Abril 2018

ANAPAL El Boletín

Año 22 - Nº 61

Agrupación Nacional de Asociaciones Provinciales de Administraciones de Loterías

NUEVA DIRECCIÓN, NUEVO EQUIPO, NUEVAS ILUSIONES

Carta presentación del nuevo presidente

pág. 3

¡NO HAY MÁS TIEMPO, REVISIÓN DE COMISIONES YA!

pág. 11

Objetivo finalista de nuestro trabajo: hucha de las pensiones!

pág. 28

La que más Sueños cumple

1 de cada 3 décimos toca.

LOTERÍA NACIONAL

Gracias por confiar en nosotros

En la Asamblea de ANAPAL del pasado 11 de marzo fui elegido Presidente de la Asociación, agradezco el voto y el respaldo de las distintas Asociaciones Provinciales, gracias a las cuales ostento este cargo el cual es para mí un honor. Es momento también de agradecer a Manuel Izquierdo su trabajo y dedicación durante estos 20 años en los que ha dirigido nuestra asociación.

Comenzamos una nueva etapa con la experiencia de los aciertos y errores cometidos y con la intención de crear una nueva ANAPAL abierta a todo el colectivo, donde la defensa de los derechos de todos los administradores estén por encima de todo.

Este es un proyecto que nace desde abajo y aunque es un equipo el que se hace cargo de la dirección de la Asociación; en definitiva son administradores de lotería que todos los días están al frente de sus administraciones, atendiendo a sus clientes en ventanilla o saliendo a distribuir la lotería a sus vendedores; los que hacen un hueco en su actividad diaria para dedicarse a defender nuestros intereses. Gracias a ellos por implicarse en este proyecto.

Renovamos la estructura orgánica de la Asociación con nuevos estatutos,

cont. pág. siguente

cambio de sede y la creación Áreas de trabajo que nos permitan ser más abiertos y operativos para poder defender con más eficacia los intereses de todos los administradores de lotería.

Somos muy conscientes de los difíciles momentos que estamos atravesando, de los cambios en los hábitos de juegos de los apostantes y de la necesidad que todos tenemos de adaptarnos a ese nuevo escenario para poder seguir ejerciendo nuestra actividad con la eficacia que hemos demostrado durante 250 años. Y es ahí donde ANAPAL debe funcionar como una verdadera asociación profesional para ayudar a los administradores de lotería a adaptarse a los nuevos retos que se nos planteen.

Desde su fundación ANAPAL siempre ha optado por una posición de diálogo y negociación ante SELAE sobre los temas que nos incumben, aunque no ha dudado en ejercer acciones de fuerza convocando al colectivo a secundarlas cuando hemos visto peligrar nuestros derechos como Administradores de Lotería. Esa va a seguir siendo nuestra línea de actuación, el diálogo por encima de todo, pero que todos tengan claro que no dudaremos en actuar con todas las armas que tengamos en nuestra mano cuando entendamos que nuestros derechos como Administradores de Lotería son cuestionados.

Finalmente hago un llamamiento al asociacionismo, sé que muchos de los que leéis esta presentación sois nuevos en nuestra actividad. Os quiero transmitir la importancia de pertenecer a una asociación profesional que os asesore y ayude en los momentos difíciles; que defienda vuestros intereses ante SELAE; y que cuente con un amplio respaldo y reconocimiento tanto en el colectivo como en la sociedad y esa asociación es ANAPAL. Te esperamos tu aportación y trabajo es nuestra fuerza.

Josep Manuel Iborra Chiquillo

Admón. Loterías nº 39 de Valencia
Presidente de Anapal
presidente@anapal.es

SUMARIO

3.- *Carta del Presidente*

6.- *Editorial*

7.- *Nuestra nueva sede*
Verónica Morón

9.- *¿Porqué no te asocias?*
Jorge Anta

11.- *Las comisiones no suben… BAJAN*
junta Directiva de Anapal

12.- *La importancia de ser un gran profesional*
Borja Muñiz

14.- *Asamblea Ordinaria de Anapal*
Redacción Anapal

17.- *Adiós Boletín, Bienvenido ¿Boletín?*
Josep M. Iborra

20.- *Asesoría Jurídica:*
- *De nuevo: ¿Se puede deducir fiscalmente un coche un Ad. de Loterías?*
- *¿Qué pasos hay que dar ante el fallecimiento de un Ad. de Loterías?*

Miguel Hedilla de Rojas

26.- *Peñas de quiniela Si, Peñas de Lotería NO, ¿Porque?*
Josep M. Iborra

28.- *Apuesta por tu jubilación*
Josep M. Iborra

35.- *Las ventas por terminal disminuyen el número de premios reales …*
Luis Vázquez

37.- *Seguir adelante, "TODO UN RETO"*
Fina Herrero

38.- *Quioscos de Gran Vía de Madrid*
José Luis Sánchez

Director: Jorge Anta • e-mail: boletin@anapal.es
Domicilio: A.N.A.P.A.L., C/ PERIODISTA AZZATI, 5, 4º, 8A, 46002 Valencia
Tel. 96 3547933
Horario de atención telefónica de lunes a jueves:
de 10 a 14 horas
www.anapal.com • e-mail: gestión@anapal.es
Depósito Legal: M-22.423 - 1996
Imprime: Suministros Gráficos 2000, S.L.
Edición: 4.500 ejemplares

Editorial

Presentación del director del Boletín

Como bien ha anunciado mi buen amigo y compañero Don Miguel Hedilla en el Boletín nº 60 de diciembre de 2017, se han producido cambios en la dirección de ANAPAL y no siendo menos en la dirección del Boletín, del cual se hará cargo a partir de ahora un servidor. Por supuesto que el antiguo director seguirá colaborando y sobre todo enseñándome y guiándome en la consecución de este nuevo reto que es dirigir una revista tan específica.

A partir de ahora me enfrento a una ardua e importante labor pues mi predecesor deja el listón muy alto y es que, además, la Junta Directiva de ANAPAL se ha marcado el objetivo de mejorar y modernizar el Boletín. ***Entre otras, las novedades que se podrán ver poco a poco es una renovación de la imagen, secciones como entrevistas, buzón de sugerencias, un poco de historia y más….***

Me gustaría dedicar unas líneas para expresar mi agradecimiento a Don Manuel Izquierdo, pues además de su labor como Presidente de ANAPAL, ha sido como un padre para mi dentro de la asociación, desde que en el año 2006, comencé mi andadura como Presidente Provincial de Ourense hasta que me hicieron partícipe de la Junta Directiva Nacional, él siempre ha mostrado su cara más amable conmigo, con paciencia me ha mimado, me ha enseñado y aconsejado e incluso aguantado. Por todo ello, "gracias".

Pero no me olvido de mis compañeros en la nueva y provisional Junta Directiva de ANAPAL, a los que acompañó con mucha ilusión y ganas de emprender una nueva etapa en la defensa de los intereses de los Administradores de Loterías.

Sin más me despido, pero no sin antes deciros que esta revista se hace por y para vosotros, los lectores, los Administradores de Loterías, quienes dan su razón de ser a todo esto.

Un saludo para todos

Jorge Anta Fernández

Admón. Loterías nº 2 de Ourense
Director del Boletín
boletin@anapal.es

NUESTRA NUEVA SEDE

Hola a tod@s!!

Mi nombre es Verónica y antes de nada quiero presentarme para que todos me conozcáis un poco mejor ya que soy la encargada de gestionar la nueva sede de ANAPAL.

Tengo 35 años, soy de Valencia, cuidad donde se ubica la sede actualmente y me acabo de embarcar junto con la nueva junta directiva y nuestro presidente en la gran aventura de guiar el rumbo de ANAPAL.

Me siento ilusionada de formar parte de este equipo, y de poder colaborar en el mejor funcionamiento de la asociación, ayudar a todos los asociados y facilitarles en cierto modo el día a día solucionando dudas e incidencias que no paran de surgir en nuestro sector.

Profesionalmente tras acabar la carrera de derecho y tras un par de trabajos que me han hecho crecer como persona y como profesional, creo que he encontrado mi lugar en ANAPAL.

Solo espero estar a la altura y cumplir las expectativas de todos los asociados, pondré todo mi empeño en ello.

Como sabréis mis labores en la asociación son: gestionar las peticiones y solicitudes de los asociados y transmitir todas las sugerencias e incidencias a la junta directiva para dar pronta solución a todas ellas, dentro del ámbito de competencia de ANAPAL; apoyar al presidente, junta directiva y res-

to de representantes y presidentes provinciales en la labor administrativa; computar la contabilidad de la asociación; recopilar información del sector a nivel de comunicación para estar al día de todo lo que ocurre en el mundo del juego; girar los recibos correspondientes a cada cuota anual; apoyar la publicación del boletín; organización de eventos y reuniones… en definitiva gestionar las diferentes necesidades e incidencias de la asociación en relación a la parte administrativa y a la atención al asociado.

Me encantaría poder tener contacto con cada uno de los asociados para así poder hacerles sentir como parte esencial de ANAPAL. La sede debe de convertirse en el punto de encuentro de la asociación, para todos y cada uno de sus participantes.

