

Diciembre 2017

# ANAPAL

Año 21 - Nº 60

El Boletín

Agrupación Nacional de Asociaciones Provinciales de Administraciones de Loterías

*¡¡¡Feliz Navidad para todos,  
buenas ventas y mejor 2018 !!!*



*Entrevista con Manuel Izquierdo,  
con motivo de su dimisión como presidente de Anapal*  
pág. 22



## ○ CURSOS DE FORMACIÓN 2018

Plan de Referencia Oficial Administraciones de Loterías  
Cursos Gratuitos

# LOTERIA 4.0

Una nueva mirada al progreso de tu negocio  
Claves para su digitalización



*Aunque todas las empresas españolas tienen acceso a internet y las tres cuartas partes tienen su propia página web, **sólo una minoría de compañías españolas utilizan procesos digitales avanzados**” (informe Roland Berger)*



Al completar el curso recibes

**3.000 €**

**DE AYUDA DIRECTA**

Para la digitalización de tu lotería (\*)



**Infórmate y reserva plaza  
antes de que se agoten**

**915 27 15 78**



# Carta del Presidente



**Muchos amigos, conmigo, han hecho este largo viaje.  
A todos ellos les doy las gracias**

*T*odas las etapas de la vida tienen principio y fin, y la mía como presidente de ANAPAL ha llegado a su fin.

*Han sido 21 años ininterrumpidos ocupando la presidencia de nuestra Agrupación. Desde su fundación hasta ahora. Y ya ha llegado el momento no de abandonarla, pues seguiré como uno más de vosotros, sino de dejar la Presidencia que con sus pros y contras ejerzo desde hace tantos años.*

*Ha sido para mí un honor estar a vuestro servicio, a las duras y a las maduras, pero siempre, con sus aciertos y sus fallos, que de todo ha habido, al servicio del colectivo.*

*Hay dos cosas que nadie me podrá quitar nunca. La primera todo lo aprendido del mundo del juego público y en especial de la Lotería Nacional, el juego más querido por mí, y creo, sin temor a equivocarme, por la mayoría de los Administradores de Loterías. La segunda, la cantidad de personas que he conocido y en especial, los muchos amigos que conmigo han hecho este largo viaje. A todos ellos les doy las gracias.*

*Desde luego que también algún enemigo me he granjeado, pero quiero declarar y bien alto, que nunca ha sido esa mi intención. Pero muchas veces a la hora de tomar decisiones no se puede contentar a todos. Siempre hay alguien que se siente perjudicado. Es inevitable.*

*Han sido también varios los Presidentes de SELAE ahora, y antes Directores Generales, de ONLAE y después LAE, los que en el ejercicio de mis funciones he tratado. Ha habido de todo. Buenas, regulares y malas relaciones. Aunque siempre he partido con la idea de que fuesen buenas. Sin embargo, invariablemente se repite lo mismo cuando hay diferencias. Se "tensa la cuerda" y aunque yo nunca he intentado romperla alguna vez se ha roto. También quiero manifestar, y también bien alto, que para mí siempre ha sido*

cont. pág. siguiente

# Carta del Presidente



*una cuestión profesional y nunca personal, pues a la hora de la verdad todos somos personas, y desde el punto de vista de cada cual todos pensamos, y quiero creer que de buena fe, que tenemos la razón y la verdad.*

*Lo mismo me pasa con los empleados de "la casa". He tratado y conocido desde al más humilde ordenanza hasta los más altos directivos. No tengo quejas en la relación, por lo general de respeto y educación. Aprovecho para despedirme de todos. Ya sabéis donde está vuestra casa.*

*Ahora se va a abrir en ANAPAL un periodo de transición que culminará con un proceso electoral, para la Asamblea del año que viene, y elegir así a nuestro nuevo Presidente. Mientras tanto La Junta Directiva asume la dirección de ANAPAL. De alguna manera no será novedad, pues mis pasos y decisiones siempre han contado con el respaldo de la Junta. Naturalmente, todo se hará de acuerdo a los estatutos y recibiréis cumplida información del proceso y de la futura Asamblea.*

*Deseo lo mejor a quienes me sustituyan. No es tan fácil como parece ser el Presidente de la mayor (y creo que hasta ahora, la mejor) Asociación de Administradores de Loterías. Muchas veces se me ha hecho responsable de decisiones de SELAE con las que yo nada tenía que ver. Muchas veces he sido el destinatario del desahogo de los asociados.*

*Llegada la hora del recuento, evaluo con indulgencia mis errores, los que cometí y los que se me atribuyen sin motivo. Valoro con humildad mis aciertos, que también los hubo, y con agradecimiento cualquier palabra o gesto de apoyo recibido, porque en ellos me apoyé en la duda para continuar en el camino. Y queda mucho camino por recorrer. Os digo adiós con un poco de pena, es cierto, pero también con cierto alivio. El mismo que tendrán algunos al verme partir. A todos, también a ellos, mi sincero abrazo.*

*Y ya por último no me queda más que despedirme de todos vosotros. Os deseo lo mejor y pido, a los que aún no sois de ANAPAL, que os asociéis. Nuestra lucha, -la lucha por defender las "Loterías del Estado" y a sus Administradores-, es responsabilidad de todos.*

*Hasta siempre.*

**Manuel Izquierdo Morillo,  
Presidente de Anapal**

# SUMARIO



3.- *Carta del Presidente*

7.- *Editorial*

8.- *El sorteo de Navidad, evolución y propuesta de futuro*  
Josep Manuel Iborra



12.- *Nuevos Canales de Comunicación*  
Jorge Anta y Borja Muñiz



14.- *La Memoria de SELAE del año 2016*  
Miguel Hedilla



18.- *Asesoría Jurídica:*  
*El aplazamiento de las deudas tributarias de los autónomos.*  
*¡¡Por fin se ha aprobado la Ley del Trabajo Autónomo!!*  
Miguel Hedilla de Rojas



22.- *Manuel Izquierdo entrevistado por el Boletín*  
*con motivo de su dimisión como Presidente*  
Redacción Anapal



34.- *El mayor premio es compartirlo*  
Redacción Anapal



42.- *Informática Q destina 900.000 € para ayudas directas*  
*a las Administraciones de Lotería 4.0*  
F. García Gudiña

45.- *Clases de matemáticas*  
Borja Muñiz

46.- *Vuelta a la edad de piedra 2.0*  
J.Luis Sánchez

**Director:** Miguel Hedilla de Rojas • e-mail: [abogado@anapal.org](mailto:abogado@anapal.org)  
**Domicilio:** A.N.A.P.A.L., C/ Zaratán, 7, Bjo 2 - 28037 Madrid  
Tel. 91 304 05 41

Horario de atención telefónica de lunes a jueves:  
de 11,30 a 13,30 y de 17,00 a 19,00

[www.anapal.com](http://www.anapal.com) • e-mail: [gestion@anapal.com](mailto:gestion@anapal.com)  
Depósito Legal: M-22.423 - 1996

**Imprime:** Suministros Gráficos 2000, S.L.  
**Edición:** 4.500 ejemplares

# ¡NO TE PIERDAS ESTA OFERTA!

Marca:  
**Hisense**

**Cartel Digital Horizontal de Resultados y Botes 32"**

**440 €**

I.V.A. no incluido

| BONOLOTO |    |    |    |    |    |    |    |   |  |
|----------|----|----|----|----|----|----|----|---|--|
| 7        | 2  | 8  | 14 | 16 | 33 | 48 | 9  | 2 |  |
| 6        | 6  | 11 | 17 | 24 | 28 | 31 | 33 | 9 |  |
| 5        | 5  | 34 | 37 | 38 | 45 | 46 | 4  | 3 |  |
| 4        | 5  | 10 | 13 | 19 | 20 | 34 | 21 | 3 |  |
| 3        | 2  | 8  | 11 | 16 | 17 | 42 | 40 | 7 |  |
| 2        | 11 | 13 | 16 | 19 | 29 | 49 | 46 | 6 |  |

| EUROMILLONES |   |    |    |    |    |   |    |  |  |
|--------------|---|----|----|----|----|---|----|--|--|
| 6            | 3 | 17 | 26 | 38 | 40 | 4 | 10 |  |  |
| 3            | 8 | 27 | 39 | 46 | 49 | 2 | 6  |  |  |

| LA PRIMITIVA |   |   |    |    |    |    |    |   |           |
|--------------|---|---|----|----|----|----|----|---|-----------|
| 7            | 3 | 4 | 20 | 24 | 29 | 49 | 5  | 7 | 440.304   |
| 5            | 1 | 6 | 25 | 35 | 36 | 41 | 20 | 3 | 4.623.007 |

| BOTES                    |                 |
|--------------------------|-----------------|
| Bono Loto                |                 |
| La Primitiva             | 12 16.400.000€  |
| Euro Millones            | 10 111.000.000€ |
| El Gordo de la Primitiva | 15 12.400.000€  |
| La Quiniela              |                 |
| El Quinigol              | 15 495.000€     |
| Lototurf                 | 12 1.090.000€   |
| Quintuple Plus           | 12 16.000€      |



**Portalistas Digital Táctil 23"**

**500 €**

I.V.A. no incluido

Marca:  
**PHILIPS**

## ¿...Y SI TE LLEVAS LAS DOS?



+

| BONOLOTO |    |    |    |    |    |    |    |   |  |
|----------|----|----|----|----|----|----|----|---|--|
| 7        | 2  | 8  | 14 | 16 | 33 | 48 | 9  | 2 |  |
| 6        | 6  | 11 | 17 | 24 | 28 | 31 | 33 | 9 |  |
| 5        | 5  | 34 | 37 | 38 | 45 | 46 | 4  | 3 |  |
| 4        | 5  | 10 | 13 | 19 | 20 | 34 | 21 | 3 |  |
| 3        | 2  | 8  | 11 | 16 | 17 | 42 | 40 | 7 |  |
| 2        | 11 | 13 | 16 | 19 | 29 | 49 | 46 | 6 |  |

| EUROMILLONES |   |    |    |    |    |   |    |  |  |
|--------------|---|----|----|----|----|---|----|--|--|
| 6            | 3 | 17 | 26 | 38 | 40 | 4 | 10 |  |  |
| 3            | 8 | 27 | 39 | 46 | 49 | 2 | 6  |  |  |

| LA PRIMITIVA |   |   |    |    |    |    |    |   |           |
|--------------|---|---|----|----|----|----|----|---|-----------|
| 7            | 3 | 4 | 20 | 24 | 29 | 49 | 5  | 7 | 440.304   |
| 5            | 1 | 6 | 25 | 35 | 36 | 41 | 20 | 3 | 4.623.007 |

| BOTES                    |                 |
|--------------------------|-----------------|
| Bono Loto                |                 |
| La Primitiva             | 12 16.400.000€  |
| Euro Millones            | 10 111.000.000€ |
| El Gordo de la Primitiva | 15 12.400.000€  |
| La Quiniela              |                 |
| El Quinigol              | 15 495.000€     |
| Lototurf                 | 12 1.090.000€   |
| Quintuple Plus           | 12 16.000€      |

**= 845 €**

I.V.A. no incluido

**innovación**  
en panelados, s.l.u.

965 80 71 16

info@grupo-jcm.com

www.grupo-jcm.com

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

Promoción válida hasta el 31 de Diciembre de 2017 o fin de existencias

\* Para acceder a la oferta, es obligatorio la permanencia mínima de un año en nuestro servicio de actualización de datos de la Cartelería Digital.

