



# ¡Olvídate del Papel!

“La Cartelería Digital MÁS COMPLETA y ECONÓMICA”



Incluye Localizador de Números de Lotería Nacional



CÓDIGO DESCUENTO ASOCIADOS ANAPAL19 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



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

**PEDIDOS** ☎ 91 571 67 90 🖱 <https://ASG.tienda>

**ASG**  
LOTERÍAS

# Editorial



En el año 2010 comenzaron a firmarse por parte de las Administraciones de Loterías los **contratos mercantiles** que oficializaban el cambio del régimen administrativo al mercantil. **Dicho contrato ni aclaraba ni garantizaba ciertos derechos** que ANAPAL entendía que debía recoger y es por lo que en su momento se opuso al mismo. Finalmente, en 2012 **conseguimos que se incorporase al Contrato una adenda** que recogía unos acuerdos del Consejo de Administración de SELAE, que a nuestro entender corregían y aclaraban esos puntos.

**Son de interés para esta editorial los puntos, décimo y décimo tercero de ese acuerdo.** En el primero se recoge que las comisiones percibidas por las Administraciones de Loterías reflejadas en los contratos tienen la consideración de mínimas y en el segundo se indica que pasados dos años desde la publicación de ese acuerdo (junio de 2012) si la situación económica lo permite las Comisiones serán revisadas.

En 2016 **SELAE comienza a reunirse** en un grupo de trabajo con puntos de venta para abordar cómo se realiza esa revisión, lo que **significaba de facto el reconocimiento de que se cumplían las condiciones** que reflejaban la adenda al contrato de 2012 sobre este tema. De lo ocurrido desde entonces hasta hoy, ya hemos dado cuenta en distintos escritos. Se producen dos reuniones de la Comisión Mixta y en ambas se hace patente la diferencia de criterios existente entre el operador y las asociaciones representativas de la red de ventas sobre cómo revisar el sistema de comisiones. **Como es sabido, SELAE solo contempla una mejora del sistema de remuneración aplicando criterios de incentivos** por aumento de ventas y nunca revisando los tramos fijos de la tabla de comisiones. Finalmente, hay relevo en la Presidencia de SELAE y llegamos hasta hoy tras los ciclos electorales y una presumible estabilidad en la dirección del operador, o al menos eso es lo que parece.

**Este es el escenario en el que nos encontramos hoy**, y transcurridos tres años de dimes y diretes parece necesaria una clara exposición que justifique la necesidad de esa revisión de nuestro sistema de remuneración, y esa revisión debe contemplar necesariamente las propuestas que hemos realizado desde ANAPAL.

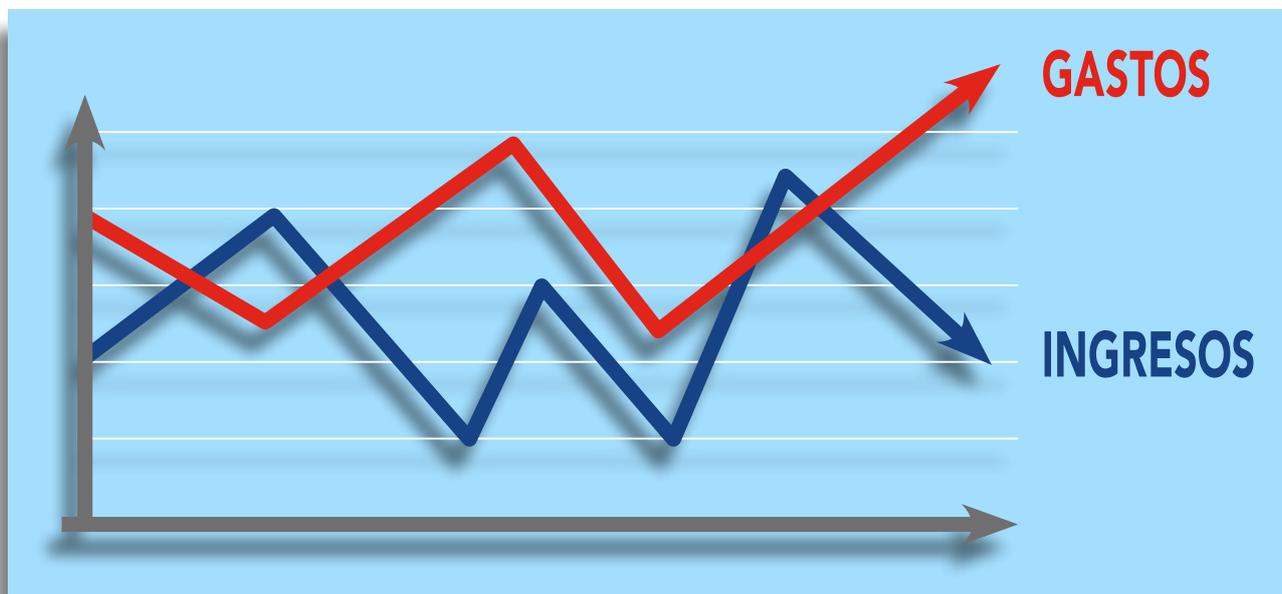
## La necesaria actualización del poder adquisitivo perdido en estos años

Las cifras son contundentes: en los catorce años que se lleva aplicando este sistema de remuneración **el IPC ha aumentado un 33,5%**. ANAPAL entregó a SELAE un estudio de los gastos de explotación que tiene una administración de loterías media. Nosotros entendemos que esa administración estándar debería poder ofrecer a sus clientes unos servicios profesionales en la gestión y distribución de los juegos del Estado, no olvide-

mos que nosotros somos la red profesional que comercializa el 80% de las ventas de SELAE y que tiene en exclusividad esta actividad sin ninguna otra que le ayude a sustentar el negocio. Pues bien, esa administración de la que hablamos tiene unos gastos de personal, seguros, suministros... que se han visto afectados por el incremento del IPC. Además, **las ventas de productos fundamentales como la Lotería Nacional en ese periodo apenas han subido un 9%**, pero lejos suponer un ascenso de las comisiones percibidas hemos sufrido un descenso de las mismas, ya que se ha producido un trasvase de ventas de lotería del sábado a la de Navidad, lo que supone un tipo menor de remuneración.

Estos datos unidos a otros factores que se han sucedido en estos catorce años como la crisis económica, la irrupción del juego privado y online, el compartir la distribución de juegos con la Red de ventas mixta, han hecho que en estos momentos un 25% de las Administraciones de Loterías perciban unas comisiones que difícilmente hacen rentable el negocio. A estas hay que añadir otro 20% que están en el límite de poder ofrecer servicios profesionales a sus clientes porque apenas pueden mantener a un empleado a media jornada. En definitiva, **un 45% de las Administraciones de loterías tienen grandes dificultades** para continuar siendo un punto de venta exclusivo y profesional, lo que hace peligrar las ventas y los beneficios de SELAE y la Hacienda Pública.

Los Administradores de Loterías hemos hecho **un gran esfuerzo** y hemos sido responsables con nuestros trabajadores, firmando recientemente un nuevo convenio colectivo que actualiza los salarios de todos los trabajadores sin condiciones, ni estar supeditados a aumentos de ventas, todo a costa de nuestras mermadas cuentas. En ANAPAL somos conscientes de que en el mundo empresarial hoy se imponen nuevos sistemas de remuneración basados en criterios condicionados a las ventas, pero **mientras no haya una actualización del poder adquisitivo perdido durante estos catorce años** que haga rentable nuestra actividad, es **innegociable** para nosotros comenzar a hablar de otros sistemas de contraprestación por nuestro trabajo.



# BBVA

Creando Oportunidades

## 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.



### My Business

Controla la ventas de tu negocio desde el móvil.



### Límite de Crédito Click&Pay\*

Paga nóminas, impuestos, a proveedores, seguros sociales y financia importaciones.



### App Net Cash

Gestiona tu negocio desde el móvil con total comodidad.

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

\* 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 31/12/19 para empresas con facturación anual inferior a 5 millones de euros.





# 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](mailto:comunicación@anapal.es) / [gestión@anapal.es](mailto:gestión@anapal.es)



SIEMPRE INFORMAD@



SUSCRÍBETE

newsletter



**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 .....	8	▶
<i>Luis Vázquez de Prada</i>		
La voz de nuestra asesoría jurídica ...	12	▶
<i>Patricia Moreno</i>		
La voz de nuestra sede .....	13	▶
<i>Verónica Morón</i>		
¿ Deberían ser modificados los precios de la Lotería Nacional? .....	14	▶
<i>Borja Muñiz Urteaga</i>		
Campaña de Venano de La Lotería de Navidad .....	16	▶
Funciones de la dirección general de ordenación del juego .....	19	▶
<i>Guillermo Olagüe Sánchez</i>		
Control de jornada de los trabajadores .....	22	▶
<i>Miguel Hedilla de Rojas</i>		
Las peñas en la administraciones de lotería.....	25	▶
<i>José Luis Sánchez Puente</i>		
Las Administraciones de Loterías y su papel en la Sociedad Digital .....	28	▶
<i>Fernando García Gudiña</i>		
¡RING! ¡Otra vez el teléfono! .....	32	▶
<i>Tilde</i>		
¿Por qué combinar lo tradicional con lo moderno? .....	34	▶
<i>Mª Carmen Barrios</i>		
X Jornadas Raneras .....	37	▶
<i>Borja Muñiz Urteaga</i>		
La importancia de ser asociado .....	39	▶
<i>David García Paniagua</i>		
Cálculos en las pólizas de AXA.....	40	▶
<i>Fina Herrero Urreña</i>		
Coleccionismo de lotería .....	41	▶
<i>Enrique Lubián Pozo</i>		

# Cuéntanos la historia de tu Administración

**Admón. Loterías nº 27. A Coruña.**  
**“LA DIOSA DE LA FORTUNA”**  
**M. Cristina García Méndez**

**¿Cuántos años lleva abierta tu Administración y cuantos tú en ella?**  
 Lleva funcionando desde la década de los 70's, cuando empezó con el sellado de quinielas.

**¿Porque anteriormente cada hermano tenáis una administración no?**

Yo (luis) trabajaba en otra administración de la ciudad cuando salió a escena el contrato mercantil (año 2011) que permitía el traspaso de la licencia de administración de loterías, y mi jefe de entonces me dijo que había algunos administradores en la ciudad que la querían traspasar, por lo que me animé y me hice con una en otro barrio de la ciudad. Al mismo tiempo nos enteramos de otra en un pueblo de La Coruña (A Laracha) y mi hermana que no estaba contenta en su trabajo opto por esta nueva opción.

**¿Cómo ves en un futuro tu Administración?**

Seguir creciendo, estamos en una calle comercial muy conocida en la ciudad, donde hay tiendas de moda y joyerías de mucho nombre y tradición, y donde está creciendo el sector de la hostelería que le aporta vida extra a la calle, y contamos con la clientela fiel que vive en el barrio, un barrio de gente trabajadora y multicultural que es ejemplo de convivencia.



