

Presentación Sorteo Navidad



Por Jorge Anta

Pág. 33

Cuéntanos la historia de tu Administración



Entrevista
Salvador Malonda
Admón. Nº 2.
Gandía, Valencia

Pág. 6

¿SELAE es una empresa?



Por José Luís
Sánchez Punte

Pág. 45

I Convención de Loteros. Conseguido!!

Pág. 13



¡Olvídate del Papel!

“La Cartelería Digital MÁS COMPLETA y ECONÓMICA”



Incluye Localizador de Números de Lotería Nacional



CÓDIGO DESCUENTO ASOCIADOS ANAPAL18
y consigue 10€ GRATIS
<https://ASG.tienda>

Actualización automática diaria por internet, implica cuota anual de 90€/año (clientes Gestión ASG) ó 150€/año (no clientes Gestión ASG)
Cuota única por punto de venta, no por número de carteles. Precios sin IVA.

OFERTA PACK COMPLETO

TODO por SÓLO 1.199€ +IVA

COMPRA LotoPoint TÁCTIL 24" + TV 43" y LLÉVATE GRATIS LA TABLET 10"

PEDIDOS



91 571 67 90



<http://ASG.tienda>

ASG
ASESORAMIENTO Y GESTIÓN
www.asg.es

Editorial

Hace más de **250 años** que los Administradores de Loterías repartimos **ilusión y suerte** entre los ciudadanos de este país, hace más de **250 años** que somos los profesionales que **gestionan más del 80% del juego público en España**, siendo una pieza fundamental en la consolidación de SELAE como operador referente del juego público a nivel mundial

En **1763**, cuando se puso en marcha la primera lotería primitiva, se cedió la gestión y distribución de esta a los **POSTEROS**.

Estos ciudadanos deberían tener conocimientos de lectura, escritura, cálculo y llevar libros y listas de contabilidad. No olvidemos que en aquella época el 95% de la población española era analfabeta, lo que da una idea de la formación y responsabilidad que exigía la incipiente profesión de Administrador de Loterías.

El nuevo equipo directivo de ANAPAL pensó en un acto que supusiera un colofón a estos 250 años, un acto en el que se pusiera en consideración y valor a la figu-

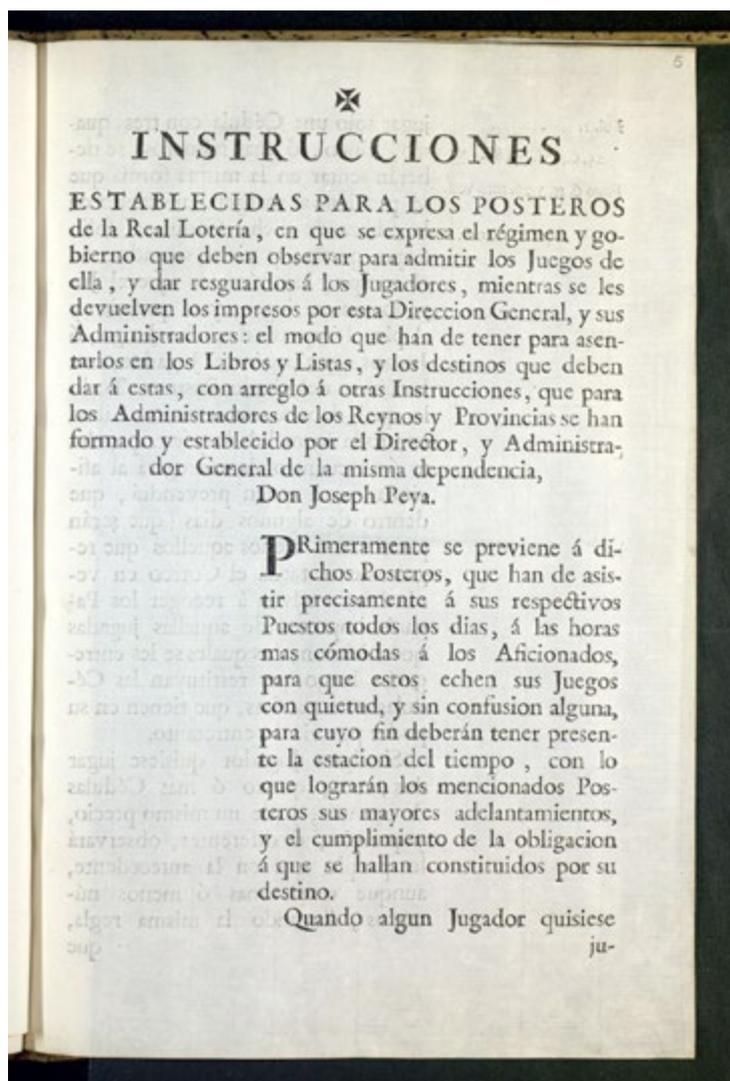


ra del Administrador de Loterías, un acto donde hablar de nuestro futuro, sin perder de vista nuestro pasado reciente, un acto donde habláramos de nuestras necesidades, reivindicaciones y de nuestro papel en la SELAE, antes hoy y en el Futuro. **Así nació la 1ª Convención de loteros que se celebró en València el 29 y 30 de septiembre.**

Durante ese fin de semana Administradores de Loterías venidos de todas las Comunidades Autónomas, nos hemos conocido, hemos aprendido nuevas formas de comercializar nuestros productos, nos han enseñado utilidades de marketing y cartelería, hemos escuchado consejos jurídicos que nos serán útiles en nuestro negocio, hemos intercambiado lotería, recibimos ponencias de motivación... en definitiva **hemos compaginado momentos lúdicos con otros de trabajo donde se han compartido experiencias que nos enriquecen.**

En esta Convención nos hemos plantado que tipo de ASOCIACIÓN queremos y para ello proponemos abrir un debate, en el que entre todos aportemos ideas sobre que esperamos que nos ofrezca una **ASOCIACIÓN PROFESIONAL.**

Se trata de ser consciente de cuál es nuestro papel dentro



del organigrama de SELAE, enmarcadas en el Contrato Mercantil (o concesión administrativa) y a partir de ahí elaborar nuestras reivindicaciones sin perder energías en temas que aunque nos afectan, difícilmente son defendibles ante el operador. **Se trataría de una vez por todas resolver el dilema SINDICATO<>PATRONAL que parece ser muchos administradores de loterías aún no han resuelto.** Si este dilema no lo resolvemos, y además pronto, nos veremos encallados en actitudes que lastran nuestro futuro como Administradores de Loterías y como asociación.

Una vez resuelto el dilema anterior, **hemos de asumir nuestro papel como empresarios del juego público.** Para ello es importante la PROFESIONALIDAD.

ANAPAL ha apostado históricamente por la formación, de ahí el valor de los talleres que se han celebrado en la Convención y la importancia de la Mesa de Tecnología en el futuro de los juegos públicos. Seguiremos trabajando en esta línea.

Finalmente ANAPAL en el marco de la Mesa de Loteros celebrada en la Convención, propuso establecer un espacio permanente de comunicación con las restantes asociaciones de loteros. En él se pueden tratar los temas que se vayan a plantear en las reuniones en las que ANAPAL asiste como representante del colectivo, como asociación mayoritaria que lo es, en las reuniones donde se exija representatividad. También aquí debemos buscar el equilibrio en-

tre lo enriquecedor que es, que exista una diversidad de asociaciones que aporten diferente visiones sobre los temas, y que esa misma diversidad sea entendida o usada por SELAE (como hizo en tiempos pasados) como una falta de unidad en el colectivo y ahí es donde debemos trabajar.

Resulta difícil expresar en unas líneas lo vivido, aprendido y disfrutado en esta Convención donde creamos lazos que nos unen y donde todos nos sentimos uno en la defensa de los intereses de los Administradores de Loterías

Josep Manuel Iborra Chiquillo

Admón. Loterías nº39
de València
Presidente de Anapal
presidente@anapal.es



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

YA DISPONIBLE

la conexión
SELAE-Tykhe Gestión



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





Director: Jorge Anta :: e-mail: boletin@anapal.es
Domicilio: A.N.A.P.A.L., C./ Periodista Azzati, 5.
 4º, 8A, 46002 València.

Tel. 963 547 933. Horario de atención telefónica de
 lunes a jueves: 10 a 14 horas.

www.anapal.org :: gestion@anapal.es

Depósito Legal: M-22.423 - 1996.

Maquetación: Inova3

Imprime: Rodi Artes Gráficas

Edición: 4.300 ejemplares

Cuéntanos la historia de tu administración	6	▶
<i>Luis Vázquez de Prada</i>		
La voz de nuestra asesoría jurídica ...	10	▶
<i>Patricia Moreno</i>		
La voz de nuestra sede	12	▶
<i>Verónica Morón</i>		
La I Convención de Loteros aúna al sec- tor para mostrar sus reivindicaciones ante Selae	13	▶
Convención: Formación, Profesionalidad	16	▶
Convención: Mesa de asociaciones ..	17	▶
Convención: Feria de proveedores ..	18	▶
Convención: Cena	19	▶
<i>Redacción Anapal</i>		
Reinventarse no es una opción	20	▶
<i>César Piqueras</i>		
Reforma urgente del contrato mercantil	22	▶
Sentencia favorable por error en la devolución	23	▶
<i>Miguel Hedilla de Rojas</i>		
La importancia de ser asociado	27	▶
<i>Eugenia Puertas Palacín</i>		
Reflexiones sobre tinta	28	▶
<i>Agustín Rubia Díaz</i>		
Algo no regalarás, ¿no?	31	▶
<i>Borja Muñoz Urteaga</i>		
Presentación Sorteo Navidad	33	▶
<i>Jorge Anta</i>		
Orígenes de las Delegaciones Comerciales de Loterías y Apuestas del Estado	39	▶
<i>Jorge Anta</i>		
Nuestro portal y sugerencias	41	▶
<i>Redacción Anapal</i>		
¿Selae es una empresa?	45	▶
<i>José Luis Sánchez Puente</i>		

Cuéntanos la historia de tu Administración



El Duc de la Sort abrió sus puertas en 1965, bajo la dirección de D^a Carmen Sastre Vidal. Esta se encuentra en pleno centro histórico de la ciudad de Gandía, junto al Palacio Ducal. Desde el fallecimiento de D^a Carmen, en 1977, la administración ha pasado por dos

generaciones hasta el día de hoy. Primero pasó a nombre de su hijo D. Salvador Malonda Sastre, quien la dirigió hasta su jubilación en 1997, pasando ese año a su hijo D. Salvador Malonda Vidal, actual gerente de la administración n^o 2 de Gandía.

¿Por qué El Duc de la Sort?

Actualmente nuestra administración se encuentra en la calle Duc Alfons el Vell. El nombre de esta ha ido cambiando con el paso del tiempo. En primera instancia se llamaba Santo Duque, paso a llamarse años más tarde Sant Duc (en Valenciano) y finalmente Duc Alfons el Vell. Como vemos, siempre se ha mantenido la palabra Duc (Duque) a lo largo de los años, dando nom-

bre así a nuestra administración.

¿Cuántos años llevas metido de lotero?

Llevo un total de 37 años trabajando en esta bonita profesión. Inicialmente estuve como trabajador, desde 1982 hasta julio de 1997. Desde agosto de ese mismo año, hasta día de hoy, como gerente.

¿Danos un poco de envidia, cuántos premios de Lotería Nacional has dado en los últimos 20 años?

Desde sus inicios, son un total de 19 premios repartidos, entre primeros, segundos y terceros. En estos últimos 20 años han sido 8 los premios mayores dados, destacando el primer premio del sorteo del Niño del año 2000.