Toda aportación cuenta y todos somos imprescindibles para hacer de ANAPAL un punto de referencia en nuestro sector, más aún si cabe. Cuantos más seamos, más se oirá nuestra voz.

Por último solo quiero agradecer a nuestro presidente Josep, la confianza depositada en mi, y transmitir la gran admiración que le tengo por su trabajo, su dedicación y su honestidad.

Os espero en nuestra sede, que es la vuestra!!

Verónica Morón
Gestión Anapal
gestion@anapal.es

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.es
C/ PERIODISTA AZZATI, 5, 4º, 8A, 46002 Valencia

¿Porqué no te asocias?

Una asociación profesional persigue el objetivo de conseguir mejoras en la profesión y respaldo profesional para sus asociados. No seamos soberbios, pertenecer a una asociación puede suponer importantes ventajas para nuestro desarrollo profesional. A pesar de que haya que pagar una cuota anual, en la mayoría de los casos, dicha cantidad se rentabiliza por muchas razones...

En nuestro sector hay demasiadas normas y reglamento propio y cuando surgen las dudas, resulta muy complicado encontrar información o un profesional jurista especializado en temas de loterías.

Siendo asociado puedes contactar a otros compañeros en tu misma situación y con casos prácticos resueltos, además, se podrían hacer consultas en conjunto a profesionales abaratando los costes. En **Anapal** los asociados disponen de un servicio de asesoría jurídica gratuita.

No todos hacemos las cosas de la misma manera. Nuestra profesión se rige por una serie de tareas muy marcadas por SELAE (Manual de funcionamiento), pero definir exactamente como llevar a cabo todas las demás que se realizan en una administración, no resulta sencillo.

Hay diferencias entre regiones e incluso entre administraciones de la misma zona. Los productos que comercializamos son demandados de forma diferente, en una tiene más tirón la L.N. en otras los J.A., sucede lo mismo con la Lotería de Navidad y las participaciones.

Además hay que ser conscientes del gran avance tecnológico que estamos viviendo y no todos nos encontramos preparados para navegar en esta avalancha de medios de información o nuevos dispositivos, colaborar con otros compañeros puede suponer un ahorro en técnicos o evitar malfuncionamientos.

Una asociación a menudo trata de unificar los mínimos que definen la profesión. Las diferencias bien entendidas suponen una oportunidad de ver cómo se hacen las cosas de otra manera. Esto enriquece el bagaje profesional.

Añadir en un currículum que perteneces a una asociación siempre le da un prestigio. Se suele incluir en el perfil como un mérito.

En nuestro caso, los clientes podrían ver en ello una garantía de que estás al día y bien relacionado en tu profesión.

Nuestra profesión, no aquello que comercializamos, tiene escasa visibilidad, poca gente la conoce por dentro, en nuestro caso se puede dar la circunstancia de que el público en general tenga una opinión desacertada sobre ella. Desde una asociación profesional se podría organizar actos en los que se fomenta la promoción y la buena imagen de la profesión. Las campañas suelen tener una repercusión social muy difícil de conseguir de forma individual.

Desde una asociación también existe la posibilidad de habilitar una bolsa pública de empleo donde los asociados podrían tener acceso a candidatos previamente dados de alta.

Se suelen organizar encuentros y eventos donde puedes actualizar tu saber y promocionar tu formación continua. Además, constituyen una excelente oportunidad para contactar con otros compañeros del gremio. **Anapal** publica este **Boletín** o revista donde tratamos temas relevantes del sector.

La defensa de los intereses de una profesión es mucho más efectiva si se hace en conjunto. Se adquiere fuerza para hacer propuestas a entidades administrativas (SELAE, Seguridad privada, sindicatos, etc..), convenios con empresas y ganar mayor visibilidad social. Esto repercute positivamente en reconocimiento de la profesión y, por tanto, en tu reconocimiento.

Si estás empezando en el sector porque has comprado tu administración recientemente te alimentarás de la experiencia de los miembros más veteranos. Y si llevas mucho tiempo en el gremio, tendrás oportunidades de ver los nuevos perfiles y habilidades que te ayudarán a reciclarte.

Anapal tiene habilitado un foro o grupo de facebook donde poder intercambiar experiencias, resolver dudas con otros compañeros, proponer intercambios de lotería, publicar avisos urgentes como incidencias en la gestión diaria del punto de venta etc…

En definitiva pertenecer a una asociación no puede reportar nada negativo y si mucho positivo, además las cuotas no son tan elevadas para no poder asumirlas, en tu mano está apoyar a tu colectivo y por lo tanto a ti mismo, o bien seguir remando en solitario.

Jorge Anta
Director del Boletín
Admon. de Loterías Nº 2 de Ourense
boletin@anapal.es

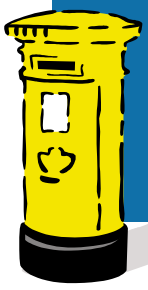
Si quieres estar informado puntualmente y con la mayor rapidez, susbcríbete a la web por e-mail o envíanos tu correo electrónico/e-mail actualizado a anapal:
e-mail: gestión@anapal.es
www.anapal.org

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.



Las comisiones no suben... BAJAN

A nadie se le escapa el tiempo que llevamos con las mismas comisiones, como tampoco se le escapa la subida que ha experimentado el coste de la vida, así como los gastos de explotación de nuestros puntos de venta, cabe destacar que muchos son los colectivos que demandan una subida, desde los pensionistas, pasando por los cuerpos de seguridad o los funcionarios de justicia de la comunidad autónoma gallega.

Pues bien, nosotros llevamos demandando una revisión de nuestras comisiones durante mucho tiempo, pero tal vez de una forma sutil y pacífica, es un murmullo continuo dentro del colectivo, una reivindicación de Anapal ante SELAE, petición de Fenamix, incluso un objetivo común de las dos redes de venta de SELAE.

Buenas son las palabras por nuestra parte, paciencia infinita, ilusión cuando nos alientan, sin embargo, el tiempo corre y no llega nada que consiga mitigar nuestro malestar, porque realmente necesitamos una revisión de comisiones, necesitamos volver a confiar en nuestro patrón (SELAE), necesitamos ilusionarnos de nuevo, y todo ello para seguir desempeñando nuestro trabajo de forma digna y siendo eficientes.

En su día se nos han transmitido diferentes excusas, depende del ministerio, depende de los PGE, que si comisiones por incentivos (a los que Anapal se niega en rotundo), que si presentan un proyecto, que si para 2017, que si para el primer trimestre de 2018, etc…

Por si todo esto no fuera poco, nos encontramos con el siguiente paradigma. Si atendemos a la última memoria publicada por SELAE la de 2016, vemos que las ventas en ese año fueron 8.808 millones de euros, un 0,33% superiores a las del año anterior. Esto en buena lógica, debería suponer un aumento en nuestras comisiones en un importe similar. Pues no es así. El importe de las comisiones devengadas por SELAE fue 651,5 millones en 2016 un -0,46% inferiores a las del año anterior, esto supone una desviación de 0,79% en contra de los ingresos de los puntos de venta… en definitiva SELAE vende más y los puntos de venta ganan menos.

Si analizamos más profundamente estos datos vemos que los juegos activos en 2016 sufren una bajada de 103 millones en sus ventas (que se pagan al 5,5-6%) y la lotería nacional

tiene una subida de 113 millones de los cuales 90 millones corresponden a la Lotería de Navidad (que se paga al 4%). Esto es algo que viene ocurriendo en los últimos años, el sorteo de navidad a pasado de suponer el 45% de las ventas de lotería nacional en 2003 al 54% en 2016, luego vendemos más lotería nacional y ganamos menos.

Estas reflexiones nos llevan a la incongruencia que el sorteo que ocupa más tiempo de trabajo -5 meses- y más acciones para la venta realizamos sea el que se nos paga con una menor comisión. Esto es algo que no puede continuar sucediendo.

¡No podemos esperar ni un minuto más!

Es hora de dejar la paciencia y las buenas palabras, nuestra Presidenta y nuestros políticos tienen que enterarse que necesitamos esa revisión, que merecemos esa revisión, y han de enterarse ya.

Continuaremos con una última comunicación a la presidenta de SELAE y luego tomaremos las acciones que debamos tomar, ahora es el momento de que el colectivo hable también fuera de las redes sociales, es el momento de no callarse y apoyar, entre todos aportar y llevar a cabo acciones de presión para ser escuchados, movilizarnos y unirnos para conseguir algo que ya es sangrante para la red de ventas.

Junta Directiva de Anapal

Borja Muñiz Urteaga
Admón. Loterías nº 5 Gijón
Secretario de Anapal
secretaria@anapal.es

La importancia de ser un GRAN PROFESIONAL

En un negocio como es el nuestro, en el que todos vendemos el mismo producto, lo vendemos todos al mismo precio y en el que no podemos hacer ofertas para atraer a los clientes, ¿cómo podemos hacer para conseguir que un cliente decida venir a nuestra administración y no se vaya a la competencia?

Lo primero que hay que tener en cuenta es que nuestro cliente es una persona que le gusta ser bien atendida, que tiene criterio para decidir si le gusta o no le gusta lo que ve, y que acude voluntariamente a nuestro punto de venta, a otro...o lo que es peor: decide probar el juego a través de internet. Por eso debemos afilar los cuchillos de la profesionalidad y no dejarle dudas de que el mejor sitio donde va a poder jugar es en nuestra casa.