\*\* Promoción no sujeta a puntos descuento del Catálogo 2017

# Editorial



*Y* a dije en el número anterior que tenía la sensación que desde SELAE se funciona muy despacio. Y efectivamente así es, pues todavía no han decidido el asunto de las comisiones.

*La única explicación que vemos es que como lo decide el Ministerio de Hacienda, "con la que cae", se lo están dejando para lo último. Es obvio el que por desgracia hay muchos asuntos bastante más graves, con diferencia, a los que atender. Me estoy refiriendo a la cuestión catalana. Ojalá que todos los problemas del gobierno fuesen las subidas de comisiones de los Administradores de Loterías. Sería señal de que España, efectivamente, va bien.*

*Todo el colectivo está ya inmerso en la campaña de navidad el año 2017 y desde luego sería el broche perfecto de la campaña. Ya veremos, porque SELAE no es que solo sea lento, sino que nos suele sorprender, cada vez menos, con malas noticias.*

*La profesión de Administrador de Loterías parece que aguanta todas las acometidas que recibe. El problema radica en que llegue un punto en que ya no aguante. Esperemos que ese punto nunca llegue.*

*Desde este Boletín nº 60 aprovecho también para unirme a su portada. **¡¡¡Feliz Navidad para todos, buenas ventas y mejor 2018!!!***

*Por otro lado, no todo va a ser esperar. También hay nuevas y buenas noticias. Me estoy refiriendo a la por fin aprobada Ley de Autónomos, la 6/17 de 24 de octubre, de medidas urgentes del trabajo autónomo, publicada en el BOE el 25 de octubre pasado. Os recomiendo le echéis un vistazo al artículo escrito al efecto. Esta Ley atañe de lleno a muchísimos Administradores de Loterías.*

*Y dos últimas cosas. La primera que el presidente de ANAPAL Manuel Izquierdo, presentó su dimisión como tal en la Junta Directiva de la Agrupación del pasado 21 de octubre, con efectos desde el 1 de enero de 2018. Ello llevará a un proceso electoral que culminará en la próxima Asamblea General a celebrar en 2018. Me parece muy interesante la entrevista a Manuel Izquierdo que se publica en este boletín, leerla.*

*Y segunda. Este es mi último número como director del Boletín. Fui no solo uno de los fundadores de ANAPAL sino también del Boletín, que ya dirigí en su primera época. Después me sustituyó Jorge Martín, que durante bastantes números se ocupó y muy bien, por cierto, de sacarlo adelante. De nuevo me hice cargo yo cuando Jorge lo dejó, pero fue una sustitución provisional que iba a ser solo para un número, aunque a la postre han sido varios.*

*La Junta Directiva ya tiene sustituto, con el que, por supuesto seguiré colaborando, aunque solo sea para escribir algún artículo. En el próximo número se presentará y creo que lo hará bien y durará. Eso espero, es joven y capacitado, y ANAPAL necesita savia nueva.*

*Solo me queda despedirme enviando un fuerte abrazo para todos y especialmente para aquellos que desinteresadamente han colaborado con esta, vuestra revista.*

**Miguel Hedilla de Rojas**  
**Director del Boletín**



# El sorteo de Navidad, evolución y propuesta de futuro

El **Sorteo de Navidad** se viene celebrando desde 1811, aunque no es hasta 1892 cuando recibe este nombre. Desde su puesta en marcha ha sido el sorteo más popular y representativo de la Lotería Nacional, aunque el peso dentro de las ventas de lotería nacional no ha sido siempre el mismo. Como podemos ver en el cuadro **el aumento de las ventas del sorteo de navidad desde 1990** ha sido exponencial respecto de las ventas totales de lotería nacional, pasando de suponer un 32,88% de sus ventas a llegar a casi un 54% en el año de 2016. **Esto supone un aumento del 64% en los últimos 26 años.**

El hecho de que más de la mitad de las ventas de Lotería Nacional se hagan en un solo sorteo, merece una reflexión por lo que supone en diferentes aspectos que analizaremos.

El primer aspecto a considerar es

que **este sorteo se puede considerar prácticamente como un juego al margen de los otros sorteos de lotería nacional**, de hecho el nombre con el que se le conoce en todo el mundo, **El Gordo**, así lo indica. Por ello su tratamiento es diferenciado a los restantes sorteos de lotería nacional y lo es en todos los aspectos de la comercialización desde el logístico, hasta el marketing, pasando por la forma de comercializarlo la red de ventas.

Por hablar solo de los aspectos que nos incumben directamente a

las Administraciones de Lotería **nos centraremos en la distribución del sorteo y en la creación de productos de juego casi espe-**



**cíficos para él.** En lo referente a la distribución, **el sistema actual sufre de graves carencias** que desde ANAPAL hemos hecho llegar a SELAE en múltiples reuniones. **No podemos continuar sin que exista un abono específico de este sorteo**, como hemos dicho es un sorteo diferenciado del resto y su abono también debería de serlo. Somos conscientes de la dificultad de la puesta en marcha de este abono y que los puntos de venta hemos de estar abiertos a cesiones, pero una vez iniciado el proceso acabaríamos con gran parte de la problemática

| Año  | Venta total LN * | Venta Lot Navid.* | % lot nav/lot nac |
|------|------------------|-------------------|-------------------|
| 1990 | 2.545            | 837               | 32,88 %           |
| 1995 | 3.323            | 1.194             | 35,94 %           |
| 2000 | 4.103            | 1.748             | 42,60 %           |
| 2005 | 5.233            | 2.570             | 49,27 %           |
| 2010 | 5.323            | 2.694             | 50,61 %           |
| 2016 | 4.974            | 2.672             | 53,97 %           |

\*En millones de euros



que genera a los puntos de venta la incertidumbre de la consigna de este sorteo.

En lo que respecta a los productos de juego, las participaciones de lotería serían las más características, aunque en muchos lugares éstas se utilizan también en los sorteos del sábado. En este tema las administraciones nos encontramos que la **regulación de las mismas están sujetas a una instrucción de loterías caduca**; además la petición de permisos, el depósito de la lotería en bancos que cobran cifras astronómicas por el depósito, hacen en muchos casos inviable este producto de gran tradición y que en este sorteo alcanza porcentajes altísimos de las ventas.

Se debe poner en marcha sin dilación la nueva Norma que regule la Lotería Nacional y que sustituya a la antigua Instrucción de Loterías. En esa Norma, entre otros temas, debe quedar regularizado este producto eliminando las trabas para su realización y permitiendo al punto de venta una gestión de las mismas entre las que se encuentra el pago de las mismas de forma voluntaria en el punto de venta.

Ya hemos indicado el **trasvase de la venta de lotería de los sábados a la lotería de navidad** en los últimos años, este hecho **tiene una interpretación clara en lo que respecta a las comisiones que recibimos** por la venta de la lotería na-

cional. En 1990 el **67,12%** de nuestras ventas se nos pagaba con una comisión más alta que el restante 32,88%, **veinticinco años después** vemos que es a la inversa la **mayor parte de nuestras ventas el 53,97% se nos pagan con una comisión menor**. La justificación que se nos daba era "que el sorteo de navidad se vendía solo y que nuestro esfuerzo era menor" nada más lejos de la realidad, hoy este sorteo nos ocupa la mitad del año y ello no se ve recompensado. **Es necesaria una revisión de las comisiones que percibimos y en especial de este sorteo.**

Al respecto de modificaciones en este sorteo es difícil considerarlas en



## PRECIO ESPECIAL ASOCIADOS ANAPAL

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



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

**Precio Caja Fuerte: 1.190 € + IVA**

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

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



### PUERTA ACORAZADA NIVEL 5

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



**Cristales Certificados:**  
**Precio consultar**

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

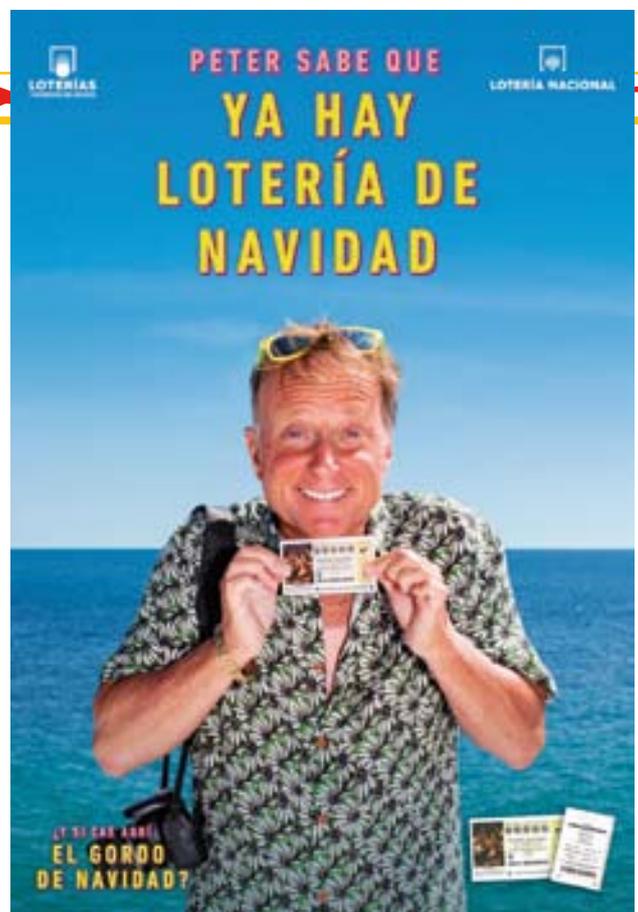


un sorteo cargado de tradición y que además funciona, pero debemos tenerlas preparadas en el caso de que se produjera un estancamiento o retroceso continuado en las ventas. Dejo a modo de reflexión una... un segundo reintegro que a pesar de su gran coste dentro del reparto de premios supondría un gran revulsivo en las ventas del sorteo del niño y resto de sorteos del primer trimestre del año

Finalmente desde ANAPAL hemos propuesto a la Presidencia de SELAE, y ésta lo ha aceptado, la creación

de un grupo de trabajo estable específico del Sorteo de Navidad. En él estarían representados todos los estamentos que se ocupan de este sorteo y en él se abordarían todos los temas que son necesarios para su funcionamiento. En ANAPAL creemos muy beneficiosa la puesta en marcha de este grupo y tenemos la confianza de que ayude mantener el sorteo de Navidad como el Gordo más grande del mundo.