**LOTOGRAFIC**  
PARTICIPACIONES DE LOTERÍA

**DESDE**  
**0,80€** TALONARIO DE 50 PARTICIPACIONES

**SOCIOS**  
anapal

**10% DESCUENTO SOBRES PREMIUM**

**AHORRO**  
MÁS ECONÓMICO QUE HACERLAS TÚ MISMO

**RAPIDEZ**  
TUS PARTICIPACIONES EN 24/48 HORAS

**COMODIDAD**  
ALIGERAMOS TU CARGA DE TRABAJO

**GRATIS**  
GASTOS DE ENVÍO EN PEDIDOS SUPERIORES A 40€

**SEGURIDAD**  
PARTICIPACIONES DOTADAS DE MEDIDAS ANTIFALSIFICACIÓN

987 044 853 | 647 411 120

lotografic@lotografic.com

www.lotografic.com

WhatsApp 647 411 120

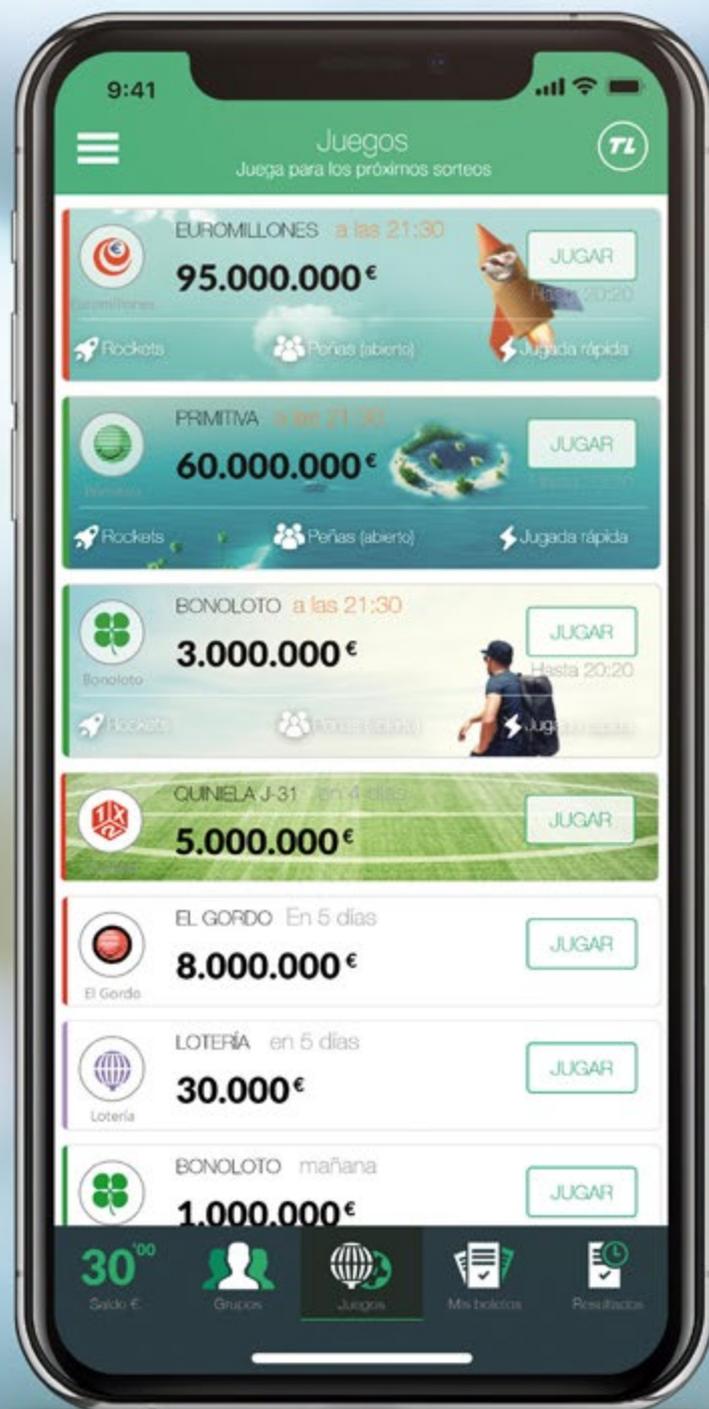
**ATENCIÓN AL CLIENTE**  
LUNES A VIERNES  
10:00 A 20:00 H.

CANTIDAD	
1.000	160 €
2.000	300 €
3.000	420 €
4.000	520 €
5.000	600 €
7.000	770 €
10.000	980 €

Oferta válida hasta el 31 de agosto



# MULTIPLICA TUS CLIENTES CON UN SOLO CLICK



[tulotero.es/administraciones](https://tulotero.es/administraciones)  
91 282 53 53

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

25 billetes de cualquier premio de navidad es alegría para mucha gente y que se recuerda durante todo un año por lo menos, un premio de 50 millones es algo espectacular y que te dará repercusión nacional durante unos días pero puede ser algo efímero....¡ me quedo con los premios en navidad!

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

Por tradición, complicidad y por los jugosos botes que ponen en juego.

**¿Cómo son los hábitos de la clientela de tu zona?**

Tenemos la gente de todos los días vecina del barrio y el extra que nos supone estar en una calle comercial bastante concurrida.

**¿Tienes peñas en tu Administración? ¿Cómo son?**

No

**¿En sorteos como el de Navidad, realizas intercambios de Lotería con otros compañeros?**

Tenemos realizado en algún momento puntual por alguna necesidad en común, pero no lo tenemos como hábito, en este último año no realizamos ninguno.

**¿Harías algún cambio en algún juego actual? ¿Y en la Lotería Nacional de jueves y sábado?**

Es un tema que habría que estudiar con detenimiento, pero seguro que se podrían mejorar, y deberían tenernos más en cuenta a los administradores que somos los que tratamos directamente con los clientes.

**Cómo valoras la existencia del grupo exclusivo de Facebook para asociados de Anapal en el que somos casi 200 miembros ya.**

Todo lo que sea unión e intercambio de opiniones y pareceres es positivo.

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

Somos socios porque la unión del colectivo siempre es positiva y una manera de alcanzar objetivos comunes. ¿Ventajas? Poner en común las necesidades y los problemas.

**Presidenta de SELAE por un día, ¿qué harías?**

Subir las comisiones (risas), igual que en el tema de las mejoras en los juegos" los presidentes" deberían de tener más contacto real con nosotros que somos la cara de la marca, y darnos más herramientas para mejorar en nuestro día a día, cursos y técnicas tanto de mejora de venta como optimización de nuestro local ya que somos muchos y muy diversos.....creo que hay mucho margen de mejora y deben ponerse a ello desde las distintas direcciones para seguir mejorando y mantener el buen nombre de la marca . Creo que el cargo debería estar más profesionalizado y que no fuera tan político, ya que llevamos varias presidencias distintas en muy poco tiempo.



**Luis Vázquez de Prada**

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



## GANAR DESDE EL PRIMER MINUTO

Empieza a recibir apuestas desde el primer momento. TuLoterero cuenta con 1 millón de usuarios.



## ACCEDER A UN NUEVO TIPO DE CLIENTES

El 90% de los usuarios de TuLoterero tienen entre 20 y 45 años. Entra en la generación de la tecnología digital.



## VENDER TU LOTERÍA DE EMPRESA

Ahorra tiempo de venta compartiendo un sencillo código. Los usuarios captados seguirán jugando contigo a lo largo del año.



## MARKETING DIGITAL GRATIS

Buscamos más y más usuarios para que tú puedas crecer. Todo el coste de marketing digital lo asume TuLoterero.

## La voz de nuestra asesoría jurídica

*Hola a todos:* El pasado mes de marzo, tuvo lugar un hecho por el que algunos de vosotros nos venís preguntando desde hace meses: **se firmó el nuevo convenio colectivo sectorial de ámbito estatal de las Administraciones de Lotería.**

Este nuevo convenio se deberá aplicar con carácter retroactivo desde el 1 de enero de 2017 y su ámbito temporal expirará el próximo 31 de diciembre de 2019.

En el BOE número 147, del 19 de junio de 2019, se ha publicado dicho convenio por ello, comento en este artículo algunas cuestiones relevantes que se han visto modificadas respecto del anterior convenio.

- La redacción del nuevo artículo 15, referente a la jornada laboral, incluye una serie de excepciones al criterio general de 1.800 horas anuales, además de la flexibilidad ya existente. Estas son, ruta de recogida y reparto, validaciones de peñas y juegos activos, confección e impresión de peñas, devolución de lotería invendida de los sorteos de jueves y/sábados, ingresos bancarios, envío de pedidos a domicilio o 45 horas de trabajo efectivo a la semana y por horario comercial de mañana y tarde.

- El salario base también se ve modificado y pasa a ser el siguiente: para el **año 2017** se fija una retribución anual bruta de 13.000,50€, que supone una **subida del 1,6%**. Para el **año 2018** será 13.143,45€, que implica una **subida del 1,1%**. Y, por último, **para el año actual** se acuerda un **incremento del 2%**, de manera que el salario base bruto anual será de 13.406,25€.

- No obstante lo anterior, el artículo 39 recoge los nuevos criterios para inaplicar el anterior régimen salarial de manera justificada: básicamente se trata de que exista una disminución de las comisiones del último/s ejercicio/s en relación con el primero de ellos del 3% 4% o 5%, según el caso; deberá ser acreditado ante la comisión paritaria).

- Se añade un nuevo artículo 35 que regula los pagos especiales por ruta a los trabajadores a los que se les encargue las tareas de reparto y cobro de lotería semanal para su venta fuera de la Administración de Loterías.

- Igual de novedoso es el contenido del artículo 50, mediante el cual los trabajadores se deberán dar por enterados de la normativa de seguridad privada exigida a las Administración de Loterías, en concreto lo referente a la grabación de imágenes en el establecimiento en que desarrollan su actividad.

Esperamos que os sea de gran ayuda este artículo, aunque no dejéis de realizar una lectura del convenio completo que próximamente estará disponible en nuestra página web y al que podréis acceder y consultarnos vuestras dudas simplemente con asociaros a Anapal.

Un saludo, y hasta pronto.



**Patricia Moreno**  
Abogada



**Servicio de Asistencia Jurídica**  
Tel. 914 321 339

[asesoriajuridica@anapal.com](mailto:asesoriajuridica@anapal.com)

## ¡Hola desde nuestra sede!

Desde la gestión de Anapal nos encontramos inmersos como sabréis en la organización de los Diálogos 4.0, reuniones que se realizarán a lo largo de toda la geografía nacional, para acercar la acción de nuestra asociación mucho más a tod@s vosotr@s.

La organización de este tipo de eventos supone un gran esfuerzo, económico, de medios y de gestión. En este caso la parte del desarrollo del contenido queda para la junta directiva, y la parte de logística y organización se trabaja desde la sede.

Desde aquí elegimos y pedimos presupuesto de espacio y catering; tratamos con los hoteles, agencias o proveedores para concretar los servicios; organizamos la llegada de material diverso a utilizar en la reunión; tratamos con los patrocinadores o anunciantes para gestionar sus necesidades; tramitamos las inscripciones y formularios; gestionamos las consultas o dudas, vía telefónica o correo, que os puedan surgir en relación al evento; damos apoyo a la junta en la elaboración de documentos; verificamos las confirmaciones de todos los servicios contratados; organizamos la intendencia de los miembros que se desplazan a las reuniones; abonamos, controlamos y contabilizamos los gastos de personal y servicios...

