

I CERTAMEN LITERARIO DE RELATOS BREVES "ILUSIONES"



Certamen ILUSIONES

Por Anapal / Pág. 18

Sorteo de NAVIDAD

Pág. 30

DIÁLOGOS 4.0

Anapal en
movimiento

Dig

So

Diálogos 4.0 Madrid, Santiago y València

Por Jorge Anta / Pág. 22

Cuéntanos la historia de tu Administración

Por Borja Muñiz Urteaga / Pág. 8



EL SORTEO QUE NOS UNE



El software líder desde 1991

lotogestión 

— control total de tu lotería —

En ASG sabemos que llevar un negocio de Lotería no es fácil, y por eso hemos creado LotoGestión: la herramienta definitiva para facilitarte el trabajo en tu día a día.

Cuadra tu caja rápidamente, controla tus peñas y participaciones, administra tu documentación y mucho más, ¡todo desde el mismo sitio!

Además LotoGestión está integrada con tu TiendaLoto Plus y LoteriasReunidas.es para que puedas vender online fácilmente. ¡Y con su conexión a SELAE ahorrarás aún más tiempo!

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**



TRANSMISIÓN
a **SELAE**
INTEGRADA



CUADRE
RÁPIDO
DE **CAJA**



VENTA
ONLINE
INTEGRADA

ASG
LOTERIAS

Información y pedidos:
WWW.ASG.TIENDA
91 571 67 90
INFO@ASG.ES

Editorial

PROFESIONALES



Si hiciéramos una búsqueda de **la palabra más repetida** en las reuniones que mantenemos en los grupos de trabajo que tenemos en ANAPAL, probablemente esta sería **profesionalidad**. La aplicamos en todos los ámbitos en los que trabajamos y la entendemos como factor diferenciador ante los retos a los que nos enfrentamos **como administradores de loterías y como asociación representativa del colectivo**.

En los **Diálogos 4.0 de Loter@ a Loter@** que hemos venido celebrando durante este año con la asistencia de **más de 700 administraciones de loterías**, hemos hecho hincapié en la importancia de mejorar la **profesionalización de los administradores** para hacer frente a la dura competencia del mercado del juego. Entendemos que la **apuesta por la digitalización** de nuestros puntos de venta es una herramienta fundamental que nos ayudará a competir mejor dentro de este mercado.

También estamos dando pasos importantes en la **profesionalización de nuestra asociación** y de esta forma colocarla como un referente dentro del sector en diferentes ámbitos. **Ya lo somos ante SELAE** como miembro de la **Comisión Mixta** y miembro de los diferentes **grupos de trabajo** que se crean, como el del Sorteo de Navidad o el de la integración de los puntos de venta en Internet. La firma de **convenios con los proveedores** del sector, para dar un valor añadido a estar comprometido con el asociacionismo es otra labor que nos hace más profesionales. Finalmente el ser el **referente informativo** en las noticias que genera el **juego público**, es una tarea que en el último año nos ha ocupado y con la contratación de **R Comunicación** como agencia de medios de nuestra asociación, estamos en el camino de conseguirlo.

El apostar por otras **acciones que van más allá de la justa reivindicación diaria**, dan también una muestra de profesionalidad. En ese sentido la convocatoria del *I Certamen literario de relatos breves "Ilusiones"* da una muestra de la profesionalización de nuestra asociación. Esta primera edición del certamen, **pionera en el sector del juego**, tiene como objetivo difundir mensajes positivos relacionados con la sociedad española y con tradiciones navideñas como la Lotería de Navidad.

Finalmente también en el **Boletín de ANAPAL** hemos querido dar un paso más en su profesionalización. Con el número 62 del Boletín iniciamos una segunda etapa con nuevos contenidos, colaboradores y secciones en nuestra revista. **A partir de 2020 damos un paso más**, que estamos seguros nos hará dar un salto de calidad en nuestra publicación. Nuestra agencia de comunicación se encargará de la elaboración del sumario, coordinación, edición y elaboración de artículos que seguro dará una **orientación más periodística a nuestra revista**.

Además, gracias a esta colaboración podremos aumentar la **periodicidad del Boletín que pasará a ser trimestral**.

En definitiva nuestra apuesta por la profesionalización del sector no tiene vuelta atrás y en esta tarea vuestro apoyo inestimable.

Josep Manuel Iborra Chiquillo
Admon. Lotería nº39 de València
Presidente de Anapal / presidente@anapal.es

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.



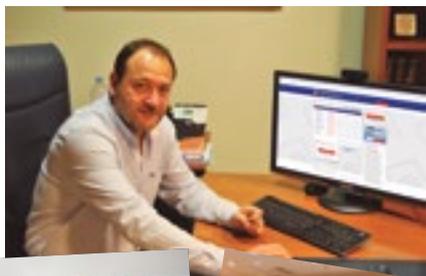
App Net Cash

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.





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 viernes: 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>Borja Muñíz Urteaga</i>		
La voz de nuestra asesoría jurídica ...	12	▶
<i>Patricia Moreno</i>		
La voz de nuestra sede	13	▶
<i>Verónica Morón</i>		
Colorines	14	▶
<i>Borja Muñíz Urteaga</i>		
Diferencia entre horas extraordinarias y horas complementarias	16	▶
<i>Miguel Hedilla de Rojas</i>		
Concurso Ilusiones	18	▶
<i>Anapal</i>		
Diálogos 4.0	22	▶
<i>Jorge Anta</i>		
Calendario 2020	24	▶
<i>Anapal</i>		
Un paso atrás	27	▶
<i>Josep Manuel Iborra</i>		
¡Ya llega el Sorteo de Navidad!	28	▶
<i>Jorge Anta</i>		
El juego y el yugo	32	▶
<i>Afonso Vázquez-Monxardín</i>		
Notas a la red	34	▶
<i>Varios</i>		
El buzón del pánico	38	▶
<i>José Luís Sánchez Puente</i>		
No das un premio	40	▶
<i>Elsa Elena Junquera</i>		
Sin unión no hay fuerza	40	▶
<i>Cris Allo</i>		
La importancia de ser asociado	43	▶
<i>Afonso Robledo</i>		



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: boletin@anapal.es / gestion@anapal.es



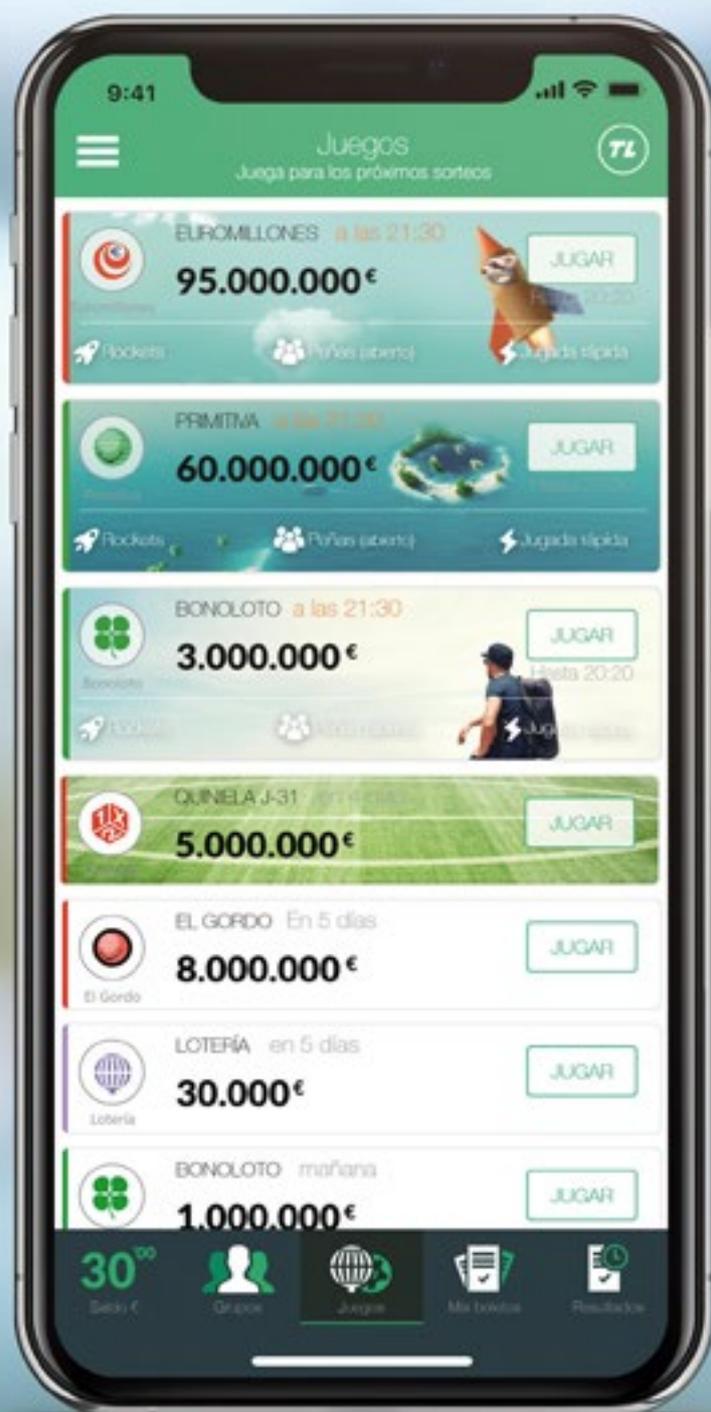
SIEMPRE INFORMAD@



SUSCRÍBETE

newsletter

MULTIPLICA TUS CLIENTES CON UN SOLO CLICK



Cuéntanos la historia de tu Administración

En este número nos acercamos a un referente en nuestro negocio, pero un referente no habitual ya que su producto estrella no es la Lotería Nacional, como estamos acostumbrados a ver en otros puntos de venta, sino que su especialidad es La Quiniela, en la que es un líder indiscutible desde hace muchos años gracias a la iniciativa y al emprendimiento. Hablamos con Eduardo Losilla, titular de la Administración 270 de Barcelona.

Yo nací en 1.967, entonces, mis padres y mi tío ya tenían un despacho receptor donde solo se vendía La Quiniela. Les gustaba hacer peñas, cálculos, y desarrollar combinaciones para clientes. Todo se hacía a mano y los boletos se validaban pegándoles un sello. Luego vino la Lotería, la Primitiva, el Euromillones, etcétera, pero nuestro eje siempre giró en torno a La Quiniela.

En los 80 mi padre adquirió una "computadora" para el desarrollo de combinaciones e impresión de boletos. El problema era que no existían programadores con conocimiento de nuestro servicio, y esa fue mi oportunidad de, muy joven y en plan autodidacta, aprender a programar y relacionar La Quiniela con la informática. A los finales de los 90 regalábamos programas propios para que la gente calculase combinaciones en sus propios ordenadores y también creamos la primera web en internet. En el año 2004 fuimos los primeros en facilitar que la gente pudiera jugar a La Quiniela por internet con unos contenidos muy completos.

Tu administración, evidentemente, no es una administración al uso, ya que gracias a una especialización en La Quiniela es uno de los puntos más importantes de España. ¿Cómo ha surgido esta especialización?

Creo que todo gira sobre la base de habernos podido dedicar a lo que queríamos y a lo que nos gustaba. Con el transcurso del tiempo, paso a paso, con lo bueno y con lo malo, hemos ido creciendo, aprendiendo, evolucionando, hasta lo que somos hoy en día. En tantos años, muchos clientes, seguidores, medios, compañeros, nos han llegado a tomar como referencia. Así que creo que esta especialización es el resultado de una larga trayectoria.

Como experto en este juego, podrías decirnos desde tu punto de vista ¿Qué le pasa a La Quiniela?

Que tiene competencia, cosa que no existía hasta que se regularon las apuestas cotizadas. Antes tenía presencia en todos los medios, ahora está prácticamente desaparecida. El producto no es tan competitivo contra las apuestas cotizadas que se anuncian en todos los medios, pagan en premios más del 90% de lo que recaudan, y el precio mínimo de una apuesta es de 0,10.