*Josep Manuel Iborra*  
*Secretario Junta Directiva*  
*de ANAPAL*



**Si quieres estar informado puntualmente y con la mayor rapidez, suscríbete a la web por e-mail o envíanos tu correo electrónico/e-mail actualizado a **Anapal**:  
e-mail: [gestión@anapal.com](mailto:gestión@anapal.com)  
[www.anapal.org](http://www.anapal.org)**

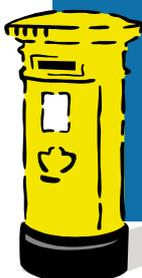


**ANTE LAS DEVOLUCIONES DE CORREO QUE SE PRODUCEN EN CADA NUMERO DEL BOLETIN,**

**Anapal INFORMA QUE:**

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

*En caso contrario Correos no se responsabiliza de la entrega.*





¿ Necesita un servicio técnico especializado?  
¿ Necesita informatizar su Administración?



Hablamos el mismo idioma



Administraciones



Le realizamos un estudio energético para ahorrar costes.



**GRATIS**

Si necesita sanear su instalación eléctrica  
para cumplir la normativa  
¡¡¡ aquí nos tiene !!!





# Nuevos Canales de Comunicación

A nadie se le escapa que la tecnología avanza a una velocidad de vértigo, ni que tampoco las nuevas tecnologías han revolucionado el mundo de la comunicación, con los años han surgido nuevos canales, desde el correo electrónico hasta la mensajería instantánea como "Whastapp", pasando por las redes sociales y sus diferentes herramientas para comunicarse.

Hoy en día el papel, las cartas, telegramas, faxes, y demás... han quedado relegados al olvido pues incluso las administraciones públicas están adaptadas a esta nueva era firmando digitalmente certificaciones, solicitudes, etc..., la mayoría de las empresas de una cierta entidad están integrando el envío de facturas de una forma digital y en el caso de los particulares se está mudando la forma de comunicarse completamente y no solamente en generaciones más juveniles.

Algunas de las ventajas de los nuevos canales de comunicación son el ahorro de soportes físicos como papel, sobres, la inmediatez en la velocidad de emisión- recep-

ción o la facilidad de poder estar presente en tiempo real a pesar de encontrarse a mucha distancia física (videoconferencias, retransmisión de eventos, cursos online, etc.).

Esto último a su vez está provocando que la sociedad en general se haya vuelto una devoradora de información tanto a nivel particu-

lar como laboral o institucional. Diferentes canales electrónicos permiten recibir la información tanto en medios escritos como audiovisuales.

ANAPAL consciente de todos estos cambios, lleva años utilizando diferentes métodos de comunicación, El Boletín, página web propia, newsletter a través de correo electrónico, página de Facebook (fanpage) y más recientemente grupos secretos de Facebook (solo para asociados), además de aglutinar diferentes grupos para trabajo interno de la asociación. Alguno de estos canales son de uso exclusivo para asociados y otros públicos en su totalidad.

Todos estos canales deben ser atendidos y planteados de una manera adecuada

para que le resulten útiles al colectivo y ANAPAL pueda transmitir la información en todas direcciones llegando a todos y cada uno de los puntos de venta de la red integral. Cierto es que el asociado tendrá siempre alguna ventaja y en este caso se le ofrece un contacto más directo con los miembros de la Junta Directiva de ANAPAL pu-





cualquier evento de cierta importancia.

Poco a poco iremos incorporando nuevos canales y mejoras para poder ofrecer la información de una manera mejor y de forma más dinámica, invitando a que todo el colectivo participe más activamente

y vaya poco a poco evolucionado con estas nuevas tecnologías que el tiempo ha puesto a nuestro alcance.

diendo comunicarse a través de mensajes en los muros de Facebook, e incluso llegando a realizar una experiencia online con los representantes de ANAPAL después de cada reunión con SELAE o de

### Resumen de canales de comunicación de ANAPAL:

**BOLETÍN DE ANAPAL:** envío gratuito a todas las administraciones de lotería.

**Página web:** [www.anapal.org](http://www.anapal.org)

**Facebook:** <https://www.facebook.com/anapal.loterias>

**Correo electrónico:** [gestión@anapal.org](mailto:gestión@anapal.org)

### Newsletter.

Grupo secreto de Facebook ANAPAL Asociados e Intercambios de Lotería ANAPAL, solicitar acceso en el caso de ser asociado.

*Jorge Anta y Borja Muñiz  
Vocales de la Junta Directiva  
de ANAPAL*

# Asesoría especializada en administraciones de loterías

## Laboral - Fiscal - Contable

**PASO**  
ASESORES

Tel: 914 090 532  
[www.pasoasesores.es](http://www.pasoasesores.es)  
[asesoria@pasoasesores.es](mailto:asesoria@pasoasesores.es)



# LA MEMORIA DE SELAE DEL AÑO 2016

En la web de SELAE - <http://www.selae.es/es/web-corporativa/quienes-somos/memoria-anual/memoria-anual> - hay una amplia explicación de la misma, no obstante, os hago un pequeño resumen.

Al margen de la memoria empezaré señalando unos datos facilitados por SELAE, en mi opinión positivos. Que podrían ser mejores, por supuesto, pero es evidente que la recuperación económica, en lo que, a mejora de las ventas afecta, está en marcha, y aunque aún no se nota en muchos despachos esperemos que ello sea cuestión de tiempo y paciencia.

Las ventas de Navidad y Niño de los últimos años han ido evolucionando, de forma ascendente, es decir para bien. Tomando los datos de ventas de esos dos sorteos en 2013/2014, fueron 2.988.433,140€, en 2014/2015, 3.076.843,360 €, en 2015/2016, 3.228.844,020 €, y tenemos que en 2016/2017 han sido de 3.326.007.00.

En porcentajes, referidos a la suma de esos dos sorteos, supone que en 2014/2015 respecto a 2013/2014 se vendió un 2,96% más. En 2015/2016 respecto a 2014/2015 se vendió un 4,95% más. Y en 2016/2017 respecto a 2015/2016 se vendió un 3,001% más.

Sin embargo, en los sorteos del



jueves, bajaron las ventas durante los ejercicios de 2011 al 2014, volviendo a aumentar en los ejercicios 2015 y 2016. En 2015 respecto

**SELAE tiene por objeto la gestión, explotación y comercialización de la actividad del juego en sus distintas modalidades**



a l 2014 un 8,86%. Y un 5,84% en 2016 respecto al 2015.

En los sorteos de los sábados los años de bajada de ventas ha sido mayor, ya que va desde el 2011 al 2015, y es en el 2016, respecto al 2015, cuando aumentan un 1,33%.

Sin menospreciar las diferentes partes en que se divide la memoria: presentación, visión global, modelo de negocio, etc. lo más interesante son sus cifras económicas.



## Principales indicadores económicos-financieros

|   | Año 2016            |               | Año 2015            |               | Variación 2015-2016 |              |
|---|---------------------|---------------|---------------------|---------------|---------------------|--------------|
|   | Miles €             | s/vtas        | Miles €             | s/vtas        | Miles €             | %            |
| Ventas de sorteos   | 8.808.785,20        | --            | 8.779.705,90        | --            | 29.079,30           | 0,33         |
| Premios sorteos devengados  | -5.632.571,70       | 63,94%        | -5.432.477,10       | 61,88%        | -200.094,60         | 3,68         |
| <b>Ingresos brutos por juegos (GGY)</b>   | <b>3.176.213,50</b> | <b>36,06%</b> | <b>3.347.228,80</b> | <b>38,12%</b> | <b>-171.015,30</b>  | <b>-5,11</b> |
| Otros ingresos de explotación   | 51.477,20           | 0,58%         | 49.810,80           | 0,57%         | 1.666,40            | 3,35         |
| Costes directos de ventas/distribución y publicidad   | 746.477,90          | 8,47%         | 758.322,20          | 8,64%         | -11.844,30          | -1,56        |
| Trabajos externos de producción   | 16.509,20           | 0,19%         | 17.492,40           | 0,20%         | -983,20             | -5,62        |
| Comisiones  | 651.596,50          | 7,40%         | 654.625,60          | 7,46%         | -3.029,10           | -0,46        |
| Transportes   | 2.675,10            | 0,03%         | 3.045,40            | 0,03%         | -370,30             | -12,16       |
| Publicidad, promoción y RR. PP.   | 71.026,90           | 0,81%         | 79.336,10           | 0,90%         | -8.309,20           | -10,47       |
| Otros costes directos   | 4.670,20            | 0,05%         | 3.822,70            | 0,04%         | 847,50              | 22,17        |
| <b>Margen de distribución y ventas</b>  | <b>2.481.212,80</b> | <b>28,17%</b> | <b>2.638.717,40</b> | <b>30,05%</b> | <b>-157.504,60</b>  | <b>-5,97</b> |
| Servicios exteriores  | 30.646,90           | 0,35%         | 29.379,20           | 0,33%         | 1.267,70            | 4,31         |
| Otros gastos de explotación   | 29.146,40           | 0,33%         | 32.021,90           | 0,36%         | -2.875,50           | -8,98        |
| Tributos  | 61.679,40           | 0,70%         | 68.447,30           | 0,78%         | -6.767,90           | -9,89        |
| Gastos de personal  | 30.861,90           | 0,35%         | 31.949,20           | 0,36%         | -1.087,30           | -3,40        |
| <b>Beneficios antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones productivas (EBITDA)</b> | <b>2.328.878,20</b> | <b>26,44%</b> | <b>2.476.919,90</b> | <b>28,21%</b> | <b>-148.041,70</b>  | <b>-5,98</b> |
| Dotación para amortización y provisiones  | 6.759,80            | 0,08%         | 6.135,30            | 0,07%         | 624,50              | 10,18        |
| <b>Beneficios antes de interés e impuestos (EBIT)</b>   | <b>2.322.118,40</b> | <b>26,36%</b> | <b>2.470.784,60</b> | <b>28,14%</b> | <b>-148.666,20</b>  | <b>-6,02</b> |
| Resultados financieros  | 3.689,30            | 0,04%         | 12.408,80           | 0,14%         | -8.719,50           | -70,27       |
| <b>Resultado antes de impuestos</b>   | <b>2.325.807,70</b> | <b>26,40%</b> | <b>2.483.193,40</b> | <b>28,28%</b> | <b>-157.385,70</b>  | <b>-6,34</b> |
| Impuestos sobre beneficios  | 580.982,10          | 6,60%         | 694.845,70          | 7,91%         | -113.863,60         | -16,39       |
| <b>Resultado del periodo</b>  | <b>1.744.825,60</b> | <b>19,81%</b> | <b>1.788.347,70</b> | <b>20,37%</b> | <b>-43.522,10</b>   | <b>-2,43</b> |

Reproducimos aquí por su interés la tabla de indicadores económicos (pág. 58), la de aportaciones al tesoro (pág. 57) y la de ventas por provincias en el conjunto de juegos (pág. 70 y 71).