Nosotros vendemos ilusiones (que luego se pueden transformar en premios) y para vender ilusiones lo primero que el cliente debe encontrar es una buena sonrisa y amabilidad. Damos por hecho que esto ocurre siempre (por desgracia todos sabemos que no es así), pero luego ya llega la parte más técnica, aquella en la que ya debemos demostrar que entendemos nuestros productos.

Profesionalidad es saber responder a todas las preguntas que un cliente nos pueda hacer: Horarios de sorteos, cómo rellenar boletos, botes en juego, cómo apostar múltiples, precios, etc…

Profesionalidad es tener el local limpio, vistoso, con las papeleras sin rebosar, con los boletos actualizados, con los botes también actualizados, con la cartelería correspondiente, etc…

Profesionalidad es pagar los premios sin poner mala cara y aunque sean del vecino, porque somos comisionistas y los premios también nos comisionan, pero sobre todo por dar un servicio a un cliente que se irá satisfecho de nuestro local porque le hemos pagado y

además no le pusimos ningún tipo de impedimento.

Profesionalidad es atender o intentar atender a las peticiones de nuestro cliente cuando quiere saber dónde está un determinado número de Lotería e incluso intentar conseguirle ese número o bien facilitarle toda la información para que él mismo lo pueda conseguir.

Seamos profesionales. Demostremos a todos nuestros clientes que somos la mejor red de venta de juegos de Europa y porqué lo somos. Dejémosles bien claro que les vamos a atender de la mejor manera posible con nuestro trato cercano, con nuestro cariño y que están en buenas manos, porque de esa forma, conseguiremos que nuestro negocio sea un gran negocio.

Fortisegur
Consultores de Seguridad

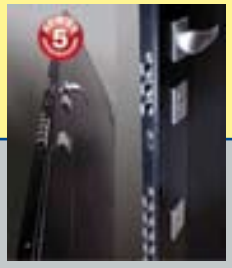
PRECIO ESPECIAL ASOCIADOS ANAPAL

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

asamblea ordinaria de anapal

El 11 de marzo del presente año, en el HOTEL ELBA MADRID, se celebró en presencia de más de 150 administradores de loterías la Asamblea Ordinaria de Anapal, también retransmitida a través de Facebook como el año anterior y contando con la presencia del Director de Operaciones de Juego, D. Jesús Mayoral Amaro, quién informó de varios aspectos relacionados con nuestro negocio y respondió a las cuestiones planteados por varios asistentes de la Asamblea.

En primer lugar la nueva tesorera de Anapal dio un pormenorizada explicación de los gastos del ejercicio 2017 y la previsión para el 2018 que vendrá marcada por el cambio de la sede de la agrupación, pues desde ahora se ubicará en Valencia y supondrá un importante ahorro de costes, tanto el informe económico como el presupuesto para 2018 se aprueban pasando al segundo punto del día aprobando la renovación de cargos que correspondía por estatutos y además se procede a la ratificación de los cargos de Presidente, Vicepresidente, Secretario y Tesorera, cargos temporales que se habían designado en Junta Directiva a raíz de la dimisión del anterior Presidente.

A continuación, el nuevo Presidente Josep Iborra se presentó con una intervención explicando cómo se dirigirá la asociación y quienes forman la nueva configuración donde además de los cargos estatutarios, se configuran unos coordinadores de área re-

partiendo así las tareas y buscando una metodología de trabajo más grupal, eficiente y representativa, destacando el área de comunicación, el área de finanzas y la de representación de Presidentes y Representantes provinciales.

Tras la intervención del Presidente y de los coordinadores de cada área, se procede a votar el punto tercero del orden del día consistente en la aprobación de la modificación de diversos puntos de los estatutos de la agrupación, cambios necesarios provocados por la nueva situación para modernizarlos y adaptarlos a la realidad actual, tras la lectura de los actuales y de las propuestas de modificación se aprueban en su totalidad y por unanimidad.

A continuación se produjo un pequeño descanso antes de llegar al informe jurídico, cuarto punto del orden del día, Miguel Hedilla como asesor jurídico de Anapal informó a los asistentes de los temas de los últimos meses, advirtiendo de la importancia de que SELAE está modificando de forma unilateral algunos puntos del "Manual de Funcionamiento" que acompaña al "Contrato Mercantil" por el que se rigen la mayoría de los puntos de venta, dicha actuación puede llegar a perjudicarnos en el futuro y estos cambios deberían ser consensuados con los puntos de venta. Informa también de especial manera en la necesidad de realizar bien los trámites ante un cambio de titularidad, sobre todo si es de padres a hijos, para evitar cualquier problema con la Agencia Tributaria.

Una vez concluido el informe jurídico se hace entrega de una placa conmemorativa al anterior Presidente, Manuel Izquierdo, como agradecimiento y reconocimiento por su labor durante más de 20 años al frente de la agrupación y por su lucha por los derechos de las administraciones de loterías de toda España.

con nuestro agradecimiento a Salva Malonda (fotógrafo)

Como acto final de la asamblea recibimos a Jesús Mayoral, quién amablemente se dispone a responder a todas las cuestiones que le planteen. Comienza su intervención congratulándose de los buenos resultados económicos que se traducen en una subida generalizada del 1.24% gracias a la lotería nacional. También informa de la inmediata implantación de los códigos QR en los resguardos de juegos activos, de la futura modificación de La Primitiva en la que el cliente podrá escoger el reintegro, así como la profunda modificación del juego del Joker. Confirma el compromiso de la casa en los sorteos extraordinarios de la Lotería y nos comunica que el sorteo del sábado 13 de octubre estará dedicado a la Hispanidad dedicando grandes esfuerzos publicitarios para su comercialización. A continuación, se dio voz a los asistentes para que formulen preguntas, destacando como la más importante y conflictiva, aquella en la que se le preguntaba acerca de la posibilidad de un abono de L.N. por terminal, confirmando el interlocutor que efectivamente era un proyecto que estaba en marcha provocando indignación entre los asistentes y el total rechazo de Anapal a una medida que atenta directamente contra los intereses de los administradores de loterías.

Con gran agradecimiento a los asistentes la asamblea se dio por concluía pasadas las 14:30 horas.

Redacción Anapal

ADIÓS BOLETÍN, BIENVENIDO ¿BOLETÍN?

Josep Manuel Iborra Chiquillo
Admón. Loterías nº 39 de Valencia
Presidente de Anapal
presidente@anapal.es

El Boletín de ANAPAL ha cumplido 22 años y durante mucho tiempo fue la principal y casi única fuente de información que los Administradores de Loterías disponíamos para estar informados sobre todos los temas que eran de interés para nuestro colectivo y en definitiva para nuestro negocio.

Dos han sido los compañeros que, ocupado el cargo de **Director** hasta el número anterior, **Miguel Hedilla y Jorge Martín**. El primero en dos ocasiones, la primera cuando aún era Administrador de Lotería en Valencia, compatibilizando ambas actividades y la segunda en el ciclo final de la etapa del Boletín que ahora finalizamos con este número. Por su parte a Jorge Martín le tocó dirigirlo en la etapa más convulsa y conflictiva que nos ha tocado vivir, teniendo que ingeniárselas para en tan solo tres ediciones al año poder contar todo lo que estábamos viviendo en el momento de reconversión de nuestro sector. **Para los dos solo tenemos palabras de agradecimiento por la labor desempeñada, sin la cual muchos logros que se han conseguido no hubieran sido posible**.

Por las páginas de **nuestro Boletín ha pasado la historia reciente de los Administradores de Lotería**. Es difícil elegir la portada más importante, pero si tuviéramos que elegir las más significativas nos quedamos con estas:

En el año 2003 y en el **número 18** nos hacíamos eco de la invitación a ANAPAL para asistir al **Congreso Mundial de Loterías** que se celebró en Granada. Era el reconocimiento internacional a nuestra asociación como representante de los Administradores de Loterías.

Corría el año 2004 y en el **número 19** vemos una portada que nos gustaría repetir en el próximo número de nuestra revista. Es la **firma de las nuevas comisiones** entre el entonces Director de SELAE José Miguel Martínez y Manuel Izquierdo.

La unión es posible cuando la situación lo requiere y hay voluntad por parte de todos en conseguirla. En 2008 el Boletín en su **número 33** recogía el acuerdo firmado por las diferentes asociaciones de loteros en contra del contrato mercantil, la pérdida de la exclusividad de la venta de lotería nacional y a favor de la legalización de las webs de los puntos de venta. Era el inicio de la **Mesa de Asociaciones** que movilizó al colectivo en la defensa de sus intereses

y el del Juego público durante 3 años

En esta secuencia de revistas que van del **número 36 al 39** se dan un repaso a los años más agitados y convulsos de nuestra historia. Eran **momentos de defender** lo que nos correspondía como Administradores de Lotería y como titulares de una Concesión del Estado que nos pertenecía. Además, por si faltaba poco se pone en marcha el proceso de privatización de LAE con la incertidumbre y mar de dudas que suponía. Fueron años de lucha y represalias por parte de LAE por defender nuestros derechos. **Se convocaron dos cierres patronales** (mal llamadas huelgas de loteros) y ANAPAL estuvo hasta el final apoyando a quienes creyeron en las propuestas razonadas que defendía.

