialistas e referenciais de organismos como a *World Lottery Association* (WLA) e a *North American Association of Estate and Provincial Lotteries* (NASPL); um *trade show* onde os Membros Associados e os Proveedores Estrella mostrarão seus melhores produtos; e o tradicional concurso de vídeos publicitários.

Entre tantas atividades e trabalho, não podia faltar um pouco de distração e entretenimento: a proposta inclui a apresentação de espetáculos autóctones e uma visita aos melhores vinhedos da província onde os sabores do vinho combinarão, perfeitamente, com a conversa amena entre colegas.



DE INTERÉS PARA TODOS

El Congreso es uno de los eventos más importantes que organiza la Corporación y supone la proyección de su imagen al exterior. Realizado cada dos años, su planificación responde a varias necesidades, como por ejemplo: ahondar en temas puntuales y novedosos para el desarrollo del sector que atraigan el interés de los profesionales del mercado del juego; buscar un compromiso de progreso y continuidad; y consolidar las relaciones entre referentes de distintas organizaciones. Para alcanzar estas metas, la Corporación, junto con la Asociación de Loterías, Quinielas y Casinos Estatales de Argentina (ALEA), asumió la responsabilidad de planificar y coordinar el programa técnico del Congreso, a fin de que sea de interés para todos los Miembros Regulares, los Asociados y los Proveedores Estrella.

Para mayor información, se puede ingresar a la página web: www.congresocibela2015.com.

DE INTERESSE PARA TODOS

O Congresso é um dos eventos mais importantes que a Corporação organiza e supõe a projeção de sua imagem ao exterior. Realizado a cada dois anos, seu planejamento responde a várias necessidades, como por exemplo: aprofundar em temas pontuais e novos para o desenvolvimento do setor que atraiam o interesse dos profissionais do mercado do jogo; buscar um compromisso de progresso e continuidade; e consolidar as relações entre referenciais de diversas organizações. Para atingir estas metas, a Corporação, junto com a Associação de Loterias Cassinos Estatais da Argentina (ALEA), assumiu a responsabilidade de planejar e coordenar o programa técnico do Congresso, a fim de que seja de interesse para todos os Membros Regulares, Observadores Regulares, os Associados e os Proveedores Estrella.

Para mais informação, pode-se acessar a página web: www.congresocibela2015.com

DÍA POR DÍA, TODAS LAS ACTIVIDADES

LUNES 21:

- Arribo de las delegaciones.

MARTES 22:

- Por la mañana, celebración de la Junta Directiva de CIBELAE y, en paralelo, la de ALEA.
- Por la tarde, realización de la Asamblea General de CIBELAE para definir, entre otras decisiones importantes, las nuevas autoridades; a las 17 h, inauguración del *trade show*.
- Por la noche, cena de bienvenida al Congreso en el hotel sede.

MIÉRCOLES 23:

- Por la mañana, a las 9, comienzan las disertaciones.
- Por la noche, cierre de la jornada con cena show.

JUEVES 24:

- Por la mañana, más disertaciones.
- Al mediodía, como cierre del Congreso, almuerzo en una bodega e inicio de la Red de Contactos.

DIA A DIA, TODAS AS ATIVIDADES

SEGUNDA-FEIRA, 21

- Chegada das delegações.

TERÇA-FEIRA, 22:

- De manhã, celebração da Junta Diretiva da CIBELAE e, paralelamente, da ALEA.
- De tarde, realização da Assembleia Geral da CIBELAE para definir, entre outras decisões importantes, as novas autoridades; às 17 h, inauguração do *trade show*.
- De noite, jantar de boas-vindas ao Congresso no hotel sede.

QUARTA-FEIRA, 23:

- De manhã, às 9, começam as dissertações.
- De noite, encerramento da jornada com jantar-show.

QUINTA-FEIRA, 24:

- De manhã, mais dissertações.
- Ao meio-dia, como encerramento do Congresso, almoço em uma adega e início da *Rede de Contatos*.

THE ULTIMATE PLAYER EXPERIENCE

SINGLE WALLET – ALL PRODUCTS – EVERY PLATFORM



LA TIERRA DEL BUEN VINO

La ciudad de Mendoza fue nombrada el 30 de octubre de 1987 como Capital Internacional del Vino por la OIV y designada 8ª Capital Mundial del Vino. Forma parte de una red mundial de famosas ciudades vitivinícolas, donde se encuentran exponentes como Bordeaux o Florencia. Todos estos hechos, contados en detalle en su portal web turístico —www.ciudaddemendoza.gov.ar— colocan a los vinos mendocinos en una inmejorable posición en el mundo, y su variedad insignia es el Malbec. Por si fuera poco, la capital mendocina fue elegida como una de las “21 Ciudades Maravillosas del Mundo” en el concurso *New 7 Wonders Cities*.

Esta es su carta de presentación a la cual debe agregarse, como si hiciera falta, la belleza de su paisaje, de relieve montañoso, y su ubicación al pie de los picos más altos de la Cordillera de los Andes. Su fisonomía es la de una *ciudad oasis*, cuya existencia se fundamenta en el riego artificial. Sus elementos distintivos son arboledas, acequias, anchas veredas y remozados espacios verdes, que ofrecen a residentes y visitantes una excelente calidad de vida.

Fundada en 1561 por Pedro del Castillo, la ciudad tiene una gastronomía de renombre, con propuestas que van desde la carta internacional de los grandes hoteles, hasta los platos típicos y *gourmet* de los restaurantes más pequeños. Posee una dinámica actividad artística y cultural: teatros, museos, galerías de arte y muestras de artesanías enriquecen la oferta

cotidiana. Siempre viva, pubs (locales para distenderse y bailar), teatros, cines y casinos permanecen abiertos hasta altas horas de la noche. Además es el punto ideal para realizar excursiones hacia los importantes atractivos turísticos de la provincia, como los Caminos del Vino. Sobran motivos para acercarse a la ciudad de Mendoza, una oportunidad imperdible para reencontrarse con la naturaleza, la historia, nuevos amigos y, por qué no, con uno mismo.



A TERRA DO BOM VINHO

A cidade de Mendoza foi nomeada em 30 de outubro de 1987 como a Capital Internacional do Vinho pela OIV e designada a 8ª Capital Mundial do Vinho. Faz parte de uma rede mundial de famosas cidades vitivinícolas, onde estão os expoentes como Bordeaux ou Florencia. Todos estes fatos, contados em detalhe em seu portal web turístico —www.ciudaddemendoza.gov.ar— colocam os

vinhos mendocinos em uma excelente posição no mundo, sendo sua variedade insignia o Malbec. Como se fosse pouco, a capital mendocina foi eleita como uma das “21 Cidades Maravilhosas do Mundo” no concurso *New 7 Wonders Cities*.

Esta é a sua carta de apresentação, que deve ser acrescentada, como se fosse preciso, a beleza de sua paisagem, de relevo montanhoso, e sua localização ao pé dos picos mais altos da Cordilheira dos Andes. Sua fisionomia é a de uma *cidade oásis*, cuja existência se fundamenta na irrigação artificial. Seus elementos distintivos são os arvoredos, acéquias, largas calçadas e remozados espaços verdes, que oferecem aos residentes e visitantes uma excelente qualidade de vida.

Fundada em 1561 por Pedro del Castillo, a cidade tem uma gastronomia de renome, com propostas que vão desde o cardápio internacional dos grandes hotéis, até os pratos típicos e gourmet dos restaurantes menores. Possui uma dinâmica atividade artística e cultural: teatros, museus, galerias de arte e mostras de artesanatos enriquecem a oferta cotidiana. Sempre viva, pubs (lugares para se distrair e dançar), teatros, cinemas e cassinos permanecem abertos até altas horas da noite. Além disso, é o ponto ideal para fazer excursões para as importantes atrações turísticas da província, como os *Caminhos do Vinho*. Sobram motivos para visitar a cidade de Mendoza, uma oportunidade imperdível para se reencontrar com a natureza, a história, novos amigos e, por que não, consigo mesmo.

MÁS INFORMACIÓN

Ingresando en: www.congresocibelae2015.com
Twitter: @direjecibelae

MAIS INFORMAÇÃO

Acessando: www.congresocibelae2015.com
Twitter: @direjecibelae

Letter from the President

Dear Fellow Members,

Once again it is my pleasure to inform you good news and to show you the specific progress made by this Corporation which has definitely gained the world recognition that it deserved. CIBELAE has consolidated as the sole gaming leader in Ibero-America and this is no coincidence, but it is the result of the tireless work carried out by our organization's work team, the boost given by the Executive Director's Office and the support given by the Board of Directors as a whole.

We are proud to announce that, as a result of the commitment of the Dominican Republic National Lottery authorities, the dream of having a branch office in Central America came true and the new office is already operational in Santo Domingo. Without a doubt, this inauguration opens up a new phase in the development of CIBELAE. It is a clear sign of progress and a limitless expansion opportunity. It is also a step forward to ensure the strengthening and growth of the Ibero-American lotteries in order to achieve regional unity.