## Las aportaciones al Tesoro en 2016 se detallan a continuación

|  | 2016                 | 2015                 | Variaciones 2015-2016 (%) |
|--|----------------------|----------------------|---------------------------|
| Dividendos a cargo de beneficios año anterior* | 52.860.713           | 62.570.275           | -16%                      |
| Dividendos a cuenta                            | 1.519.229.684        | 1.556.652.209        | -2%                       |
| Impuestos de sociedades                        | 580.982.080          | 694.845.705          | -16%                      |
| Impuestos sobre el juego                       | 54.772.281           | 61.624.113           | -11%                      |
| Tasa sobre el juego                            | 6.606.592            | 6.584.779            | 0,3                       |
| <b>Total</b>                                   | <b>2.214.451.350</b> | <b>2.382.277.082</b> | <b>-7%</b>                |

\* El dividendo abonado en 2017 con cargo al beneficio de 2016 ha sido de 51.113.369 euros

Respecto a la venta por Comunidades Autónomas, Andalucía ha pa-

sado a ser la Comunidad con mayor venta con 1.300,57 M€, siguiéndola



## Ventas por provincias en el conjunto de juegos (M€)

| Provincias           | 2016    | 2015    | % variación<br>2015-2016 |
|----------------------|---------|---------|--------------------------|
| <b>Andalucía</b>     |         |         |                          |
| Almería              | 134.194 | 119.494 | 12,30                    |
| Cádiz                | 188.890 | 186.585 | 1,24                     |
| Córdoba              | 122.893 | 121.759 | 0,93                     |
| Granada              | 156.899 | 153.195 | 2,42                     |
| Huelva               | 63.096  | 62.907  | 0,31                     |
| Jaén                 | 113.534 | 111.467 | 1,85                     |
| Málaga               | 267.542 | 262.558 | 1,90                     |
| Sevilla              | 253.524 | 250.496 | 1,21                     |
| <b>Aragón</b>        |         |         |                          |
| Huesca               | 60.708  | 59.225  | 2,50                     |
| Teruel               | 25.901  | 25.950  | -0,19                    |
| Zaragoza             | 181.973 | 182.964 | -0,54                    |
| <b>Asturias</b>      |         |         |                          |
| Asturias             | 260.938 | 259.267 | 0,64                     |
| <b>Illes Balears</b> |         |         |                          |
| Illes Balears        | 173.134 | 171.221 | 1,12                     |
| <b>Canarias</b>      |         |         |                          |
| Las Palmas           | 181.498 | 181.858 | -0,19                    |
| S. C. Tenerife       | 186.936 | 185.888 | 0,56                     |
| <b>Cantabria</b>     |         |         |                          |
| Cantabria            | 120.056 | 119.314 | 0,62                     |

| Provincias                | 2016    | 2015    | % variación<br>2015-2016 |
|---------------------------|---------|---------|--------------------------|
| <b>Castilla-La Mancha</b> |         |         |                          |
| Albacete                  | 82.543  | 81.783  | 0,93                     |
| Ciudad Real               | 106.049 | 106.416 | -0,36                    |
| Cuenca                    | 48.973  | 49.329  | -0,72                    |
| Guadalajara               | 38.640  | 38.196  | 1,16                     |
| Toledo                    | 118.211 | 116.581 | 1,39                     |
| <b>Castilla y León</b>    |         |         |                          |
| Ávila                     | 40.295  | 40.350  | -0,14                    |
| Burgos                    | 117.916 | 118.330 | -0,35                    |
| León                      | 119.133 | 119.667 | -0,45                    |
| Palencia                  | 50.424  | 48.917  | 3,08                     |
| Salamanca                 | 73.602  | 73.117  | 0,67                     |
| Segovia                   | 49.718  | 50.153  | -0,87                    |
| Soria                     | 40.610  | 40.628  | -0,04                    |
| Valladolid                | 109.703 | 109.269 | 0,40                     |
| Zamora                    | 46.210  | 46.748  | -1,15                    |
| <b>Cataluña</b>           |         |         |                          |
| Barcelona                 | 900.567 | 903.044 | -0,28                    |
| Girona                    | 108.451 | 107.278 | 1,09                     |
| Lleida                    | 122.145 | 124.314 | -1,75                    |
| Tarragona                 | 109.913 | 108.131 | 1,65                     |
| <b>C. Valenciana</b>      |         |         |                          |
| Alicante                  | 388.615 | 386.673 | 0,50                     |
| Castellón                 | 108.194 | 106.259 | 1,82                     |
| Valencia                  | 531.097 | 533.811 | -0,51                    |





| Provincias         | 2016      | 2015      | % variación<br>2015-2016 |
|--------------------|-----------|-----------|--------------------------|
| <b>Extremadura</b> |           |           |                          |
| Badajoz            | 97.663    | 97.358    | 0,31                     |
| Cáceres            | 76.919    | 78.719    | -2,29                    |
| <b>Galicia</b>     |           |           |                          |
| La Coruña          | 214.844   | 218.399   | -1,63                    |
| Lugo               | 69.592    | 70.018    | -0,61                    |
| Ourense            | 57.520    | 58.031    | -0,88                    |
| Pontevedra         | 165.329   | 165.674   | -0,21                    |
| <b>La Rioja</b>    |           |           |                          |
| La Rioja           | 66.356    | 67.297    | -1,40                    |
| <b>Madrid</b>      |           |           |                          |
| Madrid             | 1.282.122 | 1.300.036 | -1,74                    |
| <b>Navarra</b>     |           |           |                          |
| Navarra            | 104.905   | 104.857   | 0,05                     |
| <b>País Vasco</b>  |           |           |                          |
| Álava              | 57.480    | 57.768    | -0,50                    |
| Guipúzcoa          | 140.599   | 140.436   | 0,12                     |
| Vizcaya            | 267.621   | 271.963   | -1,60                    |
| <b>Murcia</b>      |           |           |                          |
| Murcia             | 272.380   | 268.671   | 1,37                     |
| <b>Ceuta</b>       |           |           |                          |
| Ceuta              | 8.997     | 9.556     | -5,86                    |
| <b>Melilla</b>     |           |           |                          |
| Melilla            | 7.754     | 8.200     | -5,44                    |

Andalucía es  
la comunidad  
que experimenta  
un mayor incremento  
de las ventas  
en el conjunto  
de los juegos



Madrid con 1.282,12 M€, Cataluña con 1.241,07 M€ y la Comunidad Valenciana con 1.027,90 M€.

Por otro lado, las cifras globales de la Sociedad son las siguientes:

8.808,8 millones de euros en ventas del conjunto de juegos. De los cuales 8.692,8 millones de euros lo son en ventas presenciales – el 98,683% del total -, y 116 millones de euros en ventas por Internet desde la web de SELAE – el 1,316% -.

En premios se pagó en el ejercicio de 2016 la cantidad total de 5.632,6 millones de euros.

Como es natural os recomiendo echéis un vistazo a la memoria. Son 186 páginas y es muy extensa para leerla por completo, no obstante, se puede consultar por apartados. Considero muy importante si queremos hablar con propiedad y conocimiento de SELAE el que cada vez la vayamos conociendo mejor.

Repito que la memoria la tenéis en Internet y os la podéis bajar a vuestro ordenador. Mirar por ejemplo los datos relativos a la Red Comercial, págs. 84 a 86, en donde *entre otros* tenéis el número de establecimientos Integrales (4.157) – Administraciones de Loterías – y de Mixtos (6.825).

Miguel Hedilla de Rojas  
Abogado



## El aplazamiento de las deudas tributarias de los autónomos

La Agencia Tributaria, en su página web, publicó una nota referente a la tramitación de las deudas tributarias en los empresarios autónomos, aparte de recalcar que se consideraba que ya no existían las circunstancias extraordinarias que habían permitido, como una excepción normativa, el aplazamiento de las deudas por retenciones o pagos a cuenta, el Real Decreto-ley 3/2016, de 2 de diciembre, eliminó la posibilidad de conceder aplazamientos o fraccionamientos de determinadas deudas tributarias, entre ellas las derivadas de los pagos fraccionados del Impuesto sobre Sociedades y las derivadas de tributos que, como el IVA, deben ser legalmente repercutidos, salvo que se justifique que las cuotas repercutidas no han sido efectivamente pagadas.

### Tramitación de los aplazamientos tras el Real Decreto-ley 3/2016

Las solicitudes de aplazamiento o fraccionamiento de deudas afectadas por esta medida se inadmitirán, mientras que el resto de solicitudes se tramitarán en función de su importe, de acuerdo con el pro-

cedimiento establecido, que no ha sido modificado por el Real Decreto-ley. Así, las solicitudes de aplazamiento o fraccionamiento que se refieran a deudas por importe global igual o inferior a 30.000 euros no necesitarán aportar garantías, y se tramitarán mediante un proceso automatizado. Las solicitudes por un importe global superior deberán aportar las garantías adecuadas y se tramitarán mediante un proceso ordinario no automatizado. El límite exento de aportar garantías se elevó en octubre de 2015 desde 18.000 euros a los 30.000 euros actuales.

### Incidencia de la medida para los autónomos

Por lo que se refiere a los autónomos, la medida relativa a los pagos fraccionados del Impuesto sobre Sociedades no les afecta, puesto que tributan en el IRPF. La medida sobre el IVA repercutido sí les afecta, si bien van a poder

seguir solicitando aplazamientos y fraccionamientos de IVA si justifican que no han cobrado las cuotas repercutidas. Por tanto, la principal modificación para los autónomos será precisamente esa, el que deberán acreditar que no han cobrado las cuotas de IVA repercutidas, en particular en aquellas solicitudes que excedan el límite exento de garantías.

En consecuencia, los autónomos podrán solicitar el aplazamiento, cualquiera que sea su importe, de su IRPF e IVA en las siguientes circunstancias, en función del importe global de la deuda:

1. Si las solicitudes se refieren a una deuda cuyo importe





global es igual o inferior a **30.000 euros**, se podrán conceder los aplazamientos, sin garantías, hasta un máximo de **12 plazos mensuales**, salvo que el obligado hubiera solicitado un número de plazos inferior, en cuyo caso, se concederán los plazos solicitados. La periodicidad de los pagos será, en todo caso, mensual. Se tramitan mediante un mecanismo automatizado de resolución.

2. Si las solicitudes se refieren a una deuda cuyo importe global excede de **30.000 euros**, se podrán conceder los aplaza-

mientos, en función del tipo de garantía aportada por el deudor, y por un plazo máximo de 36 plazos mensuales, salvo que el obligado hubiera solicitado un número de plazos inferior, en cuyo caso, se concederán los plazos solicitados. Si las deudas son por IVA, será necesario, además, acreditar que las cuotas de IVA repercutidas no han sido pagadas.

Esto supone que, en el caso de cuotas de IVA, habrá que acreditar que no se han cobrado las facturas expedidas para poder solicitar el aplazamiento. No obstante, existe

una instrucción de la directora del Departamento de Recaudación de la Agencia Tributaria donde se indica que, para agilizar los procedimientos y dado que la herramienta informática que tramita automáticamente los aplazamientos no efectúa requerimientos para que se acrediten las dificultades transitorias de tesorería ni la falta de ingreso de los impuestos repercutidos, se presumirá que concurren ambas circunstancias con la simple presentación de la solicitud.