A parte de esto, las Administraciones tenemos grandes problemas para promocionarla y comercializarla. El margen que tenemos no alcanza para mucho. Si viene un cliente para que le realices cualquier tipo de combinación y se juega 60 euros (que ya es más de la media) te van a quedar 3,60 brutos. Con esto no puedes pensar en invertir en programas, impresoras, instalaciones, ordenadores, publicidad, ni mucho menos en dedicarle más de diez minutos de atención. Un cliente de este perfil necesita su tiempo de dedicación, su charla, sus cálculos. Esto puede suponerte no menos de media hora. Si por media hora tienes unos ingresos brutos de 3,60 euros, no es que no quieras tener clientes, es que no puedes.

También está el tema de que montar una peña es muy costoso. Luego, como tengas la suerte de repartir un premio, en lugar de una alegría lo que tienes es un nuevo problema.

Alguien podría pensar que digo esto para que nadie se dedique a la Quiniela, lo entiendo, pero yo preferiría que hubiera mucha gente ya que sería señal de que el "mercado" es más grande y mejor. El caso es que yo tengo la suerte que desde hace años he estado haciendo lo adecuado en el momento adecuado. Hoy no podría hacerlo partiendo de cero.

¿Hasta dónde va a llegar su descenso? ¿Podría llegar a convertirse en un juego residual?

Todo es relativo. Depende con qué lo compares. Un "producto" que factura más de doscientos millones al año no puede considerarse residual. A muchas casas de apuestas les encantaría que La Quiniela fuera "suya". Dicho esto, la mayoría de quinielistas están por encima de los 40/50 años de edad. Si no entra gente nueva sí que acabará siendo un producto residual. Creo que todavía hay margen





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.

para poder cambiar la situación pero ni será fácil ni queda mucho tiempo.

Imagínate que te dicen que tienes carta blanca para intentar remontar este juego. ¿Qué medidas tomarías para hacerlo? ¿Dónde crees que está la clave de la situación actual?

Siempre he pensado que no me gustaría ser quien manda en LAE ni en La Quiniela, no debe de ser nada fácil tomar decisiones cuando afectan a miles de personas pues nunca tomarás una con la que estén todos contentos, y a mi me gusta tener a todos mis clientes contentos. Además, hoy en día y desde un punto de vista empresarial, lo que haces tiene que tener efectos seguros a corto plazo o es que te has equivocado. Planes, presupuestos, objetivos, resultados... y que se cumplan en tiempo y forma. ¡Qué estrés! Yo no sé moverme en estos escenarios.

En cualquier caso, por lógica y por experiencia, si tuviera que cambiar algo iría por lo siguiente:

1 – La clave: Aumentar el reparto de premios. Hoy en día, un 55% para premios no está alineado con el mercado. Con más retorno para el apostante quedaría menos margen para el operador pero el producto sería más competitivo, tendría más clientes y más volumen. Aunque este problema supongo que no debe ser fácil de resolver para SELAE ya que está obligada a pagar el 10% de la recaudación a la LFP, el 1% a la FEF, otro 11% a las diputaciones y, además, otro 22% en tasas del juego. Unos costes que podrían tener sentido hace 20 años pero no hoy en día. Las casas de apuestas pagan tasas por un 10% de sus ingresos netos (apuestas menos premios), no un 22% de sus recaudaciones. SELAE paga un 22% de tasas sobre el importe de las ventas totales, más la Liga, más la LFP, más las diputaciones. Así no se puede competir en igualdad de condiciones con las apuestas cotizadas.

2 - Bajar el precio de la apuesta. Y no solo porque cualquier producto que pierde demanda suele bajar el precio en lugar de subirlo. Para jugar a La Quiniela tienes que creerte que puedes acertar, para ello necesitas cubrir un mínimo de triples/dobles y eso, hoy en día, dispara el precio a cientos de euros. Al final no resulta atractivo y antes de gastar 10 euros en una quiniela con cuatro dobles, diez fijos, y el 15 a goles, apuestas a que en dos o tres partidos se marcarán más o menos de X goles. Por el mismo precio encuentras más

posibilidades de acertar y estarás igual de entretenido el fin de semana con el fútbol. Con la quiniela se puede ganar más, es cierto, pero para tener las probabilidades de una lotería ya existe la Primitiva o el Euromillones.

3 – Tener presencia publicitaria en TV para compensar la de la competencia. Hoy ves fútbol por la tele y todo son casas de apuestas. Se debe mantener la imagen de marca y promocionar nuestro diferencial: Los botes y el importe de los premios.

4 – Por último, creo que no sería mala idea compartir liquidez con otros países, como se hace con Euromillones, aunque esto no serviría de nada si el producto no es competitivo.

De hecho me encanta el modelo de la quiniela que tienen en Suecia. Mayor retorno en premios con 72,5% para premios, precio mucho más económico a 0,10 la apuesta, y menos dificultad con 13 partidos en lugar de 14+1. En un país de diez millones de habitantes tienen recaudaciones relativamente muy superiores a las de aquí que somos cincuenta millones.

Y qué te parece Elige8, el nuevo juego asociado a La Quiniela?

Bueno, si hay gente que lo juega es que hay gente a la que le interesa. En mi opinión es un juego atractivo pero lo veo limitado por tenerse que vincular a la quiniela y por no poderse jugar apuestas simples en conjunto, combinaciones, reducidas, ASD. Además, también reparte solo el 55% en premios, con eso no da ni para dos categorías de premio. De momento, veo que a los clientes que más les atrae es a los que opinan que es más fácil de acertar.

¿Cómo es tu punto de venta en medios? ¿Cuántos terminales tienes? ¿Cuántas horas abres a la semana? ¿Cómo es el día a día?

Abro de 9 de la mañana a 8 de la tarde sin cerrar al mediodía, sábados de 10h a 14h. Tenemos tres terminales pero es más por la necesidad de validar boletos de combinaciones y peñas que por la del público de ventanilla. Somos ocho personas trabajando, pero la mayoría no estamos detrás de la ventanilla de cristal sino detrás de la de un monitor.

Repartes muchos millones de euros en premios cada año y te habrán ocurrido mil situaciones curiosas. Cuéntanos alguna.

Lo curioso es que el mayor premio que he repartido en mi vida de quinie-

lista, es un euromillones de 44 millones de euros. Lo angustioso es tener que repartir premios compartidos para peñas con decenas o cientos de participantes.

¿Consideras cómoda la gestión del pago de premios para las Peñas, cuando son varios componentes o están en otras ciudades?

¿Cómoda? Yo más bien diría inédita, imposible, indignante, decepcionante. Algo que es un uso y costumbre tan arraigado como compartir tu quiniela, lotería, primitiva, y que siempre se ha hecho sin problemas, se ha convertido en un imposible. LA ILUSIÓN DE COMPARTIRLO... Lo peor es que el público no se da cuenta hasta que le toca un premio de verdad y tiene que compartirlo. Entonces las alegrías se convierten en otra cosa.

Para un premio de Lotería de Navidad compartido, uno puede presentarse al cobro como gestor de cobro, lo cobra, lo reparte recabando toda la información de los beneficiarios, y luego la presenta debidamente. Para cualquier otro juego no existe esta posibilidad de cobrar como gestor de premio. Lo que no entiendo es como existiendo la opción no se amplía a todos los juegos. Es un problema que deberían de resolver, y no es tan difícil, antes de que no exista el problema. El riesgo de que acabemos con que nadie comparta sus jugadas es más grave que cualquier aspecto relacionado solo con La Quiniela. No debería perderse el valor social de compartir que siempre han tenido los juegos de SELAE. ¿Quién no tiene clientes que comparten sus jugadas con familiares, compañeros o amigos, aunque estos no vivan en su misma casa, barrio, localidad o país?

Eres asociado de Anapal. ¿Qué te ha llevado a tomar esta decisión? ¿Crees necesario pertenecer a una asociación?

Nunca he sido un participante activo en medios asociativos, y eso que mi padre se dedicó a ello muy a fondo y durante muchos años. Yo lo viví muy de cerca pero mientras mis preocupaciones y/o intereses iban por la quiniela, las peñas, la informática y la tecnología, creía que las prioridades de las asociaciones eran otras, así que no me sentía muy identificado. Hoy en día, como todos crecemos, aprendemos y evolucionamos, creo que debo aportar mi granito de arena a unas personas que trabajan por el interés general de un grupo con el que sí me siento identificado. Además, debo decir que conoz-

co un poco, muy poco, a Josep Iborra y creo no se merece un granito de arena sino una montaña entera. Admiro su labor y dedicación.

¿Crees que es más necesaria una subida de comisiones o una gestión más profesional de nuestros juegos que repercuta en mayores ventas?

Creo que poder realizar acciones que repercutan en un aumento de ventas, más allá de tener una ventanilla bien atendida, tiene un coste que hoy en día no es asumible con el margen comercial que tenemos.

En ocasiones he oído aquello de que LAE tiene el problema de decidir por un modelo de red de mixtos o exclusivos. Si yo me pongo en el sitio de LAE... ¿Por qué debo decidir entre un modelo u otro? Mi modelo es el que es y lo quiero como es. Hay puntos de venta que me atienden mejor a un perfil de cliente/venta y puntos que son mejores para otros clientes/ventas. Necesito tanto al que está en un supermercado, como al del bar, como al de barrio, como al que se especializa en participaciones de lotería, peñas, o a vender por internet.

El problema que tendría es que si están desmotivados, peleados, y sometidos a un continuo recorte de costes, las ventas serán mucho peor que si están motivados y correctamente remunerados. Es decir, si el bar tiene la maquinita en un rincón "pa ná y menos", los exclusivos no llegan para pagar las nóminas y gastos necesarios para tener abierto las máximas horas posibles, los que hacen participaciones les sale más caro vender que lo que ingresan o se vuelven locos para pagar premios, y los que venden por internet están en una continua situación extraña... El problema va a ser que me quedaré sin una red a la altura de la imagen de mis juegos y perderé ventas.

Ahora bien, ¿Cómo mejoro sus ingresos desde mi interés en que sirva para una mayor incentivación/motivación y no, simplemente, para pagar más por lo que ya me dan ahora? Una cuestión de confianza? No lo sé, de ahí que antes haya dicho que no me gustaría nada ser director de SELAE. Yo prefiero tener otro tipo de dificultades, y puedo asegurar que las tengo de diferentes colores.

Para terminar, quiero agradecer la confianza por haberme realizado esta entrevista y añadir que me gustaría que todo lo dicho se entendiera, simplemente, como una opinión sobre mi propia y particular experiencia. De hecho, es en lo único que me puedo considerar "experto". Para todo lo demás, seguro que habrá tantas opiniones respetables como diferentes puntos de vista, perspectivas o intereses. Y no seré yo quien le lleve a nadie la contraria sobre su propia experiencia.



Borja Muñiz Urteaga

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



Descanso semanal y festivos no domingos trabajados

Algunas de las consultas mas frecuentes que se reciben en nuestra Asesoría Jurídica, desde la entrada en vigor del nuevo convenio, giran en torno al descanso semanal y compensación de los festivos no domingos trabajados.

En primer lugar, en lo que al descanso semanal se refiere, se debe diferenciar si el trabajador desarrolla su jornada laboral de lunes a domingo o no. En el primer supuesto, el empleado tendrá derecho a un descanso de dos días/semana que no tiene por qué ser ininterrumpido; lo que si deberá garantizarse al trabajador es que mínimo uno de esos dos días recaiga en sábado o domingo cada 5 semanas máximo (a excepción aquellas personas contratadas a tiempo parcial durante los fines de semana, para los que no rige esta regla).

En cambio, para los trabajadores que no realicen su jornada de lunes a domingo, el descanso será de un día y medio/semana, esta vez si, de forma ininterrumpida.