In addition, in an unprecedented event for the region, the World Lottery Association (WLA) Executive Committee unanimously approved the execution of a Cooperation Agreement with CIBELAE, which will certainly help strengthen and supplement the work of these two organizations. The materialization of this agreement fills us with pride, increases our commitment and calls the region to double its efforts since the approval of this project is a historical decision that serves to strengthen the bonds between these two organizations and benefits the gaming industry as a whole.

Continuing with our policy of participating in world gaming events, the Corporation had for the first time its own stand at the "SAGSE Central America & Caribbean" gaming fair held in Panama. At the fair, we held a number of meetings with those

interested in becoming members of CIBELAE, delivered merchandising materials and promoted the 15th CIBELAE Biennial Congress to be held in September in the city of Mendoza, Argentina.

Making the most of our trip to Central America, we visited the National Charitable Lottery of Panama and the Dominican Republic National Lottery and we were able to learn more about their operation, talk to their workers, give advice and plan future collaboration agreements.

By the time you read these lines, we will be attending the meeting of the Board of Directors, prior to the "Second Gaming Roundtable", strategically organized by CONAJZAR, in the beautiful city of Asunción del Paraguay. With this support, we seek to improve training on regulatory aspects that contribute to develop better public policies in Paraguay, by providing a forum to learn about gaming regulatory experiences in Ibero-America.

Each of these accomplishments of our management are an unmistakable sign that we are moving on the right path and encourage us to double our work efforts to consolidate the goals already achieved and to accomplish new goals and face new challenges.

Sincerely,

Luis Gama

President of CIBELAE
Director of Dirección Nacional
de Loterías y Quinielas
(Uruguay)

2015 MEETINGS

BOARD OF DIRECTORS

Roads to and Strategies for Professionalization

With more than two decades of history, On the eve of the Third International Seminar organized by CIBELAE in

Mar del Plata, a new meeting of the CIBELAE Board of Directors was held. In addition to the top authorities of CIBELAE, the meeting was attended by representatives of organizations regulating and managing gaming activities in Uruguay, Panama, Spain, Argentina, Brazil, the Dominican Republic, Nicaragua and Portugal. The meeting served to continue advancing on the professionalization of CIBELAE and to review the goals achieved so far.

The official welcome to a new meeting of the Board of Directors was given by the CIBELAE President, Luis Gama, who is a member of Dirección Nacional de Lotería y Quinielas of Uruguay, and by the CIBELAE Executive Director for the Americas, Néstor Cotignola (ALEA).

PRESIDENT'S REPORT

Upon approval of the agenda, President Luis Gama was in charge of presenting a report where he highlighted the importance of increasing the number of CIBELAE Star Suppliers ("Proveedores Estrella"), with the latest additions being GLI, Boldt, Intralot and Playtech. "We have counted a total of seven agreements already signed, which is undoubtedly good news since these are the most important companies in the worldwide gaming industry", stated the CIBELAE President.

Another highlight was the invitations received by the Corporation to participate in prestigious international events, "which evidence the repositioning and worldwide recognition that we have gained as an institution, since nobody is planning an event without the presence of CIBELAE", emphasized Gama.

It was also mentioned that during the next meeting of the World Lottery Association (WLA) Executive Committee, the Corporation will propose that the events organized by WLA have simultaneous interpreting into Spanish so that a greater number of CIBELAE representatives can benefit from the Grant Program offered by WLA.

President Gama also pointed out the need to continue reinforcing professionalization initiatives at all levels of the Corporation in order to improve its overall operation and to continue growing. "This is shown at this seminar in Mar del Plata, with 420 registered participants, 45 speakers and representatives coming from different parts of the world, including France and India".

Finally, Gama urged all the members of the CIBELAE Board of Directors to work hard to ensure that the Congress to be held in Mendoza next September is a success. "We are very happy with all the work that has been done. Not even the most optimistic of persons would have thought to get to this point. Today very few people do not know about CIBELAE and I believe that we are at an exceptional moment to successfully face future challenges", concluded Gama.

GENERAL SECRETARY'S REPORT

- The change of status of the National Organization for the Blind in Spain (ONCE) from Regular Observer Member to Regular Member was approved, as a way of acknowledging its seniority as a member of the Corporation.
- The addition of the company Carmanah Signs Inc. as an Associate Member was authorized.
- Asociación de Agentes de Quinielas del Interior from the Oriental Republic of Uruguay was added as Regular Observer Member.
- The removal of the company Pollard Banknote and of the Island of Timor as a Regular Observer country was ratified.
- Finally, a report identifying all the CIBELAE members who paid and/or are late to pay the applicable fees was presented and the status of accounts in 2014 was discussed.

EXECUTIVE DIRECTOR'S REPORT

Executive Director Néstor Cotignola pointed out the recognition of the Corporation by the WLA President, Jean-Luc Moner-Banet, during the International Gaming Summit held in Rome, where CIBELAE was also the only association in Latin America with its own stand at this prestigious international event.

In addition, Mr. Cotignola emphasized CIBELAE's participation at SAGSE Buenos Aires 2014, the international gaming fair where the Corporation had its own stand also for the first time.

He also stated that during the meeting of Asociación de Loterías Estatales de Argentina (ALEA) held in Chaco City, Argentina, he had the opportunity to present a detailed report of the work being conducted by CIBELAE in the region.

Finally, he emphasized the importance of the Corporation being present at international events. "For instance, owing to our participation at the ICE World Fair in London, we networked with various important companies that are interested in becoming members of CIBELAE and we even managed to have some of these companies join us at the seminar in Mar del Plata, as is the case of PMU, which is a very important French gaming company, and the India-based firm Gi-Tech".

The Executive Director also pointed out that Totally Gaming, the prestigious firm which organized the ICE Fair in London "is expanding its networks around the world and wants to organize an event in Miami" in April 2016. Therefore, "its executive officers contacted us to formally ask CIBELAE to take part in the organization of the event for the Americas". He finally said that "this clearly shows the level of growth of the Corporation: when a company that is organizing an exhibition event with more than 300 stands in Europe asks for our permission to enter in the Americas region is certainly something very significant".

COMMUNICATIONS AREA REPORT

The person in charge of the Communications Area, Carolina Cabado, presented a report on the progress made on communications so far. She stated that there was a noticeable growth in the number of Twitter and Facebook followers thus "evidencing that the use of these new communication channels was the right decision and is consistent with the professionalization goal pursued by CIBELAE. Nowadays, we must have a presence in all available platforms to ensure that our message is conveyed through different means to the different representatives of the gaming industry", explained Ms. Cabado.

She further explained that newsletters and news releases are regularly sent via e-mail to nearly 1,000 contacts in three languages: Spanish, Portuguese and English.

Another highlight was that the official CIBELAE website will be managed by the Executive Director's Office and that a new platform will be created to increase the number of contacts and to obtain the technical advantages that facilitate dynamic activities at the website.

Finally, the Board of Directors approved a project to reinstate the corporate image as proposed by the Communications Area. In this regard, it was established that the existing brand use manual was incomplete and therefore they are working to improve and adapt it to any media.

AMENDMENT OF BYLAWS AND REGULATIONS

Possible amendments were examined and discussed in order to facilitate and professionalize the operation of CIBELAE.

In this regard, one of the members of the Board of Directors, Gilson Pereira Braga from Caixa Econômica Federal (Brazil), stated that “it is important to have regulations that truly reflect the reality of CIBELAE today and that allow for adjustments to be made internally in the Corporation so it can grow more rapidly”. Otherwise, “the bylaws may only be amended every two years and this is very time consuming and holds us back with respect to other corporations”.

Therefore, President Luis Gama asked all the members of the Board of Directors to send their ideas to update and continue professionalizing the bylaws, so as to have a document ready for the meeting of the Board of Directors to be held in Paraguay, which may be approved at the meeting to be held in Mendoza.

Finally, he pointed out that “in the future the Bylaws must be a true reflection of the responsibilities and commitments undertaken by each of the members of the Corporation”.

NEXT COMMITMENTS

President Luis Gama pointed out that the upcoming congress to be held in Mendoza is the most significant event, held every two years, of the Corporation. It is important because this is where the General Meeting will be held to elect the CIBELAE authorities for the period 2016-2018. Additionally, an international seminar and trade show will take place during this event. The agreed-upon date for this meeting is September 22 to 24, 2015.

It was previously decided that a meeting of the Board of Directors will be held in June in Asunción del Paraguay.

Finally, the date for the official inauguration of the CIBELAE branch office in Santo Domingo, Dominican Republic, was set on Friday May 15, 2015. In this regard, the CIBELAE Board of Directors resolved during the meeting held in Cartagena de Indias, Colombia, and ratified during the meeting held in Mar del Plata, the need to create a branch office in Central America “since it is a significant strategic point that helps strengthen bonds and assist the neighboring countries in said region”.