*Miguel Hedilla de Rojas*  
*Abogado*



**HEDILLA ABOGADOS**  
Asesorando loteros desde 1992

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

[www.hedillaabogados.com](http://www.hedillaabogados.com)

*Familia de loteros*



@HedillaAbogados



Hedilla Abogados



[hedillaabogados.com/traspasame](http://hedillaabogados.com/traspasame)

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



Tel. 913 566 388



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



# ASESORÍA Jurídica



## ¡¡Por fin se ha aprobado la Ley del Trabajo Autónomo!!

Con fecha 25 de octubre de 2017, en el número 257 del BOE, se publicó la tan esperada Ley de Reformas Urgentes del Trabajo Autónomo -Ley 6/2017 de 24 de octubre-

La mayoría de las medidas entrarán en vigor a partir del año 2018, al estar condicionadas a la correspondiente dotación presupuestaria para ese ejercicio. Otras ya están en vigor desde el día siguiente de la publicación de la Ley en el BOE.

Recomiendo que consultéis con vuestra gestoría o asesoría las posibilidades creadas con esta nueva ley.

Veamos un resumen de su contenido:

1. La Cuota para nuevos Autónomos, tarifa plana, se amplía a 24 meses, de los cuales doce serán a 50 € mes, los seis siguientes con una reducción del 50%, y los últimos seis con una reducción del 30%. Igualmente se

reducen los requisitos de acceso que hasta ahora era de cinco años sin cotizar, pasando ahora a dos. Se establece también la posibilidad de un segundo plazo de tarifa plana siempre que hayan transcurrido tres años de baja.

2. Se permite para las cuentas de los trabajadores autónomos que se deduzcan como gastos hasta un 30% de suministros domésticos varios (si se trabaja desde el propio domicilio), en el porcentaje resultante de aplicar el 30% a la proporción existente entre los metros cuadrados de la vivienda destinados a la actividad, respecto a la superficie total. Y también las dietas de manutención siempre que estén relaciona-

das y se deban al ejercicio de la actividad.

3. Se podrá deducir así mismo como gasto el Trabajador Autónomo los gastos de primas de seguros privados de enfermedad, y no solo los referidos a su propia cobertura, sino también los de su mujer, e hijos menores de 25 años, que con él convivan, con un límite de 500 € por cada una de ellos, o de 1.500 € si tienen discapacidad.
4. El abono de las cuotas será por los días reales de alta y no por periodos mensuales mínimos, permitiéndose también, bajo determinadas circunstancias, cuatro plazos anuales para cambiar de bases de cotización (enero, abril, julio y octubre).

5. Los recargos por retraso en el pago de la cuota, pasan de un 20% a un 10% si se paga dentro del primer mes siguiente natural.

6. Se bonificará con el 100% de la cuota durante la baja por maternidad o pa-





ternidad, y también la misma bonificación por el cuidado de menores o personas dependientes, en este último caso condicionado a la contratación de un trabajador.

7. Se desvincula la cotización del **Autónomo Societario** al SMI -Salario Mínimo Interprofesional- y al grupo A del régimen General. La regulación de este supuesto vendrá establecida por los Presupuestos Generales del Estado de cada año.
8. Las cotizaciones de las contingencias comunes siendo trabajador autónomo y además trabajador por cuenta ajena -pluriactividad-, tendrán dere-

cho al reintegro del 50% del exceso en que estas superen la cuantía establecida en la Ley de Presupuestos. También se crean reglas de cotización en las altas iniciales de Autónomos que den lugar a pluriactividad.

9. Se bonifican las contrataciones indefinidas a familiares hasta el segundo grado (consanguinidad y afinidad).
10. Teniendo un trabajador contratado se podrá compaginar el ejercicio de la actividad estando jubilado y recibir el 100 % de la pensión.
11. Se reconoce el accidente "in itinere" – el ocurrido con ocasión de ir o volver del trabajo – como también propio del trabajador autónomo, hecho que hasta ahora no se contemplaba.

12. Las principales asociaciones de trabajadores autónomos pasan partir de ahora a ser consideradas de utilidad pública, con las ventajas que ello conlleva en relación a su visibilidad y representatividad. Por otro lado, en el plazo de un año pasarán a formar parte estas asociaciones del Consejo Económico y Social y del Consejo de Trabajo autónomo. También las principales asociaciones verán reforzado su papel como encargadas de planes formativos.
13. Se crea una comisión de estudio dentro del Congreso de los Diputados al objeto dar respuesta al concepto de habitualidad, así como de la posibilidad de la cotización y jubilación parcial.

*Miguel Hedilla de Rojas*  
*Abogado*



**Servicio de  
Atención Jurídica**  
**Telefónica gratuita para asociados**  
**Telf.: 914 321 339**

**AVISO**

Este servicio es únicamente orientativo. La Asesoría Jurídica sólo lleva pleitos, hace informes, y emite dictámenes para los asociados, que expresamente le encarga la Junta Directiva o/y la Asamblea. La Asesoría Jurídica se limita, ante un posible problema del asociado, a informarle respecto a lo que debe de hacer.

**asesoriajuridica@anapal.com**

# Manuel Izquierdo entrevistado por el Boletín con motivo de su dimisión como Presidente



*Después de muchos años como Presidente de ANAPAL, Manuel Izquierdo dimitió como tal, con efectos de 31 de diciembre del 2017, en la última Junta Directiva celebrada el pasado octubre.*

*Hemos querido para el último número de este año entrevistarle. Pretendíamos, dentro de la brevedad que suponen las páginas de este Boletín, el que nuestro Presidente diese un pequeño repaso a su doble condición, por un lado, la de Administrador de Loterías, por otro y principalmente, la de Presidente de la asociación más representativa del colectivo.*



*Lo primero que deseamos conocer es la causa por la que decidiste ser Administrador de Loterías ¿Por qué fue?*

Como padres de dos hijas pequeñas, nuestra preocupación era no solo darles una buena educación, queríamos prever cara a futuro el dejarles un pequeño negocio que les permitiera salir adelante sin depender de nadie, (las dos tienen carrera superior). Y, ahora, después de muchos años de trabajo se cumple nuestro sueño, pues una tiene una pequeña farmacia y la otra se quedará con la lotería, que por cierto acabamos de remodelar pensando en el cambio de titularidad.

*¿En que concurso entraste?*

En el del año 1985



*¿Antes de ello a que te dedicabas?*

Trabajaba con mis padres y mis dos hermanos en el negocio familiar, una modesta joyería, relojería y platería. Teníamos taller propio de reparaciones, y todos nosotros estábamos como autónomos.

*¿Trabaja tu familia contigo?*

Si, mi esposa y mi hija mayor.

*¿Cómo fueron tus comienzos?*

Difíciles por supuesto, como ocurre con casi todos los que empiezan con un negocio propio, con pocos recursos económicos y desconociendo las estrategias para llevar adelante una administración de loterías.

*Cuando se fundó ANAPAL ¿cuál fue el motivo de ello?*

Casi todos los que fundamos Anapal éramos presidentes de alguna asociación provincial de administradores de loterías. Habíamos pertenecido a la antigua Federación y por distintas circunstancias la habíamos abandonado.

*¿Y por qué tú el presidente?*

Diremos que por comodidad de algunos que no quisieron asumir el cargo, y por operativa, dado que el antiguo ONLAE, hoy SELAE, y el Ministerio de Hacienda, estaban y siguen estando en Madrid, les pareció a todos que era la persona más adecuada.

Queremos premiar la fidelidad  
de nuestros clientes de *Cartelería  
Digital de Resultados y Botes\**



\* Sólo válido para Cartelería Digital de Resultados y Botes con sistema Android

**¡En Enero de 2018 os sorprenderemos  
como sólo vosotros os merecéis!**

**¡GRACIAS!**



 **Innovación**  
en panelados, s.l.u.

 965 80 71 16

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

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

 [info@grupo-jcm.com](mailto:info@grupo-jcm.com)

*¿Cómo has podido compatibilizar el ser presidente de ANAPAL, de la Asociación de Madrid, y la gestión de tu despacho?*

Pues con mucho sacrificio personal y familiar. El com-

patibilizar el trabajo en mi administración, y el dedicar la mayor parte de mi tiempo a las dos asociaciones, no ha sido tarea fácil. Sin el firme apoyo de mi esposa e hijas durante todos estos años, no hubiera podido sobrellevarlo.

*¿Es verdad la historia que se cuenta de que repartiste la venta de muchos números completos de navidad, por sorteo a otros Administradores, cuando te los había pedido el diario ABC a ti personalmente, y que no vendiste tu ninguno?*

Bueno te diré que si los repartí, pero no me los encargo a mi directamente el ABC. El entonces gerente de La Lotería Nacional, se puso en contacto conmigo y me dijo que le habían pedido los del ABC 50 números completos, que me pasaba a mí el encargo. Entonces pensé que lo lógico sería tratar de beneficiar a



# ANAPAL



## NOTA ACLARATORIA:

este boletín se manda de forma gratuita a toda la Red Básica; **recibirlo NO quiere decir** que se pertenezca a **ANAPAL**.

Es muy habitual que se llame a la sede de **ANAPAL** o a su Asesoría Jurídica para comentar, preguntar, consultar... Este es un **servicio que se presta solamente a los asociados**.

Si estás interesado en asociarte, puedes rellenar la ficha que incluimos y mandarla a la sede,

**e-mail: [gestion@anapal.com](mailto:gestion@anapal.com)**

**c/Zaratán, nº 7, bajo 2, 28037 Madrid**

# LOTERÍA DE NAVIDAD

PRESENTA

D A N I E L L E

UNA PELÍCULA DE ALEJANDRO AMENÁBAR

22 DE DICIEMBRE · SORTEO DE NAVIDAD

EL MAYOR PREMIO ES COMPARTIRLO





todos los compañeros que fuera posible, pues si él se dirigió mí, entiendo que lo hizo por ser el presidente de Anapal. Y si, es verdad que yo no les vendí ningún N°.

¿De todos los Directores Generales y Presidentes de LAE a cuál destacarías y por qué?

A José Miguel Martínez, pues desde un principio, en su primera etapa como Director General de LAE y después como Presidente de SELAE, congeniamos bastante bien. Eso sí, él en un lado de la mesa y yo, unas veces a su lado y otras en

para todo, pero siempre con respeto y guardando la distancia.

¿Y de que funcionario de "la casa" guardas mejor recuerdo?

Hubo, hay varios, pero creo que en este momento debo de recordar al que fuera Jefe de Distribución y Ventas Luis Calleja, con el mantuve muchas reuniones y en las que hubo de todo, pero como persona amable que solía serlo, se podía hablar con él de todo, aunque en algunas ocasiones no estuviéramos de

¿Cuál ha sido el momento más difícil de tu Presidencia?

Hubovarios, pero quizás el más delicado fue el vivido en las reuniones que hubo (y que no fueron bien entendidas por muchos compañeros), para el contrato mercantil.

¿Y el momento más dulce, del que te sientes más satisfecho?