Tras **tres largos años de dura lucha** llegamos a la fecha tope del 1 de diciembre de 2011 y llega el momento de decidir si se firma el Contrato Mercantil o nos quedamos en el limbo de la concesión administrativa a la espera de poder negociar una mejora del mismo que nos permitiera aceptarlo. Muchos firmaron antes de ese día D, la unidad de acción ya se había roto, pero otros optaron por seguir luchando durante seis meses angustiosos y al final hubo recompensa, el **Boletín 44** de junio de 2012 recoge la firma de la famosa Adenda al Contrato que tras largas negociaciones de ANAPAL en solitario, consolidaba muchos de los derechos de la Concesión Administrativa y abría un futuro esperanzador.

Es cierto que hoy las comunicaciones no tienen que ver nada con las de hace 22 años, **hoy se premia lo inmediato y en ocasiones lo irreflexivo, pero el Boletín sigue siendo un espacio donde poder reflexionar con tiempo y rigurosidad sobre nuestra profesión**. Un nuevo Boletín, talvez no con ese nombre, nacerá en el próximo número bajo la Dirección de Jorge Anta que a la cabeza del Área de Comunicación de ANAPAL tiene ante sí un gran reto que estamos seguro superará con creces. **Nuevo formato, nueva edición, nuevas secciones, no te puedes perder el nuevo .....**

¡¡¡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 Periodista Azzati, 5, 4º, 8A, 46002 Valencia; o bien remitiendo un mensaje a la dirección de correo electrónico: **gestion@anapal.es**

Asesoría Jurídica

Miguel Hedilla

De nuevo
¿Se puede deducir fiscalmente un coche un administrador de loterías?

Digo de nuevo, porque es un tema manido, no obstante, como siguen llamándonos para que lo expliquemos, lo hacemos otra vez.

La última vez que traté este asunto, fue en el nº 58 de nuestro boletín, de abril del 17, páginas 22 y 24, dentro de un artículo titulado *¿qué gastos me puedo deducir en mi declaración de la renta?*

Decía entonces que la adquisición de automóviles de turismo, en principio no son deducibles, ya que están expresamente excluidos en el reglamento del impuesto, aunque **podrían serlo** si se justifica, mediante los medios de prueba admitidos en derecho, su necesidad para el ejercicio de la actividad. Naturalmente me reafirmo en lo manifestado.

Aclaro que los medios de prueba admitidos en derecho, referidos al tema que nos ocupa, son las declaraciones de testigos, los documentos, y los informes periciales. Todos ellos tendrían que acreditar que efectivamente se usa un turismo como parte del ejercicio de la actividad, al objeto de sacar de la misma el correspondiente rendimiento económico. Y ello es obvio que ocurre en el sector, fundamentalmente cuando se reparten billetes de Lotería Nacional a diferentes establecimientos para su reventa y para su posterior cobro. Este hecho está contemplado y permitido en el Contrato Mercantil, Cláusula 4.1.1.

Y cuando digo "podrían serlo" no me refiero a una inspección tributaria, ni siquiera a los Tribunales Económico-Administrativos – que a pesar de llamarse tribunales no son órganos jurisdiccionales - en donde por su expresa exclusión reglamentaria es casi imposible que los admitan, me refiero a los Tribunales de Justicia, y en este caso siempre hay que plantearse los costes de esos recursos con relación a la posibilidad de ganarlos.

Dice el art. 22 del Reglamento del IRPF que se consideran elementos patrimoniales afectos a una actividad económica cualquiera que sea necesario para la obtención de rendimientos, pero más adelante señala que no se considerarán afectos los automóviles de turismo y sus remolques, ciclomotores, motocicletas, aeronaves o embarcaciones deportivas o de recreo, salvo los siguientes supuestos:

a) Los vehículos mixtos destinados al transporte de mercancías.

b) Los destinados a la prestación de servicios de transporte de viajeros mediante contraprestación.

c) Los destinados a la prestación de servicios de enseñanza de conductores o pilotos mediante contraprestación.

d) Los destinados a los desplaza-

De nuevo ¿Se puede deducir fiscalmente un coche ...

mientos profesionales de los representantes o agentes comerciales.

e) Los destinados a ser objeto de cesión de uso con habitualidad y onerosidad.

La primera conclusión que tenemos que sacar de esto es que el punto a) permitiría a un Administrador de Loterías deducirse como gasto la adquisición de un vehículo, tendría que ser necesariamente un vehículo tipo furgoneta, en ningún caso un turismo, y según consultas vinculantes de la Dirección General de Tributos, si se dedican al transporte de mercancías, no al transporte del empresario o los utensilios necesarios para el desarrollo de su actividad. Aquí podríamos discutir si, en este caso, los décimos de lotería son "mercancías".

Veamos por último tres particularidades.

La primera es la referida a si un turismo al que cambias las ventanillas traseras, poniendo en su lugar publicidad de la Administración de Loterías, sería deducible como gasto. La respuesta, con la salvedad de lo dicho de acudir a los tribunales, es que NO.

La segunda es que de acuerdo con el art. 95.3 de la Ley del IVA es posible deducirse el 50 % del IVA por la adquisición de un turismo, aunque, sorprendentemente esta presunción de la Ley está siendo últimamente cuestionada en comprobaciones de las dependencias de gestión tributaria.

La tercera, y como consecuencia de lo dicho (art. 21 del Reglamento del IRPF), es que ni el renting ni el leasing destinados a la adquisición de lo que la Agencia Tributaria considera automóvil de turismo, son deducibles para quien ejerce una actividad económica como autónomo profesional, que es el caso de los administradores de Loterías.

Miguel Hedilla de Rojas
Abogado
Asesoría Jurídica de ANAPAL

HA
HEDILLA ABOGADOS
Asesorando loteros desde 1992

ÚNICOS EXPERTOS A NIVEL NACIONAL EN TRASPASOS DE ADMINISTRACIONES

www.hedillaabogados.com

Familia de loteros

@HedillaAbogados
Hedilla Abogados
hedillaabogados.com/traspasame
linkedin.com/company/hedilla-abogados
Tel. 913 566 388
info@hedillaabogados.com

Asesoría Jurídica

¿Qué pasos hay que dar ante el fallecimiento de un Administrador de Loterías?

Hay que distinguir entre lo que tienen que hacer los herederos, o el heredero si solo hay uno, y lo que debe hacerse ante SELAE. Aunque ambas cuestiones tienen relación, pues dependerá de lo que diga el testamento sobre la titularidad de la Administración de Loterías, suponiendo que lo haya, con lo que hará en definitiva SELAE.

Y por supuesto también hay que tener en cuenta la designación de sucesor hecha en su día por el fallecido ante SELAE, ya que la existencia de un designado, normalmente, no conllevará un posible cierre temporal de la Administración de Loterías. Si no hay persona designada habrá un cierre temporal y se deberá esperar, bien a que uno de los herederos – en virtud de testamento, o por acuerdo de los demás -, o bien que el conjunto de los herederos en forma de sociedad, firmen el nuevo contrato mercantil y vuelvan a abrir la administración. Esta última posibilidad, el que suceda una sociedad constituida por los herederos, sólo será posible si el causante no ha designado a un sucesor específico en el contrato.

En todo caso el testamento prima sobre la designación ante SELAE.

Por lo dicho, conviene recordar que la Administración de Loterías en régimen mercantil forma parte del caudal hereditario, y de ahí la importancia del testamento. Puede perfectamente constar en el testamento que el fallecido deja la Administración de Loterías a uno de sus hijos en concreto y puede que este heredero sea diferente del designado. Ello conllevaría retrasos a la hora de firmar el nuevo contrato por el heredero, pero no mucho más.

Es muy importante que el designado sucesor en SELAE coincida con el heredero de la Administración de Loterías.

Otro caso que puede ocurrir es que el testamento no especifique en concreto a ningún hijo como heredero de la Administración de Loterías, ya que es muy común dejar los bienes entre los hijos a partes iguales, y sin embargo exista una designación en SELAE. En este supuesto, tendrán los herederos que solucionar entre ellos, lo más rápido posible, quién se quedará con la titularidad de la Administración de Loterías.

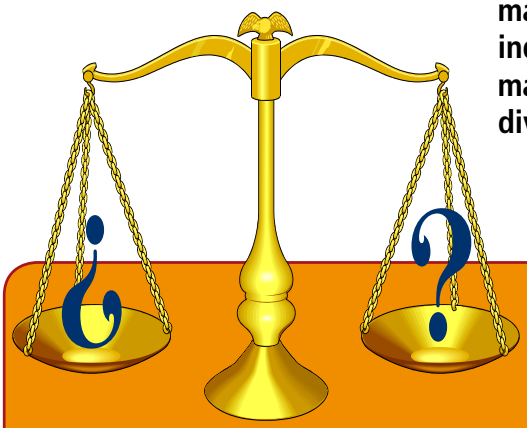
Respecto a menores de edad hay que saber primero

¿Qué pasos hay que dar ante el fallecimiento de .....

si fallecido el Administrador de Loterías, vive su cónyuge, porque mientras sean menores de edad los hijos y en virtud de la patria potestad que corresponde a los padres (siempre que ninguno haya sido privado judicialmente de ella), el cónyuge supérstite (superviviente), siempre en nombre de los menores herederos, actuará como Administrador de Loterías, siendo los herederos menores los titulares que la ostentarán formándose una sociedad, y ello independientemente de si el matrimonio estuviese separado, divorciado o anulado. También hay que tener en cuenta que al fallecimiento del titular y estando en vigor el matrimonio y en régimen de gananciales, la mitad de la Administración de Loterías corresponderá al cónyuge supérstite, con lo cual también en este caso se tendrá que formar una sociedad.