Sobretudo espero valoréis y reconozcáis el esfuerzo personal y gratuito de los miembros de la asociación que se desplazan a cientos de kilómetros de sus casas y sus familias, para poder estar presentes en todos los puntos elegidos para estas reuniones, para dar soporte, apoyo y visibilidad a todas vuestras inquietudes y necesidades.

Al final de las reuniones habrá tiempo de valorar los recursos y el tiempo invertido, pero si todos os concienciáis y hacéis también el esfuerzo de acudir a la reunión más cercana, seguro todo habrá valido la pena.

Se trata de una ocasión perfecta para solucionar dudas, inquietudes que a todos nos pueden surgir en relación a nuestra profesión y comprobar en vivo y en directo la acción y las metas que nuestra asociación, como asociación mayoritaria de nuestro sector, se ha marcado. Al igual que es el momento de alzar la voz e involucrarse para hacer de una asociación mejor, más competitiva y más plural.

**Recordar que estamos a vuestra disposición todos los días de la semana.** Cualquier duda, cualquier cosa en la que necesitéis orientación, nos pondremos manos a la obra y entre todo nuestro equipo trabajaremos para ayudar a solucionarla.

Nuestro mejor deseo para tod@s desde nuestra sede de ANAPAL.

Saludos



**Verónica Morón**  
Gestión Anapal  
gestion@anapal.es

**Servicio de Gestión**  
Tel. 963 547 933  
gestion@anapal.es



## ¿Deberían ser modificados los precios de la Lotería Nacional?

La Lotería Nacional quizás (y sin quizás) ha sido uno de los poquísimos productos que, con la entrada del euro, ha bajado su precio. Nos acostumbramos a subidas estratosféricas en la hostelería, que pasaba, por ejemplo, de cobrar 100 pesetas por un café a cobrar 1 euro (66% de subida) pero pocos se percataron de que el décimo de lotería de un sorteo ordinario pasaba de un precio de venta de 1000 pesetas (6,01 €uros) a tener un precio de 6 €uros (998 pesetas), que no es una diferencia que vaya a ningún lado, pero que en una pequeñísima medida si nos ha perjudicado.

No son grandes diferencias, pero ya acercándonos a los 20 años de la entrada de la moneda europea, parece que se va viendo necesaria una pequeña actualización y modernización de los precios. En este sentido, los sorteos, cada vez más presentes, de los décimos a 15 €uros suponen un ejemplo de lo que podría ser la gestión de la Lotería nacional en un futuro no muy lejano.

Los "sorteos de 15" aparecieron en una ocasión especial que merecía la pena celebrar: El sábado 3 de marzo del año 2012 se celebraba el Sorteo del Bicentenario, que conmemoraba los 200 años desde que se había celebrado el primer sorteo de Lotería Nacional. Aquella experiencia, comercialmente, fue buena. Se consiguió una buena venta y sirvió como inicio de lo que hoy se está convirtiendo en un buen aliado para la venta de este juego.

A día de hoy ya existen varios "sorteos de 15" al año que son sorteos con nomenclaturas especiales y con un buen tirón comercial para los clientes: Sorteo de San Valentín, Día del Padre, Primavera (que debería ser el del Día de la Madre), a los que, añadiendo un diseño del décimo vistoso y moderno, muy atractivo, y una buena campaña publicitaria de apoyo provoca un buen resultado comercial que debería perdurar en el tiempo. Algo que ya se remataría si el programa de premios fuese más dirigido a tener un buen arrastre en los sorteos posteriores con un mayor número de terminaciones de 2 cifras y aminorando un poquito el premio especial a un décimo donde quizás no sea necesario que el premio sea de 15 millones de euros, sino que puede ser algo menor y conseguir el mismo efecto publicitario.

Con esto que comentamos ya toca plantearnos si se deben mantener los sorteos de 12 o si ya debería realizarse una subida con redondeo de precios en la Lotería Nacional (jueves a 5, sábados a 10, especiales a 15 y extras a 20).

Puede sonar a una medida desastrosa, pero lo cierto es que estos precios ya se quedan obsoletos y una pequeña subida supondría un soplo de aire fresco al juego (premios de mayor importe) y una mayor recaudación nuestra, lo que se traduciría en mayores ganancias por cada punto de venta.



**Borja Muñiz Urteaga**

Admon. Lotería nº5 de Gijón  
Secretario de Anapal  
[secretaria@anapal.es](mailto:secretaria@anapal.es)



# ¿Y SI CAE AQUÍ EL GORDO DE NAVIDAD?



**YA A LA VENTA EN JULIO**

# NADIE SABE DÓNDE VA A CAER EL GORDO DE NAVIDAD

¿Y SI CAE EN TU LUGAR DE VACACIONES?



YA ESTÁ A LA VENTA  
LA LOTERÍA DE NAVIDAD

Este año, con la Campaña de Verano de La Lotería de Navidad, intentamos ir un poco más allá. No sólo recordando a la gente que ya está a la venta, sino también haciendo un intento de predicción, cargada de humor y simpatía, del lugar donde puede caer el premio Gordo.

Un lugar que podría ser, perfectamente, donde veraneamos. Y para ello, que mejor que dejarnos guiar por los mejores profesionales.

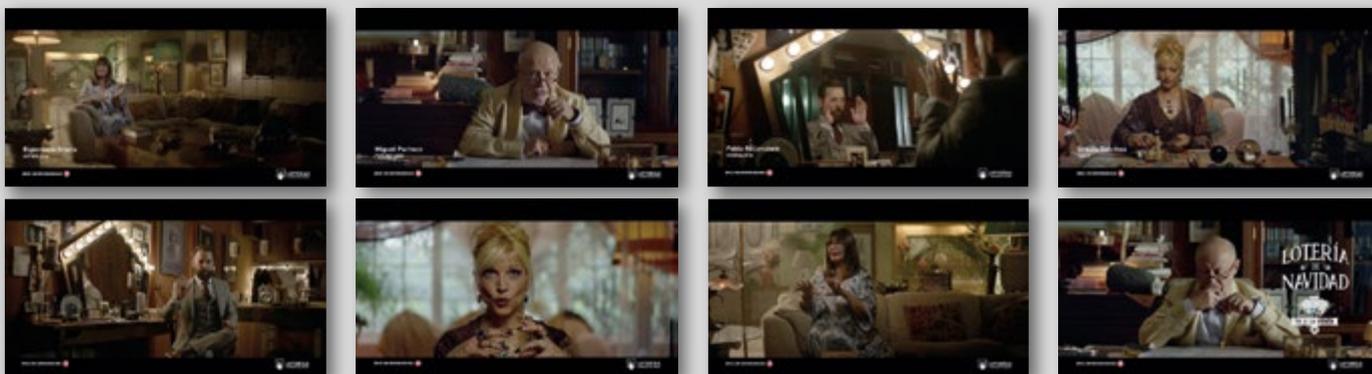
En el desarrollo de la campaña, los mejores adivinos del país, en tono de humor, nos mostrarán a través de sus artes y métodos adivinatorios: el tarot, el péndulo, el horóscopo y el mentalismo, dónde caerá El Gordo este año. Lamentablemente, parece que no habrá unanimidad. Y es que precisamente en eso reside la magia de la Lotería de Navidad, en que en cualquier lugar, a cualquier persona, le puede tocar.

Para el lanzamiento y desarrollo de esta campaña, se ha creado un spot para televisión y cines, y varias piezas audiovisuales ad-hoc para formatos digitales y RR.SS.

Tendremos presencia en radio, tanto durante el periodo de lanzamiento como en diferentes fases de recordatorio, y por supuesto, al final del verano, para que no dejes pasar la oportunidad de comprar en tu lugar de vacaciones.

Además, contaremos con amplia difusión en medios gráficos y exterior (mupis, marquesinas y pantallas digitales) aprovechando el alto impacto de estos soportes en la época estival.

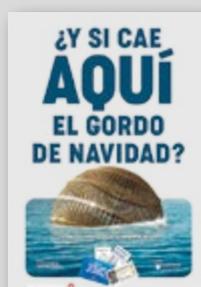
## SPOT TELEVISIÓN Y CINES



En las diferentes piezas y montajes audiovisuales, veremos a nuestros adivinos intentando predecir el lugar que será agraciado con El Gordo de Navidad con muy dudoso éxito, potenciando así el concepto de la campaña:

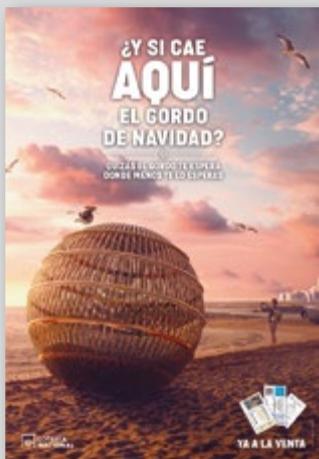
NADIE SABE DÓNDE VA A CAER EL GORDO ¿Y SI CAE EN TU LUGAR DE VACIONES?

## PUNTO DE VENTA



# ¿Y SI CAE AQUÍ EL GORDO DE NAVIDAD?

## GRÁFICAS Y EXTERIOR



## LA LOTERÍA DE NAVIDAD EN LAS PLAYAS DE ESPAÑA

Para amplificar el impacto de la campaña, llevaremos la comunicación a los lugares donde está el consumidor en esta época. De esta manera, **la Lotería estará presente en los principales puestos de Socorrismo de la Cruz Roja en España en más de 600 playas del litoral peninsular.**

Además, **una avioneta recorrerá el este y sur del litoral, recordando a los bañistas la posibilidad de que caiga El Gordo de Navidad allí mismo.**

## LA VUELTA CICLISTA A ESPAÑA

Un año más, La Vuelta Ciclista vuelve a formar parte de nuestra campaña aprovechando la popularidad y gran difusión del evento. La Lotería de Navidad acompañará a los corredores durante las 21 etapas con **una pickup, que formará parte de la comitiva publicitaria, en la que podremos ver nuestro icono por excelencia, el bombo, acompañado por el mensaje de la campaña.**

También habrá presencia de Loterías en arcos de montaña en puertos, carpas en la salida de cada etapa, y habrá un punto de venta móvil para aquellos que se animen a comprar.



## ACCIÓN ESPECIAL WAZE

El verano es una época donde nos movemos continuamente de un lado a otro, y sobre todo en coche, haciendo kilómetros sin parar. En esta época, por tanto, **aumenta el uso continuado de apps de asistencia para viajes y entre ellas, una de las más populares es WAZE.**

Por eso, **aprovecharemos una aplicación que los más viajeros usamos continuamente, para insertar formatos personalizados a cada ruta, indicando cada punto de venta de Loterías en el mapa. Recordando que El Gordo puede caer en cualquier sitio.**

Esta acción refuerza la campaña, haciendo especial presión en las principales zonas costeras del país.



# GESTIÓN INTEGRAL PARA TU ADMINISTRACIÓN

## TÍLDE SOFTWARE

PRUÉBALO  
GRATIS

TODO BAJO  
**CONTROL**

### Conexión directa con SELAE



Comunica tus operaciones desde nuestra aplicación. Ya preparado para DEVOLUCIÓN.