De la subida de comisiones en los tiempos de José Miguel Martínez, que espero y deseo se repita ahora (que ya es razón) con nuestra Presidenta Inmaculada García. Por cierto, me consta que al momento de esta entrevista, está intentando que nuestros jefes políticos acepten la modificación en nuestra escala de comisiones. Seré feliz si las firmamos antes de que deje la presidencia de Anapal.

"A toro pasado" ¿volverías a promover la huelga que hizo el colectivo contra la firma del contrato mercantil?

Si, por supuesto, pero mejorando las formas y el discurso.

¿Opinas que el colectivo respondió bien o mal ante aquella huelga?

Los compañeros si respondieron bien, pero otros que dicen serlo no. Todos sabemos que el ser humano es egoísta por naturaleza y algunos miedosos por lo que les pueda pasar. Entonces hubo quien abrió por si vendía lo que dejaba



frente; pues fueron varios años de reuniones, de encuentros y desencuentros, siempre en aras de lo que cada uno de nosotros representaba; y como comprenderéis hubo momentos

acuerdo, como por ejemplo, cuando desde Anapal abogamos por quitar el premio a la serie y la fracción de La Lotería Nacional y él se negaba.



de vender el vecino, y de paso lo suyo también; otros abrieron por

miedo a las posibles sanciones que nos pudieran poner.

*¿Crees que el colectivo tiene más un punto de vista empresarial que uno reivindicativo sindical?*

Afortunadamente es así, piensa que desde que empezaron los concursos públicos, hemos sido mayoría los comerciantes que entramos en este gremio.

*¿Tienes un sabor agridulce al saber que muchas veces por mucho que se haga, las decisiones las toma LAE y el Administrador de Loterías tiene "las manos atadas"?*

Lamentablemente para todos es así: nos llaman a las

reuniones, nos preguntan, pero después no salen las cosas tal y como entendemos que sería lo mejor para los juegos de SELAE, para la red de ventas y para Hacienda, que en definitiva es para quien trabajamos.

Hay muchos Administradores de Loterías que se creen a pie juntillas que SELAE nunca les va a perjudicar y mira por sus intereses ¿tú te crees eso?

Cada vez son menos los que lo piensan

*¿Qué opinas de las comisiones que se perciben? ¿Crees que van a variar?*

Como dije antes espero y deseo que así sea y si fuera posible, repito, me gustaría

Sanitas

PARTE DE **Bupa**

## Sanitas Profesionales

El seguro de salud que mejor se ajusta a tus necesidades y a las de tu familia.

Desde **33,50€**  
Coberturas exclusivas  
**Autónomos**

 692 125 959

 [mjsimon@sanitas.es](mailto:mjsimon@sanitas.es)

dejarlas firmadas antes del 31 de diciembre que dejaré de ser presidente.

*¿Y del nuevo resguardo o ticket mejorado como lo llama SELAE, a ti que te parece?*

---

Mi opinión y la de otros muchos compañeros, es que es una burda imitación al décimo y un posible fraude...

*¿Por qué dejas ahora la Presidencia?*

---

En agosto de este año cumplí 65 y por los que llevo cotizados como triste autónomo, me puedo jubilar, aunque no lo

de un año que les comuniqué a los compañeros de la Junta, mi deseo de dejar la presidencia, de forma pactada y acordada con ellos, pues si queremos que Anapal siga funcionando como la primera asociación representativa del sector, teníamos que renovar los órganos directivos sin prisa, pero sin pausa.

Creo que lo hemos conseguido, pues en la última junta directiva que celebramos, se acordó la renovación de los cargos y las personas que los van a ocupar hasta que se celebre la próxima Asamblea de Anapal, donde presentarán las candidaturas los

preparando el camino para que mi hija siga con la Administración de Lotería, y mi esposa y yo la echaremos una mano, pero reservando tiempo libre para nosotros, viajar, disfrutar de los nietos ahora que son pequeños y vivir algo más tranquilos. Ha sido mucho el estrés que hemos padecido hasta ahora.

*¿Qué futuro le ves a la profesión?*

---

Me temo que no volverá a ser lo que era, pero si los políticos, dejaran a los profesionales dirigir la casa, se podrá seguir viviendo, seguro.

*¿Y a ANAPAL?*

---

Si los compañeros que van a suceder a los que han dejado ya el cargo y los que lo dejaremos próximamente, tienen espíritu de sacrificio en aras del colectivo, todo debe de ir bien; pues el camino está abierto para ello.

*“Mójate” Manolo  
¿desaparecerá el décimo de Lotería Nacional o lo ves con mucha vida por delante?*

---

Espero y deseo, que el décimo siga vivo muchos años; aunque flaco favor se le está haciendo estos últimos años. Ejemplo, Tique de máquina y la imitación que sale pre impresa. A nuestro querido décimo, conocido en la mayoría de los países y valorado desde hace muchos años, hay que darle la importancia que tiene y el reconocimiento que se merece.

*Redacción del Boletín*



haré de momento. En septiembre hizo 21 que estoy como Presidente de Anapal. Aunque anteriormente, en varias ocasiones traté de dejar la presidencia, en ninguna de ellas le pareció oportuno a la Junta Directiva que lo hiciera; hace más

compañeros asociados que lo estimen oportuno.

*¿Vas a seguir al frente de tu despacho?*

---

Como ya he dicho de momento no me jubilaré, estoy



20 julio  
Pagar Impuestos IVA  
¡Último día!

# LOS IMPUESTOS YA NO ME QUITAN EL SUEÑO

Con la **línea de crédito Click&Pay** José ha conseguido 4.000 € con un click para pagar sus impuestos y solo le ha costado 50 €.

Solicita la tuya en cualquier Oficina BBVA y utilízala para pagar impuestos, nóminas, seguros sociales y a proveedores.

Más información en [bbva.es](http://bbva.es)

---

Tu esfuerzo se merece el nuestro

---

José ha podido pagar sus impuestos a tiempo aunque no tenía liquidez en ese momento. Gracias a BBVA Click&Pay, solicitó online 4.000 € de los 18.000 € que tiene concedidos y, tras la aprobación de su solicitud, pudo disponer de ellos al momento. Ha pagado un interés del 0% TIN con una comisión de apertura del 1,25%, que supone una TAE del 7,83%. En total, tendrá que devolver 4.050 € en un máximo de 3 meses. Y si lo necesita, podrá utilizar el resto de su límite de financiación para afrontar otros pagos de su negocio como nóminas, seguros sociales o pagos a proveedores. Cada finalidad tiene unas condiciones y plazos de devolución diferentes aunque muy similares al del pago de impuestos, que puedes consultar en nuestras oficinas y en [bbva.es](http://bbva.es). La línea de crédito y sus posteriores solicitudes de disposición, requieren aprobación previa de BBVA. Oferta válida hasta 31/12/17 para empresas con facturación anual inferior a 5 millones de euros.

# SEGURO MULTIRRIESGO AXA ADMINISTRACIONES DE LOTERÍA

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

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

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

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

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

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

## Así, podemos destacar las siguientes coberturas:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Teléfono de atención exclusivo: 91 807 00 35

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

**BBVA** BROKER

Correduría de Seguros y Reaseguros



# Tu establecimiento necesita algo más que suerte

Tú sabes mejor que nadie que en tu establecimiento pueden ocurrir muchos imprevistos. Si aún no has tenido ninguno es cuestión de suerte.

En AXA nos hemos puesto en tu lugar y hemos creado un seguro para las Administraciones de Lotería, específico para tu negocio que cubre cualquier imprevisto que pueda surgir dentro o fuera de tu local, con coberturas y garantías **específicas para los establecimientos de Loterías y Apuestas del Estado**.

Para que en ningún momento la seguridad de tu negocio quede al azar.



Cobertura otorgada por AXA Seguros Generales

## Para no dejar nada al azar

El **Multirriesgo Administraciones de Lotería** te ofrece coberturas adaptadas a las necesidades específicas de tu establecimiento:

- **Si te roban efectivo o décimos de lotería**  
Si dispones de dinero en efectivo o décimos de lotería dentro o fuera de una caja fuerte, te cubrimos su importe hasta los límites establecidos.
- **Consignación real del LAE**  
Con un límite máximo de indemnización del 100%, 50% ó 25% para el sorteo especial de Navidad y resto de sorteos.
- **En caso de sufrir daños por agua**  
Cubrimos los trabajos de localización de la avería, la reparación de la misma y la reposición de los materiales afectados.
- **Si tus aparatos eléctricos resultan dañados**  
Quedan cubiertos los daños que puedan sufrir los aparatos eléctricos o instalaciones como consecuencia de un cortocircuito o sobreintensidad.
- **Pérdida de beneficios**  
Si no puedes desarrollar tu actividad debido a un siniestro, te compensamos por las pérdidas que tengas.
- **Falsificación de billetes de lotería**
- **Efectivo y décimos de lotería fuera del local asegurado**  
Si ocurre un siniestro o robo en tu domicilio particular o en la imprenta, también quedan cubiertos.
- **Billetes depositados en vendedores autorizados y otros puntos de venta**  
El dinero en efectivo y los billetes depositados en otros puntos de venta y en vendedores autorizados por la administración, quedan cubiertos hasta los límites establecidos.

Solicita más información llamando al 91 807 00 35 o escribiendo a [plataforma.emision@axa.es](mailto:plataforma.emision@axa.es)

La Presidenta de Loterías y Apuestas del Estado,  
Inmaculada García Martínez,  
tiene el placer de invitarle a la presentación del  
Sorteo Extraordinario de Navidad 2017.

El acto tendrá lugar el próximo 13 de noviembre a las 10:30 horas  
en el Cine Doré (Calle Santa Isabel, 3)



S.R.C.  
comunicacion@sela.es  
915 962 774



# EL MAYOR PREMIO ES COMPARTIRLO



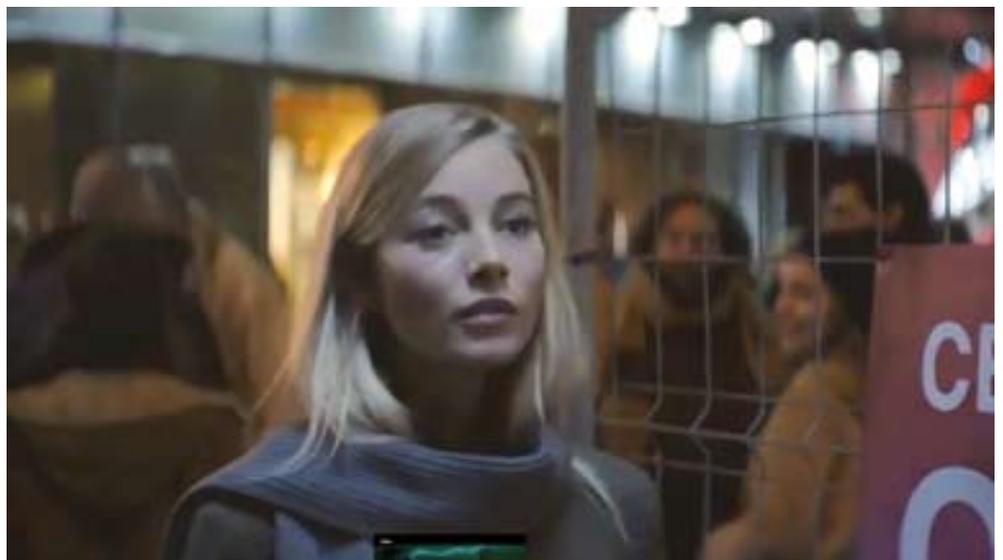


Bajo el “paraguas” de ese nombre, como lema de la campaña, presentó SELAE el pasado 13 de noviembre su tradicional anuncio del sorteo de Navidad de 2017.