Por otro lado, aquellas personas que realicen su jornada laboral en la Administración un festivo no domingo abonable y no recuperable, deberán ser compensadas, en primer lugar, acumulando todos los festivos si fuere el caso a cambio de 18 días naturales de descanso. Subsidiariamente, podrá disfrutar ese día siempre en otras fechas, previo consenso por empleado y empleador. Si ninguna de estas opciones ha podido llevarse a cabo, podrán acumularse al periodo de vacaciones.

En todo caso se deja siempre vía libre para el acuerdo mas óptimo entre partes, de tal forma que no salga perjudicado ni el empleado ni el titular de la Administración.

Por supuesto, como ultima vía se incluye el abono de ese día a la trabajadora; eso sí será ésta una alternativa excepcional y solo aplicable cuando no ha sido posible la compensación mediante las anteriores opciones. A ningún efecto estas horas se considerarán extraordinarias y su cálculo se realizará incrementado estas horas en un 75%. Es decir, si el trabajador cobra su hora ordinaria a 8€/hora, el precio ese día de la hora será de 14€.



Patricia Moreno
Abogada



Consúltanos

SERVICIO DE ATENCIÓN AL ASOCIADO

¡Hola loter@s!

Empezamos nuestro artículo comentando el trabajo realizado en la sede desde nuestro último boletín. En este caso queríamos haceros partícipes de cómo ha ido este año la tarea de remesar las cuotas anuales de la asociación. Como recordaréis teníamos la novedad de que desde la sede se iban a gestionar las remesas de casi todas las asociaciones provinciales, para facilitar la gestión y mejorar el control. Por suerte ha sido una gran decisión, ya que se han acortado los tiempos, la información es más clara, más real y más actualizada. Centralizando esta tarea nos evitamos pérdida de datos y descontrol en los pagos.

Además, aquí en nuestra sede, hemos seguido trabajando actualizando nuestra BBDD, apoyando a la junta directiva en tareas administrativas, llevando los cuadros y la contabilidad, atendiendo llamadas y correos, organizando logísticamente los Diálogos 4.0...

Sobre este último punto quería transmitir mis impresiones cuando acudí personalmente a la convocatoria en Valencia, mi ciudad. Pude vivir de cerca el desarrollo de estas reuniones que tan necesarias son para compartir y dialogar, nunca mejor dicho, sobre todo lo que incumbe a nuestro sector. Me llevé una grata sorpresa viendo la colaboración y participación de los asistentes, que con su esfuerzo acudieron a la llamada de ANAPAL, eso demuestra su compromiso y ganas de mejorar. Quiero dar la enhorabuena también a los miembros de la junta y conductores que han ideado el formato de estas reuniones, ha sido todo un acierto, así que de verdad si tenéis oportunidad de acudir a las convocatorias que nos quedan, hacerlo, de verdad merece la pena. El esfuerzo tiene mucha recompensa, y no solo es el catering...

Nos adentramos en la época del año más complicada, con más trabajo y dedicación, y quizás la más loca, donde el tiempo vuela... pero os reitero y os animo a

llamar a la sede para pedir asesoramiento y ayuda en vuestros problemas diarios, sean cuales sean, queremos que tengáis presente la asociación en vuestro día a día, y siempre os echaremos una mano.

También os pido que nos hagáis llegar necesidades que os surjan y que desde la asociación se puedan trabajar, se me ocurre que podéis sugerirnos la búsqueda de acuerdos con empresas que os faciliten el trabajo y porque no, abaraten costes, por favor enviarnos vuestras sugerencias.

Sugerencias y aportaciones sobre nuestra actividad, cualquiera tiene cabida en ANAPAL, porque ANAPAL es lo que quieran sus socios que sea, ese es el fin de la asociación.

Por último, me gustaría despedirme en cada uno de mis artículos con una frase que nos ayude... nos haga pensar... parar un segundo... es realmente necesario y positivo. Espero os agrade. En este caso he elegido una que resume a mi modo de ver la riqueza y diversidad de nuestra asociación:

“No consigues armonía cuando todo el mundo canta la misma nota”

¡Fuerza y suerte para la campaña navideña!
¡Gracias por leerme y hasta pronto!

Verónica Morón
Gestión Anapal
gestion@anapal.es



TELÉFONO: 963 547 933

EMAIL : gestion@anapal.es





En el momento en el que este Boletín llega sus manos, ya llevaremos unas cuantas semanas de venta paralela de Lotería de Navidad y Lotería de El Niño en nuestras ventanillas. Ya llevaremos, con toda seguridad, un porcentaje de estrés más elevado del habitual y nuestras familias ya empezarán a sufrirlo, pero es que además, este año, tendremos de regalo una porción extra, gracias a que a alguien se le ha ocurrido la brillantísima idea de poner los dos sorteos de la Lotería Nacional más importantes del año de un color sospechosamente parecido que, sin duda alguna, lo único que conseguirá es generar confusión a la mayoría de nuestros clientes y, lo que no es menos importante, a los puntos de venta y a su gestión.

Señoras y señores, esto no es normal. Se pongan como se pongan, esto no obedece a nada bueno ni lógico, porque es imposible pensar que dentro de las mentes de quien haya pensado esto haya algo bueno y no digan que no hemos propuesto cosas al respecto. Por favor, reflexionen... que no pasa nada. Pidan consejo u opinión a los que estamos en contacto directo con el cliente..., que no pasa nada. De vez en cuando, ayúdenos..., que no pasa nada. De verdad, no pasa nada...

Nos queda el consuelo mínimo (muy muy mínimo) que

COLORINES

gracias a Anapal, en el décimo tradicional de la Lotería de Navidad aparece el texto "LOTERÍA NACIONAL DE NAVIDAD". Nos queda confiar en eso y en la vista de nuestros clientes para que ellos puedan distinguir cuál es uno y cuál es otro y en Navidad no tiren el del Niño porque no les tocó nada.

Que pena y que oportunidad perdida de hacer las cosas bien. De poner un décimo de Lotería del Niño con un diseño moderno y atractivo, como ya hacen (y lo saben hacer muy bien, además) en San Valentín, en el Día del Padre, en Vacaciones, en Primavera..... pero no lo hacen con el segundo más importante del año que lejos de hacer lo que ya se les solicitó desde nuestra Asociación en repetidas ocasiones, no se les ocurre mejor idea que hacerlos casi idénticos.

Recuerden esto: Cuando vayan a comprar leche al supermercado sepan que la entera es la roja, la desnatada azul, la semidesnatada verde y si la quieren sin lactosa cojan la morada. Recuerden que si se encuentran un

semáforo en rojo no deben pasar, que si está en ámbar es precaución y si está en verde tienen acceso libre, y en las próximas elecciones también recuerden a quien quieren votar, que cada uno tiene un color que les identifica.

La pena es que a nuestros clientes, cuando pasen por ventanilla y pregunten aquello tan típico de ¿Cuál es la de Navidad y cuál es la de Reyes? Les tengamos que decir, la de Navidad es la amarilla, ¿y la de Reyes?, también. Igualito que el chiste....

"Yellow is the colour of my true love's hair

In the morning, when we rise

In the morning, when we rise

That's the time, that's the time

I love the best"

Colours - Donovan (1965)



Borja Muñiz Urteaga

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

AXA Vida



Asegúrate de disfrutar tu vida

A María le sienta bien escaparse a la naturaleza con su hijo. Con el **Seguro de Vida** cuenta desde el primer momento con una amplia variedad de servicios destinados a su bienestar. No debemos dejar de hacer todo aquello que nos hace sentir bien. Hoy, mañana y todos los días.

Know You Can

Visita axa.es o cualquiera de nuestras oficinas

* Cobertura otorgada por AXA Aurora Vida S.A. de Seguros y Reaseguros

Diferencia entre horas extraordinarias y horas complementarias



Son varias las llamadas recibidas en la asesoría jurídica de ANAPAL, solicitándonos información acerca de esa diferencia.

Aunque ya en su momento escribí un artículo sobre ello, de nuevo lo hago al objeto de aclarar dudas existentes.

Horas Extraordinarias, cuya regulación se encuentra en el art. 35 del Estatuto de los Trabajadores, son aquellas que se realicen sobre la duración máxima de la jornada

ordinaria de trabajo, que por regla general es de ocho horas. Tienen, salvo pacto colectivo o individual, el carácter de voluntarias, y no se pueden realizar por las noches salvo en supuestos de jornadas especiales ampliadas reglamentariamente, y también en casos extraordinarios para prevenir y reparar siniestros, siendo obligatorias en este último caso y no contando estas de cara al límite anual de horas a realizar por año.

No las pueden realizar los menores de 18 años, y hay que registrarlas día a día entregando copia del registro y su retribución a los trabajadores.

Las Horas Extraordinarias no pueden en ningún caso abonarse con una cantidad inferior a la hora normal y también pueden ser compensadas por tiempos equivalentes de descanso retribuido, siendo 80 el número de horas extras a realizar por trabajador y año.

En el art. 37 del vigente Convenio Colectivo para las Administraciones de Loterías y sus Empleados, se especifica la retribución y compensación de las horas extras del sector. Lo reproducimos para general conocimiento:

“Las partes manifiestan la necesidad de tender a la eliminación de la realización de horas extraordina-

REGRESA NUESTRA GESTORÍA

GESTORÍA PARA ADMINISTRADORES DE LOTERIAS



Vuelve la gestoría especializada en Administraciones de Loterías desde hace más de 25 años. Te ayudamos en tus gestiones diarias con nuestro equipo experto.

Escanea el código para acceder a la oferta



PRECIOS ESPECIALES

Para autónomos y sociedades
LLÁMANOS

913 56 63 88

rias, como medida generadora de empleo.

La realización de cada hora extraordinaria se compensará con dos horas de descanso, independientemente del día que se realicen.

Si las partes acordasen retribuir la hora extraordinaria, se fija su cuantía conforme a las siguientes fórmulas:

A) Cuando se realice en día laborable:

Base de cotización mensual x 12: 1.800 = Retribución por hora ordinaria x 1,6 = Retribución hora extraordinaria.

B) Cuando se realice en día no laborable:

Base de cotización mensual x 12: 1.800 = Retribución por hora ordinaria x 2 = Retribución hora extraordinaria”.

Las Horas Complementarias son aquellas horas realizadas por un trabajador con un contrato a tiem-

po parcial, como añadido a las horas ordinarias pactadas en el mismo, de acuerdo con unos límites y reglas determinadas.

Si un empresario necesitase de manera puntual que un trabajador a tiempo parcial realizar más horas de las establecidas en su contrato, debe pactar estas horas complementarias con el trabajador. Las mismas están reguladas en el artículo 12.5 del Estatuto de los Trabajadores.

Los trabajadores con contratos a tiempo parcial no pueden hacer horas extraordinarias, excepto que sean las obligatorias por causa de fuerza mayor.

Siempre se han de pactar por escrito y solo son posibles con jornadas a tiempo parcial temporal o indefinido con una jornada no inferior a 10 horas semanales. El número máximo de horas comple-

mentarias a llevar a cabo no pueden pasar del 30 % del de horas ordinarias del contrato de trabajo, ampliables al 60 % por convenio colectivo.

Las horas complementarias se pagan como las horas ordinarias y tienen el carácter de voluntario.

Por último hay que señalar que el trabajador puede renunciar al pacto de horas complementarias preavisando con 15 días y pasado un año desde que se pactó, siempre que concurra la atención de responsabilidades familiares, necesidades formativas, y por incompatibilidad con otro contrato a tiempo parcial.

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

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.

Concurso 'Ilusiones'

ANAPAL lanza un certamen literario con la 'ilusión' como eje para visibilizar tradiciones como el Gordo de Navidad

Los profesionales de la venta de Loterías promueven mediante este concurso, pionero en el sector del juego público, la visibilización de la tradicional Lotería y su arraigo en la sociedad española

Las Asociaciones Provinciales que integran ANAPAL, la Agrupación Nacional de Administradores de Loterías, se han unido para promover el primer certamen literario de relatos breves en el ámbito del juego público. Esta primera edición del certamen, pionera en el sector del juego, tiene como objetivo difundir mensajes positivos relacionados con la sociedad española y con tradiciones navideñas como la Lotería de Navidad y ha contado con tres premios a las mejores obras, con un total de 3.000 euros.