Publicite su administración de lotería en nuestros sobres para décimos

precios especiales para los asociados de Anapal

atención al cliente 93 565 09 50 · maespa@maespa.es · www.maespa.com

maespa
MAESPA MANIPULADORA S.L.

¿Y de juegos activos?

Han sido varios los juegos activos repartidos en estos últimos años. Varios premios de 5 aciertos de Bonoloto y Primitiva, un Joker y varios de la Quiniela, entre los que destaca un Pleno al 15 en diciembre de 2014.

¿Qué prefieres dar, 25 billetes de un segundo premio de Navidad o un bote de Primitiva de 50 millones?

Claramente, 25 billetes de un segundo premio de Navidad. A día de hoy la Lotería de Navidad es la más popularizada de todos los juegos, por lo que siempre estará mucho más repartido y será mayor el número de gente que se llevará una alegría.

¿Tienes peñas en tu Administración? ¿Cómo son?

En el presente no.

¿Por qué crees que la gente mantiene la confianza en las Administraciones de Lotería?

El trato humano con las personas creemos que es un factor muy importante. Siempre confías

más en una persona que tienes en frente, a la que puedes preguntar al momento cualquier duda que tengas sobre el juego, los botes, premios... que con una pantalla, ya que no todo el mundo sabe utilizarla. Por ello es primordial el trato personal, el cuidar al cliente, al fin y al cabo no se trata tan solo de una compra-venta de lotería, si no de repartir ilusión.

Cómo valoras la existencia del grupo de Facebook de Anapal.

La finalidad de este grupo de Facebook es ayudarnos entre nosotros con cualquier duda o problema que nos pueda surgir en nuestro trabajo diario, además de informar de cualquier novedad en nuestro sector.

¿Por qué eres socio de Anapal? ¿Qué ventajas te ofrece?

Esta administración siempre ha estado asociada a Anapal. Creo que esta asociación vela por el conjunto de las administraciones en lo individual y en lo colectivo. ¿Ventajas? Asesoría Jurídica, Consejos referidos a seguros, ofertas en sistemas de seguridad, o cual-

quiera sea el producto ofertado posible.

Estás en una zona donde ANAPAL tiene gran número de socios. ¿Realizáis algún tipo de actividad asociativa?

A nivel Provincial cabe destacar la reunión anual con los asociados, donde se les informa de todo lo acontecido en la Junta General de Anapal, haciendo un breve repaso al año en curso, informes económicos y demás.

Actualmente tengo el cargo de Tesorero.

Te vimos por Valencia en la I Convención de Loteros organizada por Anapal, qué te pareció?

Me pareció fenomenal, el intercambio entre loteros, los talleres, las charlas, los proveedores, y el escenario perfecto, aunque creo que faltó mucha gente que tenía que haber estado, por parte de administradores y sobre todo de SELAE, creo que han perdido una buena oportunidad de acercamiento a su base principal.

19 premios repartidos



¿Echaste algo de menos?

En primer lugar y como he dicho anteriormente, eche de menos al Presidente de SELAE, que con su nuevo nombramiento debió asistir para conocer nuestros problemas e inquietudes más de cerca, o a algún alto cargo.

De la Convención creo que un turno de ruegos y preguntas.

¿Tienes contacto con compañeros de tu provincia o de otras partes de España?

Algún que otro contacto tengo..., aparte de los de mi provincia, tengo contacto con administradores/as de otras provincias y a cual mejor. En la convención tuve el gusto de conocer a administradores/as que normalmente les saludo o "veo" por el Facebook de ANAPAL y la Ranita.

Haces muchos intercambios de Lotería de Navidad. ¿Te funcionan bien?

Este año mas que el anterior, en una buena manera de tener un poco más de variedad de números para la ventanilla. Y si, funciona muy bien aparte que si cambio por cantidad o por grupos pequeños para ofrecer a los clientes la Lotería Viajera.

Te nombran presidente de SELAE por un día, ¿cambiarías algo?

A parte de subir las comisiones, me preocuparía más de los problemas de las administraciones, más mesas redondas con diferentes administradores de diferentes puntos de España, ya que no se vende igual la lotería en Valencia, como en Madrid, Orense, Sevilla o Barcelona pasando por Valladolid y Murcia.

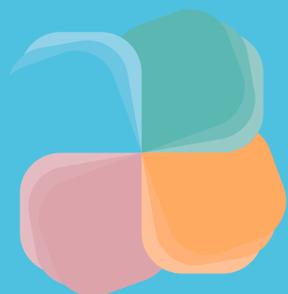
¿Cómo es la relación con tu delegación?

Pues muy buena, por parte del delegado como de los trabajadores, no tengo ningún problema con ellos, sino todo lo contrario, siempre nos ayudan a resolver problemas y la atención recibida es inmejorable.



Luis Vázquez de Prada

Admón. Loterías nº2
de Arroyo de la Encomienda.
Vocal de la Junta Directiva de
Anapal.
lvazquezvocal10@anapal.es



iClover

información visual

660 404 970

www.iclover.es

iclover@iclover.es

Cartelería Digital

Carteles digitales (botes, resultados y pdf)
Portalistas táctil
Micro ordenador Android

Actualización automática diaria
de los resultados y botes
de todos los juegos de SELAE

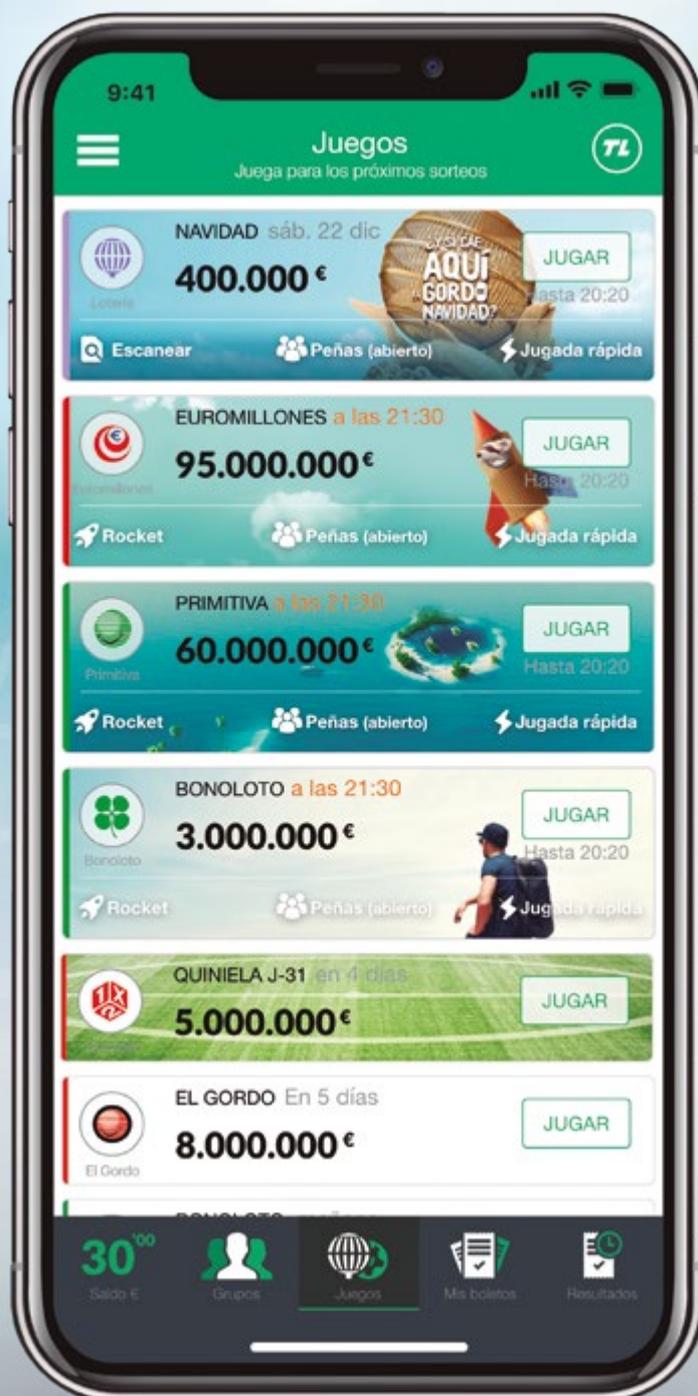
Cuota anual **100 €** +IVA

**Si lo contratas para 2019
llévate lo que queda de 2018 GRATIS**

10% de descuento extra para los socios de ANAPAL
(Previa confirmación por parte de la asociación)



Recibe apuestas desde
el primer día



tulotero.es/administraciones
91 282 53 53

La voz de nuestra asesoría jurídica



Estimados lectores,

Soy Patricia Moreno, algunos ya me conocéis del número anterior de esta revista. En esta ocasión, me gustaría compartir con vosotros algunos temas que planteáis al Departamento Jurídico de Anapal, y debido al número de consultas que sobre estos estamos recibiendo, sabemos que os preocupan.

En los últimos meses, e incluso me atrevería a decir años, el tema protagonista no es otro que el **incremento patrimonial que la AEAT os está reclamando** a muchos de vosotros. AEAT lo hace por muchas causas pero últimamente recibimos muchas llamadas relativas a cuando habéis donado a vuestros hijos la Administración de Loterías por razón de jubilación.

Conforme a las leyes tributarias, se considera ganancia patrimonial cualquier variación en el valor del patrimonio del contribuyente, y la AEAT así lo entiende, incluso en los casos en que un progenitor done a su descendiente la Administración, a pesar de que no haya producido ninguna ganancia a su favor, más bien todo lo contrario.

Desde Anapal os aconsejamos siempre que os asesoréis debidamente desde el punto de vista fiscal ya que es posible bajo determinados supuestos, realizar esta donación sin que ello derive en un incremento patrimonial sujeto a tributación.

Por ejemplo, si el titular de la Administración tiene una edad de 65 años y se jubila, o se encuentra en

situación de incapacidad permanente absoluta, y se la dona a su cónyuge o hijos/as, si estos la preservan en su patrimonio durante un periodo de tiempo entre 5 y 10 años (dependerá de la Comunidad Autónoma donde se lleve a cabo la donación), se realiza en escritura pública y además cumplen ciertos requisitos que habrá que determinar en cada caso en particular, el donante no tendrá que declarar incremento patrimonial alguno.

Otro de los problemas que nos habéis planteado en varias ocasiones y que considero de suma importancia aclararos, dadas sus consecuencias, es la validez de la **"hoja de firmas"**. En ella, muchos de vosotros designáis a quien queréis que, en caso de fallecimiento, os suceda y figura como anexo del contrato suscrito con SELAE.

Esta "hoja de firmas"- en su día ficha - era de gran valor cuando vuestra Administración de Loterías era una concesión administrativa a la que no se otorgaba ningún valor patrimonial.

Sin embargo, desde que firmasteis el contrato mercantil con SELAE, esta "hoja de firmas" carece de validez jurídica en el sentido de que, en caso de fallecimiento operan automáticamente las leyes sucesorias, las cuales en algunos casos, coincidirán con la designación que hayáis hecho en vuestra hoja de firmas, pero en otros casos no.

SELAE no admitirá ningún cambio de titularidad a favor de persona distinta a la que legalmente o por testamento le corresponda y os exigirá acreditación notarial al respecto.

Espero haber aclarado en parte estos temas. No obstante quedamos a vuestra disposición para resolveros esta y cualquier otra consulta jurídica que os surja.

Patricia Moreno
Abogada



Consúltanos



Sevicio de Asistencia Jurídica

Tel. 914 321 339

asesoriajuridica@anapal.com



TuLoterero

Más de 140 Administraciones ya venden a través de TuLoterero



tulotero.es/administraciones
91 282 53 53

Hola loter@s!!