El acto se llevó a cabo en el Cine Doré de Madrid, sede de la Filмотeca Española, situado en la c/ Santa Isabel 3 de la capital, Barrio de Cortes y Embajadores. Solo por conocer y visitar la sala ya mereció la pena asistir.

Al igual que años anteriores ANAPAL acudió como invitado, yendo en nombre de nuestra Agrupación, Borja Muñiz, de la nº 5 de Gijón (Asturias) y Agustín Rubia, de la nº 8 de Alcorcón (Madrid), ambos de la Junta Directiva, acompañados de Miguel Hedilla nuestro asesor jurídico.

Se inició el acto con una presentación del sorteo de Navidad por parte de la Presidenta de SELAE D<sup>a</sup> Inmaculada García, la cual además de contarnos el programa del sorteo, informó, especialmente a la prensa invitada, que este lleva tres años consecutivos aumentando ventas, de tal manera que el mismo representa el 30 % de la facturación total de las Loterías del Estado.



# ¡¡¡ASOCIATE A ANAPAL!!!

Os ponemos más abajo un modelo/impreso de afiliación. Y os pedimos lo rellenéis y presentéis. Sin todos vosotros esta Agrupación no tiene sentido. Además, cuantos más seamos mayor es nuestra fuerza. Nosotros no nos conformamos con ser muchos, queremos ser más que muchos, y para eso somos todos necesarios. Precisamente en estos momentos en los que se prevén grandes cambios, es muy importante el estar unidos y ser fuertes.

No podemos aceptar la teoría de algún "listo" que, bajo el paraguas de que lo que se consigue es para todos, no se afilia y se desentiende. Ni es justo, ni es ético. Todos debemos aportar nuestro granito de arena. **Pero**

**es que además no es cierto**, ANAPAL da protección especial, así como determinados servicios e información, a sus socios. Hay muchos ejemplos de ello, los cuales gracias a ANAPAL han visto solucionados bastantes de sus problemas. Estar asociado a ANAPAL es tener un plus de protección del que solo disponen sus miembros.

Tenemos compañeros que acuden a nosotros cuando tienen problemas, *"se acuerdan de Santa Bárbara solo cuando truena"*. Tampoco es justo ni ético y, por desgracia, a veces ya es tarde cuando lo hacen.

**No lo dudes, asóciate.**

anapal

## Asóciate a ANAPAL

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

Nombre \_\_\_\_\_

Apellidos \_\_\_\_\_

Localidad \_\_\_\_\_ calle \_\_\_\_\_

CP.: \_\_\_\_\_ Correo electrónico: \_\_\_\_\_

Provincia \_\_\_\_\_ Teléfono Administración \_\_\_\_\_

La cuota anual es de 180 € (en un solo recibo)

Nº Admón. \_\_\_\_\_ Móvil \_\_\_\_\_

Nº cuenta corriente \_\_\_\_\_

(IBAN ES, Entidad, Sucursal, D. C. Cuenta) (24 dígitos)

Fecha: \_\_\_\_\_

Firma

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

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



Igualmente, la Presidenta de SELAE dio a conocer que este año se repartirán en premios 2.380,00 millones de Euros, es decir 70 millones más que el año anterior. El popularmente conocido como "El Gordo" repartirá 4.000.000 de € por serie, 400.000 € por décimo.

Al término de su intervención se proyectó el corto "Danielle", que es el tema central de la publicidad programada para este año por Loterías y Apuestas del Estado. Su Director ha sido el oscarizado Alejandro Amenábar, y el proyecto publicitario de la campaña ha recaído en la Agencia Leo Burnett.

Nada tenemos que objetar al corto en sí. Es más, nos pareció como tal muy bueno. Narra la historia de una chica extraterrestre que coincide en la cola de una Administración de Loterías con un chico que es guía de viajes, surgiendo entre ambos una historia de amor. La idea es que la suerte se puede encontrar en cualquier sitio y que a veces la tenemos mucho más cerca de lo que creemos, incluida la de la Lotería Nacional.

Se proyectaron también versiones reducidas y las cuñas para ra-



Hemos trabajado duro  
para ofreceros ya la

# NUEVA INTERFAZ

tykhe  
gestión  
grupo infolot



- La nueva interfaz se adapta a todas las resoluciones •
- Nuevas mejoras para realizar una gestión más fácil e intuitiva •



**integración 100%**  
**TU WEB + THYKE GESTIÓN**

Ahora podemos conectar tu propio sistema  
de venta online con Thyke Gestión para  
facilitar todas tus gestiones.

*Si quieres saber más, ponte en contacto con nosotros.*

**infolot**

C/ la Paz, 56 - 03830 Muro de Alcoy (Alicante) - Email: [infolot@infolot.es](mailto:infolot@infolot.es)

Tlf.: 966 295 825 - 965 532 054

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



dio. Y la verdad hacer partes y cuñas al objeto de insertarlas como publicidad en los medios se nos antoja una tarea bastante compleja. Hacerlas las hicieron, pero ya no eran lo mismo que el corto.

Terminadas las proyecciones se inició un breve turno de preguntas y respuestas por parte de la prensa, dirigidas a la Presidenta de SELAE, a Alejandro Amenábar, y al representante de la Agencia de Publicidad.

Alejandro Amenábar calificó lo proyectado como "cuento de navidad alienígena" en la que se trataba de conjugar lo cotidiano con lo mágico y extra-terrestre.

Terminado el acto, se sirvió en el vestíbulo del cine un pequeño coctel, en donde nuestros representantes departieron con otros invitados y responsables de SELAE. Os reproducimos a continuación un reportaje fotográfico del acto.

*Redacción del Boletín*





# Informática Q destina 900.000 € para ayudas directas a las Administraciones de Loterías 4.0

*El término Comercio 4.0, Industria 4.0 y, en nuestro caso, Lotería 4.0 es un término acuñado por la Unión Europea para sintetizar la revolución digital que necesitan emprender todos los sectores económicos.*

Fernando García Gudiña. Director de Informática Q

Entre los diferentes informes que muestran los datos y realidades del necesario cambio que se precisa podemos destacar el del informe realizado por Capgemini Digital Transformation Institute, State of AI Survey ([www.capgemini.com/wp-content/uploads/2017/09/dti-ai-report\\_final1.pdf](http://www.capgemini.com/wp-content/uploads/2017/09/dti-ai-report_final1.pdf)), en Junio de 2017. En este trabajo, por ejemplo, se afirma:

## **El mercado que viene: adaptarse o morir**

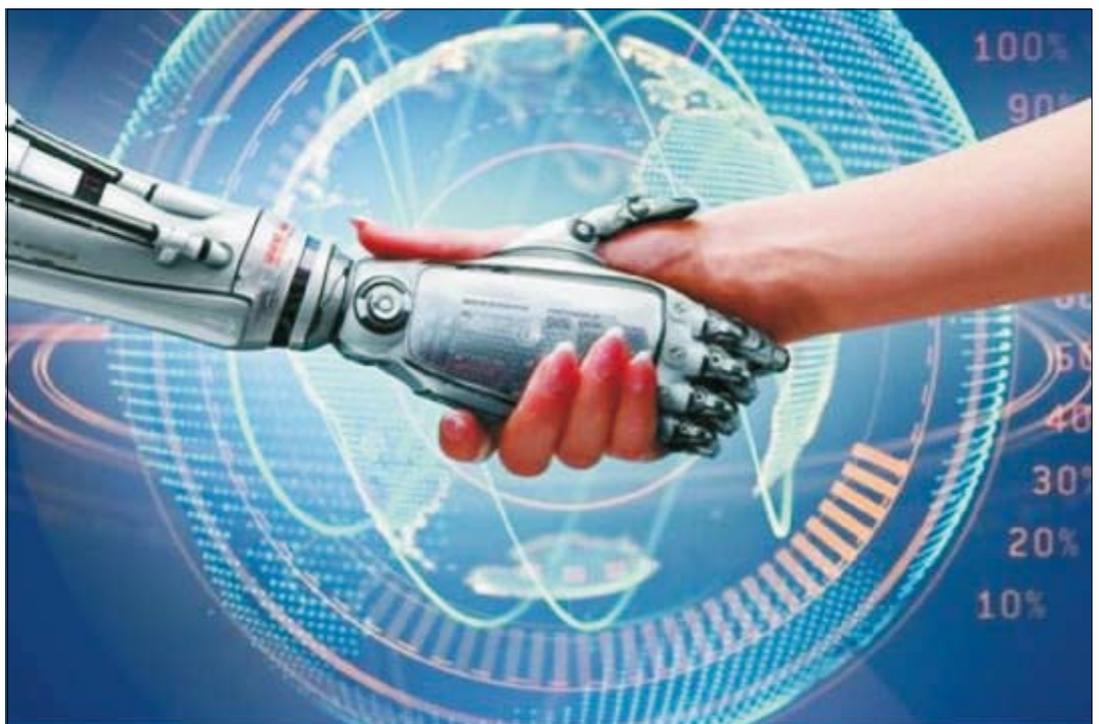
Partimos de la base de que las cinco primeras compañías por capitalización a día de hoy en el mundo, no existían hace tan solo unos pocos años. Algunas nacieron hace menos de un año y todas ellas son digitales. Según John Chambers, CEO de Cisco, **el 40% de las compañías que aparecen ahora mismo en la lista de Fortune 500 no existirán en menos de 10 años**, y la causa principal es que no van a ser capaces de aprovechar

los datos potenciales a su disposición.

Vemos, por tanto, que su supervivencia no está alineada con su capacidad de capitalización; y es que estamos asistiendo a una revolución, y no a una evolución, porque los cambios no se producen de forma incremental. Pese a que podamos estimar lo que va a pasar en un periodo de 2 a 8 años, lo único que podemos saber es que va a ser distinto a lo que hay ahora. Por esta razón,

**las empresas van a tener que enfrentarse a estas novedades disruptivas independientemente de la envergadura y capital actual.**

Esto, que al miedo anterior suma una sensación de vértigo, viene a reconocer un hecho: los líderes ya no serán las petroleras y la banca. **Ahora el nuevo petróleo son los datos, y no solo hay que recolectarlos, sino que hay que refinarlos y saber utilizarlos.**



sique ▶

Al igual que ocurrió con la electricidad, **la aplicación de IA (Inteligencia Artificial) sobre los datos no va a afectar solo a una industria, sino a todas.** Esto se debe a los numerosos beneficios que trae consigo y que todo tipo de empresas van a encontrar en estas soluciones, como **influir en las ventas** (3 de cada 4 organizaciones que implementan IA incrementaron las ventas en más de un 10%), **en la aceleración de operaciones** (el 78% de las organizaciones que implementan IA mejoran la eficiencia operacional en al menos un 10%), en la **fidelización de clientes** (el 75% de las empresas que utilizan IA mejoran la satisfacción también en al menos un 10%) o en la **generación de insights** (el 79% de las empresas que utilizan IA generan nuevos insights y mejores análisis).