Once all items in the agenda were discussed, the CIBELAE President declared the meeting of the Board of Directors to be concluded, thanked the attendees for their good will, recognized the value of the positive progress made and encouraged all members to continue working to ensure the professionalization of CIBELAE, which will reinforce its growth as an organization.

ATTENDEES TO THE BOARD OF DIRECTORS MEETING

CHAIRMAN

Mr. Luis Gama
Dirección Nacional de Loterías y Quinielas
(Uruguay)

VICE CHAIRMEN

Mr. Efraín Medina
Lotería Nacional de Beneficencia (Panama)

Mr. José Peña
Lotería Nacional (Dominican Republic)

GENERAL SECRETARY

Mr. Luis Alfonso Martínez Atienza acting on behalf of Ms. Inmaculada García
Sociedad Estatal Loterías y Apuestas del Estado
(Spain)

MEMBERS

Mr. Gilson Pereira Braga acting on behalf of Mr. Fabio Cleto
Caixa Econômica Federal (Brazil)

Mr. Ernesto Vallecillo
Lotería Nacional (Nicaragua)

Mr. Carlos Pereira acting on behalf of Mr. Fernando Paes Alfonso
Santa Casa da Misericórdia (Portugal)

EXECUTIVE DIRECTOR

Mr. Néstor Cotignola
ALEA (Argentina)

OTHER ATTENDEES

Argentina

Mr. Felipe Corsunsky
Mr. Hernán Najenson
Mr. Rodrigo Cigliutti
Ms. Carolina Cabado
Ms. Estefanía Bottani
Ms. Silvina Dorati
Ms. María Rosa Frencia
Mr. Enrique Ucedo

Dominican Republic

Mr. Tiburcio Perdomo

EXCUSED ABSENTEES

Mr. Milton Vargas Mora
Junta de Protección Social (Costa Rica)

Ms. María Esther Scherman
Lotería Nacional para la Asistencia Pública
(Mexico)

Mr. Luis Aníbal Velázquez
Lotería del Táchira (Venezuela)

2015 MEETINGS

NEXT MEETING OF THE BOARD OF DIRECTORS

The Appointment is in Paraguay

To show appreciation for the great commitment of the National Gaming Commission (CONAJZAR) of Paraguay, which as a new CIBELAE member continuously supports the policies implemented by the Corporation and sends representatives to each event organized by CIBELAE, it was resolved that the next meeting of the Board of Directors will be held in the capital city of Paraguay, Asunción del Paraguay.

Said meeting of the Board of Directors will be held on June 16, 2015. Another reason why Asunción del Paraguay was chosen as the venue for this upcoming official meeting is that the CIBELAE authorities wish to support the CONAJZAR President, Javier Balbuena Estigarribia, in the organization of the “Second Gaming Roundtable”, given the success of the first edition in 2014.

This will be the second meeting of the Board of Directors this year, at which the policies to be implemented by CIBELAE in 2015 will be discussed. The meeting will be attended by the representatives of various CIBELAE-member countries, including Mexico, Nicaragua, Portugal, Venezuela, Uruguay, Panama, the Dominican Republic, Spain, Brazil, Costa Rica and Argentina.

In turn, through Resolution No. 26/2015, CONAJZAR declared this meeting of the Board of Directors to be of “institutional interest” since it will “foster an orderly development of gaming activities in the region and will allow for the discussion of different gaming regulatory aspects”.

SECOND GAMING ROUNDTABLE

After the meeting of the Board of Directors in Asunción, the “Second

Gaming Roundtable” will take place. This event, which was strategically organized by CONAJZAR, seeks to seize the opportunity of having the CIBELAE top authorities present in Paraguay, since a great number of them are specialized officers of gaming regulatory entities in Latin America, which will help raise the quality and level of the international lectures to contribute to an improved development of public policies in Paraguay, providing a forum to learn about gaming regulatory experiences in Ibero-America.

MOTHER OF CITIES

Nuestra Señora de la Asunción (Our Lady of the Assumption) is the capital city of the Republic of Paraguay and the largest city of the country. It was founded on August 15, 1537 by Captain Juan de Salazar y Espinoza, who came to this territory with Pedro de Mendoza, the first General Explorer of the La Plata River for the Spanish Crown. The city was named after the commemoration of the Assumption of Virgin Mary.

It was called “Mother of Cities” by the Spanish settlers since it became the center of the colony life and expeditions sailed from its ports to settle new colonies. It is located by the bank of the Paraguay River. From its bay, tall buildings can be seen contrasting with the low houses that are part of the quiet neighborhoods of this colorful and picturesque city.

With a rich history, this city is the home of important buildings which are worth knowing and visiting, such as the Presidential Palace, the Heroes’ Square, the Metropolitan Cathedral, the National Congress, the Constitution Square, and the Train Station. Asunción is, without a doubt, a beautiful and interesting place to visit, either because of its history, its people or its neighborhoods, which are the main attraction of the most important city of the Republic of Paraguay.

TRAINING

PREPARETE! 2015

Goals Achieved

With more than 400 attendees representing 20 countries, 45 exhibitors, 35 sponsors and 52 speakers, this third edition of the Preparete! 2015 seminar was the big event of the year for the gaming industry in the region. During two days –March 11 and 12–, in the setting of the Argentine city of Mar del Plata, a first-class training proposal was developed thus finally launching CIBELAE into the region and around the world.

Last March 11 and 12, the third edition of the International Seminar on Lotteries “Experience in Entertainment: Preparete! 2015” was held at the NH Gran Hotel Provincial hotel in Mar del Plata. This event, which was organized by CIBELAE, Asociación de Loterías Estatales de Argentina (ALEA), Instituto de Lotería y Casinos de la Provincia de Buenos Aires (IPLyC) and the World Lottery Association (WLA), was an unprecedented success both in terms of organization and size. There were more than 400 attendees representing 20 countries, 45 exhibitors, 35 sponsors and 52 speakers. It was attended by the most important lotteries from Argentina and Latin America, as well as by the WLA which participated for the first time in an event like this in the region. The keynote lectures stood out due to the content quality and rich exchange of ideas and experiences between the speakers and the audience. On top of that, attendees were able to enjoy a trade show of international companies where they learnt about the latest gaming news and technologies.

“With this event we achieved our first goal, which is to turn CIBELAE into a leader of the gaming industry in the region”, said the CIBELAE President Luis Gama about the positive outcomes of the event. He further said that “we are now

discussing the opening of a WLA office in Argentina, which will give us direct contact with lotteries from around the world”. Another strategic accomplishment of the seminar was the affiliation of new members and the interest generated for CIBELAE. In this regard, Gama pointed out that “owing to our efforts to promote our work, new countries such as Colombia and Paraguay have been admitted as members, several new regular members have been added, and the lotteries from other countries have requested to be admitted as members”.

Along this line, the CIBELAE Executive Director Néstor Cotignola said he was satisfied for the positive outcome of the *Prepare! 2015* event. “Everybody is gaining awareness that there is a good gaming market in the Americas to be exploited and they want to collaborate with us”.

FOR ALL TASTES

The seminar lectures were divided into three different topics –“Experience in Entertainment”, “Lotteries, Betting and Sales Points” and “Ibero-American Meeting of Enforcement Agents”– and were simultaneously delivered in different rooms, which allowed attendees to choose the activity that they were most interested in. This innovative delivery system was unanimously approved by all attendees. One of the speakers from Colombia, the Executive Director of Contrato Humano Paulo Vivas, said that “the topics discussed at the seminar were highly specialized and this lecture-delivery format gave us more freedom and participation which helped us delve deeper into specific issues and learn them effectively”. Vivas, a professional with a vast business consulting experience, was surprised at the organizers’ ability to convene a crowd, and in his lecture he pointed out that “this industry has huge strengths and benefits which are not, however, acknowledged. A bias-based image created by others prevails and thus we need to increase and improve our gaming marketing efforts. This requires that

all countries reach an agreement on the need to exploit this industry and thus the role played by CIBELAE as organizer of these events is crucial”.

Another major representative of Colombia was Marco Emilio Hincapié, Manager of the Bogota Lottery and President of the Lotteries Federation of Colombia. Just like Vivas, he focused his presentation on the need to unify criteria among the Latin American countries and to further consolidate our contact networks. He also said that it is absolutely necessary that gaming operators and regulators work jointly. Filled with excitement for the size of the event, he stated that “these events give us an opportunity to import experiences that are greatly valuable for our regions, for instance, in terms on how we make progress on regulatory matters. Without a doubt, a lot of questions are raised during these activities which are later addressed in our congresses”.