Saludos de nuevo desde la sede de ANAPAL.

En esta ocasión se me hace imprescindible comenzar valorando y comentando la pasada convención de loteros celebrada el mes de septiembre en València organizada por nuestra asociación.

Personalmente ha sido el primer encuentro y toma de contacto directo con el sector. Hablo tanto a nivel de asociados como a nivel de junta directiva, junta cuyos miembros he conocido personalmente tras muchos meses de trabajo, contacto y conversaciones telefónicas y vía mail. Ha sido gratificante y positivo poner cara y tener contacto con ellos personalmente, ya que trabajamos juntos diariamente. Aprovecho para agradecerles a todos ellos su trabajo y sobretodo el trato recibido hacia mi. Me han hecho sentir realmente como parte de ANAPAL.

Por otro lado como ya os comenté nunca había trabajado con nada relativo a loterías y para mi era un gran aliciente y me generaba gran expectación tener la oportunidad de vivir un evento como este para estar cerca y sumergirme en este nuevo mundo del que he comenzado a formar parte.

Finalmente y tras el transcurso del fin de semana, mis sensaciones han sido mayoritariamente positivas, pero sí que observé que queda mucho por hacer, para convertirnos en un sector unido, solidario y eficiente. Lo digo en todo caso de manera constructiva, visto desde un punto de vista objetivo y a modo de alerta para que no se caiga en el desánimo, la desmotivación y para que se siga luchando para mejorar todo lo relativo a nuestro trabajo, siempre dentro de nuestras competencias, y para que no se olvide y se valore la profesión y las ventajas que tiene en relación a los negocios de otros sectores. Quizás en el día a día por los problemas que surgen se pierde un poco esa percepción, pero es importante pararse a pensar y darse cuenta, para

valorar lo que tenemos. Seguro que desde ANAPAL seguiremos en esta línea.

Por último sobre la convención, pude vivir lo gratificante que resulta ver el resultado positivo que se produce tras mucho trabajo, esfuerzo e implicación, toda la que supone organizar un evento de estas características, supongo que podréis llegar a imaginar la dedicación que esto supone.

Por supuesto todo es mejorable, tener en cuenta que ha sido la I Convención de este tipo, para posteriores eventos nos esforzaremos y aprenderemos de los errores para pulir y mejorar todo el contenido, infraestructuras, comunicación, logística... y resto de temas relacionadas con el evento.

Quiero agradecer las aportaciones de todos los que os prestasteis a rellenar la encuesta que propusimos en el stand de ANAPAL para ayudarnos a mejorar y aportar ideas y sugerencias constructivas. Las opiniones, sugerencias o exigencias no surten los efectos deseados sino se emiten por el canal idóneo y este era uno de ellos. En ANAPAL siempre estamos abiertos a escucharos y dentro de nuestras posibilidades actuar en consecuencia. Pero por otro lado tenemos que ser conscientes de lo heterogéneo que resulta nuestro sector y lo difícil que resulta llegar y satisfacer a todo el colectivo.

Dejada atrás la convención, entramos en fechas de mucho trabajo y quizás para el sector los meses más importantes del año a nivel de ventas, desde ANAPAL nos ponemos a vuestra disposición para ayudaros en ese día a día solucionando dudas que os puedan surgir y que esté en nuestra mano solucionarlas.

Saludos y hasta el próximo número!

Verónica Morón
Gestión Anapal
gestion@anapal.es



Suscríbete en nuestra web para estar informado.
Recibirás noticias y novedades en tu buzón de correo.
Canal abierto a todas las administraciones de lotería.

www.anapal.org/newsletter

La I Convención de Loteros aún a al sector para mostrar sus reivindicaciones ante Selae

La necesidad de que Loterías del Estado se despolitice, y la revisión de las comisiones, fueron algunas de las reivindicaciones surgidas en la reunión



La I Convención de Loteros a nivel nacional, organizada por ANAPAL, se clausuró con un rotundo éxito de participación y contenidos. Celebrada en València el 29 y 30 de septiembre, el evento reunió a casi 300 administradores de un centenar de localidades distintas de toda España que pusieron en común sus reivindicaciones.

Bajo el lema **“El Futuro es nuestro juego”** en el evento abordamos aspectos como la necesidad de reclamar conjuntamente a la Sociedad Estatal Loterías y Apuestas del Estado (Selae) que revise nuestras comisiones. Junto a ello, solicitamos una mayor independencia de los cambios políticos, y pedimos que se nos dote de ma-

yor estabilidad de cara a acometer nuevos proyectos de juego público. Además, instamos a que se acabe con la competencia desleal que supone la adaptación digital no coordinada con los puntos de venta y que, por el contrario, se cree una red digital junto a las administraciones.

Nuestro presidente, Josep Manuel Iborra, recogió todas estas demandas en la clausura de la Convención, señalando que el evento había servido para “crear un espacio donde todos nos sentimos uno y a partir de ahí, con un espíritu positivo y constructivo trabajar para defender los intereses de un sector con tanto arraigo social como este”.

El nutrido programa de la Convención, compuesto de feria de proveedores, intercambios de lotería, mesas redondas, talleres prácticos y ponencias, consiguió implicar a los participantes para compartir sus ideas. Así, en la mesa redonda Presente y futuro de los Administradores de Lotería, las distintas asociaciones y plataformas participantes destacaron la necesidad de que se despolitice y profesionalice Selae. En esta mesa, moderada por Jorge Anta, participaron Jose Carlos Escrig, de la Plataforma Juego Limpio, Paloma de Marco, de la asociación Pidal, Jordi Sastre, de Fedapla, y Pablo Rojo gestor del Grupo la Ranita, además de Josep Manuel Iborra, presidente de

Anapal. Los ponentes pidieron que se apostara por diferenciar el juego público del privado. “El juego público apuesta por un modelo de juego diferido para evitar enfermedades como la ludopatía y este papel social que realiza hay que ponerlo en valor”, expresó Iborra.

Desde el Administración online a la Inteligencia artificial

Además, a lo largo de las dos jornadas en la Convención tratamos aspectos de mejoras profesionales, desde nuevas tecnologías y marketing hasta la gestión de la administración o aspectos jurídicos. En la mesa redonda sobre Nuevos canales de comercialización, Nieves Carbajo, subdirectora de Innovación y Estrategia de Mercado de Selae, puso de manifiesto la necesidad de “ser capaces de ofrecer

la tecnología y las herramientas online que ahora demandan los consumidores, que no es solo producto sino también experiencia. Vamos avanzando, como lo hemos hecho con, por ejemplo, el código QR, que ya supone el 15% del total de apuestas”. Respecto a futuros proyectos, Carbajo señaló que actualmente desde Selae se está impulsando una app, aún en fase de desarrollo.

Fernando Gomis -de Infolot-, Jose David Sánchez -de Gadmin-, Fernando García Gudiña -de Informatica Q-, coincidieron en que las nuevas tecnologías no son el final sino el principio. Aunque puntualizaron su convicción en que de momento el punto de venta físico no va a desaparecer -porque es una herramienta muy importante que genera confianza-, sí va a convivir

con puntos de venta digitales. Inteligencia artificial, internet de las cosas o realidad aumentada son novedades que empiezan a aplicarse en la gestión de las administraciones de lotería. No obstante, Fernando García Gudiña insistió en pedir a Selae que su línea de actuación en materia digital vaya en línea con los puntos de venta, las administraciones, para que no emprendan proyectos que perjudiquen a la red. En la misma línea Alberto Ferrer, de Anapal, pidió a Loterías que no haga competencia desleal con una adaptación digital que directamente perjudica a las administraciones.

La voz del lotero

A lo largo de la Convención reservamos un espacio para “La Voz del Lotero”, en el que distintos





Además, la cena de Hermandad, y el programa social de la Convención, colaboró a forjar la unión entre los administradores y a poner en común distintos puntos de vista. **“El evento nos ha demostrado la importancia de propiciar este tipo de encuentros que nos ayuden a mantenernos unidos y a trabajar juntos por un proyecto común. Ese es el camino si queremos alcanzar cambios reales que contribuyan positivamente en nuestro futuro”**, resumió el presidente.

administradores, de forma espontánea explicaron sus experiencias. Desde el administrador que heredó su administración y ahora la pasa a su hijo, hasta el periodista que dejó su profesión para “descubrir el trato cercano con la gente” en una administración de lotería propia.

Las últimas novedades del sector

Los talleres, enfocados desde un punto de vista participativo, nos mostraron puntos claves para la gestión de administraciones de lotería, el diseño de páginas web, estrategias de marketing y carte-

lería, así como cuestiones jurídicas. Con un alto nivel de asistencia y un buen feedback por parte de los participantes, los talleres alcanzaron su objetivo de transmitirnos nuevos conocimientos que redunden en facilitarnos nuestra labor diaria.

La Feria de proveedores en la que participaron: Infolot, Icornia, Iclover, Tecnoloto, Lotografic, Informática Q, Hedilla Abogados y los patrocinadores de la Convención, AXA, permitió crear nuevos nexos de unión entre clientes y proveedores en una relación que esperamos sea larga y beneficiosa para ambos.

Redacción de ANAPAL



Formación, Profesionalidad

Dos palabras que van unidas y son fundamentales para consolidar a la Red de ventas de Administradores de Loterías como la referente en la gestión de los juegos públicos. Por eso en el planning de la I Convención de Loteros que hemos vivido en València, la celebración de talleres de formación son nos antojaba indispensable como una forma de dar un valor a la misma.

La Formación impartida en la Convención fue estructurada en talleres que se celebraron el sábado por la tarde. Fueron impartidos nueve talleres desarrollados por especialistas en diferentes temas que creemos son de interés para el desarrollo de nuestro trabajo diario. Entendimos que la mejor forma de que estos talleres fueran útiles, era que fueran impartidos por diferentes empresas que desarrollaran productos que utilizamos y que los asistentes así pudieran comparar entre las diferentes ofertas que hay en el mercado.

Se impartieron talleres de gestión y mantenimiento de páginas web de Administraciones de Loterías impartidos por las dos empresas líderes que las desarrollan: InformaticaQ y Gadmin. Los asistentes a los mismos pudieron comprobar de primera mano cómo funciona la gestión de una página web de una Administración y cuales son las tareas del día a día necesarias para sacar una rentabilidad a las mismas.

En lo que respecta a programas de gestión pudimos contar con la asistencia de Infolot que durante toda la tarde expuso la necesidad de estos programas para la gestión de nuestras administraciones y como ha resuelto su programa esta necesidad. Justamente ahora que por parte de SELAE se ha abierto la posibilidad de la conexión de estos programas a sus sistemas, cobra más importancia el trabajar con ellos, ya que se han simplificado sobremanera las tareas diarias.

Un taller muy demandado y que respondió a las expectativas creadas, fué el de diseño de cartelería,

tanto para ser expuesto en el punto de venta, como digital. En este taller impartido por R Comunicación los asistentes aprendieron la utilización de un programa libre con el que realizar carteles de botes o anuncios de sorteos y además la creación de banners o imágenes que pueden utilizarse en las redes sociales que utilice su Administración.

Es sabido por todos la importancia de la creación de productos de juego con los que diferenciar nuestro punto de venta, dando una valor añadido al mismo. Es por eso que se impartió por parte de InformaticaQ un taller sobre jugadas avanzadas de los juegos activos. Se intentó quitar el miedo al concepto "reducidas" dándole una visión más práctica y fácil de comprender por el apostante.

El despacho Hedilla-Abogados, impartió talleres en los que aclaró a los asistentes las dudas que sobre temas jurídicos y fiscales referentes a las Administraciones de Loterías tuvieron los presentes en los talleres.