### Venta Telefónica y WEB



Tilde atenderá el teléfono por ti, gestionando las llamadas masivas en época de Navidad. Ahorra tiempo y dinero.

### Consignación Automática



Carga la consignación de Navidad en menos de 1 minuto. Evita la introducción manual y los errores. Ganarás tiempo.

### Gestión Total



Control de todo tipo de operaciones desde ventanilla. Gestión de Clientes, Abonados, Vendedores y mucho más.

 [tilde.com.es](http://tilde.com.es)  [info@tilde.com.es](mailto:info@tilde.com.es)  951 139 600

Contamos con un equipo profesional muy experimentado, más de 30 años, en la **Gestión de Administraciones**. **TÍLDE** es el programa que necesita tu administración. Un software **fácil y sencillo** con el que gestionar todas tus operaciones.

Contrátalo por tan **SOLO 36 €/MES** + IVA  
**50 % descuento** el primer año para socios de **ANAPAL**

**¿Aún no nos compras el papel para tus PARTICIPACIONES?**

# Funciones de la dirección general de ordenación del juego

En primer lugar, **me gustaría agradecer la oportunidad que brinda ANAPAL** para poder dar a conocer en su publicación la actividad que se realiza en la Dirección General de Ordenación del Juego, y aprovecho esta oportunidad para invitar a todos sus lectores a que visiten nuestra página web (<https://www.ordenacionjuego.es/es>) y se animen a participar en los distintos canales habilitados para ello.

La Dirección General de Ordenación del Juego es el órgano del Ministerio de Hacienda que, bajo la dependencia de la Secretaría de Estado de Hacienda, ejerce las funciones previstas en el artículo 21 de la Ley 13/2011, de 27 de mayo, de regulación del juego (en adelante, LRJ). Todas esas funciones, que se despliegan exclusivamente sobre el juego de ámbito estatal en los términos previstos en la normativa vigente, pueden agruparse en tres grandes categorías: funciones de control de la actividad de juego de ámbito estatal, funciones de regulación y funciones de estudio y trabajos de investigación en los distintos ámbitos del juego en España.

En cuanto a la actividad de control, esta se materializa en una doble vertiente. Por un lado, la vigilancia, inspección y, en su caso, sanción de todas las actividades relacionadas con los juegos y, por otro lado, la persecución del juego no autorizado, ya se realice desde España o desde el exterior, pero dirigido a nuestro territorio. En la primera de estas vertientes, la actividad de la Dirección General de Ordenación del Juego busca garantizar que todo juego que ofrecen los operadores autorizados se realiza con pleno cumplimiento de la normativa establecida y garantizando, en todo caso, que los intereses de los participantes y de los grupos vulnerables – con un especial hincapié en la total de exclusión de los ámbitos de juego de menores y de las personas que, bien por decisión propia o por decisión judicial, no pueden participar en los mismos - están plenamente protegidos. En esta actividad, ha de destacarse la inestimable colaboración que ofrece la ciudadanía con sus quejas y reclamaciones, y que contribuye, junto con la actividad de oficio que desempeña la administración, a erradicar las malas prácticas y mejorar la seguridad del juego regulado. La segunda de las perspectivas, relativa a la persecución del juego no autorizado, constituye un ámbito de una relevancia trascendental, ya que la lucha contra el juego ilegal siempre ha sido un objetivo prioritario para este centro directivo.

La actividad regulatoria de la Dirección General de Ordenación del Juego se materializa, por un lado, en la convocatoria periódica de procedimientos de concesión de licencias y en la participación en los procedimientos de autorización para el desarrollo, gestión y comercialización de los juegos de lotería y, por otro, en la actividad más estrictamente regulatoria de impulso y propuesta de determinadas previsiones legales o reglamentarias y de aprobación de resoluciones, instrucciones o recomendaciones propias.

En cuanto a la primera de las vertientes regulatorias, es necesario señalar, en primer lugar, que el ofrecimiento de actividades de juego en España distintas a los juegos objeto de reserva está sometido al requerimiento previo de haber obtenido una licencia de actividad, que es concedida por la Dirección General, y sin la cual cualquier actividad de juego es ilegal y, por lo tanto, susceptible de incurrir en una infracción administrativa muy grave, castigada con multas que pueden llegar hasta los cincuenta millones de euros. Para regular el acceso al mercado de juego regulado español, y contribuir de este modo a la consecución de la oferta dimensionada de juego exigida por la LRJ, el Ministerio de Hacienda convoca periódicamente un procedimiento de concesión de licencias, en los que los candidatos a operar en España son sometidos a una estricta valoración del cumplimiento de los requerimientos técnicos, legales y económicos que les permitirán, en su caso, prestar sus servicios en nuestro país. En cuanto a la participación en los procedimientos de autorización para el desarrollo, gestión y comercialización de los juegos de lotería, en el caso de los juegos reservados de SELAE esta se concreta a través de la elaboración de un informe preceptivo tras el cual la persona titular del Ministerio de Hacienda resolverá aceptando la solicitud o rechazándola motivadamente.

En el ámbito estrictamente regulatorio, la Dirección General de Ordenación del Juego ha llevado a cabo una intensa actividad en los



últimos años, con la que se han reforzado los trascendentales aspectos tuitivos de la LRJ. Resultaría prolijo abordar una relación pormenorizada de lo acontecido en estos últimos, pero no podemos dejar de referirnos a algunos de los proyectos que han culminado su tramitación en fechas recientes. Así, se ha reforzado, mediante Resolución de la Dirección General de Ordenación del Juego, la protección de los jugadores, el control sobre su identidad y a la minimización de los riesgos de suplantación de identidad en los entornos de juego online a través de un nuevo sistema de verificación de la identidad de los participantes en este tipo de juego. En segundo lugar, se ha dotado de una estructura organizativa y funcional reforzada al Consejo Asesor de Juego Responsable, que ha aprobado un ambicioso Programa de Juego Responsable 2019-2020, en el que se establecen las prioridades, las estrategias y los proyectos concretos en que se materializarán en dicho periodo. Por último, no puede dejar de mencionarse la reciente publicación de una iniciativa sobre la gestión de fraude en operadores de juego, iniciativa que viene a incidir en una de las finalidades expresamente señaladas por la LRJ y que tiene por objetivo orientar a los operadores autorizados a realizar una correcta gestión de los riesgos de fraude en el juego (fraude en los datos de identidad, los medios de pago utilizados, el origen de los fondos o el vinculado al amaño de eventos deportivos).

Además de las señaladas, la Dirección General de Ordenación del Juego tiene como otra de sus funciones la promoción y realización de estudios y trabajos de investigación en materia de juego, así como sobre su incidencia o impacto en la sociedad. Al igual que las restantes, el ejercicio de esta función debe dirigirse a posibilitar un conocimiento y una comprensión adecuada del ecosistema de juego en España. Esta finalidad, y la necesidad y conveniencia de que las funciones de estudio e investigación de la DGOJ no se desconecten de aquella, han determinado el marco de prioridades que ha guiado la realización de estudios por este órgano y su puesta a disposición del público general, en el indispensable ejercicio de transparencia al que ha de someterse la actuación de la Administración Pública. Con esta perspectiva, la Dirección Gene-

ral de Ordenación del Juego ofrece de forma trimestral y anual, datos del mercado español de juego y ha venido realizando a lo largo del tiempo estudios clínicos y de prevalencia, comportamiento y características de los usuarios de juegos de azar en España. Además, publica una Memoria anual que busca ser un compendio de la actividad realizada que resulte accesible tanto para los expertos del sector como para la ciudadanía en general y un estudio anual sobre el Perfil del jugador, que analiza el comportamiento de la demanda, ofreciendo datos sobre consumo de juegos online por edad, sexo, relaciones entre distintos juegos, tramos de gasto, etc.

Para concluir, me gustaría subrayar que, desde su constitución, la Dirección General de Ordenación del Juego ha deseado mantener una política de transparencia en su actividad institucional. Para ello, no sólo participa de forma activa en numerosos foros internacionales y nacionales sobre el sector del juego, sino que dispone de una página web con información de verdadera utilidad (<https://www.ordenacionjuego.es/es>) en la que, además de desarrollar de forma pormenorizada el contenido de las funciones descritas en este artículo y contar con un sistema de consultas abierto a todos los ciudadanos y entidades, puede hacerse un seguimiento actualizado de todos los proyectos que, desde este centro directivo, van poniéndose en marcha de forma progresiva. Precisamente por ello, me gustaría finalizar este artículo tal y como lo empecé: animando a los lectores de este Boletín a visitar nuestra página web y así conocer y seguir la evolución de la actividad de juego en España y de la propia Dirección General de Ordenación del Juego.



**Guillermo Olagüe Sánchez**

Subdirector General de Regulación de Juego  
Ministerio de Hacienda

El Software de Gestión Integral para Loterías, desde 1991

**lotogestión**   
— control total de tu lotería —

**SIMPLIFICA la  
GESTIÓN de tu LOTERÍA  
ELIGE ASG**

DESCUBRE  
los VIDEOS y  
**MANUALES**  
**GRATIS**  
<https://asg.es/ayuda>



**AHORRO  
DIARIO de  
TIEMPO**



**GESTIÓN  
AVANZADA  
de CLIENTES**



**CONTROL de  
TRANSMISIÓN  
a SELAE**



**CUADRE  
RÁPIDO  
DE CAJA**



**VENTA  
ONLINE  
INTEGRADA**

**Pruébalo y Disfruta 6 meses GRATIS, ¡LLÁMANOS!**

**ASG**  
LOTERIAS

**TU PROVEEDOR DE CONFIANZA**

asg.es  
91 571 67 90

# Control de jornada de los trabajadores



A partir del 12 de mayo de 2019 es obligatorio ese control, para todos y respecto a todos los trabajadores incluidos autónomos colaboradores y dependientes.

El Real Decreto Ley 8/2019, que en su artículo 10, punto 2, establece su obligatoriedad, fue convalidado por la Comisión Permanente de Las Cortes el 3 de abril de 2019. Éste dice lo siguiente:

*“El texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre, queda modificado en los siguientes términos:*

*Dos. Se modifica el artículo 34, añadiendo un nuevo apartado 9, con la siguiente redacción:*

*«9. La empresa garantizará el registro diario de jornada, que deberá incluir el horario concreto de*

*inicio y finalización de la jornada de trabajo de cada persona trabajadora, sin perjuicio de la flexibilidad horaria que se establece en este artículo.*

*Mediante negociación colectiva o acuerdo de empresa o, en su defecto, decisión del empresario previa consulta con los representantes legales de los trabajadores en la empresa, se organizará y documentará este registro de jornada.*

*La empresa conservará los registros a que se refiere este precepto durante cuatro años y permanecerán a disposición de las personas trabajadoras, de sus representantes legales y de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social.»*

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

Calle de Fernán González 36 1º Izq.  
28009 - Madrid  
Telf. 913 56 63 88  
Email. [info@hedillaabogados.com](mailto:info@hedillaabogados.com)

Aclaro que cuando digo que están incluidos los autónomos colaboradores y dependientes, es porque la norma no los distingue ni excluye, sino que habla de cada persona trabajadora en la empresa, haciéndolo por lo tanto en general.