GAMING EXPERIENCES

Entertainment and culture have always gone hand in hand. Thus, after the inauguration of the seminar, the first lecture dealt with the connection between gaming activities and culture from an academic research standpoint. The speaker for this activity was Stella Puente, a sociologist who is a specialist in this area, a researcher and Director of the Cultural Industries Graduate Studies at the Tres de Febrero University (Argentina). “For a long time, the entertainment industry at large included not only culture but also recreational games and games of chance. There is a lot of chance involved in culture: there is a lot of betting, games and business, and players with different levels of importance. It is a territory where chips are also at stake. Thus the meeting of these two areas can also be seen from a symbolic point of view”, she pointed out. The strong link between the cultural and creative aspects today, and its impact on the gaming industry, was also discussed during her presentation. About this matter, Puente said that “reality re-

quires that the market defines new cultural parameters based on talent, intellectual property, connectivity and cultural heritage from our region”. The development of a creative economy in Latin American and the Caribbean is a major opportunity that we must not let pass”.

Creativity in the gaming industry was also a topic discussed at the presentation delivered by Alejandro Iparraguirre, Video Games Coordinator of the Argentine Ministry of Culture. In what was his debut in this kind of events, Iparraguirre shared his vision of the betting world based on the news from the current sociological scenario. “The traditional slot machines are starting to get old due to a strong generational change in players. The gaming halls are welcoming a new audience trained by playing video games that come to the casino hoping to find a similar experience. Today the electronic roulette is the closest example of what I imagine to be the future for slot machines. However, at present the gaming industry is working more focused on a monetary approach rather than a creative one”, he finally said.

A BIG BET

The boom of mobile gadgets with Internet access significantly changed the behavior and gaming modalities of players. In this context, sport betting is growing extremely fast and Latin America is not oblivious to this phenomenon. In fact, a significant number of the international exhibitors at the trade show come from this world and claim that in a short while lotteries will have to regulate their operations in this multi-million business to prevent illegality. Juan José Andicochea, a representative of BET1128 in Latin America –a leading company that first ventured into the sales of sport betting products– said that “sport betting, just like any other online game, is an up-to-date resource which is highly valuable for the State and for social welfare. Thus it must be promptly controlled to avoid any revenue leakage”.

Andicochea also mentioned the ad-

vent of new technologies and the changes in gaming habits that they bring along. “Playing from a cell phone is a common practice now and we cannot be left behind the European or American pace. Finding a way to capture the customer and create customer fidelity will be a major challenge”, he added. Without a doubt, these new cultural circumstances force us to rethink certain habits and to break out of those paradigms that limit gaming activities to the sales points authorized by the lotteries, and to take action to increase our revenues derived from the profits of gaming activities.

UNANIMOUS OPINION

With a record attendance, first-class speakers, a rich exchange of experiences and ideas, a flawless organization and excellent timing, the

Prepare! 2015 event unfolded in a manner which, according to all the participants (audience, speakers and organizers) was a success. The key to this success was the effort and commitment of a team which worked in every detail to achieve its goals. Rodrigo Cigliutti, an important figure in the ALEA Statistics division and the CIBELAE Products Committee, said that “this edition clearly showed that this seminar has gained international recognition and that the Corporation has gained more prestige as an event organizer”.

The significant outcomes of Prepare! 2015 have positioned CIBELAE as an undisputed leader in the gaming scenario and give assurance to its members that they are on the right track. With great satisfaction, Luis Gama expressed that “less than two years have passed since we took office as members of the new Board of

Directors and since Mr. Cotignola became Executive Director and the growth that we achieved has clearly surpassed our initial expectations”. Looking forward, the Corporation’s Director enthusiastically anticipated that “we achieved our first goal, which is to turn CIBELAE into a leader of the gaming industry in the region. Our next goal is to create a multi-jurisdictional game for the region entailing higher revenues for our lotteries. From an institutional perspective, we are consolidated and now it is time to work focused on a business approach”. The door to the world is open: with all sectors (both government and private sectors) working side by side with the same goals in mind, the new challenges posed by the market can be overcome.

PARAGUAY: PRESENT

In line with CIBELAE’s intention to develop the entertainment experience on a regional scale and work as a unit to strengthen the market, the National Gaming Commission of Paraguay (CONAJZAR), a brand new regular member of the Corporation, was present at the Prepare! 2015 event. It was represented by its own President, Javier Balbuena, who gave a detailed account of the condition of the organization which he presides and pointed out the importance of this event. “The seminars organized by CIBELAE and ALEA are always very productive. In fact, the changes being made at the Paraguay Lottery are born from concepts discussed at these activities. We are making a lot of changes, and we know that by being secluded in our own country we cannot learn how gaming activities are being developed worldwide”, he pointed out.

THEY CROSSED THE ATLANTIC

In addition to keynote lectures, the *Prepare! 2015* event included a trade show where all the main figures of the gaming sector had their own space. Located in their modern stands, the regulatory organizations and companies made their projects and products known to the public. This was the case for the French company PMU, which has been developing horse race betting activities in France and around the world since 1930, as well as sports betting and online poker activities since 2010. PMU is the third largest company in the horse race betting market, which handles a 9 million Euro-worth business and has entered into international agreements with 44 companies. Inès Hendili-Leon, a key figure of the PMU International Sales Department explained why they attended this event. “CIBELAE invited us to this event during a WLA seminar conducted last November. We consider that this region has great potential and we are here to network and offer the French horse races. This offer has to be tailored for each specific country since regulations vary from country to country”. Another foreign company which planted its flag at the trade show was GI TECH, an Indian company with significant technological development which is also a member of WLA. From their stand, the company representatives stated their clear intention to enter in the Latin American market. “This is our first time at this seminar and we are very happy to offer our product to the different gaming operators and customers in general. In fact, we promised that we will attend to future events organized by CIBELAE. The seminar is very well organized and provides a good networking platform”, stated Bonnie J. Wilson, the representative of GI TECH at *Prepare! 2015*.

SUPPORT FROM OUR STAR SUPPLIERS

The representatives of GLI, Boldt Gaming, Intralot, Novomatic and GITEch were present at both the trade show and seminar lectures as Star Suppliers of the Corporation. As a leading figure in the gaming industry for many years, Novomatic greatly trusted in the Latin American market and thus supported CIBELAE. Miriam Lindhorst, CEO of Novo Lottery Solutions, said that “we are here because we were invited by CIBELAE. It is a very strong Corporation in which we trust and I am sure that we share the goal of encouraging responsible gaming. This is achieved through modern technology by offering players a completely safe entertainment option, with the added bonus of knowing that you are doing a good deed since the funds go to different areas of each country”. Lindhorst also talked about the product that they offer. “Our technology strategy consists in capturing online betting. This proposal can be completed from any kind of terminal and helps develop solutions in more cost-efficient way”.

Like it did with all its initiatives, the company Boldt Gaming was by CIBELAE's side and set up a modern stand to present its new online gaming-related projects. Rodrigo Pérez, Commercial Executive of the company, expressed the idea of working with other gaming modalities. “We are showing new electronic sales channels and the truth is that they raised a lot of interest, especially among the key figures in the traditional sales channels. We plan to rely on them to promote the upcoming online gaming and to have interactive games inside our agencies”.

Evangelos Apostolakopoulos, CEO of Intralot in Peru, represented the company at the NH Gran Hotel Provincial hotel in Mar del Plata. He agreed with his peers on the potential of Latin American lotteries, he said that “there are things that must change, such as the applicable legislation, to be able to introduce new technologies, transnational games and sports betting. This is a very important matter since once each country starts regulating betting activities based on the new technologies, we will be able to manage the resources in a market that is growing globally and has millions of followers”.

During the lecture called “State Control over Entertainment”, the matter of current gaming laws was put up for discussion. One of the speakers was Karen Sierra Hughes, Director of GLI, whose presentation was based on her valuable experience in the private sector. She pointed out that “the seminar topics were varied and interesting and dealt with money laundering prevention and responsible gaming which are two very interesting topics that are gaining strength in our jurisdictions. We are very happy to keep supporting CIBELAE and ALEA in these processes and we look forward to working together in certification and control activities”.

CONTRIBUTIONS

SOCIAL RESPONSIBILITY

Working for Inclusion

CIBELAE's decision to undertake Social Responsibility actions in Ibero-America was materialized for the second time in Mar del Plata during the international seminar at which a LED TV was donated to the “Sentimiento Otamendino” sheltered workshop, which conducts daily non-profit works for the inclusion of people with disabilities.

In line with the mission and vision of each of the CIBELAE-member organizations – i.e. raising funds for good causes –, the Corporation started internalizing the practice of donating electronic devices to charitable orga-

nizations from the country hosting its various events.

This time the recipient was the “Sentimiento Otamendino” sheltered workshop, which operates in Comandante Nicanor Otamendi, a town belonging to the General Alvarado district in Buenos Aires province.

In a town with less than 10,000 inhabitants, the workshop is operated in a club called Club Círculo Deportivo, where 25 people with disabilities go on a daily basis to make paper envelopes and waste bags, which are later bought by the Otamendi community.