ANAPAL siempre ha apostado por la formación de los puntos de venta, en su momento dentro de la Formación Tripartita impartió cursos de Protección de datos o Riesgos laborales, también de gestión y ventas. De cara a los proyectos que vamos a abordar en 2019 pretendemos ofrecer a nuestros asociados la posibilidad de participar en cursos online de marketing y atención al cliente, manejo de word y excel, edición gráfica y conocimientos de SEO y gestión de redes sociales, de esta forma desde esta asociación profesional potenciamos que los puntos de venta y en especial los asociados sean cada día más profesionales, que es lo que diferencia a nuestra red de ventas.

Redacción Anapal



Mesa de asociaciones



Si en esta Convención había un momento que todos los asistentes estaban esperando, ese era el debate de la Mesa de Loteros. En ella participaron los Presidentes de las diferentes asociaciones de loteros, por APLA asistió Paloma De Marco, por FEDAPLA asistió Jordi Sastre, Jose Carlos Escrig habló en representación de PJJ y Josep Manuel Iborra lo hizo por parte de ANAPAL. Además fué invitado en representación del grupo de facebook La ranita Pablo Rojo. El coloquio fue dirigido por el coordinador del Área de Comunicación de ANAPAL Jorge Anta.

Tras la presentación de cada Asociación o grupo a los presentes por parte de su representante, se inició el debate en el que se abordaron las preguntas que lanzó el moderador. Se habló del papel de los puntos de venta en la comercialización de los productos de SELAE en Internet, tema este en el que hubo unanimidad de los presentes en el sentido de que las Administraciones de Loterías están legitimadas para ofrecer estos servicios, tal y como queda recogido en la adenda al contrato mercantil que tenemos firmado con SELAE. Sobre este tema las asociaciones se refirieron a los diferentes demandas que sobre este tema tienen en marcha ante SELAE.

También todos coincidieron en que los puntos de venta de la red

básica, son los auténticos profesionales en la gestión y comercialización de los juegos públicos y que era fundamental la formación como vía hacia la excelencia en la gestión.

Donde hubo diferentes opiniones y se abrió un debate, fué en el papel de los Administradores de Loterías en la comercialización de productos derivados de las prestaciones adicionales que vienen recogidas en nuestro contrato mercantil. Las posturas fueron desde estar en contra porque desvirtuaba la figura del Administrador de Loterías pasando por la aceptación de las mismas siempre y cuando fueran de productos relacionados con nuestra actividad y promovidos por SELAE. También se expuso la posibilidad de comercializar otros productos que pudieran ser gestionados telemáticamente, que dieran un valor añadido a los puntos de venta y trajeran al mismo un flujo de visitantes que está en descenso continuo en los últimos años.

Finalmente se trató el tema de la unidad de acción entre las diferentes asociaciones presentes. Los ponentes coincidieron en la conveniencia de esta unidad ante determinadas acciones de SELAE, manteniendo la independencia de

cada asociación; se hizo mención a esa acción conjunta que ya se realiza entre ANAPAL y FEDAPLA en el caso de las negociaciones del convenio colectivo.

Como es sabido ANAPAL es la única asociación de loteros que cumple de sobra los requisitos de representatividad certificada para pertenecer a la Comisión mixta SELAE - Asociaciones de la red de ventas. En cualquier caso ANAPAL es consciente de lo beneficioso para todos que es el escuchar otras opiniones y es por eso que ofreció a las asociaciones y grupos presentes la posibilidad de crear un grupo de trabajo donde poder tratar temas que después se vayan a debatir en las reuniones en las que ANAPAL asiste como representante de las Administraciones de Loterías. Esta propuesta fué aceptada por los presentes y se pondrá en marcha en adelante.

Estamos seguros que la celebración de esta Mesa de Loteros marcará un antes y un después en el entendimiento entre las diferentes asociaciones existentes en nuestro colectivo y es algo de lo que estamos orgullosos de haber propiciado en el marco de la I Convención de Loteros.

Redacción de ANAPAL



Feria de proveedores



Cuando comenzamos a diseñar cómo debería de ser un evento como una convención para administraciones de Loterías, no dudamos ni un momento en apuntar que era necesario vestirla con las diferentes empresas especializadas que trabajan en este sector tan particular.

La motivación de esta feria no consistió en buscar ingresos económicos, sino ofrecer la posibilidad a los asistentes de ver in situ, una exposición de productos y servicios especializados en el mundo lotero.

La novedad de poder transmitir datos desde los diferentes programas de gestión y el avance de la tecnología respecto a los canales de venta, casi provocaba que las empresas del campo de la informática estuviesen presentes, así lo hicieron Infolot en el campo de programas de gestión, Gadmin e Informática Q como principales proveedores de páginas web para la comercialización de nuestro producto.

Contamos con dos empresas relativamente noveles, Lotografic e Iclover, la primera volcada en la impresión digital de participaciones y la segunda, una iniciativa de un lotero para ofrecer una alternativa en cartelería digital.

No han faltado empresas como Icorma, especialista en imagen corporativa y accesorios para la administración y Hedilla Abogados, ofreciendo servicios jurídicos y el de compra-venta de administraciones, negocio que actualmente cubren varias empresas a nivel nacional. También ha estado presente Tecnoloto que ofrece máquinas expendedoras para décimos de lotería.

Por último y como patrocinador del evento, un stand de Axa, en el

cual se ofreció información sobre diferentes productos de seguros y además sortearon una cafetera entre todos los asistentes.

Desde Anapal nos hubiera gustado contar con la presencia de muchos más proveedores, tanto de otras firmas de los mismos productos como de otros diferentes, pues la exposición hubiese sido mucho más atractiva y nutrida resultando todavía más interesante y provechosa para los asistentes pero, por diferentes motivos expuestos por los proveedores contactados, no fue posible en esta ocasión, esperamos que para las siguientes si lo sea.

Aun así, en Anapal estamos satisfechos con el trabajo realizado, pues es la primera vez que se reúnen tantas empresas de nuestro sector en un mismo evento, además de que han tenido una buena acogida por parte de los asistentes e incluso ha servido para que diferentes empresas tengan contacto entre sí para futuros proyectos conjuntos.

Nuestro agradecimiento a todos los asistentes y a las empresas participantes en la feria.

Redacción de ANAPAL



CENA

Desde el momento en el que, en Anapal, se empezó a gestar la I Convención tuvimos muy claro que en este tipo de eventos tan importante es el trabajo y el aprendizaje como el momento "ocio" que quisimos plasmar con una cena en la noche del sábado. La celebramos en la misma sede de la Convención, en la terraza superior. Un lugar agradabilísimo con unas espectaculares vistas al puerto de Valencia y coronados con una espectacular luna roja que le daba a la noche un toque casi de magia.

El formato de la cena fue tipo cocktail, es decir, algo informal, de pie y sin un sitio fijo asignado lo cual iba a permitir que en ese ambiente distendido casi 300 per-

sonas charlásemos animadamente sobre nuestro gremio y pudiéramos poner cara, en muchas ocasiones a gente de otros lugares con los que a menudo hablamos a través de las redes sociales pero que por diversas circunstancias no nos conocíamos personalmente.

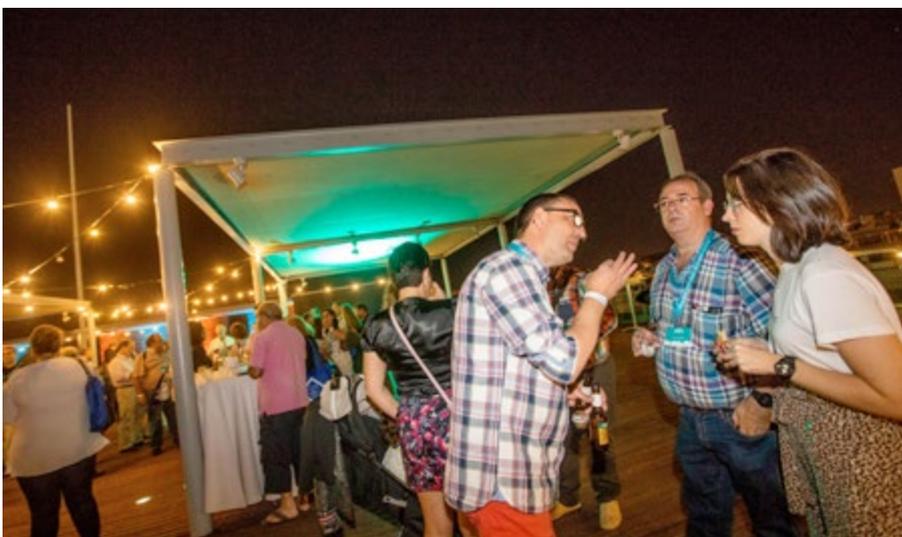
En lo que a gastronomía se refiere pudimos degustar unos quesos de la Sierra de Espadán, un jamón ibérico cortado allí mismo y un surtido de cocas valencianas para luego completar, como no podía ser de otra manera, con un plato de paella valenciana. Todo ello acompañado en todo momento por una música agradable, pinchada por un DJ, en el momento de la cena que luego cogió más ritmo



cuando avanzaba la noche según se iba moviendo también la barra allí instalada. Un ritmo que tampoco se alargó demasiado ya que la Convención sólo había alcanzado su ecuador y todavía nos esperaba la intensa jornada que luego nos deparó el domingo.

Una noche de hermandad, de gran ambiente y que sin duda repetiremos porque necesitamos salir de nuestro búnker y comprobar que nuestra problemática es la misma para todos, que somos una gran Red de Ventas y que no sólo somos números.

Redacción de ANAPAL



Reinventarse no es una opción

Ante la cantidad de cambios que estamos viviendo, cualquier sector tiene importantes retos sobre la mesa a los que dar una respuesta. Las administraciones de lotería no son ajenas a estos cambios.

Analiza nuestra vida hace 15 años ¿había TV por internet?, ¿había teléfonos inteligentes?, ¿se hablaba de realidad aumentada?, ¿de experiencia de cliente?... En realidad, sólo son algunos cambios, pero hay muchos más. Lo cierto es que la velocidad de los cambios que estamos viviendo es muy alta, y tenemos que estar a la altura.



En la conferencia y presentación que hice en el congreso de ANAPAL, tuve el honor de conocer de cerca de un colectivo con un mismo deseo: encarar el futuro juntos. Aunque, para poder hacerlo sea necesario ponerse de acuerdo en algunos términos y saber cuál es el plan a seguir. Pero me quedé gratamente sorprendido con, pese a todos los cambios vividos, y a la dificultad de entender al estado en sus políticas de juego, el sentimiento primario en el congreso: **deseamos estar unidos, caminar juntos y encarar el futuro.**

Reinventarse no es fácil, pero es necesario. Reinventarse no es una opción, cuando dejamos de hacerlo estamos un poco más cerca de los malos resultados. A veces, ante el cambio, nos apetece ponernos a la defensiva, culpar a otros, sentirnos víctimas o ponernos algo agresivos con ganas de "reaccionar", de montar un "comité" o una "milicia" para defendernos.

Deseamos estar unidos, caminar juntos y encarar el futuro



Pero créeme no servirá de nada. Lo único que mueve montañas es la ilusión, la motivación, y la pasión por mejorar, por adaptarnos y por pensar en un futuro todavía más próspero. No he conocido a ninguna persona que haya cambiado el mundo quejándose.

Sin embargo, sí he visto mucha prosperidad y grandes cambios en personas con pasión, positividad, y con ilusión por cambiar el presente. El futuro no se construye estando enfadado ¡se construye estando ilusionado!