Este tema tiene su precedente en una sentencia de la Sala de lo Social, del Tribunal Supremo de fecha 17 de abril de 2017, que anulaba otra de la Sala de lo Social de la Audiencia Nacional de fecha 19 de febrero de 2016, consecuencia de una demanda interpuesta por la Confederación Intersindical Gallega (CCOO, UGT y otros), que obligaba a la empresa demandada a establecer un sistema de registro de la jornada efectiva de sus trabajadores en plantilla, referida tanto a la jornada normal diaria como a las horas extraordinarias que se realizasen, así como a informar de estas a los representantes legales de los trabajadores.

La sentencia del Tribunal Supremo, en su fundamento de derecho quinto, conclusiones, decía también textualmente: *“De lo razonado hasta aquí se deriva que el artículo 35-5 del ET no exige la llevanza de un registro de la jornada diaria efectiva de toda la plantilla para poder comprobar el cumplimiento de los horarios pactados, cual establece la sentencia recurrida.*

*Cierto que de “lege ferenda” (futura reforma de la Ley) convendría una reforma legislativa que clarificara la obligación de llevar un registro horario y facilitara al trabajador la prueba de la realización de horas extraordinarias, pero de “lege data” (ley vigente) esa obligación no existe por ahora y los Tribunales no pueden suplir al legislador imponiendo a la empresa el establecimiento de un complicado sistema de control horario, mediante una condena genérica, que obligará, necesariamente, a nego-*

*ciar con los sindicatos el sistema a implantar, por cuanto, no se trata, simplemente, de registrar la entrada y salida, sino el desarrollo de la jornada efectiva de trabajo con las múltiples variantes que supone la existencia de distintas jornadas, el trabajo fuera del centro de trabajo y, en su caso, la distribución irregular de la jornada a lo largo del año, cuando se pacte”.*

Es decir, el propio Tribunal Supremo aconsejaba al poder legislativo reformar el Estatuto de los Trabajadores en el sentido de imponer la obligatoriedad de ese control de jornada, tal y como ha ocurrido con el reciente Real Decreto Ley 8/2019, de 8 de marzo de 2019, publicado en el BOE el 12 de marzo.

**Miguel Hedilla de Rojas**

Asesoría Jurídica de ANAPAL  
 abogado@anapal.es

## Los servicios de nuestra asesoría jurídica

**Estas son las cuestiones más habituales, no dudes en plantearnos tu problema**

1. Contrato mercantil entre Administradores de Loterías y SELAE
2. Cesiones del contrato mercantil (compra ventas y traspasos).
3. Normativa de los Juegos del Estado.
4. Obligaciones tributarias y fiscales de los Administradores de Loterías.
5. Seguro de caución y multi-riesgo AXA.
6. Medidas de seguridad en las Administraciones de Loterías (normativa de seguridad privada).
7. Actuaciones recomendadas en casos de hurto, robo y apropiación indebida. Medios de prueba.

8. Convenio Colectivo del sector.
9. Jubilaciones.
10. Estatutos de la Agrupación y de las Asociaciones Provinciales adscritas a ANAPAL.
11. Contratos de arrendamiento y de compra venta de locales destinados al ejercicio de la profesión de Administrador de Loterías.
12. Contratos de compras y suministros relacionados con el ejercicio de la profesión de Administrador de Loterías.

**Llámenos al 914 321 339 o al e-mail [asesoriajuridica@anapal.com](mailto:asesoriajuridica@anapal.com)**

El servicio es gratuito y no implica llevanza de pleitos o redacción de documentos. Es para que pueda informarse respecto a los pasos a dar, o que hacer, ante un problema o duda que se le plantee.



LAPIZZERO.com

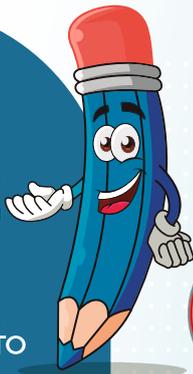
# PRODUCTOS PUBLICITARIOS QUE PROMOCIONAN ¡Tu punto de venta!

**PRESUPUESTOS ¡A MEDIDA!**  
• personalizados •

info@lapizzero.com

**968 119 984**  
**671 577 960**

f @ @lapizzeroPTO



**Sobres**  
Auténticos de lapizzero  
**Plastificado**  
(opcional)



**\* Boligrafo 360° Color**  
Alto impacto  
Impresión fotográfica en 360°  
Tinta azul o negra

**\* Fundas Premium**  
Todo color personalizadas



**\* 10% DE DESCUENTO**  
miembros de  
**ANAPAL**



**Lotoalfombra**  
Alfombrilla de tránsito personalizada

**tykhe**  
**gestión**  
grupo infolot



por menos de **1€** al día

El programa informático **más completo** para gestionar administraciones de lotería



Ahora integración con:



Tykhe Gestión y mucho más en [www.infolot.es](http://www.infolot.es) o Tlf: 966 295 825



# Las peñas en la administraciones de lotería

**Las peñas de juegos activos (lotos-1x2) son tan antiguas como los mismos juegos, y el vacío legal igual de antiguo.**

Hay varios tipos de peñas, el cerrado con unos socios determinados por jugada y las abiertas o de ventanilla, que no tienen jugadores fijos por jugada.

Reglas "no" escritas de que debe figurar en una peña:

- Juego, cantidad jugada, donde se cobra la peña, conveniencia de unas normas de dicha peña, números jugados, datos claros del despacho, apuestas del boleto.

Las peñas o grupo de peñas que se hacen por despacho para su venta en ventanilla ronda los 1.000€, haciendo una media de grandes y pequeñas que partiendo a la mitad los puntos de venta de la Red comercial de Selae serán unas 5.000 peñas semanales.

Si un establecimiento medio hace 1.000€ en participaciones, de esos 1.000€, el Estado vía Selae se embolsa 450€ brutos y el establecimiento 55€ brutos, luego hay que descontar gastos de papel y un largo etc., como si no se venden todas te las jugas.

En resumen, el Estado vía Selae se embolsa 2.250.000€ semanales, que en el conjunto del año superan los 117 MILLONES de euros, limpios de polvo y paja como mínimo.

Y ahora viene lo "divertido" de este asunto, desde la implantación del gravamen con el con-

siguiente registro de acertantes, es una auténtica carrera de obstáculos poder seguir haciendo Peñas. La necesidad de juntar a todos o casi todos los peñistas un día determinado en el Banco para pagarles, siempre que el premio sea superior a 2.000€ en el boleto jugado por la Peña, ya solo esto le quitan las ganas a uno de hacer más peñas.

Desde la implantación del pago en efectivo antes 2.500€ y ahora 2.000€, desde Anapal se ha venido reclamando a Selae una interlocución con la Agencia Tributaria para una clarificación de normas y de cómo funcionar, si es que el Estado vía Selae quiere seguir ganando esos 117 millones anuales, y claro está nuestra pequeña comisión por su venta.

Se han ofertado distintas formas de recabar toda la documentación para evitar blanqueos de capital ni nada parecido, pues somos nosotros los primeros interesados en que esto funcione correctamente. Desde la creación de un Registro General de Peñas, en el que se envíen semanal o mensual los datos de premiados, con la digitalización de la documentación necesaria (DNI, fotocopia del cheque, datos de transferencia/as) esto se puede enviar bien a Selae o directamente a la Agencia Tributaria para su conocimiento.

**Lo que NO PUEDE seguir es la fórmula actual que es LA NADA**, y "el Dios te coja confesado" que es como venimos trabajando la mayoría, con la ilusión de que toque y el miedo a

lo que viene después, así no hay quien trabaje, recordando en todo momento que la ganancia para el despacho de media son 55 euros.

**Reclamo una vez más a Selae**, que sirva de interlocutor ante la Agencia Tributaria para solventar este asunto, o al final esos 117 millones terminaran en CERO euros para Hacienda y en resumen para todos, con ese dinero se hacen muchas cosas, con CERO euros, no se hace nada.

Y para colmo de males, ahora está la figura del "compañero" denunciador de peñas, que se recorre todo internet buscando "alegalidades" de otros. Cuando como colectivo lo que tendríamos es que buscar soluciones, como que al día de hoy sigamos sin tener respaldo legal en el tema de peñas y sigamos con la prohibición en el tema de la Lotería Nacional.

**En resumen, esto más que una vergüenza es un penar.**



**José Luis Sánchez Puente**

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

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:



**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

# Las Administraciones de Loterías y su papel en la Sociedad Digital

**¿Qué papel depara la sociedad digital a las Administraciones de Lotería, a su capital humano como fuerza de ventas?**

**¿Podrán ser protagonistas del cambio, aportar innovaciones tecnológicas que enriquezcan las que les suministra SELAE?**

**¿O por su pequeño tamaño y posibilidades sólo podrán ser espectadores pasivos de su futuro?**

El Boletín de Anapal me ha solicitado incorporarme a la reflexión sobre el futuro inmediato de las Administraciones de Loterías en la Sociedad Digital.

Agradezco la invitación, será para mí un honor participar. Para comenzar echaremos una mirada muy general a la dimensión y estado del asunto. Para ello veremos tres cosas:

- 1º. Las características de la industria de Juegos Públicos.
- 2º. Las lecciones que nos ha dejado el pasado
- 3º. Lo que vemos en el presente y lo que podemos ver un poquito más adelante.

## 1º. Las características de la industria de Juegos Públicos

La industria de Juegos Públicos es muy diferente a la del Juego Privado. El juego privado es una actividad empresarial que paga tasas e impuestos sobre su rendimiento, mientras que el juego público comporta otra serie de diferencias y valores dentro de la industria del juego. Se pueden identificar fácilmente algunos de ellos:

El juego público surge con el nacimiento de los nuevos Estados Nacionales con dos objetivos muy claros: financiar las necesidades sociales de los nuevos Estados y contribuir al desarrollo de sus mercados interiores. Por eso los juegos públicos tradicionalmente se han considerado como una fuente de recaudación de impuestos voluntarios con los que toda la sociedad se ve recompensada, o una industria orientada a financiar el bien común (las buenas causas).

Casi está olvida su segunda gran misión (reactivar los mercados interiores) y otras muy relevantes, como la enorme incidencia de los juegos en la conformación de los valores y cultura sociales, o su compromiso con la salud pública.

Hay que destacar que en el caso de la salud pública

SELAE sigue siendo ejemplo y referencia internacional, manteniendo su compromiso con Juegos con **"premio diferido"** no inductores de ludopatía, para canalizar el impulso lúdico de los ciudadanos hacia juegos saludables.

En España, nuestra industria de juegos se apoya en unas 4.500 micro-pymes especializadas que aportan el 85% de la facturación total de SELAE (1) y un importante volumen de empleo específico.

Esta red profesional fomenta y se refuerza con Redes de intercambio y socialización: Peñas, asociaciones, clubes, redes de compañeros, amigos y familiares que comparten y comentan este tipo de juegos. De esta forma se movilizan diversos aspectos saludables para la población, como son el ocio, la cohesión social, la solidaridad, el estímulo intelectual –combinatoria, predicción de futuro, conocimiento – ilusión y confianza por la esperanza de acertar, de mejorar la propia situación económica o familiar.