#### Otro informe relevante es el **Rolan Berger, patrocinado por Siemens que afirma**

La transformación digital es la adaptación de los distintos sectores de la economía a los nuevos modelos de producción, comercio y consumo que nacen con el consumidor digital.

**La transformación digital introduce a las compañías en una lógica de crecimiento, al aportar de manera estructural <motores> para un desarrollo constante de su negocio,** con el enfoque siempre centrado en el consumidor final, con una cultura de reinención per-

manente, incorporando soluciones que rompen barreras geográficas y culturales, abriendo las empresas y comercios a un nuevo ecosistema exterior donde imperan nuevas conexiones y mecanismos de cooperación entre sectores muy diferentes.

Aprovechar al máximo los avances que se dan diariamente en la sociedad de la información es una clara vía de progreso económico y social, de transformación y desarrollo, **de identificación de la innovación como herramienta de fortalecimiento del sistema de bienestar.** Es un deber de todos lograr un desarrollo económico y social adaptado al mundo digital.

#### **El Paso a la Lotería 4.0**

Esta realidad, que implica situar la Investigación Desarrollo e Innovación en el eje central de las políticas de cualquier empresa, incluso de los autónomos y micro-empresas puede parecer demoledora para las pymes, que apenas tienen recursos y tiempo para sobrevivir.

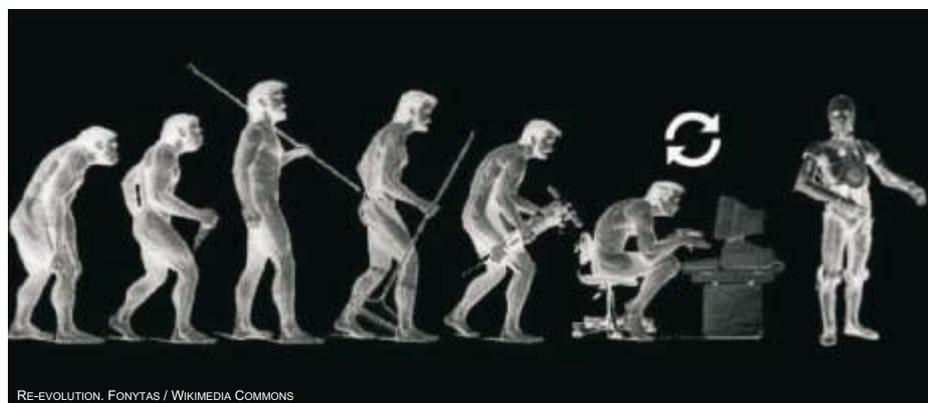
Por eso todos los sectores dispo-

nen de sus propias estrategias de formación y ayudas especializadas que le permitan incorporarse a la revolución digital

Desde Informática Q tenemos el honor y el orgullo de liderar esta iniciativa para nuestro sector, impulsada en España por el Ministerio de Economía Industria y Competitividad. Para ello estamos actuando a tres niveles:

- 1º. Impulsando cursos gratuitos de formación especializada, actualizando el Plan Oficial de Formación que elaboramos e impartimos durante el trienio 2010-2012.
- 2º. Lanzando una línea de ayudas básicas y directas para facilitar económicamente los primeros pasos la modernización digital.
- 3º. Lanzando unas ayudas especiales de 20.000 € para 8 proyectos que seleccionaremos especialmente y servirán de referencia al resto de las Administraciones.

Para ello hemos abierto una línea especial de información. Podéis consultarla llamando al teléfono 915 27 15 78.



Cursos Organizados  
e impartidos por:



Instituto Profesional de Apuestas y Loterías

Teléfono: 91 527 15 78

E-Mail: [planformacionloterias@informaticaq.es](mailto:planformacionloterias@informaticaq.es)

# anapal asociados

**Recordamos a todos los socios que pueden formar parte del grupo de asociados de Facebook de Anapal**

Para ingresar debéis hacer lo siguiente:

- 1°.- Crearos un perfil o cuenta en facebook
- 2°.- Solicitar ser parte del grupo

Para hacerlo enviar un e-mail a:

***[secretario@anapal.org](mailto:secretario@anapal.org)***  
***[tesorería@anapal.com](mailto:tesoreria@anapal.com)***  
***[anapalourense@gmail.com](mailto:anapalourense@gmail.com)***



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

***Disfruta de las ventajas de ser Asociado a ANAPAL***

# CLASES DE MATEMÁTICAS

Borja Muñiz Urteaga  
Admón. 5 de Gijón

Desde hace ya algunos años, a todos o a casi todos nos ha llegado a nuestra Administración de Loterías algún cliente que nos comenta que alguien muy amable le ha llamado por teléfono para ofrecerle el "chollo" de jugar todas las semanas en Euromillones por poco dinero, un montón de apuestas y encima con el premio ¡¡garantizado!!.. Por desgracia, en muchos casos, el cliente accede y decide empezar a jugar con ese supuesto sistema que tanto le va a dar por tan poco dinero.

Ellos ofertan una peña compuesta por 160 boletos de EUROMILLONES, que son 800 apuestas por 69.90€ al mes, con premio asegurado y en la que participan sólo 100 personas (hacen que el cliente se sienta afortunado sólo por tener la oportunidad de pertenecer a ese grupo tan exclusivo). Si hacéis la cuenta, ellos en esa peña, recaudan 6.990€, pero el coste que tiene hacer 800 apuestas (que son las que juegan) es de 2000 €uros. Dicho de otro modo: de los 69,90 €uros que pone cada participante, al

juego sólo se destinan 20 €uros, siendo el resto íntegro para la empresa, es decir: 49,90 €uros, lo que supone un recargo de casi el 250%,

Por otro lado, garantizan premio, pero es que garantizar un premio en €uromillones, utilizando desarrollos, se garantiza invirtiendo sólo 90 euros, por lo que jamás volverá esa inversión al jugador, ya que siempre obtendrán un premio, pero que puede ser de 3 €uros a repartir entre 100 participantes. De los códigos de El Millón ya ni hablamos.

Siempre que un cliente venga preguntando sobre esto, debemos concienciarle que hagan sus apuestas en un punto de venta físico de la red comercial de Loterías y Apuestas del Estado. Ese del barrio, ese que está ahí siempre para resolver sus dudas y ese que asesora de la forma más profesional y, sobre todo, ese en el que nunca van a tener que pagar un sobrepago.



Publicite su administración de lotería en nuestros sobres para décimos

atención al cliente 93 565 09 50



maespa@maespa.es · www.maespa.com

# VUELTA A LA EDAD DE PIEDRA 2.0



José Luis Sánchez Puente  
Admón. 219 de Madrid

*Esta es la disyuntiva que muchos compañeros han barajado y siguen barajando desde la promulgación de la circular de transmitir ventas y/o comunicar.*

*La lógica de este nuestro negocio es la de "comunicar ventas. Es la más cómoda y la que sustenta la llevanza del negocio por medios informáticos propios. Ello permite saber en todo momento lo que realmente tenemos. Entre otras cosas, gracias a ello, podemos conocer en tiempo real cuantos billetes tenemos de cada sorteo, o las terminaciones disponibles para los clientes. E incluso algún programa hay que dispone de Tablet, que puedes llevar en las visitas a los clientes. Da imagen de modernidad y de buen hacer, y lo mas "gracioso" es que a SELAE esto le sale gratis, ya que es un coste que pagan directamente los Administradores*

*La transmisión en tiempo real de ventas puede tener su aquel para Administraciones que no tengan o no quieran disponer de programas de gestión, están en su derecho, pero lo que no es muy lógico es que aquellas Administraciones que si los tienen, y comunican con normalidad ventas, se les "obligue" a transmitir también en tiempo real.*

*Esta transmisión en tiempo real les ha enviado a la*

*Edad de Piedra, a la forma antigua del montón de billetes por terminaciones, y a la llevanza de un sorteo como el de navidad mediante el olvidado bloc de papel y un bolígrafo.*

*Esto lleva también a una forma de vender en mostrador o mediante visita con la frase siguiente, espere que tengo que mirar en la caja si están disponibles, con la pérdida de tiempo e imagen, ganada por el buen hacer de años y años.*

*Además, esto de la trasmisión directa, lleva el añadido que pierdes el control total de lo que tienes en caja, salvo que semanalmente apuntes "a mano como el Avecrem" las ventas que se informan en la factura de Estila, porque solo se pueden apuntar a mano, no es posible una descarga de las mismas, y la hoja resumen no informa de cuanto has vendido en el sorteo, liquidado en su totalidad, solo en esa semana, en definitiva, un auténtico caos y una vergüenza informática se pongan como se pongan.*

*Lo normal es que cuando una empresa impone un sistema de ventas venga en compañía de un sistema contable o similar, para que todos los puntos de venta tengan la oportunidad de cumplir las normas que dicta la empresa. Aquí no se cumple ni lo uno ni lo otro.*

## Relación de Anunciantes

|                  | pág. |               | pág.    |
|------------------|------|---------------|---------|
| AD               | 11   | Informática Q | 2       |
| AXA              | 33   | JCM           | 6       |
| BBVA             | 31   | JCM           | 24 y 25 |
| BBVA Broker      | 32   | JCM           | 48      |
| Fortisegur       | 9    | Maespa        | 45      |
| Gadmin           | 47   | Paso Asesores | 13      |
| Hedilla Abogados | 19   | Sanitas       | 29      |
| Infolot          | 39   | SELAE         | 27      |

Estos son tus clientes de hoy en día  
Su ilusión y confianza están contigo



Y tú puedes confiar en **gadmin**<sup>®</sup>

La Ventanilla Web líder del sector para tu Punto de Venta  
que cumple con tus expectativas y las de tus clientes

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

**15 años**  
de experiencia

# AUMENTA TUS VENTAS

## HAZ VISIBLE LOS BOTES DIARIOS CON NUESTRA CARTELERÍA DIGITAL

\*Instalación realizada en Madrid,  
Calle Alcalá 146. Adm. de Lotería 468

| 14:32 |             |
|-------|-------------|
| BOTES |             |
| 22    | 7.600.000€  |
| 20    | 60.000.000€ |
| 25    | 11.000.000€ |
| 24    | 1.395.000€  |
| 24    | 11.000€     |



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

Innovación  
en panelados. S.Lu

NUESTRO EQUIPO TE ASESORARÁ PARA SELECCIONAR LA CARTELERÍA DIGITAL  
QUE MEJOR SE ADAPTE A TU NEGOCIO

965 80 71 16



Pol. Ind. Bullia, C/ Desviradores, 18  
03400 Villena (Alicante) · Spain



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



[info@grupo-jcm.com](mailto:info@grupo-jcm.com)