Así, bajo el lema 'Ilusiones', el concurso pretende reflejar valores positivos que tengan como eje la ilusión y la solidaridad con relación al sorteo de Navidad, de la forma en la que cada participante la entienda. De esta manera "queremos reforzar la idea de que las Loterías y el juego público en general son una seña de identidad de nuestro país, arraigadas en la sociedad y con valores positivos como la solidaridad, la ilusión, compartir experiencias o el disfrute del entorno familiar", señala Josep Manuel Iborra, presidente de ANAPAL.

Infolot te ofrece la **solución** más **completa** para gestionar tu Punto de Venta



Más info Tlf: 966 295 825 www.infolot.es



I CERTAMEN LITERARIO DE RELATOS BREVES "ILUSIONES"

Escribe un relato breve, máximo 2 páginas, original e inédito que recoja valores positivos vinculados a un hito tan tradicional como es el Sorteo de Navidad. Gana uno de estos fantásticos premios

Ganador: 2.000€

Accesit 1: 500€

Accesit 2: 500€



Envíanos tu relato
antes del 5 de
diciembre a
gestion@anapal.es

Más info y bases:
www.anapal.es



I^{er} Certamen literario de Relatos Breves "Ilusiones"

ANAPAL, la Agrupación Nacional de Asociaciones Provinciales de Administradores de Loterías, convoca la primera edición del Certamen Literario de relatos breves "Ilusiones".

Su objetivo: difundir mensajes positivos relacionados con la sociedad española y el tradicional Sorteo de Navidad; con la "ilusión" y la "solidaridad" que representa este sorteo como leitmotif. De esta manera se pretende reforzar la idea de que las Loterías y el juego público en general son una seña de identidad de nuestro país, arraigadas en la sociedad y con valores positivos como la tradición, la ilusión, el juego responsable y compartir experiencias o el disfrute del entorno familiar.

BASES:

1. **TEMÁTICA:** Reflejar valores positivos que tengan como eje 'la ilusión', 'la solidaridad' y "el compartir" relacionados con la Lotería de Navidad, de la forma en la que cada participante la entienda.
2. **PARTICIPANTES:** Personas residentes en cualquier comunidad autónoma española, mayores de 18 años.
3. **MODALIDAD:** Relatos propios, originales e inéditos escritos en prosa que no hayan sido publicados o premiados con anterioridad en otro concurso. Escritos en castellano y sólo se admitirá una obra por persona. La extensión no ha de ser superior a dos páginas, DIN A4, letra Arial, tamaño 12 e interlineado 1.5.
4. **JURADO:** El jurado estará conformado por:
 - a. Un miembro de la Junta Directiva de ANAPAL
 - b. Un representante del ámbito literario o cultural
 - c. Un periodista

El jurado podrá declarar desierto los premios si lo considerase oportuno. El fallo del jurado será inapelable.

5. **PRESENTACIÓN DE LOS TRABAJOS:** Los participantes pueden hacer llegar su relato de manera presencial en la sede de ANAPAL (C/ Periodista Azzati, 5. 4º piso - 8ª- 46002 Valencia), o bien, mediante correo electrónico. En ambos casos la documentación a aportar será la siguiente:
 - a) **Modalidad presencial:** se deberá presentar en un sobre cerrado en cuyo interior se adjuntará
 - a. Un documento con el relato **en el que no debe indicar nombre alguno del participante para garantizar el anonimato del mismo**
 - b. Un segundo documento, a modo de portada, donde debe constar: título, nombre y apellidos del autor/a
 - c. Formulario oficial de solicitud de participación, debidamente cumplimentado y una fotocopia del DNI o Pasaporte en vigor con datos de email y teléfono de contacto. (adjunto al final de este documento)
 - b) **Modalidad online:** se deberán enviar tres archivos:
 - a. Un documento con el relato **en el que no debe indicar nombre alguno de la participante para garantizar el anonimato del mismo,**
 - b. Un segundo documento, a modo de portada, donde debe constar: título, nombre y apellidos del autor/a
 - c. Formulario oficial de solicitud de participación, debidamente cumplimentado y una fotocopia del DNI o Pasaporte en vigor con datos de email y teléfono de contacto. (adjunto al final de este documento)

El correo electrónico habilitado para tal fin será el siguiente: gestion@anapal.es.

El asunto de este correo electrónico debe ser "I Certamen Literario "ILUSIONES".

6. **PLAZO DE PRESENTACIÓN:** El plazo de presentación de las obras finaliza el **5 de diciembre**, no admitiéndose a concurso ninguna obra presentada con posterioridad a esta fecha.
7. **PREMIOS:** Se establecen los siguientes premios*:
 - GANADOR – 2.000 euros
 - ACCÉSIT 1 – 500 euros
 - ACCÉSIT 2 -- 500 euros
 *Premios sujetos a las retenciones fiscales vigentes
8. **ENTREGA Y RECOGIDA DE PREMIOS:** La entrega de premios se realizará el 21 de diciembre, en lugar que se indicará en su momento. La recogida de estos premios deberán realizarla personalmente los ganadores, o a través de representación debidamente acreditada.
9. **DERECHOS DE EXPLOTACIÓN:** La organización del certamen literario se reserva los derechos de explotación sobre los trabajos premiados para realizar las acciones que considere oportunas para difundir las obras que resulten premiadas o finalistas en esta convocatoria. Se reserva la posibilidad de publicar los trabajos premiados y el resto de obras en edición impresa. El/la autor/a de los mismos conservarán en todo momento los derechos que confiere la legislación de propiedad intelectual. **Queda implícita la autorización de los/as autores/as de estas obras para la exhibición, difusión o publicación de la imagen o contenido de las mismas por cualquier medio que se estime.**
10. **INTERPRETACIÓN DE LAS BASES.** Las cuestiones no previstas en estas bases las resolverá el jurado según su libre criterio. La participación en este concurso supone la plena aceptación de las presentes bases.
11. **PROTECCIÓN DE DATOS.** De conformidad con lo dispuesto por la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de carácter personal, sus datos personales facilitados de forma voluntaria, pasarán a formar parte de un fichero responsabilidad de ANAPAL, siendo tratados y conservados para atender y gestionar el certamen y otras actividades informativas que promueve esta asociación. Para cualquier cuestión en materia de protección de datos, la persona interesada podrá realizar una consulta en la siguientes direcciones de correo electrónico: gestion@anapal.es

Contrata tu TiendaLoto Plus
y empieza a vender online.
¡Fácilmente!

tiendalotoplus

Tu Plataforma de Venta de Lotería Online



ASG
LOTERIAS

lotopoint 

cartelería digital

Ahorra tiempo y
gana control

¡Olvidate del papel con la cartelería digital
más avanzada y asequible!

LotoPoint muestra resultados siempre
actualizados de todos los juegos y botes
de SELAE, emite atractivos reclamos
audiovisuales, y se adapta a cualquier
establecimiento. ¡Imprescindible!



LotoPoint Tablet 10*
Medidas: 26 x 16,3 cm

LotoPoint Táctil 24*
Medidas: 57 x 35 x 5 cm

LotoPoint TV 43*
Medidas: 97 x 56 cm

¡Control total
desde tu móvil!

CÓDIGO
DESCUENTO
ASOCIADOS
ANAPAL 19
y consigue 10€
GRATIS
<https://ASG-bienda>

Precios cartelería digital

OFERTAS
2019

TÁCTIL 24*	Portalistas digital táctil 24* con listas oficiales de todos los juegos, voces, web, video y buscador de números.	499€ 590€
TV 43*	Cartelería digital con resultados de todos los juegos, botes en juego y carteles personalizados. Incluye voces.	699€ 825€
TABLET 10*	Muestra automáticamente los botes en juego, personalizable via web los carteles si se desea. ¡ideal en ventanilla!	175€ 195€

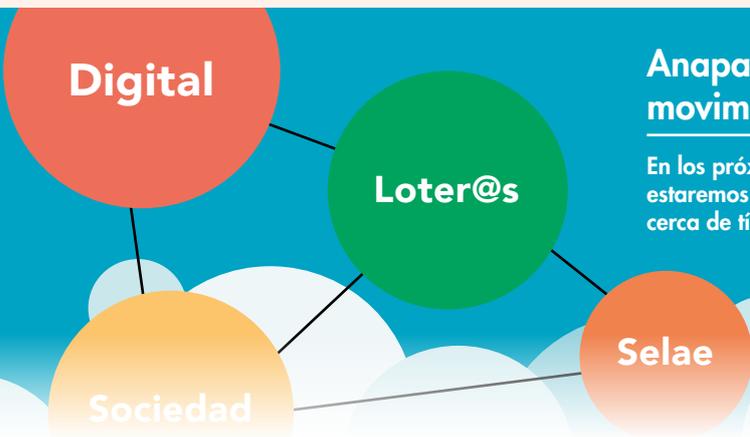
¡COMPRA LOTOPOINT TÁCTIL 24* + TV 43* y LLÉVATE GRATIS LA TABLET 10*!

ASG
LOTERIAS

91 571 67 90
<https://ASG.tienda>
comercial@asg.es

Los modelos pueden variar en función de la disponibilidad. Precios válidos salvo error tipográfico y sujetos a modificación sin previo aviso. Actualización automática por Internet, implica anualidad desde 90€+ IVA. Cuota única por punto de venta, no por número de carteles.

DIÁLOGOS 4.0


Digital
Loter@s**Sociedad****Selae**
**Anapal en
movimiento**

 En los próximos meses
estaremos más
cerca de tí


En el anterior Boletín os informábamos de la celebración de los **Diálogos 4.0** a lo largo de 2019 y 2020, después de haber llevado a cabo los encuentros de Zaragoza, Barcelona y Bilbao.

Ya estamos a final de año y aunque nos hemos tomado un descanso para hacer un lógico receso a causa de la campaña de navidad, hemos celebrado el acto central de estos **Diálogos 4.0** en Madrid, y no hemos querido finalizar el periplo de este año sin pasar por Santiago y València.

En total más de 700 loteras y loteros de toda España, asociados y no asociados a ANAPAL, han asistido a las diferentes convocatorias, llamados a asistir a unos eventos que consideramos dinámicos y de provecho, porque más allá de las "comisiones" existe otro mundo y, queramos o no, ese mundo está cambiando a pasos agigantados.

Las nuevas tecnologías han supuesto una revolución y no nos referimos sólo a la venta de lotería, no! Los hábitos de consumo de la población se van modificando, las campañas de marketing, el consumismo inmediato, la manera de relacionarse con muchos clientes, la forma en la que trabajan las entidades bancarias, la presión del juego privado y la facilidad para acceder a él, el juego responsable, la lucha contra el blanqueo de capitales... todo es un círculo o una cadena que va cambiando el panorama que conocíamos hasta ahora y, por supuesto, no podemos quedarnos ajenos mirando cómo vamos perdiendo valor de mercado. O cambiamos nuestra forma de pensar y nos adaptamos o seguramente muchos de nosotros perderemos cada día un poquito más.



Por todo esto decidimos recorrer España, parando en diferentes puntos con el objetivo de llegar al mayor número de administraciones de loterías. En cada parada os contamos lo que hace ANAPAL y un poco de historia de lo que ha hecho a lo largo de estos años, pero también os contamos todo en lo que ha trabajado la nueva junta desde principios de 2018.



Con un pequeño descanso y con la idea de dinamizar las reuniones, proponemos un pequeño juego en el que participar desde el móvil, para después pasar a la parte de la **digitalización y profesionalización**.