Por último, los Juegos públicos difunden y son soporte de actividades culturales, deportivas y de solidaridad. Muchas entidades sociales financian parte de sus proyectos con el soporte fiable que representan los juegos públicos (con especial relevancia a la Lotería Nacional).

**Es decir, el juego público, la participación en los Juegos del Estado, se desarrolla en un vasto y complejo "Campo de Juego Social", atendido por un variado perfil de profesionales y especialistas que forman el capital humano de la red comercial externa de SELAE.**

Por tanto, desde el inicio de la informática, de las TIC, las Administraciones de Lotería han ido incorporando tecnologías muy específicas y obligatoriamente punteras. Un ejemplo muy claro es la **"tecnología de bloques"** (blockchain) que ahora está tan de moda por su seguridad, inviolabilidad y arquitectura distribuida.

Pues bien, la **“tecnología de bloques”** es la base de los programas de **combinatoria de Informática Q**. No fuimos visionarios, simplemente la realidad nos obligó a ello. De forma que las combinaciones de jugadas por ordenador han viajado de unos ordenadores a otros por todo tipo de dispositivos y canales, desde las antiguas cintas hasta el moderno internet. Y se han validado (según la tecnología de SELAE en cada momento) durante 30 años sin perder ni un solo premio. Además de hacer inviables los intentos de sabotaje para modificar ficheros tras aparecer las columnas ganadoras.

Es decir, la complejidad del Campo de Juego Social por dónde discurren los Juegos del Estado, y la seguridad que necesita esta actividad, ha propiciado que el sector más avanzado de las Administraciones de Loterías haya necesitado, sostenido y trabajado con las tecno-

logías más punteras y avanzadas en cada momento, desde las antiguas ordenadoras sin disco duro, hasta la moderna tecnología web/móvil propiciada por internet.

## 2º. Las lecciones que nos ha dejado el pasado

Desde el punto de vista y necesidad de brevedad de este artículo simplemente destacaremos lo siguiente:

SELAE (STL), desde su visión y necesidades ha desarrollado una gran tecnología puntera y eficaz que ha cimentado el prestigio y éxito de los Jugos del Estado en las últimas décadas. Como también ha contribuido la calidad y seguridad de las tecnologías que han tenido que implantar las Administraciones de Lotería para gestionar la creciente complejidad de sus ventas.

Cuando ambas visiones han coincidido y cooperado, se han pro-

ducido los mayores crecimientos en ventas y resultados. Algunos fueron espectaculares, como el llamado **“Milagro Español de la Quiniela”**, cuando en apenas cuatro años se multiplicaron por tres sus ventas y situó a la industria de Juegos públicos de España a la cabeza tecnológica mundial: fuimos el primer país del mundo en implantar un sistema de validación directo de jugadas en soporte magnético.

Sin embargo, una serie de circunstancias impulsaron una creciente falta de cooperación tecnológica. Por un lado, SELAE abrazó la tendencia de los grandes operadores de juegos, que impulsaban redes comerciales masivas y uniformizadas.

Por otro lado, los comercios especializados de Loterías tenían que responder a la complejidad cada vez mayor de un campo de juego. Así las Administraciones de Loterías

**maespa**  
MAESPA MANIPULADOS, S.L.

**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

en España fueron pioneras en incorporar Internet a sus servicios comerciales.

**Pero de nada vale desarrollar una gran tecnología si el modelo no es válido, pues rápidamente queda anticuado.**

Así ha ocurrido. El resultado de la falta de cooperación es que hoy SELAE cuenta con dos canales de venta (Canal de Internet y Canal Físico) que se resume en tres dos características:

1. Es incapaz de dar un servicio integral (multicanal) de calidad a los clientes. Nadie que juegue por la web de SELAE puede dirigirse a su Lotería para consultas.
2. Es imposible crear sinergias comerciales que aprovechen la fuerza de ventas. Ninguna Lotería conoce a los clientes de su punto amigo para darle sus servicios profesionales.
3. El propio SELAE está "compitiendo" con su "Fuerza de Ventas", con su "Capital Humano" situado en el Campo de Juego, especialmente con los profesionales más cualificados.

Es decir, en la Sociedad Digital **"es imposible crear modelos tecnológicos de éxito si no se han basado en "modelos de cooperación" en el que participan "todas las partes interesadas".**

**3º. Lo que vemos en el presente y lo que podemos ver un poquito más adelante**

Hoy la necesidad de cooperar para generar los modelos tecnológicos de la sociedad digital es compartida por todos, los últimos movimientos de SELAE también han comenzado a caminar en esa dirección.

Esto es especialmente necesario porque avanzamos hacia un cambio

general de modelos en casi todos los sectores que está llegando rápidamente a la industria de Juegos Públicos.

Una parte de la fuerza comercial de los juegos públicos en todo el mundo (especialmente en los países anglosajones) ha consistido en poner "Terminales de Validación" en las líneas de caja de los comercios de gran consumo, especialmente en los grandes supermercados. Pues bien, hay dos grandes realidades que harán desaparecer este modelo.

La fundamental es que todas las marcas coinciden en que en menos de cinco años "las líneas de caja" desaparecerán de las grandes y pequeñas superficies. El etiquetado de los alimentos (incluso el que se servirá a granel) permitirá cargar directamente el coste de la compra a la cuenta del consumidor.

De aquí que en estos países ya se estén desarrollando nuevos e interesantes modelos de redes comerciales apoyados en nuevos modelos de redes de "cooperación social" que retornan a los "Valores Fundacionales del Juego Público"

Por otro lado, las legislaciones sobre prevención de ludopatías basadas en el "Juego Responsable" van exigiendo condiciones especiales a los establecimientos de juegos. Aquí de nuevo comienza a surgir una nueva distinción entre "Juego Responsable" y "Juego Saludable". En la industria de Juego Público el Juego Saludable superará rápidamente por su mayor valor social al Juego Responsable, pero lo hará como ya ha comenzado a hacerse en otros países, colaborando con entidades especializadas en tecnologías para mejorar la salud pública y prevenir enfermedades.

Es decir, en la sociedad digital los modelos comerciales serán modelos apoyados en múltiples "Redes de Cooperación", **donde el valor**

**no radicará en la "técnicas" ni en las "tecnología", sino en los "modelos",** y donde se incluirán como parte fundamental los derechos de intimidad y privacidad de las personas.

En este escenario los pequeños equipos de I+D+I formados por profesionales que actúan directamente en los campos de juego serán imprescindibles. Hoy hasta las grandes tecnológicas ya funcionan en equipos distribuidos, a veces de no más de tres personas. Estos modelos, son también los modelos comerciales para los Juegos Públicos que se están experimentando, con numerosos casos de éxito, en la actualidad.

En resumen, lo que vemos es que el capital humano tendrá un papel relevante en las nuevas industrias de la sociedad digital. Por eso la Unión Europea impulsa un completo plan de ayudas para la innovación y digitalización de las Pymes. Pero esto ya lo veremos en próximos artículos, donde también expondremos experiencias de los grupos de I+D+I de Informática Q en los que trabajamos con diferentes loterías.

A corto plazo se abrirán nuevos y fructíferos espacios de colaboración tecnológica entre SELAE y Anapal como entidad representativa de las Administraciones de Loterías.

**Fernando García Gudiña**  
Director de Informática Q





Hogar

A photograph of a man with glasses and a beard, wearing a blue plaid shirt and khaki pants, leaning over a bed. He is holding the hands of a young child who is laughing and jumping. A large red arrow graphic points from the top right towards the bottom left, passing behind the man and child. The background shows a bright room with a window and white curtains.

# Tu hogar es único

En **AXA HOGAR** encontrarás  
un seguro único y personalizado  
que se adapta a tus necesidades.

**Entra en [axa.es](http://axa.es) o en nuestras oficinas**

Sujeto a normas de suscripción de la compañía.  
Cobertura otorgada por AXA SEGUROS GENERALES, S.A. DE SEGUROS Y REASEGUROS

## ¡RING! ¡Otra vez el teléfono!

Un lunes cualquiera de diciembre, 12:35 de la mañana... De nuevo, suena el teléfono, tal y como lleva sonando desde que comenzó la campaña de Navidad.

**Ring!!!, Ring!!!.**

"Buenos días, administración de Loterías, dígame.

-Hola, estaba buscando el número 28.475 de Navidad ¿Le queda aún?

-Un momento que miro.

(Pasan unos minutos).

-No, lo siento, ese lo tengo agotado.

Ring! Ring! (De nuevo otra llamada.)

-Sí, dígame.

- ¿Tienen algún número que acabe en 25?

- Sí, creo que sí, algo me queda, pero disculpe, ¿Puede llamar más tarde? Tengo la ventanilla a tope y no puedo atenderle ahora mismo. Lo siento."

" Ring!, Ring!, Ring!...."

**¿Quién no ha vivido esta situación?** Así una, otra y otra...llamada. Los días previos al Sorteo de Navidad el teléfono echa humo, es un escándalo, toma vida propia y se mete ese "ring" hasta el fondo más recóndito de nuestra mente. Suena y suena y hasta ahora, la solución pasaba por dejarlo descolgado; quitar el cable o, incluso, hay quien llegaba a meterlo en un cajón. **Ahora, MATILDE tiene la SOLUCIÓN.**

MATILDE es un sistema automático de atención telefónica que ofrece al llamante la posibilidad de consultar cualquier número de Lotería de tu administración y realizar la reserva en apenas un minuto. Una vez se llama, Matilde, nuestra operadora virtual, te ofrecerá el resultado de tu búsqueda. Si tiene éxito, podrá realizar la reserva. En caso contrario, se informará de que ya no está disponible. En cualquier caso, el cliente

siempre queda satisfecho y sin hacerle perder el tiempo. La llamada queda atendida y el buen servicio prestado. Objetivo, sin duda, cumplido.

Una vez que entra una reserva telefónica, en el sistema se produce la notificación al administrador para su posterior gestión; dejando de lado todas las llamadas que no llegan a buen puerto. MATILDE separa ese trabajo por ti, ahorrándote un tiempo que, en fechas de Navidad, es dinero.

Olvida atender las llamadas continuas y emplea el tiempo en las tareas que, en esas fechas, hay pendientes por hacer. Deja que MATILDE lo haga por ti: Infinidad de llamadas derivadas del Geo Localizador de SELAE imposibles de atender, números que ya no están, o que están reservados, números que no hay consignados... todas esas consultas las controlará MATILDE desde el primer día de campaña y siempre que no puedas coger el teléfono, sea por el motivo que sea.