Después de conocer de cerca de a muchos administradores de lotería, de mirarlos a los ojos en su congreso y conocer su realidad cotidiana, la mejor solución que podemos hacer es unirnos, reinventarnos y pasar a la acción. El futuro depende de lo que hagamos hoy ¿te apuntas?

César Piqueras

Ceo

Excelitas Global
exelitas@exelitas.es





Reforma urgente del contrato mercantil



Tanto a la anterior Presidente como al actual se les ha hecho saber nuestro deseo de reformar el Contrato Mercantil. En mi opinión contiene cláusulas ya obsoletas así como otras de dudosa legalidad.

Su clausulado se elaboró, pre-dispuso, e incorporó al propio contrato por SELAE, sin intervención de los representantes de los Administradores de Loterías. Y después fue presentado a los mismos para su adhesión y firma. Mas que una mera presentación fue una constante presión con el objetivo de conseguir el mayor número de firmas posible.

Nunca fue un contrato elaborado por dos partes, SELAE y Administradores de Loterías, por lo que faltan a la verdad quienes dicen que se hizo con la colaboración de los firmantes. Hubo si una asociación, creada por esas fechas y por lo tanto minoritaria, que le dio el visto bueno. Pero, y aunque mirar

atrás no valga para mucho, no sobra tampoco aclarar que no representaba a nadie, y que no fue mas que un instrumento que se creó al efecto. Pero ese es otro cantar.

Con posterioridad al Contrato Mercantil hubo, y está en vigor, un acuerdo del Consejo Administración de SELAE de junio de 2012, que puntualizaba, interpretaba y mejoraba, diferentes aspectos de este. Aquí si que participó ANAPAL y supuso un avance significativo en el reconocimiento de derechos de los Administradores de Loterías. Me estoy refiriendo a temas como a la venta por internet, distancias y ratios, comisiones mínimas, el carácter operativo del manual e instrucciones de SELAE, etc..

Traspasar tu administración
es un gran paso

HAGAMOS QUE SEA SEGURO Y FÁCIL

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



**MÁS DE 25 AÑOS
ASESORANDO LOTEROS**

www.hedillaabogados.com

Calle de Fernán González 36 1º Izq.
28009 - Madrid
Telf. 913 56 63 88
Email. info@hedillaabogados.com

Sin embargo y por desgracia nos encontramos con una falta de control por parte de los Administradores de Loterías respecto de lo que hace o deja de hacer SELAE referido a sus obligaciones y compromisos.

Es muy importante clarificar el contenido del art. 4.2 del contrato, que con relación al mismo compromete al administrador de loterías, en atención al carácter continuado o de tracto sucesivo, en el sentido de que SELAE podrá modificarlo en sus aspectos de comercialización de juegos vía manual de funcionamiento e instrucciones generales de contratación.

Lo primero por lo tanto que debería de dejar claro el Contrato Mercantil es cuando una actuación de SELAE es estrictamente comercial o si además de ello incide en los derechos y obligaciones del

colectivo, reconocidos en el propio contrato. ¿Me pregunto si por esa vía puede SELAE disminuir las comisiones que por ventas y pagos percibe el Administrador de Loterías, ya que consideran esa cuestión un aspecto comercial?. Bueno, pues lo han hecho, dado que el manual de funcionamiento en vigor tras ser modificado por SELAE, dice en su artículo 10: " La retribución a percibir por los titulares de los puntos de venta integrales en contraprestación a sus servicios será la que en cada momento determine SELAE en el Manual de Funcionamiento".

Y como esta cuestión hay mas, como por ejemplo el mantenimiento de la identidad corporativa referida a rótulos, antes a costa de los Delegados Comerciales y ahora bajo la responsabilidad de los administradores, o la supuesta obligación de informar acerca de la

clientela de cada punto de venta a SELAE vía protección de datos, o el carácter abusivo del procedimiento de devolución de la Lotería Nacional invendida, etc., etc.....

Por último el contrato se ha de adecuar a la ley, no pudiendo estar por encima, o al margen de la ley. Y esto lo digo no solo por el tema de las jubilaciones parciales - el Contrato Mercantil en su clausula 10.2.1.b. permite a SELAE, sin mas, rescindir unilateralmente este debido a la jubilación del administrador – sino también por temas como la posibilidad de la formación de Comunidades de Bienes para gestionar el negocio de loterías, etc., etc.....

Miguel Hedilla de Rojas

Asesoría Jurídica de ANAPAL
 abogado@anapal.es

Sentencia FAVORABLE por error en la devolución



Con fecha 30 de octubre de 2018, el Juzgado Mercantil nº 1 de Murcia, ha dictado sentencia ordenando a SELAE devuelva 10.000 € a una administradora de loterías que, por error, no transmitió los correspondientes billetes de Lotería Nacional, aunque si los devolvió previo taladró e inclusión en la saca.

Existe una sentencia anterior de fecha 6 de septiembre de 2016, del Juzgado de Primera Instancia nº 39 de Madrid, de similares características.

La última y mas reciente sentencia, cuya demanda y resto de tramites es obra de esta asesoría jurídica, dice que el enriquecimiento injusto de SELAE, existente desde el momento en que además de tener los billetes de lotería por haber sido devueltos físicamente, exigió el pago de estos a la administradora de loterías, como así hizo, no puede ser tolerado por los tribunales, condenando en consecuencia a SELAE a la devolución de lo cobrado al suponer ello un enriquecimiento sin causa.

ICORMA

IMAGEN CORPORATIVA

de

**Loterías y
Apuestas del Estado**

5%

**EN REFORMAS
INTEGRALES PARA
ASOCIADOS
DE ANAPAL**

NUESTRA MISIÓN, OFRECERTE UN DISEÑO EXCLUSIVO CON LA MÁS ALTA SEGURIDAD



CUMPLIMOS CON LA NORMATIVA SOBRE SEGURIDAD PRIVADA BLINDANDO EL “RECINTO DE CAJA” CON LAS MÁXIMAS GARANTÍAS

Icorma incorpora productos certificados y homologados cumpliendo la Orden del Ministerio del Interior 317/2011 del 1 de febrero de 2018.



Instalamos chapa HEBS/4 antibala BR2 en las partes opacas, incluida la puerta, (UNE108132)



Instalamos cristal antibala BR2 en las partes acristaladas (UNE-EN 1063)

Trabajamos con:





PROYECTOS
PERSONALIZADOS Y
ATENCIÓN DE PRIMERA MANO



CUMPLIMIENTO DE LOS
PLAZOS DE ENTREGA
PACTADOS PREVIAMENTE



SOLUCIONES EN TIEMPO
RÉCORD CON LOS
MEJORES PRECIOS



GRAN EXPERIENCIA Y
PROFESIONALIDAD



INSTALAMOS EN TODO EL
TERRITORIO ESPAÑOL



RECEPTORES INTEGRALES
O MIXTOS



PLANOS E IMÁGENES EN
2D Y 3D DE TU PROYECTO



VISUALIZACIÓN DE SU
FUTURO PUNTO DE VENTA



MOBILIARIO
A MEDIDA



SEGURIDAD CERTIFICADA
Y HOMOLOGADA



Estamos cerca de tí

Presidente Alicante

msotovocal8@anapal.es
Manuel Soto Terrés

Presidente Cataluña

info@loteradenadal.com
Hermogenes Montalvo Aguilera

Representante Cáceres

andreapascui@hotmail.com
M^a Andrea Pascual Montes

Presidente Ciudad Real

jvgonzalezvocal2@anapal.es
J. Vicente González Rodríguez

Presidente Madrid

vicepresidente@anapal.es
José Luís Sanchez Puente

Presidenta Murcia

faupivocal9@anapal.es
Fuensanta Aupi Vicente

Representante Galicia

comunicacion@anapal.es
Jorge Anta Fernández

Presidente Segovia

nacholoteria@hotmail.com
Juan Ignacio Largo García

Presidenta Valencia y Castellón

tesoreria@anapal.es
Fina Herrero Hureña

Presidente Zaragoza

finanzas@anapal.es
Pedro Catalán García

Representante Toledo

admont9@telefonica.net
Ricardo Ruiz Bermúdez

Representante Cataluña

bartomeu@loteria3cornella.com
Bartomeu Creus Navarro

Representante Valladolid

lvazquezvocal10@anapal.es
Luis Vázquez de Prada

Representante Asturias

secretaria@anapal.es
Borja Muñiz Urteaga

Representante Andalucía

jglopezvocal11@anapal.es
Jose Gabriel López Carreño



La importancia de ser asociado



Hola compañer@s, soy Eugenia de Zaragoza, titular de la Administración "La Puerta de tus sueños@ desde hace 14 años pero desde que nació he vivido inmersa en el mundo de las quinielas y luego más tarde en el mundo de la lotería.

Desde mediados de los 90 pertenezco Anapal, aún recuerdo la reunión en la que vino el Presidente de entonces y todos los asistentes decidieron que lo mejor para nuestros negocios era pertenecer todos a una misma asociación. ANAPAL "LA UNIÓN HACE LA FUERZA".

Lo que buscamos al pertenecer a ANAPAL es dar respuesta a nuestras propias necesidades e intereses como loteros. ANAPAL existe porque hay una tarea que hacer y una necesidad que satisfacer. Con la acción de ANAPAL mejoramos la calidad de vida de

nuestro colectivo tanto profesional como individualmente.

Si barajas la posibilidad de asociarte lo primero que has de tener en cuenta es que ANAPAL está pensada para sumar y para remar todos juntos en la misma dirección. ÚNETE Y ASÓCIATE.

Para finalizar quisiera hacer énfasis en lo importante que es pertenecer a ANAPAL:

Somos la asociación con más representatividad en nuestro colectivo.

Somos la asociación que más beneficio ha obtenido para nuestro colectivo.

Somos la asociación que más formación ha impartido y recibido para nuestro colectivo.

Compañer@ asóciate todos saldremos ganando.

Eugenia Puertas Palacín

Admon. Loterías nº57 de Zaragoza
Vocal de la Junta Directiva de Anapal
vocal7@anapal.es



Reflexiones sobre tinta

24 años son los que llevo dedicado a este "Micro-Mundo", y una de las cosas que más me enorgullece haber aprendido, es a no ser Dogmático; Por que digo esto?, por la sencilla razón que estoy abierto a cambiar mi forma de pensar, si los racionamientos y los datos imperan sobre mis ideas.

Abordo este artículo, con un pensamiento inicial y que pertenecemos a un sector completamente intervenido; En las ocasiones que hemos actuado sin la tutela del SELAE es cuando más hemos crecido. Cada vez que ocurre algo en nuestros negocios, sobre todo si nos afecta negativamente, tendemos a solicitar el amparo y regulación de SELAE y en mi pensamiento actual considero que ese racionamiento es pernicioso

para nuestro presente y futuro. En resumen, menos regulación y más responsabilidad, sobre todo porque en el marco de los juegos actuales todo o que conocíamos, si no ha desaparecido en breve lo hará. SELAE de lo que debe preocuparse es de darnos herramientas para la venta, nuevos juegos, mas tecnología, mas libertad de acción; Me considero profesional de este Mundo y no quiero que me digan, asumiendo siempre mi responsabilidad, lo que no puedo hacer, no puedes hacer fraccionamiento, no puedes hacer una web, no puedes pagar participaciones....

Eso si, cuando exigimos mejoras en los juegos existentes y nuevos juegos acordes al mercado, mejoras de las comisiones y un largo etc., casi siempre nos encontramos la negativa por respuesta o como mucho su futuro estudio, mientras la competencia esta al cabo del día y cada vez nos arrinconan más.