En el mes de septiembre celebramos en **Madrid** el acto central de estos Diálogos 4.0, haciéndolos coincidir con la Asamblea anual de ANAPAL. Este encuentro contó con la presencia del Presidente de SELAE, **Jesús Huerta** en el acto de clausura, donde expuso las líneas maestras de las actuaciones de SELAE desde su nombramiento. El Presidente puso en valor las aportaciones de ANAPAL en las mejoras establecidas en la gestión diaria de nuestros juegos e hizo hincapié en la importancia de la responsabilidad social de las loterías y apuestas del estado, centrándose en el juego responsable. Al celebrarse esta edición de los Diálogos 4.0 en una

ciudad a la que podrían acceder muchas administraciones, desde ANAPAL, ofrecimos un programa más amplio, con talleres formativos, intercambios de lotería, la mayor feria de empresas del sector celebrada hasta ahora en nuestro sector y una cena de hermandad.

También los actos de **Santiago** y **València** sirvieron para confirmar las sensaciones que hemos percibido el equipo de administradores de loterías que estamos impartiendo estos Diálogos, que no son ni más ni menos que las grandes ganas que tiene nuestro colectivo de compartir experiencias, recibir formación y entre todos afianzar la figura del administrador de lotería como el referente en la gestión de los juegos públicos y la necesidad de una asociación que articule todas esas necesidades y ahí siempre estará ANAPAL encabezando ese proyecto.

En **2020**, una vez finalizadas las campañas de Navidad 2019 y El Niño, **continuaremos con estos Diálogos 4.0** que nos llevarán hasta **Sevilla, Málaga y Valladolid** donde seguiremos debatiendo y construyendo, entre todos, nuestro futuro.

Jorge Anta. Director del Boletín

ENERO 2020



SOM	L	M	Mi	J	V	S	D
1			1	2	3	4	5
2	6	7	8	9	10	11	12
3	13	14	15	16	17	18	19
4	20	21	22	23	24	25	26
5	27	28	29	30	31		

NOTAS

FEBRERO 2020



SOM	L	M	Mi	J	V	S	D
5				1	2		
6	3	4	5	6	7	8	9
7	10	11	12	13	14	15	16
8	17	18	19	20	21	22	23
9	24	25	26	27	28	29	

NOTAS

MARZO 2020



SOM	L	M	Mi	J	V	S	D
9							1
10	2	3	4	5	6	7	8
11	9	10	11	12	13	14	15
12	16	17	18	19	20	21	22
13/14	23/30	24/31	25	26	27	28	29

NOTAS

ABRIL 2020



SOM	L	M	Mi	J	V	S	D
14			1	2	3	4	5
15	6	7	8	9	10	11	12
16	13	14	15	16	17	18	19
17	20	21	22	23	24	25	26
18	27	28	29	30			

NOTAS

MAYO 2020



SOM	L	M	Mi	J	V	S	D
18					1	2	3
19	4	5	6	7	8	9	10
20	11	12	13	14	15	16	17
21	18	19	20	21	22	23	24
22	25	26	27	28	29	30	31

NOTAS

JUNIO 2020



SOM	L	M	Mi	J	V	S	D
23	1	2	3	4	5	6	7
24	8	9	10	11	12	13	14
25	15	16	17	18	19	20	21
26	22	23	24	25	26	27	28
27	29	30					

NOTAS



JULIO 2020

SM	L	M	Mi	J	V	S	D
27			1	2	3	4	5
28	6	7	8	9	10	11	12
29	13	14	15	16	17	18	19
30	20	21	22	23	24	25	26
31	27	28	29	30	31		

NOTAS



AGOSTO 2020

SM	L	M	Mi	J	V	S	D
31						1	2
32	3	4	5	6	7	8	9
33	10	11	12	13	14	15	16
34	17	18	19	20	21	22	23
35 / 36	24 / 31	25	26	27	28	29	30

NOTAS



SEPTIEMBRE 2020

SM	L	M	Mi	J	V	S	D
36			1	2	3	4	5
37	7	8	9	10	11	12	13
38	14	15	16	17	18	19	20
39	21	22	23	24	25	26	27
40	28	29	30				

NOTAS



OCTUBRE 2020

SM	L	M	Mi	J	V	S	D
40				1	2	3	4
41	5	6	7	8	9	10	11
42	12	13	14	15	16	17	18
43	19	20	21	22	23	24	25
44	26	27	28	29	30	31	

NOTAS



NOVIEMBRE 2020

SM	L	M	Mi	J	V	S	D
44							1
45	2	3	4	5	6	7	8
46	9	10	11	12	13	14	15
47	16	17	18	19	20	21	22
48 / 49	23 / 30	24	25	26	27	28	29

NOTAS



DICIEMBRE 2020

SM	L	M	Mi	J	V	S	D
49			1	2	3	4	5
50	7	8	9	10	11	12	13
51	14	15	16	17	18	19	20
52	21	22	23	24	25	26	27
53	28	29	30	31			

NOTAS

Anapal 963 547 933

Axa loteros 918 070 035

Tap fijo 913 489 100



agrupación nacional de asociaciones
provinciales de administradores de loterías

Distribución y ventas 915 962 529 / 30 / 31

Anulados 915 962 322

Red de ventas 915 962 455



LAPIZZERO.com

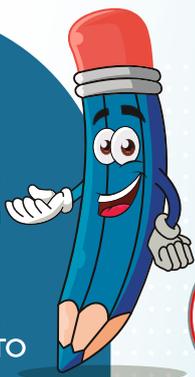
PRODUCTOS PUBLICITARIOS QUE PROMOCIONAN ¡Tu punto de venta!

PRESUPUESTOS ¡A MEDIDA!
• personalizados •

info@lapizzero.com

968 119 984
671 577 960

f @ @lapizzeroPTO



Sobres
Auténticos de lapizzero
Plastificado
(opcional)



* **Bolígrafo 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

Traslot 102

Expertos en Traspasos de Loterías

Traspasos

Cesiones

Asesoramiento

Traslados



10% de descuento para asociados

www.traslot102.com

comercial@traslot102.com • 915 722 335 | 605 499 601
C/ Poeta Joan Maragall N° 60, 2º 28020 Madrid

Síguenos en:   

Un paso atrás

Sería injusto no reconocer las mejoras conseguidas en el último año y medio en determinadas cuestiones dependientes de la Dirección de Desarrollo de Negocio de SELAE. Las mejoras conseguidas en la gestión del Sorteo de Navidad son palpables, y si hay algo en común entre ellas, es que se han establecido después de un proceso participativo en la toma de decisiones.

Al cierre de la edición de este Boletín, se nos comunica una decisión que rompe peligrosamente con esta dinámica. Se publica el calendario de sorteos de Lotería Nacional de los sábados del segundo trimestre de 2020 y vemos que todos los sorteos extraordinarios tienen un precio de 15€ el décimo, lo que supone que en el primer semestre de ese año tan solo hay un sorteo de 12€.

Este cambio es de tal envergadura, que debería haber sido consultado y tratado con las asociaciones representativas. Más allá del precio del décimo, nos preocupa el programa de premios que históricamente tienen los sorteos de ese importe. Gracias a las aportaciones de ANAPAL, se corrigieron los programas de premios de Lotería Nacional de los jueves y sábados en los que se potenciaba un premio millonario a costa de un amplio programa con pedreas que son la esencia de la Lotería Nacional.

La vuelta atrás en este principio, el de que la Lotería Nacional no es un "juego activo" y no debe competir con ellos en el programa de premios, nos puede llevar a los años de hundimiento de este juego. Además contradice la política emprendida por SELAE en defensa del juego solidario y con premios de reparto para solucionar los problemas del día a día.

Sentémonos urgentemente y debatamos el programa de premios del segundo semestre del 2020 y entre todos busquemos el equilibrio entre el precio del décimo y un programa de premios que sea atractivo para el jugador y sea consecuente con la esencia de la Lotería Nacional.

Josep Manuel Iborra Chiquillo
Admon. Lotería nº39 de València
Presidente de Anapal
presidente@anapal.es



¡YA LLEGA EL SORTEO DE NAVIDAD!

Recuerdo que cuando comencé a trabajar con mi padre en la administración, allá por verano de 2002, todo era familiar pero nuevo, nunca me había preocupado de cuánto se ganaba realmente en una administración de loterías, además durante unos meses mantenía mi otro trabajo estando pluriempleado.

Lo principal para mi por aquel entonces, era aprender toda la metodología de trabajo y conocer a los clientes, el tema de la economía era más una cuestión de mi padre.

Al poco tiempo llegó la noticia de una subida de comisiones y la verdad que mejoraba mucho las que había en ese momento. Mi padre me consultó, pues plantearon la opción de acogerte a la subida voluntariamente durante un tiempo, o mantener la vigentes, hasta que fue inminente para todos. Echamos números y nos acogimos cuanto antes.

Sin embargo, la venta lotería de Navidad quedaba con una comisión inferior al resto de los juegos que se comercializaban, yo nunca entendí esto y nunca lo entenderé!, ¿porque un producto igual a otros, pero que por ende provoca más gastos y trabajo extra, nos lo comisionan con menos margen?

VENDEMOS EL MISMO PRODUCTO PERO CON PENALIZACIÓN

La Lotería Nacional de los sorteos de los jueves, de los sábados, los especiales y los extraordinarios, incluido el de "El Niño" al 6%, el sorteo de Navidad al 4%...

Es cierto que hay unas cuantas administraciones que venden una barbaridad de millones de euros de lotería de navidad, otras tantas administraciones, que por diferentes motivos, como puede ser su ubicación, si venden mucho en ventanilla, aunque no sea una barbaridad, pero creo

que la mayoría de administraciones no estamos en esa situación, y es que hay que hacer filigranas para conseguir y mantener un volumen de venta de lotería de navidad aceptable. Pero seguimos percibiendo un 2% menos que cualquier sorteo de Lotería Nacional.

En zonas como la mía, por supuesto hay que salir del bunker a repartir y cobrar lotería en cuantos más establecimientos mejor, que generosamente venden en sus locales siguiendo usos y costumbres, sean bares, cafeterías, restaurantes y hoteles. Por otro lado, a las múltiples entidades sociales, deportivas, culturales, etc... tienes que abonarles, como incentivo, la factura de la imprenta de las participaciones que emiten. Y luego están las empresas, que poco más y hay que gestionarles el cobro y reparto de décimos a los trabajadores... Ya no hablemos de la conciliación familiar, porque cuantos días tienen 10, 12, 14 horas de trabajo, repartiendo a cualquier hora del día... Para más inri, hay que ir caminando o corriendo porque si vas en un transporte no puedes deducirte los gastos, pues la AEAT, considera que en nuestra actividad no necesitas un vehículo para desarrollar parte del trabajo!

Y no es, que yo me queje del trabajo, porque además los gallegos tenemos familia de trabajadores incansables, pero después de 18 navidades, incluyendo la campaña de navidad en la que estamos inmersos, sigo sin comprender, que una lotería que llega igual que las otras que nos comisionan al 6%, hay que abrirla y consignarla de la misma manera, sellarla por detrás, los décimos se cortan igual, etc.,



es decir, es la misma metodología.... pues nos la comisionan al 4%, me pregunto, es porque como se vende durante 6 meses y se vende más cantidad, los que nos pagan entienden que es suficiente?

LOS GASTOS SUBEN LOS BENEFICIOS NO

Volviendo a mis recuerdos de 2002, miro al 2007, año en el que me convertí en titular de la administración de loterías, por aquel entonces, tranquilamente soportada un 10 % menos de gastos de explotación y a mayores cabe destacar dos sucesos importantísimos:

- La venta de lotería navidad va absorbiendo año a año al resto de ventas, suponiendo cada vez un porcentaje más alto en la facturación global de la administración. En los últimos 20 años ha pasado de ser el 35%, a ser el 54% de las ventas de Lotería Nacional.
- A mediados del año 2010, los receptores mixtos comienzan a comercializar lotería, pasando de ser 4.000 puntos de venta a 10.000 a competir.
- La entrada en el mercado del juego de nuevos operadores y de juegos altamente adictivos.

En resumidas cuentas, es difícil considerar justo, que por el mismo producto, que como mínimo supone el mismo trabajo y los mismos costes para su comercialización, el beneficio sea casi la mitad...

QUE BUENAS CIFRAS!