Si estuviesen fallecidos los padres habrá que estar a lo que dice el Código Civil respecto a la tutela, arts. 222 y siguientes. En todo caso quien actuará en nombre de los menores será el Tutor de los mismos. Por lo demás todo igual, aunque probablemente el proceso de sucesión será más lento.

De nuevo tengo que decir que



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

¿Qué pasos hay que dar ante el fallecimiento de .....

hay que leer lo que se firma. Por supuesto que hay quien lo lee, pero la mayoría no lo hace. Ahora me estoy refiriendo al contrato mercantil, pues este en su art. 9.3 se dice lo siguiente:

"En caso de defunción, que deberá ser notificada en el plazo de un mes, o invalidez del Gestor que se persona física, SELAE podrá convenir, a su sola discreción, y a falta de sucesor designado por el Gestor en la Hoja de Firmas, con los herederos la subrogación de uno o alguno de ellos, a título personal o mediante una sociedad anónima o limitada de propiedad integra de aquel o aquellos, en la posición que ocupaba el Gestor en el Contrato siempre que el nuevo Gestor disponga de las condiciones necesarias dispuestas en el presente contrato para ser designado Gestor, o bien considerar el Contrato terminado conforme a lo previsto en la cláusula 10.2.1(b).

Así mismo y en tanto se adopta una decisión, SELAE tendrá el derecho de suspender unilateralmente la eficacia del Contrato, con el consiguiente cierre del punto de venta si la situación de interinidad pudiera afectar a la prestación de los servicios del Punto de Venta".

¿Cuáles son las condiciones que tiene que tener el nuevo Gestor para serlo de acuerdo con el Contrato Mercantil?

Pues tener capacidad jurídica (posibilidad de ser sujeto de derechos y obligaciones, que todos tenemos desde que nacemos) y capacidad de obrar (es cuando ya se puede eficazmente ejercer por uno mismo los derechos que se tienen, así como responder de las obligaciones); disponer del correspondiente local; tener las autorizaciones administrativas, fiscales y laborales y de seguridad social para poder trabajar, así como la correspondiente póliza de caución, y estar capacitado para contratar con la Administración. Indicar también que SELAE exige el no tener deudas ni con Hacienda ni con la Seguridad Social. Es decir, reunir los requisitos y condiciones de carácter general que establece el contrato mercantil para su formalización.

En resumen y para terminar, en caso de fallecimiento hay que comunicárselo a SELAE en el plazo de un mes y, de acuerdo con lo dicho en estas breves líneas, la Sociedad Estatal nombrará nuevo Gestor siempre que exista designación ante SELAE, o en testamento, o se formalice la correspondiente declaración de herederos y éste reúna las condiciones requeridas.

Esa comunicación hay que hacerla en la Delegación Provincial acompañando el certificado de defunción, no procediéndose al cierre si hay designado sucesor en la Hoja de Firmas - no obstante, la Delegación llevará a cabo un inventario –; Y se cerrará provisionalmente la Administración de Loterías - hasta que quede claro quién es el sucesor – si el fallecido no designó sucesor en la Hoja de Firmas.

Miguel Hedilla de Rojas
Abogado
Asesoría Jurídica de ANAPAL

Nuevo reglamento de protección de datos

El próximo 25 de mayo será de aplicación obligatoria el nuevo Reglamento Europeo de Protección de Datos que sustituye a la actual Ley Orgánica de Protección de Datos (LOPD).

El nuevo reglamento, que se basa en los principios de transparencia y proactividad, y supone cambios muy importantes en la manera de tratar los datos por parte de todos los profesionales y empresas, lo que implica la revisión y adecuación de las medidas implantadas hasta ahora.

Detallamos a continuación los principales cambios:

- Ya no hay niveles predeterminados en función de los datos. Hay que hacer una valoración del riesgo para determinar el nivel de seguridad.
- Desaparece la obligación de inscribir los ficheros en la Agencia de Protección de Datos, pero se tendrá que llevar internamente un Registro de actividades.
- Cambia el contenido obligatorio de las cláusulas de información y de los contratos de encargado de tratamiento. Más claros y explicativos.
- Se eliminan las aprobaciones tácitas o escondidas en políticas generales para determinados tratamientos. Ahora tendrán que ser expresas y, sobretodo, demostrables.
- Cambian las medidas y el informe de seguridad.
- Desaparecen las Auditorías bienales obligatorias que se sustituyen por controles periódicos adecuados al nivel de riesgo.
- Para grandes organizaciones que realizan tratamientos de datos masivos, introduce la figura del Delegado de Protección de Datos.
- Se introducen nuevos derechos para los ciudadanos: limitación, portabilidad y olvido.
- Se endurece el régimen sancionador.

Es importante destacar que la adecuación al nuevo Reglamento debe adaptarse a las dimensiones y tratamiento de datos concreto de cada organización. En este sentido, una administración de lotería, que capta y trata pocos datos personales, no requiere valoraciones de riesgo sofisticadas ni controles exhaustivos, que han sido pensados para empresas de mayor tamaño. Por ello lo más recomendable es que consulte con ANAPAL que les informarán de cómo migrar al nuevo Reglamento ajustándose a sus necesidades.

Lant Abogados.

Peñas de quiniela Si, Peñas de Lotería NO, ¿Porque?

Josep Manuel Iborra Chiquillo
Admón. Loterías nº 39 de Valencia
Presidente de Anapal
presidente@anapal.es

Dentro de la normativa o marco legal por el que regimos el día a día de nuestra profesión, hay muchas normas de las que es difícil entender su existencia. Y son difíciles de entender por su incongruencia, falta de visión comercial o agravio comparativo entre juegos. Si tuviéramos que quedarnos con una de esas normas sería la de la **prohibición de crear peñas de lotería nacional y venderlas en ventanilla o nuestras webs** como hacemos con las de otros juegos como la quiniela o euromillones.

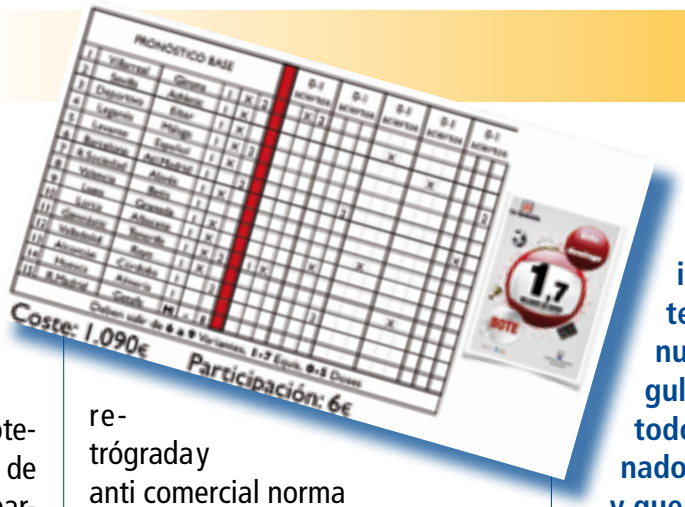
Con la **actual normativa** un punto de venta, **puede** organizar, gestionar, publicitar, distribuir, pedir asesoramiento y ayuda logística a su delegación comercial, **vender y pagar** en ventanilla o su web las participaciones de una **peña de quinielas** con unas ventas semanales de 20.000€ por ejemplo, sea cual sea el coste de las participaciones. Pero **no puede hacer lo mismo** con una pequeña peña que sea de un número completo del sorteo del jueves de **Lotería Nacional** con una emisión de 300€ a 5€ la participación. Y no es eso lo peor, sino que si **preguntas en SELAE** de la posibilidad o no de hacerlo **las contestaciones serán de lo más dispares** y siempre quedan a lo aleatorio de que alguien (normalmente **un "compañero") presente una denuncia** contra tu punto de venta por la venta de participaciones de esa peña en tu Administración de Loterías.

La palabra en discordia es fraccionamiento y las normas a las que se hacen referencia para su prohibición la extinta a trozos **Instrucción General de Loterías de 1956**. La **ley de Juego Online de 2011** que, por arte y birloque, se convirtió una una ley de Juego en general derogando artículos de de la Instrucción General; dejó en el limbo y totalmente anticuados diferentes aspectos regulatorios de la Lotería Nacional, algo que no ocurría con las normas que regían los juegos activos que eran heredados de los antiguos **Patronatos de Apuestas Mutuas Deportivas Benéficas** anteriores a la **creación del ente ONLAE en 1984**. En definitiva, SELAE interpreta que crear

una peña con los 100 finales posibles del sorteo de Navidad con un coste de 2.000€ y hacer participaciones por un importe superior al valor de un décimo 20€, es fraccionar lotería; pero no lo es crear una peña de 2000€ de euromillones y hacer participaciones de 2€ que es un importe inferior al valor de una apuesta. Absurdo.