Siempre se nos menciona en los discursos por parte de los directivos de SELAE, pero realmente, se nos considera, creo que no, se nos ningunea de forma reiterada y todo esto YA, nos está afectando en nuestras ventas diarias, somos la parte más importante de este entramado empresarial y no se nos escucha lo necesario, todos trabas administrativas y burocráticas.

Me hago la siguiente pregunta:

¿Nos pasaría lo mismo siendo una empresa privada y no pública como en la actualidad?

Desconozco la respuesta, pero el simple hecho de realizarla ya es síntoma de lo mal que nos va actualmente. Cuando todos los sectores públicos luchan por ser más de carácter publico, algunos nos preguntamos si de esta manera tenemos capacidad de mejora o por lo menos de supervivencia.



Agustín Rubia Díaz

Admon. de Loterías N° 8 de Alcorcón. Madrid
Vocal Junta Directiva Anapal
vocal4@anapal.es



El Software de Gestión Integral para Loterías, desde 1991

lotogestión



— control total de tu lotería —

- ★ Control de existencias
- ★ Gestión de Clientes, Reservas, intercambios...
- ★ Cuadre de Caja instantáneo
- ★ Venta Online (Incluye GRATIS TiendaLotoPlus)
- ★ Conexión Gratuita a SELAE*
- ★ Ahorra tiempo; gana control.

CÓDIGO
DESCUENTO
ASOCIADOS
ANAPAL18
y consigue 10€
GRATIS
<https://ASG.tienda>

Control y Seguridad
los 365 días del año



*Permite transmisión voluntaria a SELAE de ventas, pagos y/o preventa de Lotería Nacional a aquellos puntos de venta que lo soliciten. Funcionalidad gratuita.



**AHORRO
DIARIO de
TIEMPO**



**GESTIÓN
AVANZADA
de CLIENTES**



**CONTROL de
TRANSMISIÓN
a SELAE**



**CUADRE
RÁPIDO
DE CAJA**



**VENTA
ONLINE
INTEGRADA**

Solicita una prueba gratuita en www.ASG.es



Grupo de Facebook para socios



Recordamos a todos los socios que pueden formar del grupo de asociados de Facebook "anapal asociados"

Para ingresar debéis:

1º Crearos un perfil o cuenta en facebook. 2º Solicitar ser parte del grupo. Para hacerlo enviar un e-mail a: comunicación@anapal.es / gestion@anapal.es



LAPIZZERO

¡LA REVOLUCIÓN DEL COLOR!

Productos exclusivos para nuestro mejor cliente



**FUNDAS PLÁSTICAS
A TODO COLOR**

**500 uds
+100
DE REGALO
175€***

**LOS AUTÉNTICOS
SOBRES LAPIZZERO**

Incluyen
UNERO

+ Opción de:

BÁRNIZ UVI

**STAMPING +
PLASTIFICADO**



**1000 uds
+200
DE REGALO
295€***

**FUNDA COLOR
TAMAÑO DÉCIMO**

PREMIUM

... 1 COLOR ...



PLÁSTICA



VINILO EXPANDIDO



Solicite su presupuesto al

968 930 300

968 119 984 • 671 577 960

info@lapizzero.com [lapizzeroPTO](https://www.lapizzero.com)

www.lapizzero.com

*Diseño personalizado, Impresión y Transporte • iva no incluido

OFRECEMOS TAMBIÉN: TAZAS · USB · MASCOTAS 3D · GORRAS · BOLIS · PULSERAS · ABANICOS · LLAVEROS Y MÁS...

Algo nos regalarás, ¿no?

Por desgracia para nosotros, cada vez es más común (casi casi que ya es hasta obligado) que, cuando vendemos una cantidad de lotería que el cliente pueda considerar elevada, directamente nos lanzan la caña para decirnos "Algo nos regalarás, ¿no?" y nosotros quedarnos con cara de "Te estás riendo de mí, ¿verdad?", que es esa cara que mezcla el estupor con la vergüenza ajena y un poquito de mal humor porque la persona que nos dice eso directamente nos está pidiendo que le regalemos parte de nuestro sueldo.

Quizás haya llegado el momento en el que debamos "educar" al cliente para decirle que lo que nosotros ganamos por un décimo de Lotería de Navidad es un ridículo 4% del que debemos descontar la retención del IRPF, la parte proporcional de nuestros gastos en

Seguridad Social y el porcentaje del seguro de caución obligatorio como gastos fijos y además añadirle los gastos propios de cada uno (consumos, empleados, etc.). Que cada cual haga su cálculo.

Es una tontería irresponsable que haya puntos de venta que regalen al cliente parte de su sueldo por ¿facturar más? Si puede ser lógico tener un detalle con ellos (bolígrafos, calendarios, merchandising...), pero de ahí a regalar parte de la ganancia porque si, hay un gran trecho que no deberíamos permitir y no lo deberíamos permitir porque cada vez tenemos al cliente más exigente sobre un aspecto que no es otra cosa que nuestro trabajo.

¿Por qué nosotros vamos a ser diferentes a otros gremios?. Somos profesionales y tenemos una red de

ventas para presumir, pero llegado este momento no sólo debemos ser grandes profesionales, sino que también debemos parecerlo y eso, nuestros clientes, lo tienen que saber. No pasa nada porque ellos, los que exigen, sepan nuestra realidad y sepan que nos están pidiendo algo que ellos jamás harían y que, por supuesto, nosotros jamás les pediríamos: Entregar una parte del sueldo que han ganado con su esfuerzo.



Borja Muñiz Urteaga

Admon. Lotería nº5 de Gijón
Secretario de Anapal
secretaria@anapal.es





Seguro de Salud

Pablo quería que su mamá estuviera con él cuando se le cayese su primer diente y, gracias al **SEGURO DE SALUD AXA**, mejor Seguro de Salud por 7º año consecutivo*, pudo volver pronto a casa para compartir ese momento único con su hijo.

Porque AXA Salud se encarga de todo lo necesario para que puedas disfrutar de tu vida como quieras.



Que tu salud
no haga esperar
a tu felicidad

Ahorra hasta un 25%
y además, cobertura dental* por 3,50€ al mes

axa.es | 7.000 puntos de venta

Consulta bases en axa.es/promociones

*Mejor seguro de salud por séptimo año consecutivo según la consultora Cronos (Feb'18).

*Precio por asegurado con impuestos incluidos. Cobertura dental sin promoción valorada en 86€/año.

Cobertura otorgada por AXA Seguros Generales S.A de Seguros y Reaseguros.

Sede Central: C/Emilio Vargas, 6. 28043 Madrid. Los términos expresados están supeditados a las condiciones generales y particulares de aplicación a estos seguros, así como a la modalidad de seguro contratada.



ADOP

Patrocinador
del Equipo
Paralímpico
Español

Presentación Sorteo Navidad



Ya siendo una tradición como la de la propia Lotería de Navidad, el pasado 14 de noviembre tuvo lugar en el Colegio Oficial de Arquitectos de Madrid, la presentación a los medios de prensa del "sorteo extraordinario de navidad", al que también acudieron representantes del colectivo de loteros y de mixtos, el presidente de la DGOJ y diferentes miembros de SELAE.

A alguien le puede parecer que asistir a un evento de SELAE es rendir pleitesía o bien bailarles el agua, sin embargo desde ANAPAL consideramos que es muy importante tener representación en todos los eventos organizados por SELAE, no siendo incompatible la reivindicación y defensa de nuestros intereses con la asistencia a dichos eventos.



La presentación siguió un esquema similar a la presentación de la campaña de verano, interviniendo en primer lugar una presentadora que condujo todo el acto, que dió paso a Jesús Huerta, presidente de SELAE, quién en un primer lugar se manejo con las cifras del sorteo para a continuación explicar el porqué, del mensaje "el mayor premio es compartirlo". Una vez finalizada la intervención del presidente, se reprodujeron los spot publicitarios en su versión larga y corta (pensando un sí también estaba atrapado en el tiempo), dando paso a la explicación de todo el material publicitario que se utilizará en la promoción, cuñas de radio, cartelería tanto para el exterior como para los puntos de venta, etc... Por último una especie de mesa redonda, entre el director del spot, dos miembros de la empresa de publicidad y el presidente de SELAE, desgranó las tripas del anuncio, permitiendo a su vez un turno de preguntas para los asistentes, tanto acerca de la campaña como de los datos económicos del sorteo.

Realmente el estreno del anuncio de navidad, si es ya una tradición que marca el comienzo de la época navideña y acelera las ventas de este sorteo tan especial.

¿QUÉ PASARÍA SI TODOS LOS DÍAS TE TOCASE EL GORDO DE NAVIDAD?

LA NUEVA CAMPAÑA DE LOTERÍAS CUENTA, EN TONO DE COMEDIA, LA HISTORIA DE UN HOMBRE QUE SE VE ATRAPADO EN UN HECHO EXTRAORDINARIO.

Madrid, 14 de noviembre de 2018. Loterías y Apuestas del Estado ha presentado hoy su nueva campaña para el Sorteo Extraordinario de Navidad, titulada **“22 otra vez”**.

El spot, que continúa utilizando el claim **“El mayor premio es compartirlo”**, se estrena hoy mismo, día 14 de noviembre, en televisión. Además, esta noche tendrá lugar el estreno de la versión extendida en la “Madrid Premiere Week”, que se celebra en los Cines Callao.

LA HISTORIA



La historia de este año parte de una pregunta: ¿Qué pasaría si un día ves la película “Atrapado en el tiempo” (popularmente conocida como “El día de la marmota”) y te pasa lo mismo que al protagonista? Con esta premisa desarrollamos la historia de Juan, una persona que se va a dormir después de ver la mítica película protagonizada por Bill Murray, y que, a partir de entonces, se despertará cada día en el 22 de diciembre. ¿Qué hará al estar atrapado en el día del Sorteo Extraordinario de Navidad? ¿Cómo reaccionará cuando se dé cuenta de que cada día le toca El Gordo?

Así comienza esta historia que se desarrolla en tono de comedia y en la que, gracias al Sorteo de Navidad, nuestro protagonista descubrirá que todo el dinero del mundo no sirve de nada si no tienes con quien compartirlo. La agencia Contrapunto BBDO ha sido la encargada de idear la campaña de este año. Para llevarla a cabo han contado con Javier Ruiz Caldera, director de películas como *Superlópez* o *3 bodas de más* y con Luis Bermejo, quien da vida al protagonista.



Además de la versión extendida, la campaña contará con una versión de televisión de 3:30 minutos y varias reducciones de 20 y 30 segundos.

CAMPAÑA DIGITAL

En la web **22otravez.es** la gente podrá ampliar su experiencia de múltiples formas: viendo la versión extendida del spot, con el *making of*, comprando su décimo (si es que aún no lo tiene) o descubriendo posters y fotos inéditas.

@juan_atrapado
en Instagram



También animaremos a la gente a seguir a nuestro protagonista en su perfil de Instagram. En él nos irá contando lo que ha hecho cada día 22 que ha vivido y que no hemos visto en el spot.

Se crearán situaciones cómicas gracias a que sabe lo que va a ocurrir y a que al día siguiente todo vuelve a empezar de cero. Precisamente por este motivo, aprovecharemos como medio los *Instagram Stories*, que cada 24 horas desaparecen. Al igual que le ocurre a Juan en el spot, en Instagram el contenido de su perfil se reseteará cada día y volverá a empezar exactamente igual que el día anterior.

MATERIAL GRÁFICO

La campaña audiovisual irá acompañada de diferentes piezas gráficas que se podrán encontrar tanto en los puntos de venta de la red comercial de Loterías, como en prensa y en exterior.