Leyendo, estos días, una noticia publicada en el diario expansión, veo que la vecina FDJ prevé unos ingresos de 1900 millones de euros y un EBITDA de 325 millones.

El EBITDA es un indicador financiero, acrónimo del inglés earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization (beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones), es decir, el beneficio bruto de explotación calculado antes de la deducibilidad de los gastos financieros.

Pues bien, echando mano de la memoria de Selae, compruebo que esas cifras para el año 2018 han sido de 9.000 millones de euros y un EBITDA de 2.372 millones de euros. Vaya pasada pienso yo, por ello la lotería española es la mejor del mundo no?

Ante esta información, me paro a echar cuentas y compruebo cuantos millones de euros de lotería de navidad se han vendido en 2018, 2.800 millones de lotería de navidad, vaya cifra, sobre todo teniendo en cuenta que la mayor parte de esa cifra es comercializada por las administraciones de loterías. Las cuentas son fáciles, aplicando un 2%, diferencia entre la comisión de todos los sorteos de lotería nacional frente al sorteo de navidad, me salen 56 millones de euros.

OXÍGENO

Cincuenta y seis millones de euros! Repartidos en toda la red..., a muchos los quitaría de un apuro, a otros tantos, les haría recuperar la ilusión por vender al máximo en este mercado ya maduro, otros verían com-

pensados la asunción de la subida de los costes de explotación que llevamos sufriendo desde el año 2004.

Cabe pensar que es fácil de decir, pero para el que paga siempre es mucho y para el que cobra poco, pero se podrían buscar fórmulas.

Tal vez si en lugar de repartir 1 millón de euros cada martes y viernes, se repartieran 500.000 euros, pues al cabo de un año resultarían 52 millones de ahorro, que hubieran podido destinarse a esa injusticia en la comisión de la venta de lotería de navidad. Desde mi punto de vista, ese millón repartido los martes no ha aupado las ventas de Euromillones de manera significativa, ¿hubiera causado el mismo efecto medio millón? Ahora es tarde!

Seguramente, con voluntad del pagador, se encontraría la fórmula más adecuada.

En definitiva, solventar esa injusticia, y equiparar la comisión percibida por la venta de lotería del sorteo de navidad con la venta del resto de sorteos, a priori, parece un gran esfuerzo para los pagadores, pero personalmente opino que contribuiría enormemente a mejorar y subir las ventas, tanto de lotería de navidad como del resto de productos que Selae comercializa a través de las administraciones de loterías, sin perder de vista, que una parte de ese dinero, volvería de nuevo en el estado en forma de tributos, bien sea a través del IRPF o del Impuesto de sociedades.

Jorge Anta

Admon. Lotería nº2 de Ourense
Director Boletín
boletin@anapal.es

LOTERÍA DE NAVIDAD ESTRENA CONCEPTO EN SU NUEVA CAMPAÑA 'EL SORTEO QUE NOS UNE'



Cuatro historias que nos demuestran que cuando compartes un décimo, compartes mucho más.

Madrid, 14 de noviembre de 2019. Loterías y Apuestas del Estado ha presentado hoy su nueva campaña para el Sorteo Extraordinario de Navidad, titulada "#UnidosPorUnDécimo".



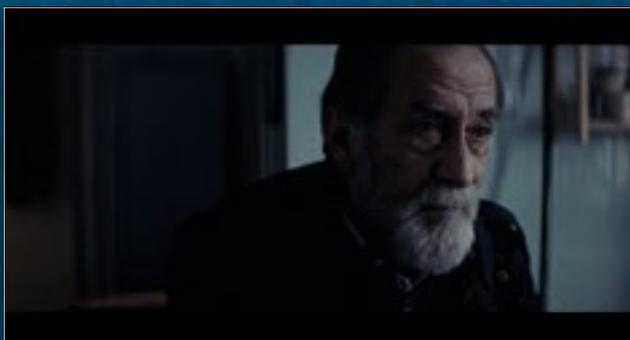
Cuando compramos la **Lotería de Navidad** lo hacemos con la familia, con amigos, con compañeros de trabajo... y el hecho de compartir un décimo hace que reforcemos ese vínculo con las personas más importantes en nuestra vida. Porque no solo estás compartiendo la posibilidad de ganar un premio, con este décimo estás diciendo "te quiero", "bienvenido a la familia", "me importas", ...

UN NUEVO MENSAJE



La campaña **#UnidosPorUnDécimo** nos presenta cuatro historias diferentes en las que se representan situaciones reales con las que el público se podrá identificar. Cuatro historias que podrían pasar en cualquier lugar de nuestro país y a cualquiera de nuestras familias, y que nos presentan de manera realista y con toques emocionales y de humor, la singularidad de un sorteo arraigado en la sociedad española.

En todas ellas veremos cómo el décimo cobra un significado especial al compartirlo con alguien, consiguiendo unir aun más a esas personas.



UNA CAMPAÑA DIFERENTE



Este año, la comunicación de la Lotería de Navidad abandona el formato de cortometraje de años anteriores, para volver a estructurar la campaña en anuncios de 90 y 60 segundos, que permiten mostrar la variedad de situaciones que se generan alrededor de un décimo y de la gente que lo comparte. **Se trata de 4 spots con 4 historias diferentes que iremos descubriendo en televisión cada semana de campaña.**

La agencia de publicidad **Contrapunto BBDO**, que ya realizó la campaña del año anterior, ha sido la encargada de desarrollar este año el cambio de concepto y toda la nueva comunicación.

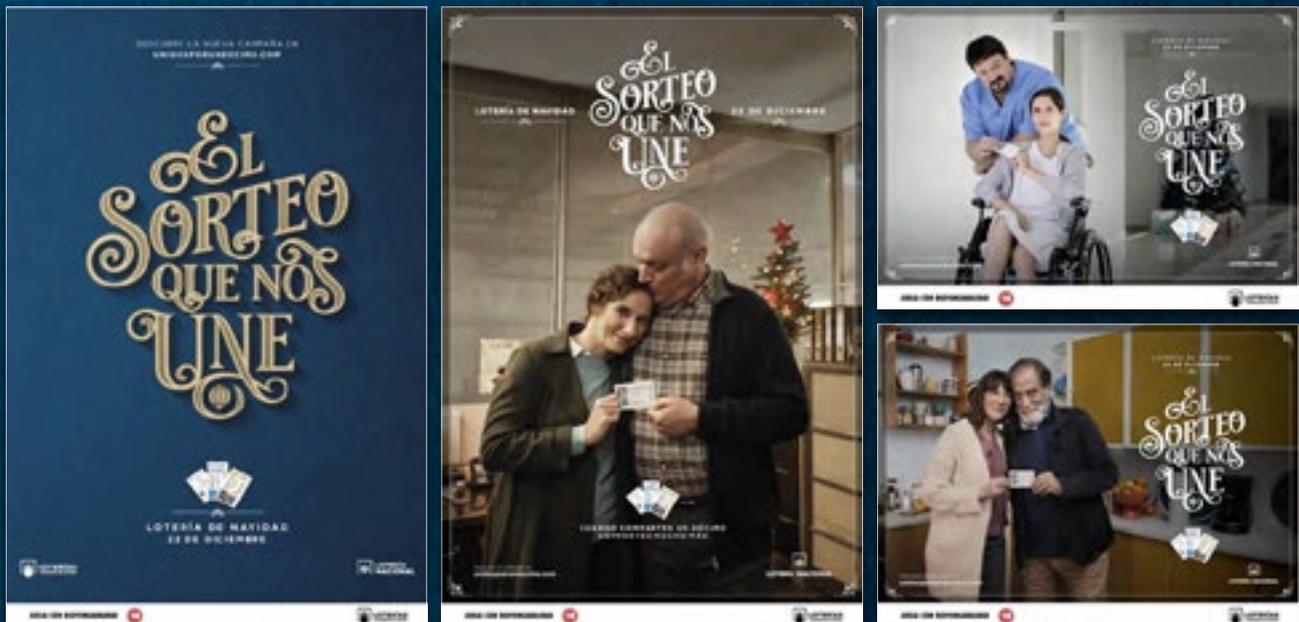
Para la producción de los spots se ha contado con la productora **Pueblo Films** y con actores con una gran trayectoria como Ramón Barea, Lorena López Borial, María Morales (nominada a los Premios Goya), Juan Manuel Lara, Bárbara Santacruz, Edgar Costas, Mauro Muñiz, Natalia Hernández y Diego Olivares.

PRESENCIA EN TODOS LOS MEDIOS



Durante cinco semanas iremos viendo diferentes piezas en todos los medios: televisión, cine, online, prensa, exterior y radio. En todos ellos habrá diferentes creatividades que se adaptarán tanto al medio como al momento de la campaña.

Además, en los puntos de venta de Loterías lucen ya materiales de visibilidad.



HISTORIAS EN EL MUNDO DIGITAL



Para ampliar el alcance de la campaña, animaremos a la gente a contarnos la historia de por qué comparten sus décimos utilizando el hashtag de la campaña **#UnidosPorUnDécimo**. Así haremos que la campaña se extienda de forma orgánica por las Redes Sociales.

Además, en la web **unidosporundecimo.com** podrán ver la versión de 90" de todos los spots o ampliar su experiencia con el making of y material inédito.

Rescatamos un artículo publicado en el diario "La Región", escrito por un profesor de Bachillerato del IES As Lagoas, texto escrito originalmente escrito en gallego y traducido al castellano con las oportunas correcciones del autor.

<https://www.laregion.es/opinion/afonso-vazquez-monxardin/o-xogo-e-o-xugo/20191019082240900677.html>

≡ **La Región** OPINIÓN | O xogo e o xugo

El juego y el yugo



**Afonso
Vázquez-
Monxardín**

19/OCT./19

La primera vez que vi una máquina de apostar dinero quedé sorprendido. Fue en Exeter, en Inglaterra, en 1974. Estaba allí en un curso de inglés con Mari Clara Silva y, de vez en cuando, entrábamos, a escondidas -éramos muy jovencitos- en algún local, pub o similar, donde había dos clases de máquinas que llamaremos en gallego "papacartos" e inventamos así un neologismo para "tragaperras, pues ahora lo de las "perras", chicas o gordas, los jóvenes ya no lo entienden, como tampoco su correspondiente gallego, "cans" o "cadelas". Piensan en dálmatas y caniches. Ya ni en "cans de palleiro". En fin, volvamos a aquel pub, oscuro y de madera, de Exeter.

La primera de las máquinas tenía una rendija en la cima y caían monedas golpeando en hierros a una bandeja donde había otras muchas monedas que eran empujadas lentamente por una barra de metal que iba hacia delante y atrás, y hacía caer algunas, de vez en cuando, fuera de la máquina como premio para el jugador. La mayoría iban, claro, para dentro, pero lo poco que echaba fuera despertaba la codicia de los que miraban. No sé si las habrá hoy en las salas de juego de España, porque la verdad es que no entro en una desde hace tres o cuatro décadas y me da pereza mirar. Las otras máquinas eran más convencionales. Llegaba con meter una moneda y giraban unos discos con figura geométricas, números siete, limones y no sé qué más. A veces "cagaba" algo y soltaba unas monedas. Pero no me gustó la experiencia. Supongo que perdería algo, no me acuerdo, pero en cualquier caso me pareció aburrido y tramposo.

Y señalo lo de Exeter porque aquí, la dictadura de Franco, entre otras cosas, paternalista hasta el final, pensaba que debía decidir la moral y usos y costumbres de las personas. Así, por ejemplo, con la censura decían que cuidaban que en las novelas no incluyesen pasajes viciosos o inadecuados, ni autorizaban películas como "El último tango en París"; y, de paso, favorecieron el turismo al sur de Francia o a Portugal post revolucionario. Y dentro de esta gestión moral, a veces, pocas, acertaba: la prohibición del juego, por ejemplo. El único que se podía beneficiar de la codicia e ilusión de hacerse rico por el atajo, era el Estado a través de la lotería nacional y las quinielas.