Como antes hemos indicado es una política difícil de entender y que va en contra de iniciativas comerciales que a quién en definitiva benefician es al Tesoro Público.

Desde ANAPAL hemos denunciado ante SELAE en múltiples ocasiones esta situación, al igual que la



retrógrada y anti comercial norma por la que se regula la gestión y comercialización de las participaciones de lotería, poniendo trabas a su creación y posterior pago de los premios por los puntos de venta que así lo deseen. Pero como ocurre casi **siempre, topamos con un dinosaurio, lento de movimientos, anquilosado en el tiempo y con un gran desconocimiento de lo que es la actividad comercial de sus puntos de venta**.

Una vez más pedimos a SELAE una Norma que derogue instrucciones y leyes anteriores, que actualice nuestro Contrato y que regule de una vez por todas todos los aspectos relacionados con la Lotería Nacional y que la actualice al siglo XXI.

Una norma que elimine las trabas de la gestión de las participaciones de lotería que en determinadas zonas suponen más del 65% de las ventas del Sorteo de Navidad; una Norma que permita acciones comerciales a los puntos de venta que, dentro del respeto al juego público y saludable, permitan a las Administraciones de Lotería crear productos de juego que a nadie perjudican y que redundan en **beneficio del Tesoro Público**.

Apuesta por tu jubilación

La nueva Junta de Anapal pide que los beneficios de la lotería se destinen a la hucha de las pensiones

- **Anapal es la principal Asociación de Administradores de lotería, sector que factura más de 8.800 millones de euros anualmente**
- **Uno de los objetivos de la nueva Junta es que los beneficios de la lotería se destinen a la hucha de las pensiones**
- **El valenciano Josep Manuel Iborra, nuevo presidente de la Agrupación**

Madrid, XX de abril de 2018. Anapal, la Agrupación Nacional de Asociaciones Provinciales de Administradores de Loterías, reclama que los beneficios de la Sociedad Estatal de Loterías y Apuestas del Estado (SELAE) se destinen a la hucha de las pensiones. Según los datos de 2016, el último ejercicio disponible, los beneficios superan los 1.500 millones de euros, cantidad a la que se suma los más de 640 millones destinados a impuestos. El recién estrenado presidente de la Agrupación, el valenciano Josep Manuel Iborra y su equipo piden que los beneficios sean directamente derivados a la hucha de las pensiones, lo que implica que tengan un destino finalista.

"En un momento como este, en el que la estabilidad del fondo de las pensiones es una de las principales preocupaciones de nuestro país, pensamos que tiene sentido reclamar que la venta de lotería sea destinada a este fin y que cada persona que invierte en juego público sepa a qué va dirigido su dinero", ha explicado el presidente.

Reducir los impuestos

Desde Anapal también se hace hincapié en el impuesto del 20% con el que se gravan los premios de más de 2.500 euros y que según ellos ha tenido un efecto directo en el descenso de la venta de lotería y, como consecuencia, en los ingresos dedicados a las arcas públicas. Su propuesta es que este gravamen se elimine o que se eleve el importe mínimo del premio a partir del que se cobra. En caso de que este impuesto no fuese eliminado, se propone que esta cantidad sea también destinada a la hucha de las pensiones. "La venta de la lotería repercute positivamente en las cuentas del Estado, mantener medidas como esta que perjudican a los administradores y compradores carece de sentido", ha afirmado Iborra.

El sector del juego público emplea a unas 15.000 personas en toda España repartidas en 4.200 administraciones y factura más de 8.800 millones de euros anualmente. "Más allá de repercutir positivamente en las cuentas del Estado, el sector de la lotería genera empleo y en los últimos años las medidas tomadas por el Gobierno y SELAE no han hecho más que perjudicarnos y hacer que muchos puestos de trabajo se tambaleen". Así explica Iborra la situación complicada a la que se enfrentan los administradores de lotería, sector que tiene las comisiones congeladas desde 2004, lo que repercute en una difícil gestión de su trabajo diario. Para mejorar esta situación desde la nueva Junta, con una alta representación territorial entre sus miembros, se ha aprobado una modificación parcial de sus estatutos que permitirá una mayor fluidez a la hora de actuar y tratar los temas de interés que preocupan al colectivo.

Josep Manuel Iborra Chiquillo
Admón. Loterías nº 39 de Valencia
Presidente de Anapal
presidente@anapal.es

Mediante una nota de prensa enviada a los medios de comunicación; ANAPAL ha retomado una idea que ya remitió a SELAE en 2016, consistente en que los beneficios de SELAE y el impuesto del 20% sobre premios vayan destinados a la conocida como Hucha de las Pensiones. En definitiva, se trata de que estos beneficios por ley tengan un carácter finalista y conseguir de esta forma una imagen

aún más benéfica de SELAE, lo cual redundaría sin duda en unos mayores beneficios para todos.

¿Porque es beneficiosa esta campaña?, supondría un cambio total en la imagen de SELAE. Un apostante al realizar sus jugadas sabría que una parte de lo invertido iba a repercutir directamente en su futura pensión, lo que haría que, a la hora de invertir en juegos, los juegos de SELAE tendrían una ventaja sobre los demás. Si a esto le sumamos que mientras exista el impuesto del 20% sobre premios que tan mala imagen tiene, éste también se dedique al mismo fin; esta propuesta sería altamente beneficiosa para la sociedad y para las cuentas de SELAE.

Esta campaña ha tenido una gran repercusión en todos los medios tanto escritos como radiofónicos y cuenta con un claro apoyo social. La campaña tendrá continuidad con un cartel que se puede descargar desde el Facebook de ANAPAL y que también está en este Boletín, dicho cartel debe exponerse en nuestros puntos de

ANAPAL

MINISTERIO DE JUSTICIA
16 ABR 2018
REGISTRO DE ENTRADA
GERENCIA TERRITORIAL C. VALENCIANA

València 16 de abril de 2018

A la Ministra de Empleo y Seguridad Social

Sra. Ministra:

La Agrupación Nacional de Asociaciones Provinciales de Administradores de Lotería (ANAPAL), ha realizado una propuesta solicitando que los beneficios anuales de SELAE tengan un carácter finalista y se dediquen por ley a la conocida Hucha de las Pensiones. Así mismo, que mientras exista el impuesto sobre premios superiores a 2.500€, su recaudación sea dedicada al mismo fin.

ANAPAL es la asociación mayoritaria del colectivo de Administradores de Loterías y la única reconocida como tal por SELAE Loterías y Apuestas del Estado.

No ponemos en duda que esa es una responsabilidad del Gobierno de la Nación, no obstante ese vínculo del juego con la hucha de las pensiones favorecería, y mucho, la imagen del juego público, además de servir para una gran causa.

Solicitamos una entrevista con usted para poder explicarle de forma pormenorizada nuestra propuesta, que entendemos es beneficiosa para todos.

Quedamos a la espera de su respuesta

Atentamente

Fdo. José Manuel Iborra Chiquillo
Presidente de ANAPAL

Agrupación Nacional de Asociaciones Provinciales de Administradores de Lotería
Periodista Azzati, 5, 4º - 8A CP: 46002 València gestion@anapal.es

ANAPAL

MINISTERIO DE JUSTICIA
16 ABR 2018
REGISTRO DE ENTRADA
GERENCIA TERRITORIAL C. VALENCIANA

València 16 de abril de 2018

Al Ministro de Hacienda y Administraciones Pública

Sr. Ministro:

La Agrupación Nacional de Asociaciones Provinciales de Administradores de Lotería (ANAPAL), ha realizado una propuesta solicitando que los beneficios anuales de SELAE tengan un carácter finalista y se dediquen por ley a la conocida Hucha de las Pensiones. Así mismo, que mientras exista el impuesto sobre premios superiores a 2.500€, su recaudación sea dedicada al mismo fin.

ANAPAL es la asociación mayoritaria del colectivo de Administradores de Loterías y la única reconocida como tal por SELAE Loterías y Apuestas del Estado.

No ponemos en duda que esa es una responsabilidad del Gobierno de la Nación, no obstante ese vínculo del juego con la hucha de las pensiones favorecería, y mucho, la imagen del juego público, además de servir para una gran causa.

Solicitamos una entrevista con usted para poder explicarle de forma pormenorizada nuestra propuesta, que entendemos es beneficiosa para todos. Al mismo tiempo desearíamos hacerle llegar en ese acto información sobre la situación actual de las Administraciones de Loterías haciendo hincapié en la necesaria revisión del sistema de comisiones que percibimos por nuestra actividad.

Quedamos a la espera de su respuesta.

Atentamente

Fdo. Josep Manuel Iborra Chiquillo
Presidente de ANAPAL

Agrupación Nacional de Asociaciones Provinciales de Administradores de Lotería
Periodista Azzati, 5, 4º - 8A CP: 46002 València gestion@anapal.es

venta como reclamo de apoyo a esta medida.