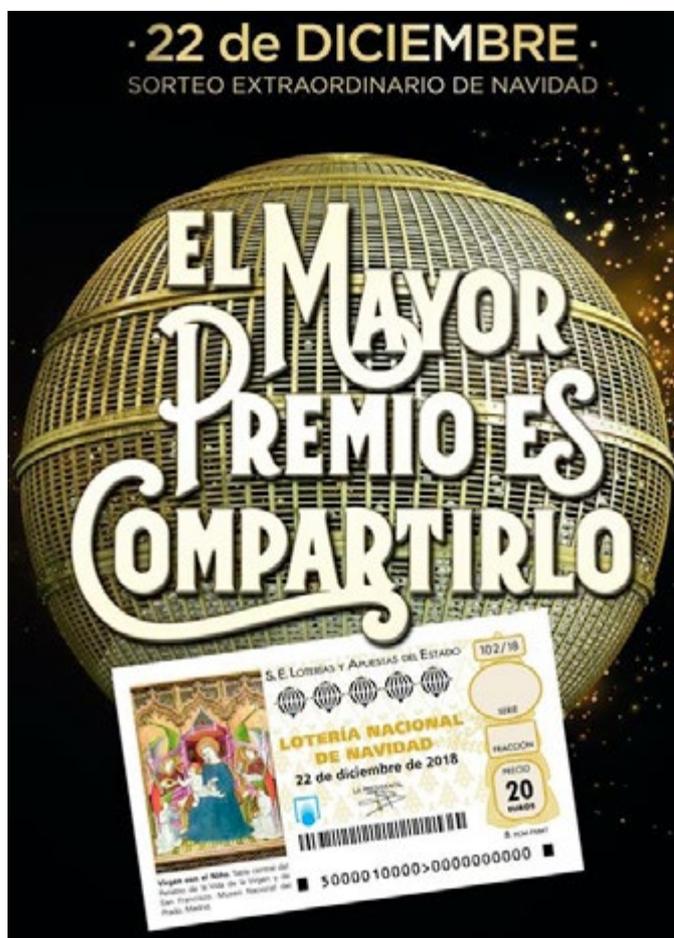
VENTA DEL SORTEO EXTRAORDINARIO DE NAVIDAD 2017 POR COMUNIDADES				
COMUNIDAD	VENTA 2017	INC/2017-2016	GASTO POR HABITANTE	Nº BILLETES
ANDALUCÍA	379.840.850,00 €	8,88%	46,33 €	1.899.204,3
ARAGÓN	105.949.800,00 €	2,58%	80,66 €	527.748,0
ASTURIAS	80.722.000,00 €	1,60%	33,79 €	433.613,3
BALEARES	42.079.000,00 €	8,33%	38,24 €	213.398,0
CANARIAS	58.497.500,00 €	9,13%	42,10 €	442.497,0
CANTABRIA	40.445.000,00 €	4,89%	89,70 €	202.229,5
CASTILLA LA MANCHA	131.840.000,00 €	4,55%	64,59 €	659.230,3
CASTILLA LEÓN	221.982.100,00 €	3,84%	90,39 €	1.106.810,4
CATALUÑA	384.293.200,00 €	-7,45%	48,43 €	1.821.498,3
EXTREMADURA	52.810.300,00 €	5,80%	48,59 €	264.051,0
GALICIA	159.940.045,00 €	5,22%	58,69 €	797.749,7
LA RIOJA	26.452.240,00 €	5,56%	83,87 €	132.262,2
MADRID	488.028.445,00 €	5,37%	71,62 €	2.340.142,2
MURCIA	80.053.500,00 €	4,51%	54,45 €	400.287,0
NAVARRA	34.072.000,00 €	5,72%	53,60 €	173.383,0
PAIS VASCO	147.967.500,00 €	2,09%	67,58 €	739.837,0
C. VALENCIANA	323.804.600,00 €	5,22%	65,28 €	1.619.023,0
E.U.TA	1.186.040,00 €	1,72%	13,90 €	5.930,2
MELILLA	1.150.500,00 €	14,15%	13,30 €	5.750,0
CANAL INTERNET	2.970.300,00 €			14.851,0
TOTAL NACIONAL	2.759.683.940,00 €	3,25%	59,26 €	13.798.419,7

Entre toda esta puesta en escena e infraestructura publicitaria que se crea cada año para el sorteo de Navidad, se encuentra la página web propia del sorteo, el site www.22otravez.es, desde la asociación se detectó que el apartado de compra de dicha web, es totalmente inadecuado para la venta de todos los números de lotería, en especial los de billete tradicional, pues te redirige a la web www.loteriasypuetas.es donde si escoges un número no disponible a través de la web, un mensaje de "no existe disponibilidad" te quita todas las posibilidades de jugar a ese número. Es decir, si no escoges un número que esté dentro los introducidos en el sistema informático ya no hay más posibilidades. En seguida nos pusimos en contacto con SELAE para comunicarle el descontento y sugiriendo que deberían de colocar un mapa con los puntos de venta donde ha sido distribuido un número, ofreciendo así la información al posible apostante de las dos opciones. Tema que se trató también en la reunión que mantuvo ANAPAL con el director de desarrollo de negocio en la sede de SELAE el 21 de noviembre.



Jorge Anta

Admon. N°2 de Ourense
Director de El Boletín
boletin@anapal.es



PROGRAMA DE PREMIOS

SORTEO EXTRAORDINARIO DE NAVIDAD que se ha de celebrar el día 22 de diciembre de 2018, por el sistema tradicional.

170 series de 100.000 billetes a 200€	3.400.000,00 €
70% para premios	2.380.000,00 €
Premios por serie	
1 Premio de 4.000.000 €	4.000.000 €
1 Premio de 1.250.000 €	1.250.000 €
1 Premio de 500.000 €	500.000 €
2 Premios de 200.000 €	400.000 €
8 Premios de 60.000 €	480.000 €
1.794 Premios de 1.000 €	1.794.000 €
2 Aproximaciones de 20.000 € cada una, para los números anterior y posterior al del que obtenga el premio primero	40.000 €
2 Aproximaciones de 12.500 € cada una, para los números anterior y posterior al del que obtenga el premio segundo	25.000 €
2 Aproximaciones de 9.600 € cada una, para los números anterior y posterior al del que obtenga el premio tercero	19.200 €
99 Premios de 1.000 € cada uno, para los 99 números restantes de la centena del premio -- primero	99.000 €
99 Premios de 1.000 € cada uno, para los 99 números restantes de la centena del premio -- segundo	99.000 €
99 Premios de 1.000 € cada uno, para los 99 números restantes de la centena del premio -- tercero	99.000 €
198 Premios de 1.000 € cada uno, para los 99 números restantes de la centena de los dos -- premios cuartos	198.000 €
999 Premios de 1.000 € cada uno, para los billetes cuyas dos últimas cifras sean iguales y estén igualmente dispuestas que las del que obtenga el premio primero	999.000 €
999 Premios de 1.000 € cada uno, para los billetes cuyas dos últimas cifras sean iguales y estén igualmente dispuestas que las del que obtenga el premio segundo	999.000 €
999 Premios de 1.000 € cada uno, para los billetes cuyas dos últimas cifras sean iguales y estén igualmente dispuestas que las del que obtenga el premio tercero	999.000 €
9.999 Retiros de 200 € cada uno, para los billetes cuya última cifra sea igual a la del que obtenga el premio primero	1.999.800 €
15.304	14.000.000 €

Los billetes estarán divididos en décimos de 20€.

EL DESTINO ES CAPRICHOSO

Y AHORA CON JOKER ELIGE A 1 DE CADA 5



1 DE CADA
TOCA 5

GANA HASTA

1 MILLÓN €

POR 1€ MÁS
NO TE LA JUEGUES,
ECHA LA PRIMITIVA
CON JOKER



LA PRIMITIVA
[JOKER]



Smartloto

tu vendedor ambulante en la nube

En **SMARTLOTO** vemos que el mundo está cambiando y en el Sector de Loterías consideramos que ese cambio también se está dando. La forma de compra ha evolucionado y creemos que cada vez la tecnología tiene que estar más unida al día a día de las Administraciones y Smartloto quiere ayudaros a dar ese paso y acercaros al mundo online.



Nacemos con la vocación de ayudarte a vender online, de la forma más sencilla posible, desde tu móvil y no te pedimos nada a cambio. No hay que pagar canon de entrada, ni firmar exclusividad y lo más importante, si nosotros ganamos, vosotros ganáis.



RAZONES PARA UNIRTE A SMARTLOTO

Solo necesitas tu teléfono para trabajar con nosotros

Te pagamos por cada pedido que te hacemos

Tus comisiones, son y serán siempre tuyas.

Nos encargamos de todo: envíos, atención al cliente, cobros, mensajeros,

No te pedimos exclusividad

Sin canon de entrada, ni de salida, ni por su puesto, permanencia.


smartloto

Rambla Méndez Núñez, 21 - 1º C
03001 Alicante
T. 965 230 188 / 696 755 925
info@smartloto.es

Entra, descárgate nuestra aplicación y descubre por ti mismo todo lo que te podemos ofrecer.



www.smartloto.es

[Volver al ÍNDICE](#)

Orígenes de las Delegaciones Comerciales de Loterías y Apuestas del Estado

Orígenes de las delegaciones comerciales de Loterías y Apuestas del Estado.

Con el nacimiento de la "quinie-la" en 1946 se establece mediante un Decreto-Ley que la expedición de boletos y pago de premios se llevará a cabo por las Administraciones de Loterías, Administraciones subalternas de Tabacaleras SA y Expendedurias de Tabacos, y solo en el Reglamento se habla de nombramiento de personal de las Oficinas Provinciales del Patronato y de establecer estas donde se implante el servicio. Sin embargo no se logra extender el juego a todas las provincias ni la eficacia deseada, y así, un año más tarde, en 1947 se regula la figura de Delegado Provincial de Apuestas Mutuas.

Esta figura se encargaría de la administración del servicio de la quiniela, siendo por su cuenta los gastos derivados de dicha administración (gastos de personal, local y material) en contraprestación de una remuneración.

Inicialmente el interés por ser Delegado era mínimo, recurriendo así el Patronato a dirigirse a periodistas y ex jugadores. Uno de los primeros Delegados fue Juan Salañer (delegación de Valencia) quién colaboró estrechamente en la creación de la estructura de las delegaciones y además fue promotor y presidente de Asociación de Delgados.

Los delegados se nombraban a propuesta de la Gerencia una vez tramitados los expedientes de los concursos para su provisión. Tenían que constituir una fianza en función de la venta de la temporada anterior. Estaban obligados a residir en la capital de la provincia y no se

podía ausentarse sin autorización.

En Madrid sería el propio Patronato el que llevase la delegación, así como en Barcelona se nombró a la Diputación, siendo la de Valencia la siguiente en importancia.

Progresivamente se fueron incorporando las diferentes provincias, una vez comenzada la temporada 1946/1947 se van poniendo en marcha las delegaciones de Oviedo, Gijón, Zaragoza, Murcia, Alicante, Castellón, Málaga, Valladolid, Vitoria, Albacete, León, Santander, Tarragona, Ceuta, Burgos, Jaén, Cádiz y Granada, terminado ya la temporada con 26 delegaciones. En los años sucesivos se fueron incorporando nuevas delegaciones provinciales;

En la temporada de 1947/1948 se incorporan Córdoba, Lérida, Palma de Mallorca y Salamanca.

En la temporada de 1948/1949 se incorporan Almería, Badajoz, Cáceres, Ciudad Real, Cuenca, Girona, Guadalajara, Huelva, Lugo, Ourense, Pamplona, Segovia, Soria y Zamora. En esta temporada queda inactiva la delegación de Jaén.