Para más información, visite [www.tilde.com.es](http://www.tilde.com.es) o llame al **951 13 96 00**

**Tilde**

Tratamiento Inteligente de Loterías de España



# 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).



  
RECEPTORES INTEGRALES  
O MIXTOS

  
PROYECTOS PERSONALIZADOS  
Y ATENCIÓN  
DE PRIMERA MANO

  
MOBILIARIO A MEDIDA

  
GRAN EXPERIENCIA Y  
PROFESIONALIDAD

  
VISUALIZACIÓN DE SU  
FUTURO PUNTO DE VENTA

  
INSTALAMOS EN TODO EL  
TERRITORIO ESPAÑOL

Trabajamos con:

**Quarella**  
SISTEMAS DE SEGURIDAD

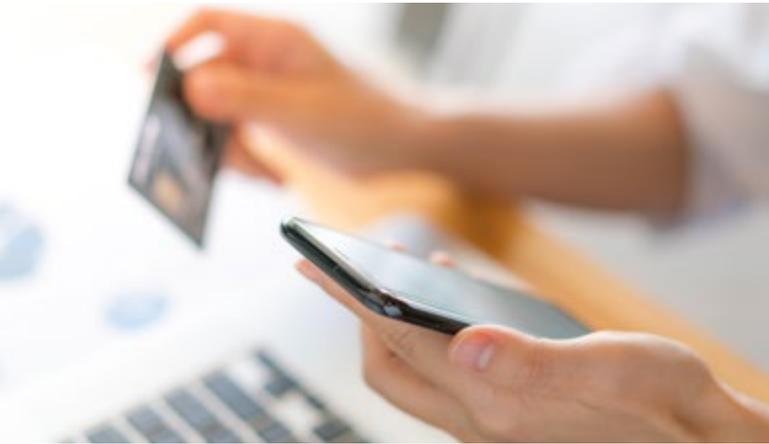
**FERRIMAX**  
SISTEMAS DE SEGURIDAD

**KRICN**  
PORCELANOSA SOCIES SURBISA



# ¿Por qué combinar lo tradicional con lo moderno?

## La irrupción del Smartphone ha generado la creación de nuevos consumidores



Si nos sentamos en una terraza y nos paramos a observar el ritmo de vida de los viandantes, observaremos que estos van de allá para acá sin levantar la mirada de lo que parece haberse convertido en una prolongación de sus extremidades superiores. Y es que, si hay algo que haya modificado nuestra forma de relacionarnos, de informarnos e incluso de comprar, más que Internet si cabe, ha sido el Smartphone.

El teléfono inteligente no sólo ha supuesto una revolución tecnológica, sino que ha marcado un antes y un después en los hábitos y las costumbres de los usuarios de "ordenadores de bolsillo". Según Enrique Dans, profesor de innovación y tecnología en el IE Business School desde el año 1990, "el Smartphone nos ha cambiado la vida al añadir todas las posibilidades que supone llevar de manera permanente un ordenador potente en el bolsillo. Ha alterado drásticamente la idea de 'teléfono móvil' dedicado supuestamente como primer fin a la comunicación, y la ha convertido en la idea de 'ventana permanentemente abierta para acceder a cualquier información del mundo', con todo lo que ello conlleva".

Extrapolando los cambios de los hábitos de consumo que se han generado desde la aparición del Smartphone al sector del juego, encontramos una serie de datos muy reveladores. Pues el sector del juego ha sido uno de los sectores más afectados por las consecuencias de la irrupción del Smartphone. Tanto es así que se ha generado la creación de un nuevo tipo de consumidor de juego, el jugador online.



El jugador online es un tipo de jugador que cada vez se está haciendo más fuerte en el sector del juego. Pues, a datos de la Dirección General de la Ordenación del Juego del año 2017, ya son casi 1.400.000 las personas que juegan de manera digital.

De esos casi 1.400.000 jugadores online, el 85% son hombres con una edad que va desde los 18 a los 45 años. Sus juegos favoritos tienen que ver con las apuestas deportivas, dejando datos como que el 54,40% de los jugadores online prefieren las apuestas mientras que tan solo un 4,66% prefiere el bingo.

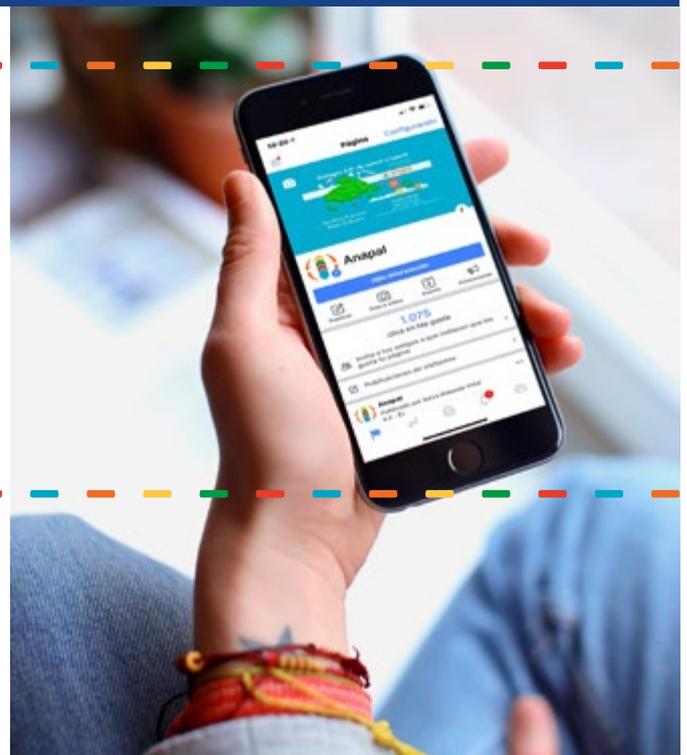
Por otro lado, los jugadores online se pueden considerar jugadores muy activos. Ya que la media del gasto en juegos online es de 384€ al año. Si analizamos el gasto en función del género, observamos que los hombres gastan más que las mujeres en juegos digitales. Mientras que las mujeres sólo se gastan unos 134€ de media al año, los hombres se gastan 429€ anuales de media.

Llegados a este punto es más que obligatorio hacer una reflexión ¿merece la pena que las administraciones de lotería, de toda la vida, se entreguen a la digitalización? Obviamente, la respuesta a

esta pregunta es un sí rotundo. Sí, porque el futuro se ha declarado digital y hasta que el futuro se convierta en presente, debemos combinar lo tradicional con lo moderno hasta que lo hoy consideramos moderno, en el futuro podamos considerar habitual.

**M<sup>a</sup> Carmen Barrios**

Dpto. Comunicación Gadmin®



# DIÁLOGOS 4.0



Digital

Loter@

Sociedad

Selae

Anapal en  
movimiento

En los próximos meses  
estaremos más  
cerca de tí

Después de haber tenido lugar ya **3 reuniones de nuestros Diálogos 4.0** quería publicar en el boletín unas líneas sobre ello.

En septiembre de 2018 tenía lugar en Valencia la primera Convención de Loteros, la cual, desde un punto de vista humilde, fue un rotundo giro en los eventos organizados hasta la fecha por ANAPAL. Sin embargo no estábamos del todo convencidos, pues además de llegar a 300 administraciones asistentes más todas aquellas a las que se alcanza a través de los canales digitales de comunicación, creíamos y creemos que podemos llegar más lejos.

Es por eso que decidimos para este año 2019 y parte de 2020 dar una vuelta de tuerca con la intención de informar acerca de la necesidad futura de digitalización y profesionalización del colectivo y hacerlo de una forma muy cercana, así que por eso surgió la idea de desplazarnos a diferentes puntos de España, facilitando la asistencia a unas reuniones que hemos denominado Diálogos 4.0 y en las que queremos escuchar a todo el colectivo.

**Y ¿por qué Diálogos 4.0?** La intención era y es crear un espacio en cada una de las ciudades propuestas en el que participemos todos y no simplemente escuchéis una charla sin más. Buscamos la bilateralidad: por nuestra parte exponer, argumentar y proponer, pero también escuchar. Ponernos cara, pues muchos nos conocemos en el mundo virtual pero no

en el real y por aquellos que asistan, recibir pero también aportar. En definitiva, convertir cada una de las reuniones en un espacio provechoso para todos y aunque de unas horas solo salgan tres o cuatro claves, que esas claves sean claras y concisas. Hasta la fecha, ya hemos visitado tres ciudades, **Zaragoza, Barcelona y Bilbao**.

Agradecemos a todas y cada una de las personas que han apostado por asistir y compartir esas horas con nosotros y aunque, a priori no parece que los resultados sean muy visibles, este tipo de encuentros son muy positivos para crear colectivo, para recoger ideas, para aprender cosas de hoy, pero también del pasado y quien sabe, posiblemente también de futuro.

Desde mis palabras os invito a que os animéis a asistir a cualquiera de las próximas convocatorias, siendo importantísima la de Madrid, en la cual trataremos de plantear una cita de mayor entidad, con diversas empresas del sector, intercambios de lotería, la asamblea de ANAPAL, etc.

Nos encontramos en un punto sin retorno hacia el entorno digital en todos los ámbitos y como no puede ser de otra forma, también en el mundo del juego público.

Todos podemos colaborar con nuestro granito de arena. **Anímate a asistir a nuestros Diálogos 4.0**

**Jorge Anta.** Director del Boletín

# X Jornadas Raneras

Así, casi casi sin darnos cuenta, el primer fin de semana del pasado mes de abril se celebraron en la localidad pontevedresa de **O Grove**, las **Jornadas Raneras 2019** y que en este año alcanzan ya su edición número 10.

Las "Jornadas Raneras" son encuentros informales de Loteros y Loteras que, además del oficio, tienen en común su pertenencia al Grupo de Facebook "La Ranita", creado ya hace unos cuantos años por el lotero salmantino Tomás Pérez para intercambiar opiniones y ayuda entre todos nosotros. La Ranita se considera en la actualidad una herramienta casi imprescindible para nuestro día a día.

Acudimos casi un centenar de personas que, bajo el impecable anfitrión de Manuel, Administrador de la N° 1 de la misma localidad y de Cristina Allo, también lotera de la zona, coordinados perfectamente por Pablo Rojo, administrador del Grupo, pudimos



disfrutar de su paisaje, su gastronomía y del buen ambiente que allí se creó. Gente desde Andalucía, Baleares, Madrid, etc, que no quisieron perder la ocasión de disfrutar unas horas con otros compañeros. Además, gracias a este tipo de encuentros se van forjando amistades que se afianzan año tras año.

Quiero aprovechar para animar a toda esa gente que no acude habitualmente a este tipo de citas, a que lo hagan en la medida de sus posibilidades. Son encuentros que merecen la pena, que unen y que aportan. La prueba está en la gran mayoría, repite y que se hace largo esperar un año para volver a reunirnos. **¡¡Espero veros a todos en las XI Jornadas Raneras!!**



**Borja Muñiz Urteaga**  
Admon. Lotería nº5 de Gijón  
Secretario de Anapal  
secretaria@anapal.es

## 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<sup>a</sup> 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

### 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



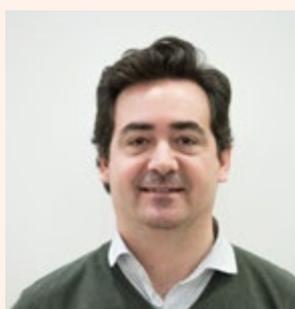
## La importancia de ser asociado

Aunque han sido varios compañeros los que han expuesto de una manera brillante y sencilla, la importancia de estar asociado, en nuestro caso a ANAPAL, voy a escribir unas líneas, de nuevo, con la intención de valorar de una manera general la necesidad de estar asociado.

A lo largo de mi experiencia en ANAPAL, he tenido presente, en todo momento, que la pertenencia a una Asociación, especialmente ANAPAL, conlleva infinidad de ventajas. Ventajas y experiencias tales como formación, colaboración, aprendizaje, etc...