The person in charge of this NGO, Liliana Goyeneche, explains that “the group mainly consists of students of the Special Education School No. 502 and also adults with various levels of disability who, for different reasons, have been excluded and do not receive any kind of support”.

The sheltered workshop operates in a place granted by the local club, which was founded 90 years ago. Remodeling works are now being performed in the bocce court to facilitate the inclusion in sports of people attending the workshop to learn the trade of making paper and nylon products. “The club's kitchen is also being remodeled so that in a short time students are able to learn how to bake biscuits and pastries, thus broadening the scope of works at the workshop”, says Liliana Goyeneche.

“On behalf of the Comandante Nicanor Otamendi community, we thank the contribution made by CIBELAE and Lotería de la Provincia de Buenos Aires since it is very important for our students to have this TV to enjoy moments of leisure and entertainment while performing a decent job and, specially, to feel included and useful to society”, concludes Goyeneche.

The entity also receives the support of the Buenos Aires Province Ministry of Labor, the Ministry of Social Development and the Sports Secretariat, which owing to their joint efforts help improve the quality of life of those who need it most.

FIRST EDITION

The technological items were first delivered during the seminar conducted in Cartagena de Indias, Colombia, in 2014, where the top authorities of CIBELAE gave the electronic tablets to the Development Promotion Foundation of La Boquilla (Proboquilla), which seeks to raise the standard of living of socially-vulnerable people in the region.

FAIRS

SAGSE PANAMA

Debut with our own name

CIBELAE participated for the first time in the latest edition of the “SAGSE Central America & Caribbean” Gaming Fair held on May 13 and 14 in Panama City. The Corporation had its own stand at the event, where its authorities used this opportunity to meet with anyone interested in becoming members of CIBELAE, to give merchandising materials and promote the upcoming Congress to be held in Mendoza.

Participating in international events is vital for CIBELAE to ensure its growth and consolidate as an organization. Last May 13 and 14 in Panama City, this line of management achieved another major accomplishment: the Corporation was present at the “SAGSE Central America & Caribbean” Gaming Fair for the first time with its own stand. This 11th edition of the fair was held in El Panama Hotel, where a large CIBELAE delegation led by President Luis Gama and Executive

Director Néstor Cotignola planted its flag. The entire delegation was proud when the CIBELAE top authorities were invited by the hosts to cut the ribbon thus inaugurating the event. Without a doubt, this clearly anticipated the success that CIBELAE would have, from beginning to end, during its stay in the Panama land.

The fair was attended by local and international gaming operators, representatives of chains of casinos from the region and a number of international manufacturers coming from Bolivia, Paraguay, Argentina, Brazil, Chile, Nicaragua, Costa Rica, Mexico and the Caribbean islands. There was also a large local audience which was enthusiastic about the varied and interesting offer of activities. While the expo was taking place, there was also an agenda full of simultaneous activities, including the “SAGSE College”, where gaming hall technicians and dealers received training; the “4th Global Gaming Women in Latin America” (GGW), which was an event exclusively oriented to women in the gaming industry, and the “SAGSE University”, which addressed the topic of “Neuromarketing for Casinos: Emotionality and Creativity Oriented at Gambler Behavior”.

CORPORATE STAND AND SURPRISES

Every year the SAGSE Fair brings together the main gaming industry participants. The event has two venues: the capital cities of Panama and Argentina. In this latest edition, the CIBELAE stand was one of the most important ones among the 40 stands at the event. In addition to receiving merchandising materials, institutional magazines and informative brochures, visitors were invited to participate in a draw to win wine bottles. This proposal did not only draw the attention of the audience but also was a kick start to promote the upcoming event of the Corporation to be held in the “land of the sun and vineyards”, i.e. the 15th CIBELAE Biennial Congress which will be held at the Park Hyatt Hotel in the city of Mendoza, Argentina on September 22 to 24, which will be attended by many companies that

promised to participate either as exhibitors or as speakers.

The goal of attending to this kind of events is to network and broaden horizons for the organization, which was successfully achieved at the 11th “SAGSE Central America & Caribbean” Gaming Fair as well. In this regard, Mr. Cotignola pointed out that “at each exhibition, we try to make our work known and to show the gaming leaders the spaces that we have created. Last year, one of our goals was to add those lotteries, which despite of being in the region, were not members of CIBELAE. We managed to add 14 lotteries which are members of FEDELCO (Federation of Colombian Lotteries) and CONAJZAR (National Gaming Commission) of Paraguay, as well as new associate members”. He further said that “this is why we value these events and participate in them; this is undoubtedly a key aspect for this growth process”.

VISIT AND GOLDEN DRAW

While they were in Panama, the CIBELAE authorities seized the opportunity to visit the National Charitable Lottery of Panama. They were welcomed by its General Director, Mr. Efraín Medina, and his management team who accompanied the CIBELAE leaders in a tour around the facilities and explained them their work modality.

The CIBELAE President, Luis Gama, and Executive Director, Néstor Cotignola, also participated in “Golden Wednesday” (Miercolito de Oro), which is a traditional draw game that all people in Panama watch live, where the Governor of Panama Province, Rafael Pino Pinto, was also present. After the visit, Mr. Cotignola briefly stated that “lotteries in Central America are improving and have goals to achieve. We have seen here a lot of work and effort, and that filled us with pride and emotion”.

THE ORGANIZATION

NEW BRANCH OFFICE

A Milestone for the Corporation

CIBELAE is consolidating its presence in Central America with the inauguration of an office in the capital city of the Dominican Republic. The CIBELAE President, Luis Gama, and Executive Director, Néstor Cotignola traveled there to take part in this historical event, which forecasts more and stronger ties with the countries in Central America and the Caribbean.

It was born as a dream in June 2014, during a meeting of the Board of Directors held in the city of Fortaleza, Brazil. Less than a year later, this project to create a branch office for Central America and the Caribbean is now a reality. Due to the efforts of the Dominican Republic National Lottery work team and CIBELAE, the brand new office of the Corporation is operating since May 15 at the fourth floor of the building located at Av. 27 de Febrero 492, Santo Domingo, Dominican Republic.

The opening of the branch office was conducted during an emotional and well-attended inauguration ceremony. It was attended by Tiburcio Perdomo, the Commercial Director of the Dominican Republic National Lottery, acting on behalf of Manager José Francisco Peña Tavárez; Carlos Pereira of Santa Casa de la Misericordia of Lisbon, acting on behalf of Fernando Paes Afonso; and Armando Guerra, General Deputy Director of the National Charitable Lottery of Panama, acting on behalf of Efraín Medina. Representatives of our Star Suppliers (Novomatic, GLI and IGT), and a large delegation of CIBELAE members were also present.

PRIDE AND COMMITMENT

Like in any inauguration, there was a ribbon-cutting ceremony followed by speeches. The first words came from Tiburcio Perdomo, who is in

charge of this new branch office. He welcomed the attendees and talked about the importance of opening this office, for both the National Lottery and for the Dominican Republic as a whole. "We are proud of being members of CIBELAE and of helping this prestigious Corporation grow. Without a doubt, this regional office is a clear example of the growth sustained since Luis Gama and Néstor Cotignola took charge of the administration", said Perdomo. He further added that "one of our missions as an organization consists in assisting small lotteries and that will be one of the duties performed at this branch office".

Then, Perdomo gave the floor to the CIBELAE Executive Director, Néstor Cotignola, who especially thanked the Dominican Republic National Lottery and its managers, José Francisco Peña Tavárez and Tiburcio Perdomo, for contributing with the space, work and willingness needed to materialize this work. "It is pleasant to see how the Corporation's dreams and projects are coming true and we are proud for achieving this significant goal. We are confident that we will keep moving forward, making more dreams come true and honoring our key principle which is to keep bringing the Americas together through the lotteries", he said.

Finally, President Luis Gama thanked all the CIBELAE members and Star Suppliers present and said that "this is truly a day to celebrate for the Corporation". He also recognized that the Dominican Republic lottery was one of the driving forces for the growth of CIBELAE. "Its authorities have supported us since the beginning of our administration and we hope that their commitment is shared by other countries in the region. Without its contribution, we would not be celebrating this inauguration. Nobody imagined that in less than two years of administration we would be here and thus our challenge is to work harder every day", he said.

NEW PHASE

The opening of the regional branch office in Santo Domingo was a truly historical event for the gaming

participants in the continent. For CIBELAE, this represents a new phase marked with limitless growth, progress and expansion. For the Ibero-American lotteries, this means a major step ahead in the road to consolidation and regional unity. For everyone involved, it is an unmistakable sign that we are on the right track.

VISIT TO THE DOMINICAN REPUBLIC NATIONAL LOTTERY

Prior to the inauguration of the branch office, the top authorities of the Corporation visited the facilities of the Dominican Republic National Lottery, where they learnt more about its operation, talked to the work team, gave advice and planned future collaboration agreements.