ANAPAL ha solicitado entrevistas con la Ministra de Empleo y Seguridad Social y el Ministro de Hacienda y Administraciones públicas, con el fin de hacerles llegar nuestra propuesta. Así mismo estamos en contacto con Sindicatos y Asociaciones de Jubilados para ver la posibilidad de acciones conjuntas en la defensa de esta propuesta.

Desde ANAPAL solicitamos tu ayuda en la promoción de esta campaña exponiendo el cartel en tu Administración de Lotería y apoyando las diferentes acciones que os propongamos en el futuro.

BBVA

“Lo suyo es tener la solución antes del problema”

Te ofrecemos **soluciones tecnológicas e innovadoras** para que puedas anticiparte a las necesidades de tu negocio y aprovechar mejor tus oportunidades.

Commerce 360 (1)

Datos útiles sobre tu negocio, entorno y clientes para que puedas vender más

Límite de Crédito Click&Pay (2)

Liquidez a un click para pagar nóminas, impuestos, a proveedores, seguros sociales y financiación de importaciones

App BBVA Net cash

Total comodidad para gestionar tu negocio desde el móvil

Infórmate en **bbva.es** o en cualquier **oficina**

Creando Oportunidades

(1) Commerce 360 es un servicio ofrecido por BBVA Data & Analytics S.L. para clientes que tienen contratado un TPV con BBVA.

(2) El Límite de Crédito Click&Pay, y sus posteriores solicitudes de disposición, requieren aprobación previa de BBVA. Cada finalidad tiene unas condiciones y plazos de devolución que puedes consultar en nuestras oficinas y en bbva.es. Oferta válida hasta 31/08/18 para empresas con facturación anual inferior a 5 millones de euros.

BBVA | Broker
Creando Oportunidades

AXA reinventando los seguros

Nuevas coberturas y mejoras de la póliza Multirriesgo AXA para administración loterías

Nuevas Coberturas	Límites
Decimos de clientes en custodia de la Administración guardados en caja fuerte	El importe máximo garantizado para la lotería en custodia será del 10% del importe de la consignación de cada sorteo
Gastos por reposición de cerraduras por robo, expoliación o extravío	Hasta el 80 % del coste de sustitución, con un máximo de 400€ por siniestro y de 3.000€por anualidad de seguro
Resguardos pre-impresos de los juegos de SELAE	Hasta un máximo por siniestro de 3.000€ por siniestro
Cobertura para Estancias fuera de la Administración (domicilio del asegurado e imprenta): Intercambio de Lotería	Se amplía esta cobertura a la Estancia cuando se produzca un intercambio de lotería entre administraciones, siempre y cuando: A. Se hayan realizado los justificantes de intercambio correspondientes, con sello y firma de los Administradores respectivos, y en los que se detalle los números de los billetes y de las series intercambiados B. Se comunique dicho intercambio a SELAE en el plazo máximo de los tres primeros días hábiles desde que se haya realizado
Cobertura de expoliación (atraco) durante el transporte de efectivo y lotería realizado por el Titular de la Administración o una persona autorizada por éste, hasta un máximo por siniestro de 40.000€	Se amplía esta cobertura al transporte cuando se produzca un intercambio de lotería entre administraciones, siempre y cuando se cumplan con las condiciones a) y b) anteriores y hasta el máximo indicado por siniestro
Modificación edad transportadores de fondos	Se amplía la edad máxima permitida del transportador de 65 años a 70 años
Cobertura para el dinero en efectivo propiedad de la Administración	Hasta 1.000€ en mueble cerrado y 20.000€ en caja fuerte (salvo para el periodo comprendido entre el 1 de octubre y 15 de enero, en el que el límite amparado en caja fuerte será de 40.000€)
Cobertura de Daños estéticos (restauración)	Se aumenta el límite actual de 1.500€ a 2.500€ por siniestro

Puedes solicitar información y contratar el Seguro Multirriesgo AXA para Administraciones de Lotería a través de:

Teléfono de Atención exclusiva ANAPAL
91 807 00 35
plataforma.emision@axa.es

BBVA | Broker
91 537 99 50
contratacion@bbvabroker.es

BBVA | Broker

AXA

Seguro Multirriesgo
AXA - BBVA Broker

Administraciones de lotería

Creando Oportunidades

¿Por qué el seguro Multirriesgo AXA es el más contratado por los puntos de venta integrales de SELAE?

La respuesta es muy simple. Es el único realmente adaptado a las necesidades reales de su particular actividad, con coberturas y límites que garantizan el correcto funcionamiento de la administración en caso de cualquier eventualidad.

Además, complementa perfectamente el seguro de Caución que frente a SELAE tenga contratado también con AXA. Recuerda que la póliza de CAUCIÓN que tienes contratada con AXA no supone ningún tipo de protección para la administración, sino para que AXA indemnice a SELAE en caso de impago por parte del punto de venta integral. Por ello la importancia de disponer de esta póliza Multirriesgo que protege directamente a la Administración de Lotería, tanto su patrimonio como sus responsabilidades frente a terceros.

Y hemos mejorado límites y coberturas en el producto Multirriesgo. Sus principales características son:

- **Robo y atraco** en la Administración, en puntos de venta y vendedores autorizados, en el domicilio del Administrador, a los transportadores de fondos y lotería, y en intercambio de lotería entre administraciones.
- Cobertura para los **décimos** de clientes **en custodia** hasta el 10% del importe de consignación de cada sorteo. NEW
- **Hurto mediante engaño** para abrir el bunker.
- **Dinero en metálico** propiedad de la Administración.
- **Transportadores** de fondos y lotería, incluyendo el Intercambio de la misma entre administraciones.
- Gastos para reposición de **cerraduras**. NEW
- Cobertura de **daños estéticos**.
- Inclusión de los resguardos pre-impresos de **juegos SELAE**. NEW
- **Infidelidad de empleados**, puntos de venta, vendedores autorizados y con terminales portátiles.
- Su póliza de seguros AXA tiene un límite máximo de cobertura de 1.803.000 euros. A partir de ahora, y si lo desea, tiene la posibilidad de asegurar el **100% de las consignaciones** sin límite alguno. NEW

No puedes encontrar un producto que se adapte mejor a la actividad de tu Punto de Venta Integral.

Puedes solicitar información y contratar el Seguro Multirriesgo AXA para Administraciones de Lotería a través de:

AXA
Teléfono de Atención exclusiva ANAPAL
91 807 00 35
plataforma.emision@axa.es

BBVA | Broker
91 537 99 50
contratacion@bbvabroker.es

SELAE y la transformación digital

Si echamos la vista atrás en el tiempo hay dos hitos destacados que han influido decisivamente en la gestión de los puntos de venta de la Red Comercial: su informatización y el nacimiento de internet.

Los más veteranos seguro que recuerdan cómo de laboriosas eran las tareas de validar un simple boleto, hacer una devolución o documentar semanalmente todos los décimos y resguardos premiados cuando no existían los ordenadores. Gran parte de la actividad diaria de un punto de venta se centraba en realizar tareas muy manuales y rutinarias carentes de valor comercial.

La administración de loterías del siglo XXI tiene que convivir con un mundo digital hiperconectado y en permanente estado de cambio. Esta realidad, que afecta no solo a SELAE y su red de ventas, sino a otros muchos sectores y empresas, supone tener que competir con otros actores del mercado y no hay otra manera de hacerlo que a través de la transformación digital.

Esta transformación, que debe ser tomada más como un proceso de adaptación integral que como un objetivo, reinventa las dinámicas de las empresas para adecuarlas a las necesidades del presente y del futuro e implican, además de un cambio de mentalidad y una actitud diferente, estar muy pendientes de la evolución tecnológica y sus herramientas.

SELAE, que no es ajeno a esta necesidad, ha decidido dar un paso al frente incorporando a este proceso de evolución nuevas fórmulas de cooperación con terceros que abren la puerta a un modelo más eficiente, que estimula la innovación y permite dar una respuesta más ágil a los cambios del mercado.

Este tipo de decisiones, que afectan tanto a las labores de gestión como a aspectos más comerciales, van a repercutir seguro, como en su día lo hicieron los ordenadores, muy positivamente en su red de ventas.

Algunas evidencias de esta nueva etapa son la nueva implementación de los códigos QR en los boletos o la decisión de SELAE de facilitar a los puntos de venta la conexión con programas de gestión de terceros (como Tykhé Gestión) con los que muchos de ellos trabajan. Este hecho, que va a agilizar de manera importante el intercambio de información entre ambas partes, es algo decisivo en la era del Big Data para tener un mayor conocimiento de cualquier actividad y llevar a cabo estrategias comerciales mucho más efectivas.

Fernando Gomis
Infolot

Las ventas por terminal disminuyen el número de premios reales que acaban en las arcas del Estado, a pesar del incremento en el número de series

Luis Vázquez de Prada
Admón. Loterías nº de Arroyo de la Encomienda
Vocal 10 de Anapal
lvazquezvocal10@anapal.es

En los últimos años, hemos observado la tendencia de un aumento considerable en el reparto geográfico de premios en la Lotería Nacional en los sorteos más tradicionales, que son del de Navidad y el del Niño. Pero ¿por qué dicho aumento no es tan significativo en sorteos de Lotería Nacional de cualquier jueves o sábado del año?