Surge así, en las Asociaciones, el compromiso entre aquellos que la conforman a poner en común conocimientos, medios y actividades para conseguir unas finalidades necesarias y que se dotan de unos Estatutos que rigen y continúan su funcionamiento.

**El papel que juegan, pues, las Asociaciones en las distintas profesiones, en este caso concreto la pertenencia a ANAPAL, es fundamental, como aglutinante de unos profesionales que sin ellos tendrían menor fuerza** ante los retos que surgen en el desarrollo de nuestra actividad de Loterías y Apuestas del Estado.



**David García Paniagua**

Admón. 468 La Pinta de Madrid  
TERCERA GENERACIÓN desde 1962



# 25%

DESCUENTO PARA TI Y LOS TUYOS EN TU SEGURO CON LÍNEA DIRECTA

PARA LOS MIEMBROS DE ANAPAL Y FAMILIARES DE PRIMER GRADO\*

- Gestión de multas y recuperación del carnet.
- Servicio de atención jurídica.
- Asesoramiento legal sobre situaciones cotidianas.
- Vehículo de sustitución.
- Asistencia en carretera 24h, 365 días.
- Reparación in situ del vehículo.

COBERTURAS COCHE/MOTO

- Asistencia 24h, 365 días.
- Daños por robo e incendio.
- Daños eléctricos.
- Daños por fenómenos atmosféricos.
- Daños por agua.
- Responsabilidad Civil hasta 300.000€.

COBERTURAS HOGAR

C007727

No olvidéis facilitarnos este código. ¡Solo así podremos identificaros!

HORARIO DE ATENCIÓN Y VENTAS

De lunes a viernes de 8:00 a 22:00 horas  
Sábados de 9:00 a 15:00 horas

INFORMACIÓN, PRESUPUESTO Y CONTRATACIÓN  
**LLAMANDO AL 91 807 99 77**

Una compañía **bankinter**

linea directa

\* Se consideran familiares para esta promoción solo los familiares hasta el primer grado de consanguinidad o afinidad. Promoción no acumulable, sujeta a norma de suscripción, condiciones de contratación y de la promoción y al resultado de la verificación cuando proceda según las normas de la Compañía Línea Directa. Válida para las contrataciones de nuevas pólizas desde el 15 de julio de 2019 hasta el 31 de diciembre de 2019. Para acogerse a esta promoción deberá ser miembro de ANAPAL o familiar de primer grado y facilitar, en el momento de contratación de un seguro, el Código de referencia que se le ha indicado. Esta acción supone que usted autoriza a Línea Directa a utilizar los datos personales necesarios a los efectos y con la única finalidad de poder aplicar la presente promoción.

# Cálculos en las pólizas de AXA

## Como calcula AXA los recibos de caución y multiriesgo

*Hola compañeros*, otra vez estoy aquí para compartir con vosotros, esta vez y debido a que sois muchos los que os interesáis por el tema voy a intentar explicar lo más claro posible como calcula AXA el **importe de los recibos del periodo de Navidad**, para ello me puse en contacto con la compañía la cual vía mail me paso la información que ahora voy a compartir con vosotros.

Lo primero que quiero compartir con vosotros es que la compañía AXA tiene un mail y un teléfono de atención exclusiva para los administradores de lotería:

**Mail:** [plataforma.emision@axa.es](mailto:plataforma.emision@axa.es)

**Tel.** 918 070 035

### MUY IMPORTANTE:

La póliza de caución es una fianza obligatoria que tenemos con selae sin la cual no podemos tener abierta la administracion garantizando a selae el cobro de todo lo que tenemos en depósito en la administracion ante cualquier suceso, no es un seguro que cubra ningún siniestro a los administradores.

### "ES UNA FIANZA"

La póliza de multirriesgo si es un seguro que cubre al punto de venta y sus titulares frente a robos, responsabilidad civil, daños esticos, contenido y continente ect según detalle contratado en la póliza, es muy importante tenerlo contratado al 100% ya que de no ser asi la indemnización iría en función del porcentaje contratado.

Bueno vamos a entrar en materia:

### CÁLCULO DEL RECIBO PÓLIZA CAUCIÓN PERIODO DE NAVIDAD:

El cálculo se realiza sobre la venta definitiva de la Lotería de Navidad en base a la información que les traslada SELAE, la tasa que se aplica es del 0,1273 %

#### Ejemplo:

Una venta de 443.320.-€ x 0,1273% = 564,35 € de prima neta.

Impuestos a aplicar : clea (0.15%) sobre la prima neta (564,35) = 0,85€.

Total, prima neta 564,35€. +0,85€ impuestos clea=565,20€ prima total.

### CÁLCULO DEL RECIBO PÓLIZA DE MULTIRRIESGO PERIODO DE NAVIDAD:

El cálculo se realiza sobre la consignación definitiva de Navidad en base a la información que les traslada SELAE, la tasa que se aplica es del 0,0989%

#### Ejemplo:

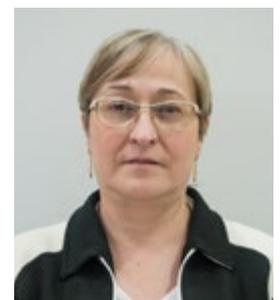
Una consignación definitiva de 734.600€ x 0,0989 = 726,52€ prima neta.

Impuestos a aplicar 8,80% sobre la prima neta (correspondiente a la clea+arbitrio+ips6%) + consorcio= 67,52€ de impuestos.

Prima neta 726,52+67.52 de impuestos = 794.04€ prima total.

UN ABRAZO A TODOS/AS

Me tenéis a vuestra disposición



**Fina Herrero Ureña**

Admon. Loterías nº1 Vallada (Valencia)

Tesorera de Anapal

[tesoreria@anapal.es](mailto:tesoreria@anapal.es)

## Coleccionismo de lotería

En general el Ser humano siempre ha tenido el gusto de guardar cosas que le parecían bonitas o útiles para diversos fines.

Unas veces para poder intercambiarlos por otros bienes o cosas que le venían mejor y otras por el mero hecho de retenerlas para sí.

A lo largo de la historia se puede comprobar que todo o casi todo se podía coleccionar, pero algunas veces por el espacio disponible de cada uno de nosotros o el tamaño de las piezas a coleccionar, hacía poco viable algunas colecciones.

Algunas de estas colecciones, además del mero hecho de poseerlas, daban también oportunidad de poder ver al contemplarlas, cosas o lugares que posiblemente no hubiéremos visto jamás por lo menos en alguna de las generaciones anteriores a la nuestra.

**Yo me considero un coleccionista metódico** y hago colecciones de varias materias y objetos, **pero una de las más interesantes es la LOTEROFILIA.**

Empecé mi colección por el año **1967**, a partir de que se implantara en España el décimo de formato "pequeño" o actual, como tenía por aquel tiempo tan solo 13 años, no conseguía cada uno de los decimos que salían a la venta de los 36 sorteos que se celebraron en ese año, pero mi afición siguió aun con bastantes decimos faltantes.

Siendo un poco más mayor, por razones de trabajo y estudio, me tuve que marchar a Madrid, y un fin de semana que me quede en la capital, tuve la ocasión de ir a la Plaza Mayor y comprobé que allí se vendía y compraba de casi todas las cosas relacionadas con el coleccionismo, como sellos, monedas, vitolas y por supuesto decimos

de lotería, motivo por el me anime aún más a buscar los decimos que me faltaban para poder llevar al día mi colección.

Pasados algunos años llego a mi poder, prestado por otro coleccionista un libro que editaba "LOTERIA NACIONAL" sección coleccionismo, y en donde se daban los nombres y dirección postal de todos los coleccionistas que se habían apuntado a esta actividad lúdica voluntariamente, de tal manera que para la edición de enero de 1983 ya éramos unos 5.000 socios, lo que nos permitía sin hacer desplazamientos el intercambio o venta de las faltas de cada uno de nosotros.

En este libro, venían los coleccionistas de todos los formatos, como los que hacían un décimo de cada sorteo, números capicúas, sellos de administraciones y por supuesto todos los números correlativos desde el 1 al ....

Como he comentado anteriormente yo hacia la colección con un décimo de cada uno de los sorteos y la tengo completa desde el sorteo del 5 de enero de 1967 donde las ilustraciones de ese año estaban dedicadas a la "Escultura Española" en años posteriores las ilustraciones fueron para "La Tauromaquia" "El Refranero Popular" "los deportes" etc. Lo que hacía muy variado y a la vez atractivo este tipo de coleccionismo.

En momentos determinados desde Lotería Nacional, se lanzaban algunos productos relacionados con este asunto y que eran interesantes para nuestras colecciones, como por ejemplo tarjetas postales, barajas, documentos etc. Lo que hacía que nos comunicáramos más entre nosotros para poder intercambiar o conseguir aquello



en lo que estábamos interesados y de otra manera no lo podíamos conseguir.

Al avanzar en la colección de decimos he intentado hacerla más grande en cuanto a los ejemplares se refiere, derivando hacia los decimos llamados "medianos" que son los que se sortearon entre los años 1964 – 1965 y 1966, consiguiendo también algunos decimos del llamado tamaño "grande" que son desde el año 1963 y anteriores.

Dentro mi satisfacción personal por mi colección de "loterofilia" y como he tenido que hablar con muchos otros coleccionistas de otras partes de España, he conseguido algunos amigos que duran en el tiempo y que sin pedírselo me consiguen ejemplares que saben que no los tengo, como mi amigo Antonio Cañavate, un gran coleccionista de Madrid.

**También es justo reconocer que desde las administraciones de lotería** de cada uno de los lugares en donde vivimos, en mi caso Alcázar de San Juan, **y gracias a la profesionalidad de sus administradores** que nos ayudan a la ampliación de las colecciones dándonos información o aquellos documentos sobre productos "loterofílicos" que normalmente no están a la venta pero que sin embargo si son coleccionables como cartelería, sobres especiales etc.

**Enrique Lubián Pozo**




RELACIÓN DE ANUNCIANTES			
	Página		Página
<input checked="" type="checkbox"/> ASG	2, 21	<input checked="" type="checkbox"/> Infolot	24
<input checked="" type="checkbox"/> BBVA	5	<input checked="" type="checkbox"/> BBVA Broker	26, 27
<input checked="" type="checkbox"/> Lotografic	8	<input checked="" type="checkbox"/> Maespa	29
<input checked="" type="checkbox"/> Tu Lotero	9, 11	<input checked="" type="checkbox"/> Axa	31
<input checked="" type="checkbox"/> Selae	15	<input checked="" type="checkbox"/> Icorma	33, 44
<input checked="" type="checkbox"/> Tilde	18	<input checked="" type="checkbox"/> Línea Directa	39
<input checked="" type="checkbox"/> Hedilla Abogados	22	<input checked="" type="checkbox"/> Gadmin	43
<input checked="" type="checkbox"/> Lapizzero	24		

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

Trabajando para Puntos de Venta desde 2002

Acceda con su  
cámara de móvil



[cartelesparaloterias.es](http://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](http://www.icorma.com)

✉ [info@icorma.com](mailto:info@icorma.com)

📘 [Icorma-Imagen-Corporativa](#)