Gama and Cotignola were welcomed by its Commercial Director, Tiburcio Perdomo, who showed them the facilities and introduced them to the persons in charge of the different areas. The visit ended at the Draw Games Room, where the CIBELAE officers learnt about the game modality and were able to see how the system brings social inclusion and transparency since it hires blind people who are duly paid for their work.

INTEGRATION

AGREEMENT BETWEEN WLA AND CIBELAE

Historical Cooperation Agreement

In an unprecedented event for the region, the World Lottery Association (WLA) Executive Committee and the Corporación Iberoamericana de Loterías y Apuestas de Estado (CIBELAE) Board

of Directors unanimously approved the execution of a Cooperation Agreement, which will help strengthen and supplement the work of these two organizations.

Driven by the exponential growth of CIBELAE, the World Lottery Association (WLA) Executive Committee started considering entering into a cooperation agreement for the WLA to have a stronger presence in Latin America.

Under this premise, CIBELAE and the WLA started developing a project with a dual goal:

- Improve WLA's access to information on the evolution of lotteries in the region, bearing in mind that lottery sales in South America, just like their organizational and training activities, have grown significantly over the last few years.
- Strengthen and consolidate cooperation efforts with CIBELAE in order to facilitate training and the organization of convention and seminars, and to promote the WLA security and responsible gaming standards.

In addition, CIBELAE is developing an initiative to increase its own membership and WLA's membership by

approaching the lotteries in the region which are not WLA members. Thus collaboration with WLA would consolidate this effort.

Hence, most of WLA's presence in the region will be channeled through this cooperation agreement and the ongoing support from the CIBELAE Executive Director's Office operating in Buenos Aires, Argentina, for a term of 2 years which may be renewed. Its functions would be to:

- Provide services to WLA members in Latin America by answering their questions and writing communications.
- Assist the Basel-based WLA office in gathering data (lottery sales, funds raised for good causes, etc.) on the WLA-member lotteries in the region to incorporate it, for instance, into the annual lottery data compendium and the WLA quarterly lottery sales indicator.
- Assist CIBELAE in developing a regional gaming map.
- Help the WLA offices with the organization of training events and congresses in Latin America.
- Support the promotion and implementation of the WLA responsible gaming practices and security control standards in the region.

- Identify news sources and the communication media owned by the Latin American members to contribute with the WLA magazine and website.

- Update the WLA electronic database.

- Cooperate with the CIBELAE Secretary's Office whenever necessary.

In this regard, the CIBELAE President, Luis Gama, said that the "materialization of this agreement fills us with pride, increases our commitment and calls the region to double its efforts since the approval of this agreement is a historical decision that serves to strengthen the bonds between the two organizations and benefits the gaming industry as a whole".

Along this line, the CIBELAE Executive Director, Néstor Cotignola stated that "this historical achievement of the Corporation clearly illustrates the expansion and strengthening process started under the management of Luis Gama which pursues the growth of gaming activities in Ibero-America".

WLA'S POSITION

"The WLA is proud and pleased to enhance the cooperation with CIBELAE and the lotteries in Latin America. During a meeting held on September 4, 2014, a Cooperation Agreement was unanimously approved by the WLA Executive Committee members in order to enhance and consolidate the CIBELAE and WLA cooperation. For the WLA, we trust this cooperation will increase our visibility in Latin America and improve the exchange of data and information between the CIBELAE office in Buenos Aires, Argentina, and the WLA HQ office in Basel, Switzerland.

It is well-known and respected fact that lottery sales in South America have significantly grown over the last few years, just like CIBELAE's organizational and training activities. The cooperation agreement will, among other things, facilitate a timely and accurate collection of lottery data to prepare the WLA quarterly lottery sales indicator and annual lottery data compendium, two statistical tools that shed light on the importance and significance of lotteries and their common mission to raise funds for good causes.

The agreement will also improve and consolidate the cooperation with CIBELAE to facilitate access to training and seminars, the promotion of the unique WLA security and responsible gaming standard and the organization of conventions.

The WLA works in collaboration with all the five Regional Association to ensure there is not a duplication of effort and competition and that all members obtain the maximum benefit. In furtherance of this goal the WLA views the content of the enhanced cooperation as a starting point towards a better future and thank the CIBELAE Executive Committee, the CIBELAE business offices and in particular Luis Gama and Néstor Cotignola for their engagement in achieving this goal".

ASSOCIATE MEMBERS

GAMING NEWS

Advice and Trends

The communication at the points of sales, the competitiveness in the sports betting business, the update of knowledge and the relationship with new technologies are normal concerns shared by everyone involved in the gaming industry. On this occasion, our Star Suppliers ("Provedores Estrella") share their experiences and a glimpse to the future on each of these topics. Here's the valuable contribution of GTech, Intralot, GLI and Boldt Gaming.

POINTS OF SALES: A FIELD TO BE CONQUERED

According to GTech, the key to overcoming challenges in an increasingly competitive market is communication at the points of sales. Here are some tactics for action.

Given that the market is currently saturated with products, services and offers, companies and stores have been forced to implement a more innovative and assertive approach in their communication with consumers. In this case, communication channels have been increasingly taking the spotlight, including the points of sales where consumers buy products and also interact with our brands.

The Latin American gaming market is not an exception to this trend. In a regional context of decelerated economic growth and inflation, the offer of products and services is rising. As if it not were enough, illegal gaming operators are capturing a share of the market by offering higher prizes for the same games and are gaining visibility by offering mass consumption products. Therefore, retailers need a well thought out and powerful communication strategy.

Like the mass consumption companies that have always had to fight face to face to gain a space, visibility and presence, we must learn to compete with similar lottery products (which in many cases are illegal) available at another or even within the same stores. Therefore, we must increase our advertising investment, our visibility and our activities at the points of sales.

In areas with great levels of illegal competition, a successful strategy was telling more and more people about the winners who won at a point of sales, thus giving credibility to retailers. In addition, promotional payments are shaping up as a great alternative to persuade players and compete against high prize products offered by illegal lotteries. In Costa Rica, the action of mass media is supplemented with advertising materials placed at the point of sales. Through these materials, the player in-

teracts with the brand while receiving information of, among other things, the stores where the winning tickets were purchased. Also "Below the Line" (BTL) and promotional activation actions are being taken. Moreover, to reinforce trust in legal gaming, the winners are made known through the mass media as part of brand campaigns in Colombia.

In addition to communication strategies, there is the building of strong partnerships with retailers as a way of protecting the members in our network from being recruited by illegal operators who offer higher commissions. The loyalty programs, which reward the achievement of sales goals, encourage and strengthen the relationship with retailers. For instance, a "Privileges Network" has been implemented in Colombia since 2012. This is a loyalty plan under which retailers earn points—based on the sale of specific products, which may be exchanged for brand products. In 2014, between 25% and 40% of the 2,000 retailers who were part of this program achieved their quarterly sales goals, and indicators of satisfaction with the program are growing year after year.

As for the direct competition on the shelf, if we want to stay among the brands that are most remembered by consumers, it is vital that terminals are placed at strategic places in the point of sales, where consumers wait in line to pay. Again the Colombian case serves as an example: points of sales that moved their terminals from the back of the store to key areas increased their sales by 18% to 40%. Also a performance program called "The Perfect Store" has gained more and more acceptance from the points of sales and sales force due to an effective communication of the product portfolio.

In this journey, it is essential that retail-

ers are encouraged to give more visibility and space to our products, i.e. showing them the income that could be earned in commissions from lottery products by square meter is a good alternative.

In Colombia, some studies showed that games of chance generate up to 7 times more sales and up 2 times more profit margins per square meter for the retailer store than many other mass consumption products.

As for lotteries, supplemental businesses that contribute with additional revenues should be considered. One of them is the development of a regulated Video Lottery Terminal (VLTs) distribution network placed in locations such as bars, restaurants and supply stores. Having been implemented by some organizations in North America and Europe, this innovative product helps eliminate illegal gaming machines by replacing them with a VLT distribution network centrally controlled by the government authority. In Italy, the VLT gross income has increased an average of 120% every year since it was first introduced in 2010. This was by far the highest income increase in the gaming market since the last decade, while the traditional games of chance maintained a stable annual growth of 7%. Another supplementary activity is to offer business services such as mobile phone credit recharge, bill payment and correspondent banking services. These can be integrated into the existing gaming infrastructure, which is totally safe, reliable and stable.

To sum up, a sales strategy aimed at improving the offer, display and communication of new products and services is not only necessary but essential to compete with other mass consumption products and with illegal gaming products.

SPORTS BETTING: VALUE-ADDING B2B

Ben Simchon, Betting Director at Intralot and an online betting trading expert, explains how to get a competitive advantage in regulated markets.