En la temporada de 1949/1950 se incorporan Ávila, Jerez de la Frontera, Logroño, Melilla, Palencia y Toledo. También se reactiva la delegación de Jaén, pasando a ser ya 50 delegaciones.

En la temporada de 1951/1952 se incorporan Las Palmas de Gran Canaria y Santa Cruz de Tenerife y en la temporada siguiente Huesca y Teruel. Como dato extraordinario en la temporada de 1962/1963 se crean las delegaciones de Alcoy y Elche, dejando de ser atendida por la Provincial de Alicante y llegando a ser 56 delegaciones en todo el país.

En los años ochenta se "fijan" las funciones de las delegaciones, aunque hasta este momento estas funciones siempre habían girado en torno a la gestión comercial en todo el territorio de su demarcación, haciendo cumplir las instrucciones y normas del Patronato, incluso con cierta libertad para nombrar nuevos puntos de venta y agentes que se encargaban de hacer de enlace con los receptores para entrega de material y recogida de boletos.

Los delegados se definen como "el punto de unión entre SELAE y su Red de Ventas".

En la actualidad las delegaciones aglutinan muchas funciones encuadradas dentro de diferentes áreas;

En el área comercial destaca el fomento, promoción, incentiva-ción, seguimiento de juegos y planificación de la red de ventas.

Sus funciones administrativas van desde la tramitación de expedientes hasta la gestión de los anulados, hasta no hace mucho además eran los encargados de pagar los premios mayores.

Otra de las funciones más destacables consiste en la instalación y mantenimiento tanto de terminales como de otros equipos con los que SELAE provee a la red, ocupando así la parte técnica de la demarcación de la delegación.



Las delegaciones también realizan un importante trabajo logístico encargándose de la recogida y distribución procedente y con destino a la red de ventas.

Además son las encargadas de la comunicación con la red de ventas y a su vez la representación de SELAE ante organismos y medios de comunicación locales.

Por último recordar que también tienen encomendada la tarea

de impartir formación a la red de ventas.

Desde el punto de vista de un Administrador de Loterías quiero destacar que con respecto a la Lotería Nacional las Delegaciones, siempre han sido ajenas, pues las competencias de la Lotería Nacional corresponden al Administrador de Loterías, a través de las Delegaciones de Hacienda y directamente con "Loterías". Es en 1985 con la

puesta en escena de La Primitiva cuando las Delegaciones Provinciales comienzan a tener funciones que engloban también a las administraciones de loterías.

Referencias: Historia de la Quiniela 1X2. 1496-2009.

Jorge Anta

Admon. N°2 de Ourense
Director de El Boletín
boletin@anapal.es



NOTA ACLARATORIA



El Boletín se envía de forma gratuita a toda la red Básica. Recibirlo no quiere decir que seas asociado de Anapal. Si quieres asociarte, hazlo directamente desde la web www.anapal.org, llámanos al **963 547 933** o escríbenos a gestion@anapal.es

Nuestro portal y sugerencias

A diario encontramos en el desarrollo de nuestro trabajo piedrecitas tecnológicas que nos provocan más difícil la gestión en nuestros puntos de venta. En el anterior número de esta revista comenzamos la tarea de recopilar incidencias o detalles que se pueden mejorar tecnológicamente por SELAE tanto para los terminales como para el portal Estila.

A raíz de la nueva gestión de L.N. a través de los terminales surgen vacíos como un "informe de detalle de ventas de sorteo semanal", ya que actualmente solo está disponible dicho informe para el propio día o el acumulado de todo el sorteo. Sería de gran utilidad para todos los sorteos pero sobre todo para el de navidad ya que se trabaja durante muchos meses con él y cuadrar las cuentas con ventas, pre ventas y cobros de preventas no es fácil.

Aunque ya se han modificado y/o mejorado algunos aspectos como la referenciación de los albaranes en Estila o la posibilidad de leer "rangos" para el nuevo sistema de gestión de la L.N. por terminal, quedan muchos a mejorar y es intención de ANAPAL elaborar un documento recopilando cuantas más mejoras sean posibles para presentarlo a SELAE y valorar la viabilidad de las mismas.

También hemos recibido un par de correos con sugerencias que transcribimos tal cual:

Administración de loterías de Madrid.

Estaría bien, a mi modo de ver, que el apartado "gráficas" el gráfico de barras que nos indica el lugar que ocupa nuestra administración, en el ranking de ventas de juegos activos, también nos indicará el lugar que ocupamos en el ranking de ventas de lotería nacional, así como otro gráfico, nos podría indicar el número que ocupamos en venta total por semana.

Igualmente, creo que en los tres gráficos de líneas que ya existen con la información de la venta según el tipo de juego y el general, estaría bien incorporar una nueva línea con la media nacional en cada gráfico.

Esperando haberme explicado con la suficiente claridad, como para haceros llegar la idea de lo que propongo, recibir un saludo.

Administración de loterías de Torre Vieja

Nuestra sugerencia para mejora de los datos que nos ofrece el portal está relacionada con el CONTROL DE INVENTARIO DE LOTERÍA.

Para LAS ADMINISTRACIONES QUE CUMPLIMOS CON LA NORMA DE TRANSMITIR EN TIEMPO REAL NUESTRAS VENTAS DE LOTERÍA :

Es obvio que el sistema informático de Selae calcula en TIEMPO REAL qué nos ha enviado, hemos intercambiado, tenemos en preventa y/o hemos vendido de cada sorteo. Esto es evidente ya que si intentamos (por error) transmitir dos veces el mismo décimo, el sistema nos indica que ya está vendido o cuando por error el cliente nos entrega un décimo de otra administración (que no transmite) antes del sorteo, el sistema nos indica que no es de nuestra administración.

Por tanto el sistema informático sabe en todo momento cuál es nuestro inventario de lotería sin vender (también la vendida, intercambiada y en preventa) que tenemos en nuestra Administración.

Opino que sería muy interesante poder disponer de dicho INVENTARIO. Si no fuese posible ON TIME sería de gran ayuda que fuese por lo menos diario al terminar la jornada. Esto es un proceso nocturno y saber a la mañana siguiente con que contamos y que llevamos vendido es lo que un empresario con niveles mínimos de conocimiento necesita.

Si fuese imposible por el gran volumen de datos (4.500 administraciones), que por lo menos fuese por medio de un pedido especial, con respuesta inmediata.

Se puede decir que estos datos los ofrecen programas de gestión que hay en el mercado, pero no a todos nos interesan esos programas, además es de INTERÉS ESPECIAL para Selae que todas sus Administraciones transmitan en tiempo real. Creo que éste es el punto que hay que hacer ver a Selae. Si nos ofrecen los datos de inventario on time más administradores estarán dispuestos a transmitir sus ventas.

Gracias por su atención y les solicito valoren mi sugerencia. Saludos

Queremos agradecer a estas dos administraciones por enviar sus sugerencias, no indicamos sus nombres para preservar la ley de protección de datos.

Redacción Anapal



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
- 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:



Teléfono de Atención exclusiva ANAPAL

91 807 00 35

plataforma.emision@axa.es

BBVA | Broker

91 537 99 50

contratacion@bbvabroker.es

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 (atracos) 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

“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.

¿SELAE es una empresa?



Pues esa es la cuestión que nos preguntamos todos los pertenecientes a la Red profesional de Selae.

Desde hace años se nos viene diciendo desde las presidencias de turno que Selae es una empresa, que como tal trabaja, se relaciona con sus empleados y con su red comercial a la que pertenecemos los Administradores de Lotería, tanta ha sido su insistencia que por un tiempo creímos que era así.

Pero los hechos dejan a las claras que tendrá título de Empresa, Presidente, Consejo de Administración, pero eso sin hechos no es una empresa, será otra cosa que esperamos nos aclaren para no terminar en el loquero.

La reciente campaña del Joker dirigida a la Red Comercial, ha dejado en entredicho la realidad empresarial de nuestra Casa. Cualquier empresa cuando hace una promoción dedicada a su plantilla, llama al comité de empresa, en nuestro caso a las asociaciones del sector y en una reunión se llega a un acuerdo de la bondad de la misma y la posible aceptación de la misma para los que está destinada dicha promoción.

Dejando muy claro que una cosa es la promoción propuesta sin ninguna negociación y otra el juego en sí mismo, que en nada nos oponemos más al contrario los cambios del mismo han sido impulsados en diversas reuniones de trabajo en Selae en las que Anapal participo activamente y en ninguna de ellas se hablo de nada de promociones, a las que no nos oponemos, pero eso sí participadas por todos, más que nada porque están destinadas a nosotros.

Cualquier empresa, mejor dicho sus órganos rectores, tiene la obligación de saber como "respira" su plantilla, en todo lo que afecta a la misma ya sea laboral o económico, y que en temas económicos y en ello entran las promociones, pues no dejan de ser recompensas económicas por un trabajo, lo único que queremos escuchar o mejor dicho leer en un documento con firma valida, es nuestra nueva situación económica, empezamos por

decirlo finamente a estar hartos de dilaciones de cualquier índole, y lo que no queremos son teléfonos móviles, botellas de aceite, de vino, etc., lo único que queremos en el tema económico es lo dicho anteriormente, un acuerdo económico y con firma valida, después si quieren hablamos de promociones y de lo que sea necesario desde el mejor talante.

Por lo que ha fecha de hoy, existen muchas dudas de si nuestra Casa matriz es una empresa al uso u otra cosa.

Por último desear a todos los compañeros y a todos los que integran Selae unas Felices Fiestas y que el próximo año sea ya el último de esta desesperante espera de ver nuestras justas reivindicaciones económicas mejoradas.

José Luís Sánchez Puente

Admón. Loterías nº 219. Madrid
Vicepresidente de Anapal
vicepresidente@anapal.es






RELACIÓN DE ANUNCIANTES			
	Página		Página
<input checked="" type="checkbox"/> ASG	2, 29	<input checked="" type="checkbox"/> Lapizzero	30
<input checked="" type="checkbox"/> Infolot	4	<input checked="" type="checkbox"/> Axa	32
<input checked="" type="checkbox"/> Maespa	6	<input checked="" type="checkbox"/> Selae	37
<input checked="" type="checkbox"/> Iclover	8	<input checked="" type="checkbox"/> Smartloto	38
<input checked="" type="checkbox"/> TuLoterero	9, 11	<input checked="" type="checkbox"/> BBVA Broker	42-43
<input checked="" type="checkbox"/> Hedilla	22	<input checked="" type="checkbox"/> BBVA	44
<input checked="" type="checkbox"/> Icorma	24-25, 48	<input checked="" type="checkbox"/> Gadmin	47

Las informaciones que aparecen en la publicidad son responsabilidad del anunciante.

gadmin®

Si es socio de ANAPAL
AHORA 20% de Dto. al contratar



Introduzca este CÓDIGO en nuestro formulario de contacto web.
Le llamaremos para contarle todas las ventajas.

PROMOANAPAL2018



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!

DÉCIMOS POR TERMINAL

¡Ofrezca a sus clientes el listado de
décimos disponibles por terminal y
maximice sus opciones de venta!



Más información en www.gadmin.es

Trabajando para Puntos de Venta desde 2002

Acceda con su
cámara de móvil



cartelesparaloterias.es
Sus carteles personalizados GRATIS





ICORMA

IMAGEN CORPORATIVA

de

**Loterías y
Apuestas del Estado**

*No encontrarás
un diseño igual*



 Sancho Medina, 29. 03400 VILLENA (Alicante)

 966 154 198 | 653 617 010

 www.icorma.com

 info@icorma.com

 [Icorma-Imagen-Corporativa](https://www.facebook.com/Icorma-Imagen-Corporativa)