Vamos a analizar este asunto basándonos en los datos del pasado sorteo de Navidad. Según datos de Loterías y Apuestas del Estado, las ventas de este sorteo fueron de 2.759.964.860€, lo que supone un total de 137.998.243 décimos de lotería vendida, repartida en décimos y resguardos de terminal. Esto significa que se dejaron de vender unos 32 millones de décimos que 'se jugó' el Estado español.

De este total, según fuentes oficiales, el 4.1% fue vendido por máquina, lo que conocemos como resguardo, que sale impreso en papel de terminal y no acaba de convencer a la gran mayoría de nuestro público objetivo.

Según datos oficiales, el 76% de la venta por terminal la realizaron los puntos de venta mixtos, lo que supuso 4.370.000 décimos, mientras que la parte restante la realizamos las Administraciones de Lotería.

Vamos a analizar el segundo premio del pasado sorteo de Navidad, que correspondió al número 51244.

Dicho número fue consignado en cinco Administraciones de cinco provincias de nuestra geografía, concretamente en Lleida, Baleares, Cantabria, Valencia y Madrid. En estas Administraciones fueron consignadas 134 series de las 170 existentes del número, por lo que 360 resguardos de este salieron a terminal.

Finalmente, una vez que Loterías y Apuestas del Estado nos informó de las poblaciones agraciadas con el segundo premio, vimos como este segundo premio se repartió en 63 puntos de venta de 32 provincias españolas (Álava, Albacete, Badajoz, Baleares, Barcelona, Cáceres, Cádiz, Cantabria, Castellón, Ciudad Real, Córdoba, Coruña, Granada, Guipúzcoa, Jaén, las Palmas, León, Lleida, Lugo, Madrid, Murcia, Navarra, Ourense, Pontevedra, Salamanca, Sevilla, Soria, Santa Cruz de Tenerife, Tarragona, Valencia, Vizcaya y Zaragoza).

En la mayoría de estos lugares tan sólo se vendió un resguardo de terminal de este número, por lo que aunque el número haya sido repartido en más de la mitad de las provincias españolas, no es repartido entre tanta gente como si hubiera sido todo consignado en Administraciones de Lotería y vendido en ventanilla.

En definitiva, en el pasado sorteo de Navidad se quedaron sin vender un total de 32.001.750 de décimos, un 18.89% del total disponible, por lo que no sería necesario seguir subiendo las series disponibles por cada número, e incluso bajando a 150 series por número, quedaría sin vender un 8% del total.

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:

1º.- Crearos un perfil o cuenta en facebook

2º.- Solicitar ser parte del grupo

Para hacerlo enviar un e-mail a:

comunicacion@anapal.es

gestion@anapal.es

Tu grupo de referencia profesional

Debate, Comparte, Encuestas, Archivos...

Disfruta de las ventajas de ser Asociado a ANAPAL

Seguir adelante, "TODO UN RETO"

Fina Herrero Ureña
Admón. Loterías nº 1 Vallada (Valencia)
Tesorera de Anapal
tesorería@anapal.es

Nuestro trabajo, en muchos casos una vida, como en cualquier experiencia de vida todo un reto.

Hay complicaciones, pues claro……., en qué experiencias de vida no las hay. Si miramos hacia atrás veremos que hemos conseguido mucho, hay que trabajar por conseguir mejores condiciones y circunstancias en el trabajo, esto no se consigue con quejas hay que ver las carencias y trabajar por eliminarlas con profesionalidad, demostrando nuestra valía que es mucha, tenemos que evolucionar, pero sobre todo tenemos que demostrar el gran potencial que somos, defendiendo en todo momento nuestro potencial humano que unido al tecnológico es imprescindible.

Tenemos que intentar hacer ver que la tecnología es útil, debe estar a nuestro servicio no nosotros al suyo, es imprescindible en el tiempo de correr con todo lo

tecnológico, eso no quiere decir que lo que lo humano sea prescindible, ahí es donde tenemos una fuerte labor por delante, para tal fin debemos estar unidos aportando ideas centrándonos en las posibilidades que tenemos todo nuestra energía dirigida en buscar soluciones, mejoras y demás y no centrarnos en las quejas que no solucionan nada.

Todos juntos aunando esfuerzos aportando lo mejor de nosotros, creéis que así no conseguiríamos algo bueno, yo pienso que sí, ese es el camino.

Somos muchos los que trabajamos por el bien del colectivo, como sería si todos fuéramos en la misma dirección, con nuestras discrepancias y diversidad de opinión, de ahí sacaríamos las fuerzas y los resultados siempre junto hacia un mismo objetivo.

Todos sumamos el futuro está en nuestras manos.

A qué esperas???????

Quioscos de Gran Vía de Madrid

Jose Luis Sánchez Puente
Admón. Loterías nº 219 de Madrid
Vicepresidente de Anapal
vicepresidente@anapal.es

Esta vez y con vuestro permiso, me dirijo especialmente a los asociados de Madrid, durante estos últimos días en la capital hemos vividos días tensos y preocupantes, por la situación de los compañeros instalados en los quioscos de Gran Vía.

Espero que cuando salga este artículo ya esté todo solucionado, pues en el momento de su redacción solo tengo la gran noticia que el Ayuntamiento de Madrid se lo ha pensado mejor y según las noticias seguirán repartiendo la suerte en la arteria más famosa de Madrid.

Desde la dimisión del anterior presidente de la Asociación de Madrid Dº Manuel Izquierdo, los componentes de la Junta Directiva y un servidor como cabeza visible, ante las noticias en prensa retomamos el contacto con el tema y nos pusimos a su entera disposición para ayudar en lo que hiciera falta.

Muchas veces nos preguntan los asociados y no asociados, ¿para qué sirve una asociación? Personalmente pienso que como mínimo para un apoyo moral, y claro está para mover de forma Institucional lo que haga falta en ayuda del compañero.

En muchas más de lo que nos gustaría, es o muy difícil o imposible solventar ciertos problemas, pero en otras te llevas la gratificante satisfacción de que se ha solucionado el problema, como en el caso de Gran Vía.

Pero lo que es vital en cualquier problema es que los implicados tengan ganas y coraje para tirar hacia adelante, y estos compañeros lo han tenido, con aciertos y desaciertos de la Asociación, pero su coraje ha prevalecido y gracias a él se ha sacado el tema adelante.

Sé que son muchos los problemas existentes en la Comunidad de Madrid, pero desde esta Asociación Provincial intentaremos desempolvar viejos problemas, como los despachos sin apenas separación, los que aún siguen en concesión, renovar acuerdos con entidades financieras, empresas que prestan servicios en la Comunidad y por supuesto afrontar los nuevos problemas que el día a día nos trae y nos traerá.

Quiero hacer un llamamiento a los nuevos y antiguos Administradores de Loterías de Madrid, que esta es su asociación, que esta para servirles y ayudarles en la medida de sus fuerzas, y la fuerza de esta como de cualquier asociación es que esté integrada por el máximo de socios.

Para finalizar solo indicaros que la próxima Asamblea de la Asociación Provincial de Madrid y como reconocimiento al coraje y la valentía de los compañeros de Gran Vía, se celebrará en los salones del Círculo Militar de Gran Vía 13, el sábado 2 de Junio, esto se confirmará más adelante en la convocatoria de la misma

Relación de Anunciantes

	pág.
AXA	33
BBVA	31
BBVA Broker	32
Fortisegur	13
Gadmin	47
Hedilla Abogados	21

	Pág.
Infolot	40
JCM	40
LAN	25
Maespa	27
SELAE	2

gadmin®

La solución para VENDER por INTERNET

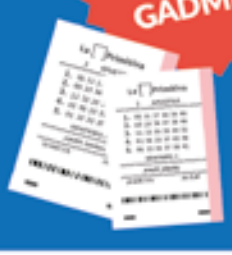
Podrá dar y gestionar directamente el servicio que demandan todos los clientes.
Sin intermediarios. Sin comisiones sobre ventas.

NOVEDAD DISPONIBLE

GESTIÓN Y ENVÍO AUTOMÁTICO DE BOLETOS.

¡Envíe a sus clientes la imagen real de su resguardo oficial!

EXCLUSIVO en GADMIN®



Más información en www.gadmin.es

Trabajando para Puntos de Venta desde 2002

Introduzca este CÓDIGO en nuestro formulario web. Le sorprenderemos.

PROMOGAD20181

tykhe gestión
grupo infolot

Gestiona tu administración con el paquete de aplicaciones de Tykhe Gestión, más fácil y rápido!

NOVEDAD

Adiós a las lecturas de los décimos por Terminal

Tykhe Gestión y más productos en **www.infolot.es** o Tlf: 966 295 825

tykhe papel · tykhe peñas · tykhe móvil · tykhe backup · tykhe casa · buscar lotería · web premium · tykhe sellador

infolot

CARTEL DIGITAL CON DISPLAY

OFERTA FLASH

CARTEL de 49 PULGADAS POR EL PRECIO DE LA DE 43"

por sólo*
€712.75

- Nueva interfaz
- Más fácil
- Alta luminosidad

Dimensiones cartel 49": 1.100 x 650 mm
*Promoción válida hasta fin de existencias.

Para más información:
grupo JCM 965 807 116
info@grupo-jcm.com
www.grupo-jcm.com