For sports betting operators, offering and pricing a competitive product live and before the game is even started, like they do with thousands of events every month, entails a significant investment in Operating Expenses (OPEX) and Capital Expenditure (CAPEX). The software and technological infrastructure, the obtaining of information sources from third parties, the development of pricing algorithms and the creation or procurement and retention of the human resources expertise necessary for pricing and trading may become a burden in terms of financial costs. In this scenario, the sub-contracting of betting content and trading back-end activities from name-brand B2B services providers has become a logical and beneficial alternative. Through this option, operators may take advantage of the lower costs offered to suppliers and have financial resources available to spend them in those activities which are the main sales boosters, i.e. product trading and customer services.

Together with this process, a new trend, the growth of large-scale sports betting activities and the sub-contracting of name-brand B2B services providers to manage such activities, has accelerated the commoditization of offers. Besides, most bets are similar in appearance (both in terms of content, pricing and player-oriented risk management practices), thus reinforcing the idea that trading efforts and spending are the only potential differentiating factor. In this context, is there something that an operator can do to differentiate their offer and increase customer fidelity and in turn obtain a better profit margin and manage risks efficiently? There are certainly lessons that they can learn by paying attention to three operator categories.

The first category includes the most successful operators among large operators, who have both the internal resources and the expertise to individually handle multiple target customer markets. The second cate-

gory consists of smaller operators who are however very successful in their particular markets (normally it is a sole market which is often regulated). Finally, there are those operators who have achieved success by managing bets in closed monopoly markets (they are often organizations that manage operations in their own name). This third and last category frequently manages low odds bets and is bound to compete with "grey market" operators, who offer higher odds and are benefited with fewer regulatory and tax obligations (if any).

These three categories of successful operators have something in common, a way of management which differentiates their bets from the average ordinary name-brand sports bets. They engage in the following practices:

- Limit to the overall size of the sports bets. Since this is a specific-customer market (especially if one is aiming at a single jurisdiction or geographical market), there is a margin above which, although it starts being affected by law of diminishing returns, the risk potential is needlessly increased. This is true for pre-game bets and live bets.
- Focus on bet content quality and its coverage based on the target market preferences and maturity, and betting trends.
- Customized pricing and trading for local interest events, instead of just going along with the market consensus.
- Finally, marketing and promotion practices in line with the above.

It is important to point out that these practices are not intended to replace standard pricing practices for market-based trading and liquidity. They are rather used to improve the quality of sports betting and risk management practices for a sub-set of locally relevant sports bets. What trading and sports betting management practic-

es have in common is that they both require an in-depth knowledge of the target-customer market characteristics and considerable experience in obtaining and using this information to increase not just the volume of business and profitability, but also to capture and create fidelity in customers. These practices can help differentiate sports bets and their operators from an ordinary sports betting broker, thus giving the former a competitive advantage in a specific market. They may be considered to be part of an expert customization and localization process, which certainly depends on starting with a large and competitive set of sports bets.

It is understandable that a great number of betting brokers are unable to spend money in the necessary skills, technical expertise and localization tools. This applies to those who chose to get their sports bets and trading services from a name-brand B2B services provider. We believe that operators should look for B2B partners who are capable of providing a customized service solution for a target market. At the time of choosing a partner, the goals should be to:

- Get a localization solution managed by experts in terms of content, profitability and risk management.
- Receive supplementary services for the strategic planning, the management of sales channels and to have trading and promotion practices aligned with sports betting management.
- Inquire about business models which may involve both the operator and B2B services provider in some kind of partnership under which they share common performance goals.

The trend is that the B2B market will soon move to individual solutions adjusted to the market. The first operators to do this will get a significant competitive advantage against "imitation" sports bets.

HIGH-LEVEL TRAINING

In an industry where change is the only constant, the update of knowledge is the norm. In furtherance of this goal, the GLI University, a training center for the gaming business participants, was created.

GLI University is a training center for the key players in the gaming industry—lotteries, regulators, suppliers and operators—, regardless of their level of experience and knowledge. The courses are delivered by engineers with technical training and are intended to provide updates of the latest new technologies and other critical topics for those involved in the gaming industry. In addition to the basic course of study, which is the foundation of the program, GLI University conducts Roundtable sessions annually and regional seminars and training courses regularly, which are all tailored to meet the individual needs of their recipients. The organization has a permanent campus at the Las Vegas laboratory, but it also conducts training events at the client's facilities.

Among its credentials, the center was recently nominated to the Totally Gaming Awards for "Educational Development Program of the Year in the In-Person Games Casino Sector". Moreover, the GLI University trainers are world-renowned leaders and experts in their respective fields. In addition to fulfilling their duties at GLI and at the GLI University, they are well-respected speakers in the circle of conferences of the global gaming industry.

The courses subjects, which are prepared by experts, go from the basics, such as slot machines and iGaming fundamentals, to more advanced topics, such as the ISO standards, systems

and advanced iGaming. Regardless of the level, the GLI University work is focused on turning trainees into leaders in information and knowledge, thus obtaining a competitive advantage for their businesses. Hence, the center provides training on areas of great interest, such as Best Practices in Lottery Draws, ISO Standards, WLA SCS Standards, basic and advanced iGaming, Responsible Gaming, and Money Laundering Prevention Practices, among others.

ROUNDTABLES

Every year, GLI University conducts Roundtables in Europe, North America and Latin America. These are free events which bring together, in the same place, the largest number of gaming regulators and lotteries from around the world. They come from a wide range of jurisdictions and participate in presentations and in-depth discussions about the most relevant topics for the region, thus becoming the perfect opportunity to learn, for instance, about new technology, its impact on the jurisdictions and current status of each of jurisdiction in the region, and to build and strengthen relationships among peers.

NEXT DESTINATION: BOGOTÁ

The 2015 Roundtable in Latin America and the Caribbean will be held in the city of Bogotá, Colombia, on

August 26 and 27. COLJUEGOS, the Colombian gaming and lotteries regulator, will host this event. It should be mentioned that the 2014 edition brought together more than 50 attendees from Argentina, Brazil, Chile, Costa Rica, the Dominican Republic, Guyana, Honduras, Jamaica, Mexico, Panama, Paraguay, Peru, Saint Lucia, Trinidad and Tobago and the United States Virgin Islands.

This initiative will be focused on relevant topics for Latin America and the Caribbean, and attendance will be free and exclusive for regulators and State Lotteries. Some of the topics to be addressed at the conference include: Legislative and Political Process in the Creation of a New Gaming Law; Minimum Internal Controls - Technical Gaming Standards; Development, Authorization and Operation of New Games; Online Gaming (iGaming) and Regulatory Models; Sports Betting: Regulation, Authorization, Supervision and Operation; Current Status of the Equestrian Sports Industry, Illegal Gaming vs. Skill and Ability; Profitability in the Lottery Business and Tools for an Orderly Growth; Multi-jurisdictional Lotteries - Governmental and Technical Aspects; Responsible Gaming Policies and Money Laundering Prevention; and Monitoring and Control Systems. This is undoubtedly a great opportunity for the CIBELAE regular members to continue reinforcing their bonds and business-applied knowledge.

NEW TECHNOLOGIES AT OUR SERVICE

The new platforms to capture bets pose great challenges for the lotteries and their official agent network. The ability to adapt to the needs of new players and the flexibility offered by technological platforms are the keys to stay in the game, prevent the growth of unauthorized online gaming and maintain the volume of revenues.

Along with the advancements of Internet portals and smartphone apps into our daily life, the expectation to transform daily habits into simple and entertaining tasks is growing. Consumers, especially the new generations, have reached the conclusion that they no longer need to wait. Traditional structures are forced

to give an answer with new ideas and innovative offers.

Instead of watching how their market share (and consequently their income) is gradually reduced, the official agents expect to team up with these new technologies and be part of this new stage. Thus some technological operators have turned

this concern into an opportunity for the official agent network. In fact, they have identified a specific key role exclusively for the traditional point of sales. Their direct contact with players plus the current deployment of a sales network turns the point of sales into a potential candidate to handle the inflow and outflow of money from the virtual system. They expect that the relationship built between the player and agent can later result into a bet. Due to this relationship, the agent can

be sure of having an income and can ensure an increase in the revenues needed by the gaming organizations to continue performing their social work. In addition, the current technologies will allow for the inclusion of consumers who do not regularly place bets with a gaming agency, but who are potential buyers of the products offered at the official point of sales. To accomplish this, we must have the collaboration of the official agents, who may expect a payment for their

services, which go beyond the cash register operation and also involves aspects such as customer loyalty building, promotion and improvement of the betting capture process. Internet portals and smartphones are part of our lives and sooner or later they will come to claim their share of the betting market. Turning official gaming agencies into the gateway to these channels may be the answer that all agents are looking for.