Ahora, las nuevas adicciones tecnológicas -vemos a los jóvenes enganchados a sus móviles- tienen una deriva que arruina: el juego. Se convierte el juego en un yugo para ciertos sectores sociales. Si miramos la distribución de las casas de apuestas en las grandes ciudades, las veremos sobre todo en los barrios obreros: el paro, la falta de hábitos de ocio activo o consumo cultural junto con la indecente y machacona publicidad asociada a la imagen de exitosos futbolistas o personajes como Sobera y otros, con actuaciones tan amorales como conocidas, son clave en su éxito. A peor situación económica y menor formación, más búsqueda desesperada del atajo. Es una indecencia aprovecharse de la gente. Por mi parte, ya me pueden acusar de lo que quieran, pero me gustaría ver como se prohibían las máquinas de juego en los bares, todas las casas de apuestas, cerca y lejos de los colegios, el "juego online" y toda esta vergüenza corrosiva de la vida de los más débiles. Dejaría quinielas y loterías... porque algo toca, o a la gente o al Estado. Que no es lo mismo pero tampoco es malo. Al menos va para todos.

El título original "O xogo e o xugo" es, evidentemente, un juego de palabras gallegas que al traducir, pierde algo.

DESCUBRE LA NUEVA CAMPAÑA EN
UNIDOSPORUNDECIMO.COM



EL SORTEO QUE NOS UNE



LOTERÍA DE NAVIDAD
22 DE DICIEMBRE

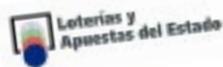


LOTERÍA NACIONAL

JUEGA CON RESPONSABILIDAD



LOTERÍAS
Y APUESTAS DEL ESTADO



ATENCIÓN A LOS CLIENTES

Estimados colaboradores,

La afluencia de público en estos días a los puntos de venta se incrementa significativamente por la cercanía del Sorteo Extraordinario de Navidad. Es un período con gran trascendencia para poder incrementar o fidelizar posibles clientes. Una buena experiencia de compra hará posible la consecución de los dos objetivos anteriores.

Una buena experiencia de compra se tiene en locales bien iluminados, con exteriores resplandecientes, con la identidad corporativa interior y exterior bien mantenida y correctamente instalada, con la información fácil de consumir y por supuesto, con un trato personalizado hacia los clientes, ofreciendo ayuda y recomendaciones por parte del vendedor.

Es por todo lo anterior que os animamos tengáis en cuenta estas medidas en el mantenimiento de vuestros locales así como en la atención de los clientes.

Madrid, 28 de noviembre de 2019

SUBDIRECCIÓN DE RED DE VENTA



Sociedad Estatal Loterías y Apuestas del Estado, S.M.E.
C/ Poeta Joan Maragall, 53 - 28020 Madrid - Teléfono 900 11 23 13.
Inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, al T.28078, F. 202; S. 8ª H. M-5



ATENCIÓN A LOS CLIENTES

Estimado compañero:

Como bien sabes, encaramos ya el tramo final de la venta del Sorteo de Navidad. Son unos momentos donde hay una gran afluencia de público en nuestros locales y eso nos permite incrementar y fidelizar a nuestros clientes, tal y como lo vienes realizando durante todo el año. Sabemos que a estas alturas comenzamos a estar cansados después de más de seis meses trabajando de forma profesional e incesante este sorteo, al tiempo que no bajamos la guardia en la gestión de los restantes juegos. Seguro que son muchos los kilómetros recorridos y los litros de gasolina gastados repartiendo la Lotería de Navidad, así como muchas las horas que, con la persiana bajada, estás intentando cuadrar los cuentas o buscando ese número que no tenemos, pero que algún compañero nos puede proporcionar para que puedas satisfacer a ese cliente que te lo pide.

Tal vez echas de menos, y nosotros también, esos cursos de formación que organizados por SELAE e impartidos por las Delegaciones Comerciales nos ayudasen a conseguir que la experiencia de compra de nuestros clientes fuera mejor. Esos cursos de formación que nos ayudasen a establecer estrategias de ventas y marketing que hicieran que las ventas fueran en aumento.

Por todo eso desde ANAPAL, asociación dirigida en su totalidad por administradores de loterías como tú, queremos que sepas que estamos contigo y te transmitimos nuestra fuerza para que con tu trabajo y esfuerzo sigamos siendo la red de ventas más profesional del mundo.

Gracias por tu profesionalidad, ahora y siempre. Gracias por dar lo mejor de tí durante los 365 días del año, cuando en nuestros locales hay gente y cuando no la hay. Gracias por demostrar cada minuto que eres profesional. Gracias.





Comunicación con SELAE

Comunica todas las operaciones de Lotería desde **TÍLDE**. Haz la Devolución con nuestro software y libera el terminal de SELAE para otras tareas.



Venta Telefónica

TÍLDE atenderá el teléfono por ti. Prueba nuestra asistente telefónica **MaTÍLDE**, llama al **951 139 674** y haz la prueba.



Venta WEB de Lotería

Te diseñamos a medida tu web para vender lotería. Controla desde **TÍLDE** los pedidos y la lotería de tu web. Visita www.comprarloteria.info para más información.



Control Total

Lleva todo el control de tu administración con **TÍLDE**. Ventas, pagos, deudas, abonados, vendedores y mucho más.



Peñas y Participaciones

Nueva gestión de peñas y participaciones integradas con **TÍLDE**.



951 139 600



loteriestilde.es



info@loteriestilde.es

TÍLDE

TODO BAJO CONTROL

Pruébalo Gratis

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**?

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

“EL BUZÓN DEL PÁNICO”

Intentar en un pequeño artículo resumir todo el asunto del incremento patrimonial de las SLU, no es fácil.

Todo esto empieza cuando Selae decide que pasemos de la Concesión Administrativa a los Contratos Mercantiles actuales, y la forma de acceso a los mismos.

Los que pasamos directamente de concesión a contrato (S.L.U) se hizo tal y como nos dijeron desde la Presidencia del Selae de entonces, se nos dijo que era a “coste cero” y todos lo creímos y ellos mismos también (Selae), en este asunto pongo mi mano en el fuego por los responsables del Selae de entonces, de que honradamente ellos lo creían que eso era así.

Para el lector que no sepa de qué va este asunto, las sanciones de la Agencia Tributaria oscilaban desde los 60.000€ a más de 200.000€, de media, alguna pasaba de los 400.000€, esto para muchas familias representó la ruina o casi, hipotecar todo, y aun así los hay que no llegaron, hay casos de poner el despacho en venta para pagar por algo injusto e incluso llegó a mis oídos un caso de tentativa de suicidio, creo que queda claro que este asunto por lo menos para el que redacta este artículo es de los más graves ocurridos en los últimos decenios en el sector.

Pasó un par de años escasos desde la firma de los nuevos contratos, y salta la primera noticia de una inspección en Andalucía, creo que fue en Málaga o Cádiz. Al principio se entendió que era una inspección normal, pero no, según la Agencia Tributaria y los inspectores que la hicieron entendían que ese cambio de concesión a SLU, reportaba un incremento patrimonial, y empezó el desmadre, pues la propia A. Tributaria no sabía cómo valorar una Administración de Loterías, pues nunca antes se había realizado, desde hacer una comparativa con un despacho de farmacia, estanco, en definitiva un despropósito fiscal.

Por fin la A. Tributaria encuentra un cauce para valorar un despacho de lotería, que es el baremo de las que las agencias de compra venta de despachos hacen para sus clientes, algo entre particulares y con una objetividad muy dudosa fiscalmente, pero este método es el que finalmente queda para la A. Tributaria, asunto este que más tarde ha tenido “detalles” en el propio ámbito de la A.T.

Pero que nadie piense que el esperpento fiscal termina en lo anterior, luego resulta que cada inspector tiene un baremo o índice corrector a su voluntad, que además cada autonomía es diferente, aparte queda el auténtico mercado Persa con los propios inspectores, si la gente admitía que eran culpables les bajaban la sanción, vamos auténticamente si no fuera por la gravedad para los **acusados injustamente** de fraude fiscal, sería de película de los hermanos Marx, o lo que muchos pensaban en coger la “recortada” y liarse a tiros, no era para menos.

Lo lógico hubiera sido que esto que fue promovido desde el propio Selae (Estado), el cambio desde concesión a mercantil, pues que ayudarán, mover hilos, en definitiva se pondrían de parte de una parte importante de su “querida Red de Ventas”, PUES NO, vergüenza propia y ajena, la actitud del Selae y su regidora por entonces, ponerse de perfil fue poco, nos dejaron tirados como apestados, no sigo con más adjetivos por aquello de las formas y la educación. Nos dejaron solos en manos de una hambrienta Agencia Tributaria, que nos ha tratado como auténticos delincuentes, a nosotros que lo único que hemos hecho y hacemos es trabajar y trabajar honradamente, para nuestras familias y que los recursos del estado fueran y sean mayores cada día.

En todo este periplo de años, desde el 2013 a hoy, que sale la primera sentencia del TEAC, que da como favorable las tesis iniciales del propio Selae, así como las tesis de los numerosos despachos de abogados expertos en fiscalidad, si exceptuamos a los Inspectores de la A.Tributaria y se da por terminado este auténtico drama vivido por este gremio.

Ya nunca más miraremos el buzón por si llega esa maldita carta de la Agencia Tributaria.

Otro daño producido por este esperpento, es el daño entre las personas, las acusaciones de que esta asociación no hacía nada, y que era la culpable de esto, al final han quedado en eso en falsas acusaciones, se llegó a decir que si estábamos en connivencia con la A. Tributaria para venganzas personales, se acusó al despacho que lleva los asuntos de Anapal de todo, yo ahora les diría..... mejor no, en su conciencia queda, pues cuando a uno le cae un palo de 90.00€ es lógico que busque culpables, espero que recapaciten y vean que aunque en un principio y no me duelen prendas en decirlo, Anapal no estuvo muy acertada, después ya se empezaron a tomar y adoptar soluciones dependiendo de cada caso, y nuestro bufete ha trabajado por el bien del colectivo, como ha hecho siempre. Ahora solo queda que aquellos que pagaron injustamente puedan recuperar lo pagado.

Solo me queda agradecer a las personas que se han volcado en poner algo de luz y esperanza en este penoso asunto. Lo hago sin guardar orden, pues todos han colaborado en la medida de sus fuerzas.

Personalizo desde mi visión personal en varios compañeros y grupos de Facebook:

Dº Tomás Pérez, grupo La Ranita.

Dº Txema Montes, grupo Entreloteros

Dª Paloma de Marco asociación Pidal.

Dª Helena de la Cámara, la que su magnífico bufete de abogados puso fin a todo esto.

Asimismo sería injusto si no hiciera una mención especial a dos de los mejores bufetes especializados en Loterías, que se han dejado la piel y más, en defensa del colectivo.

Bufete Hedilla abogados.

Bufete Dª Concha Aporta.

Como a los funcionarios del propio Selae, que en la medida de sus posibilidades y me consta que alguno se la jugó en este asunto.

Y claro está a mi asociación Anapal y su junta Directiva.

Pues eso que dije antes "ya no volveremos a mirar el buzón con pánico".



José Luís Sánchez Puente

Admón. Loterías nº 219. Madrid

Vicepresidente de Anapal

vicepresidente@anapal.es

Sobres para Décimos de Lotería

Publicite su administración





precios especiales
para los asociados
de Anapal

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

No das un premio

Quién no oyó esta frase, “no das un premio”, “no das un número” “eres gafe”... pues vale, sí lo reconozco que la última vez que vendí un premio gordo fue hace once años, un quinto de navidad. Es más, he perdido un cliente precisamente porque “no le tocaba nada”, así que cambió de administración a ver si así podría rascar algún premio (no sé qué fue de ese señor, espero que el otro administrador le haya dado más suerte). Siempre se quejan, si no les toca porque nunca tienen nada, si les toca porque sólo le toca el reintegro y “no salgo de ahí”, y si les toca algo más gordo...

si les toca algo más gordo se quejan porque “si hubiera acertado otro más, tendría mil y pico euros más”.