NEXT DESTINATION

15TH CIBELAE CONGRESS

Welcome to Mendoza

From September 22 to 24 a new edition of the traditional biennial Congress organized by the Corporation will be held in the land of Cuyo. Between mountains and vast vineyards, the whole gaming industry will meet convened by an intense agenda of activities, including the meeting of the Board of Directors, the General Assembly, companies trade show, training lectures, shows and, as usually, a meeting with colleagues. This event cannot be missed.

Mendoza has one of the most beautiful and striking landscapes, not only of Argentina but of the continent. Its wine, which is the main product of its land, is world famous. This is the scenery chosen by CIBELAE to organize its 15th Congress to be held this year from September 22 to 24. Under the motto "bringing the world together through the lotteries", this event will be conducted at the facilities of the Park Hyatt in downtown Mendoza, with the Andes Mountain as a framework.

The Congress agenda includes the meeting of the Board of Directors and the General Assembly, where all actions taken during the presidency of Luis Gama will be ratified and the new members of the executive body

will be announced. As it is customary, there will also be talks and lectures on different topics given by experts and key figures of organizations such as the *World Lottery Association* (WLA) and the *North American Association of Estate and Provincial Lotteries* (NASPL), a trade show where the Associate Members and Star Suppliers will show their best products and the traditional contest of advertising spots.

Among so many activities and work, a little time of leisure and entertainment is a must-have. The offer includes local artist shows and a visit to the best vineyards of Mendoza province, where the taste of the wine will perfectly combine with a pleasant talk with colleagues.

INTERESTING FOR EVERYONE

The Congress is one of the most important events organized by the Corporation, which entails projecting its image abroad. Held every two years, this event is planned to meet various needs, such as to delve deeper into specific and new topics related to the development of the gaming industry that draw the attention of the gaming market professionals, pursue a commitment toward progress and continuity, and consolidate relationships among the leaders of different organizations. To achieve these goals, the Corporation, together with Asociación de Loterías Casinos Estatales de Argentina (ALEA), took the responsibility to plan and coordinate

the technical agenda of the Congress, so that it is interesting for all its Regular, Regular Observer and Associate Members and Star Suppliers.

For more information, go to: www.congresocibelae2015.com.

ALL ACTIVITIES LISTED DAY BY DAY

MONDAY 21:

- Arrival of delegations.

TUESDAY 22:

- In the morning, meeting of the CIBELAE Board of Directors and, simultaneously, a meeting of ALEA.
- In the afternoon, meeting of the CIBELAE General Assembly to define, among other important things, the new authorities. Trade show inauguration at 5 PM.
- In the evening, Congress welcoming dinner at the hosting hotel.

WEDNESDAY 23:

- In the morning, lectures start at 9 AM.
- In the evening, closing of day session with dinner and show.

THURSDAY 24:

- In the morning, more lectures.
- By midday, closing of the Congress, lunch at a vineyard and start of Networking.

THE LAND OF GOOD WINE

On October 30, 1987, the city of Mendoza was named the International Capital of Wine by the OIV (International Organization of Wine) and the 8th World Capital of Wine. It is part of a World Network of famous wine-making cities, including Bordeaux or Florence. All these facts, explained in detail at its tourist website —www.ciudadmendoza.gov.ar—, place the Mendoza wines in an exceptional position around the world, with the Malbec being its signature wine. As if it not were enough, the capital city of Mendoza was chosen as one of the “21 Wonderful Cities in the World” in the New 7 Wonders Cities contest.

This is the city’s letter of presentation which obviously includes the beauty of its mountainous landscape and its location at the foot of one of the highest peaks of the Andes Mountain Range. It looks like an oasis city which exists due to artificial irrigation. Its distinctive features include tree alleys, irrigation ditches, and wide sidewalks and restored green spaces, which offer an excellent quality of life to its residents and visitors.

Founded in 1561 by Pedro del Castillo, the city has world-renowned gastronomy with a menu that goes from international dishes offered by large hotels to the typical and gourmet dishes served at smaller restaurants. It has a dynamic artistic and cultural life, with theaters, museums, art galleries and handicraft exhibitions that enrich the day-to-day life. In this always lively city, pubs (establishments where you can relax and dance), theaters, cinemas and casinos stay open late at night. Besides, this is the ideal place to go on a tour to major tourist attractions in the province, such as the Wine Roads. There are more than enough reasons to visit the city of Mendoza, which is an unmissable opportunity to reunite with nature and history, to meet new friends and, why not, to even find yourself.

MORE INFORMATION

Go to: www.congresocibela2015.com

Twitter: [@direjecibela](https://twitter.com/direjecibela)

CIBELAE is a free four-monthly publication distributed by Corporación Iberoamericana de Loterías y Apuestas de Estado. **Madrid Main Office:** C / Capitán Haya 53 - 28020 Madrid, Spain - Phone: +34 91 596 23 66 / 70 - Fax: +34 91 533 94 34 - **E-mail:** secretaria.general.cibelaes@selsae.es - **Buenos Aires Branch Office:** Paraguay 914 - 7° Piso "A" - C1057AAN CABA - Argentina/Argentina - Phone: +54 11 4394 5498 / 4328 2451 - **E-mail:** direjecibelaes@gmail.com - **Santo Domingo Branch Office:** Av. 27 de febrero 492, 4° piso - 10305, Santo Domingo, Dominican Republic - **Website:** www.cibelaes.com - **Facebook:** www.facebook.com/Cibelaes - **Twitter:** @direjecibela

BOARD OF DIRECTORS: **Chairman:** Mr. Luis Gama (Dirección Nacional de Loterías y Quinielas, Uruguay). **First Vice Chairman:** Lic. Efraín Medina (Lotería Nacional de Beneficencia, Panamá). **Second Vice Chairman:** Mr. José Francisco Peña (Lotería Nacional Dominicana, Dominican Republic). **General Secretary:** Ms. Inmaculada García (SELAE, Spain). **Board Members:** Mr. Fabio Cleto (Caixa Econômica Federal, Brazil), Ms. Delia Emilia Villalobos Álvarez (Junta de Protección Social, Costa Rica), Ms. María Esther Schermann Leño (Lotería Nacional para la Asistencia Pública, Mexico), Mr. Ernesto Vallecillo (Lotería Nacional, Nicaragua), Mr. Fernando Paes Afonso (Santa Casa Da Misericórdia de Lisboa, Portugal), Mr. Óscar Ernesto Romero (Lotería del Táchira, Venezuela). **Executive Director:** Mr. Néstor Cotignola (ALEA, Argentina)

EDITION: CIBELAE: **ADVERTISING:** Elena Peñalva - Phone: +34 91 596 23 66. **EDITORIAL PRODUCTION:** www.tresimple.com.ar. **Commercial Director:** Jorge Berlín. **Art and Design Director:** María Laura Butta. **Content Director:** Tomás Fournes. **General Coordination:** Carolina Cabado. **Desing:** M&A Diseño y Comunicación. **Photography:** Getty Images, Mauro Rizzi and Jorge Casado. **Translation:** Tradutexto. **Collaborators:** Juan Manuel Berazaluze, Marcos Perco, Ofelia Maiztegui, Emilia Parajón and María Luz Merani. **Acknowledgement:** Special thanks to Mélissa Azam, to the Star Suppliers and to everyone who made this publication possible.

The publication of personal opinions expressed by collaborators and interviewed parties does not necessarily mean that they reflect the opinion of CIBELAE or the editors of this magazine.



m o b i l e
lottery

Tom, Nueva York

LOTERÍA

¡Los días de suerte están por venir!

Sergio, Río

RASCAS INSTANTÁNEOS

¡Rasca y gana!

Wang, Pekín

INFO SOBRE SORTEOS

¡Todo lo que necesitas saber!

George, Atenas

REDES SOCIALES

¡Comparte la diversión!

Jacqueline, París

DONA

¡Comparte la suerte!

Marco, Roma

DEPORTES POR MÓVIL

¿Estás listo para la acción?

James, Londres

ESTADÍSTICAS

¡Estadísticas de lotería de un vistazo!

Las Loterías pasan al móvil.

INTRALOT presenta "Mobile Lottery". La primera aplicación nativa de la industria que permite participar en todos los juegos de una organización de Lotería.

En un mundo en rápida evolución, tienes que estar al tanto y presente en todo momento. La lotería móvil va adonde van los jugadores. Únete a la marcha y forma parte de una plataforma de lotería innovadora que convierte el mundo en un parque de juegos.

Disponible a nivel mundial en:

www.intralot.com

intralot



IGTTM

Una combinación ganadora

GTECH, la empresa más grande de lotería en el mundo, e IGT, líder en equipos de juego a nivel mundial, se están fusionando para crear una empresa líder en la industria del juego, sin precedentes en el mundo. Adoptando el nombre de IGT y la identidad visual de GTECH, estamos fusionando dos marcas icónicas en una sola gran marca. Juntos, tenemos una posición única para proporcionar a mercados patrocinados por el gobierno y la industria del juego comercial, soluciones probadas a través de productos y canales de distribución.