Y es que son bastantes los clientes que nos echan la culpa de “que no les toca nada”, pero luego cuando la fortuna llama a su puerta se olvidan prácticamente de uno. Eso pasa con las promesas de “si me toca algo, te regalo...” A mí me tienen ofrecido de todo: comidas, viajes, cruceros... yo siempre les contesto lo mismo: si te toca, cuidas de mis hijos un fin de semana y yo me voy de fiesta.

Pues en La Felguera dicen las malas lenguas que yo soy gafe, no sé si lo dirán por aquel cliente que viene todos los sábados a ha-

cer una bono loto hasta que un día tuvo que hacer un recado y fue a echarla en otra administración... le tocaron unos tres mil euros.

Algún día sabré qué es eso de “dar el gordo”, pero mientras tanto cuando un cliente me diga eso de “no me das un premio” les regalo una de mis mejores sonrisas y les contesto “el premio es verme a mí”.



Elsa Elena Junquera

Admón. Loterías núm. 1 La Felguera.
Asociada Anapal

Sin unión no hay fuerza

Como sabéis se están llevando a cabo los diálogos 4.0 en diferentes puntos de nuestra geografía. El pasado 28 de septiembre se ha celebrado en mi tierra, Galicia!! La tierra de las meigas.. 😊

Santiago de Compostela ha sido el lugar donde nos hemos dado cita gratamente un montón de compañeros de diferentes puntos de la comunidad gallega e incluso asturiana.

Un evento llevado a cabo por compañeros como tu y yo y en la que han dado cabida tanto a socios como no socios de la asociación, para plantear temas interesantes que pasan desapercibidos ante

nuestros ojos y que actualmente son necesarios para nuestro día a día si queremos ser competitivos en el mundo que nos rodea actualmente.

La exposición de estos temas nos ayudan a analizar y reflexionar hacia dónde vamos en un sector que ha cambiado tanto en los últimos años y cada vez más informatizado.

Una tarde divertida y amena, donde hemos tenido tiempo para echar unas risas, intercambiar experiencias y compartir inquietudes entre compañeros; compañeros conocidos y otros que hemos tenido oportunidad de conocer.

En resumen, muy agradecida a estos compañeros por la buena organización, y como sabemos, por esa gran labor que hay por detrás y que muchas veces no se ve.

En un sector tan falto de unión como el nuestro, os animo a hacer este tipo de eventos tan positivos anualmente, porque sin unión no hay fuerza.



Cris Allo

Admón. Loterías núm. 1 de A Illa de Arousa.
Asociada Anapal

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

FERRIMAX

KRICN®
PARTICIPACIÓN SOCIAL SUARSA





20 años a vuestro lado CAMINEMOS JUNTOS AL FUTURO



Soluciones integrales para las administraciones de lotería.

☎ 965 80 71 16 ✉ info@grupo-jcm.com 🌐 www.grupo-jcm.com 📍 Pol. Ind. Bulla, C/ Desviadores, 16 03400 Villena (Alicante) - Spain



PROMOCIÓN SOCIOS DE ANAPAL

Pack 24" - 892,19 €
Tv LG 43" + Portalistas 24" + Tablet 10"

Pack 27" - 1.007,19 €
Tv LG 43" + Portalistas 27" + Tablet 10"

Promoción válida hasta fin de existencias.
Los precios no incluyen IVA.

DISPOSITIVO



Usted puede conseguir nuestro Dispositivo de Cartelería Digital, de forma gratuita y sin coste alguno, contratando el servicio de actualización automática de Resultados y Botes diarios en una cuota única anual de 150€ + IVA

Promoción válida hasta fin de existencias.

La importancia de ser asociado

El tema que nos ocupa es de vital importancia para nuestra supervivencia como administradores de lotería, hay dos frases en el refranero español a las que podemos acogernos "divide y vencerás", cosa que hasta la fecha han ejercido de cine las fuerzas contrarias a nuestros intereses y la que nos interesa "la unión hace la fuerza".

Está simple frase llevada a termino por la totalidad de las administraciones de lotería sería una fuerza imparable para ejercer nuestros derechos en estos duros momentos que atraviesa nuestra profesión... en tus manos está ...**asóciate**.

Muchos de vosotros ahora mismo podéis pensar, bah, esto no sirve para nada, 190€ que me ahorro, estos de las asociaciones muchas reuniones , mucho tiempo perdido, pero no consiguen nada, por cierto tiempo restado a sus negocios y tiempo restado a sus familias. Pero nada más lejos de la realidad, a día de hoy, si las asociaciones no hubiesen existido posiblemente la profesión de administrador de lotería tampoco existiría.

Hoy habría máquinas expendedoras en cualquier esquina, en cualquier local abierto al público. Véase que cada día se instalan más máquinas expendedoras de los paquetes de Amazon, los Amazon lockers.

A día de hoy aún nos queda una oportunidad pero todo ello pasa por asociarnos, la oportunidad de sobrevivir como profesión, la oportunidad de liderar una red de ventas del siglo XXI, la oportunidad de ser una fuerza imparable encima de una mesa de negociación, por tus derechos, por la dignidad de tu profesión, no esperes a que otros te saquen las castañas del fuego, involúcrate en la lucha por la supervivencia de tu negocio, lucha con los medios que ponen a tu disposición las asociaciones **..y hazte un favor, asóciate. Gracias**

Alfonso Robledo

Admón. Loterías núm. 53 de Zaragoza

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 facilitar este código. Sólo así podremos identificarlos

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.

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

boletin@anapal.es
Jorge Anta Fernández

Presidente Valencia y Castellón

elducdelasort@hotmail.com
Salvador Malonda Vidal

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

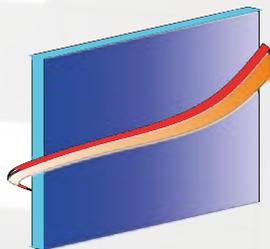
Representante Asturias

secretaria@anapal.es
Borja Muñiz Urteaga

Representante Andalucía

jglopezvocal11@anapal.es
Jose Gabriel López Carreño





ICA
INSTALACIONES
COMERCIALES ALMANSA

Apostamos por la seguridad para su negocio, cumpliendo la normativa de seguridad privada al 100%, con nuestros productos no solo gana en seguridad sino también en tranquilidad.



Una puerta se considera de seguridad cuando haya obtenido el nivel 3 o superior según la norma UNE-EN 1627:2011 y no otra anterior (derrogada), a través de un laboratorio homologado y un organismo certificador oficial (AENOR)

La novedosa chapa HEBS homologada y certificada como antibala BR2 nos permite blindar el recinto de caja, paredes y elementos opacos con total garantía.



Nos avalan 20 años de experiencia en el sector de la imagen corporativa de Loterías y Apuestas del Estado, trabajando en todo el territorio nacional.

PARA ASOCIADOS DE ANAPAL EN REFORMAS Y ARTICULOS DE NUESTRO CATALOGO

5% DE DESCUENTO

Tlf 967 343 500 móvil 652 808 394

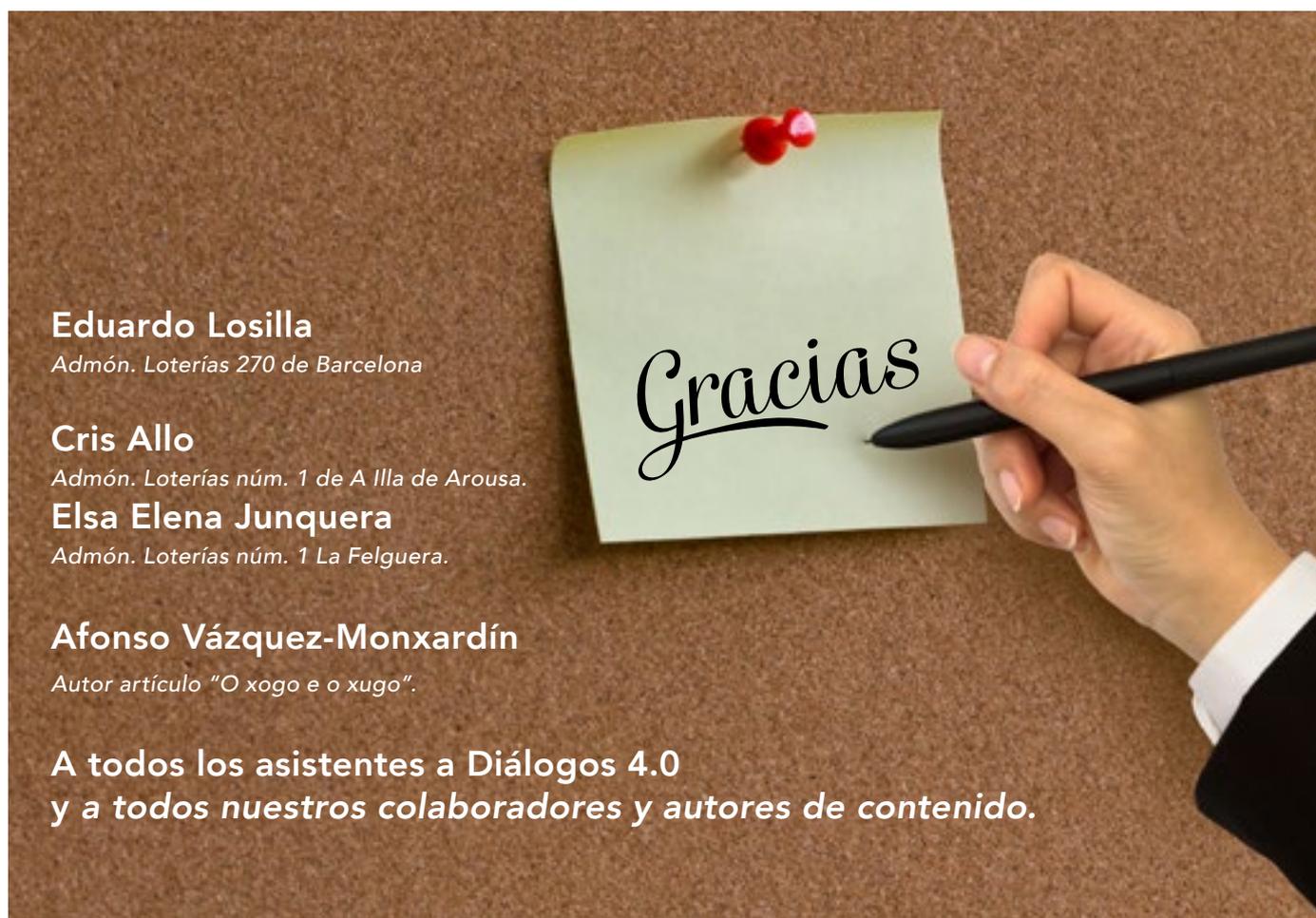
C/ Metalurgicos, 2 02640 Almansa (ALBACETE)

Delegacion comercial Andalucía: 628 124 852

www.imagen-ica.es email: info@imagen-ica.es

TRABAJAMOS CON PRIMERAS MARCAS





Eduardo Losilla

Admón. Loterías 270 de Barcelona

Cris Allo

Admón. Loterías núm. 1 de A Illa de Arousa.

Elsa Elena Junquera

Admón. Loterías núm. 1 La Felguera.

Afonso Vázquez-Monxardín

Autor artículo "O xogo e o xugo".

**A todos los asistentes a Diálogos 4.0
y a todos nuestros colaboradores y autores de contenido.**



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!

Busca tu número de la suerte

NÚMEROS DISPONIBLES (1111)

NÚMERO	PREMIO	TERMINAL	NÚMERO	PREMIO	TERMINAL
54221	100.000.000 €				

* NÚMEROS DISPONIBLES EN TERMINAL (1111)

NÚMERO	PREMIO	TERMINAL	NÚMERO	PREMIO	TERMINAL
02761	13.000.000 €		31751	2.100.000 €	
02791	35.000.000 €		31801	2.700.000 €	
02871	800.000 €		31841	15.000.000 €	

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)