

ANAPAL

AÑO 28 N° 85 Julio 2025

el boletín



Asamblea Nacional de ANAPAL 2025

Un encuentro para la gestión, la reivindicación y el futuro del canal físico

Editorial

Vamos a
contar
verdades

Actualidad

Avanza
el respaldo
político

La Protesta

Lotería
del verano,
¿dónde está?

gadmin®

VENDE LOTERÍA POR INTERNET CON LA MEJOR TECNOLOGÍA

Más de 20 años ayudando a Puntos de Venta como el tuyo



CON **IA+** DISPONIBLE
EN LOTERÍA NACIONAL Y JUEGOS ACTIVOS

Haz crecer tu Punto de Venta, solicita información en

www.gadmin.es



ÍNDICE

PÁG 5

EDITORIAL

Vamos a contar verdades

PÁG 6

ACTUALIDAD ANAPAL

Asamblea Nacional de ANAPAL 2025

PÁG 8

ACTUALIDAD ANAPAL

El 6 %: de Madrid a toda España, una voz colectiva por la supervivencia del canal físico

PÁG 12

ACTUALIDAD ANAPAL

Representación de ANAPAL en la presentación de la campaña de verano de la Lotería de Navidad 2025

PÁG 14

ACTUALIDAD ANAPAL

ANAPAL presente en la Comisión Mixta de Seguridad Privada en Salamanca

PÁG 16

ACTUALIDAD LOTERA

Avanza el respaldo político a nuestras reivindicaciones: el Grupo Popular se interesa por los loteros.

PÁG 18

LA PROTESTA

Lotería del verano... ¿dónde está?

PÁG 19

LA PROTESTA

Tamaño de letra... ¿para lupa?

PÁG 20

LA PROTESTA

La digitalización de la red de ventas: oportunidad histórica o amenaza encubierta

PÁG 22

Cuándo se “jodió el Selaé”

PÁG 23

EN PRIMERA PERSONA

Entrevista a Jorge Anta, vicepresidente de ANAPAL

PÁG 28

ASOCIAD@S AFORTUNAD@S

PÁG 32

HISTORIA

Nuestros juegos: BONOLOTO

Director

Jorge Anta - vicepresidente@anapal.es

Domicilio

A.N.A.P.A.L., C/ de la Sangre 7, 9º, 46002 VALÈNCIA
963 547 933 Horario de atención telefónica de lunes a viernes de 10 a 14 h.

www.anapal.org - hola@anapal.es

Depósito legal: M-22.423 - 1996
Maqueta: Inova3 / Imprime: Rodi Artes Gráficas
Edición: 4.300 ejemplares



¿Qué significa la salud para ti?

Tu salud es única. Con más de 95 millones de clientes en todo el mundo, cada historia personal de salud nos ayuda a comprender lo que realmente importa: Tú.

Know You Can

7.000 puntos de venta | axa.es

*Cobertura otorgada por AXA Seguros Generales.

paralimpicos

Vamos a contar verdades

Ya está bien de medias tintas. Hoy venimos a decir las cosas como son: claras y sin adornos. Porque cuando algo duele, se dice. Y lo que está pasando en nuestras Administraciones duele y mucho.

Sí, es cierto: SELAE aprobó en 2022 un paquete de medidas para mejorar la rentabilidad de los puntos de venta. No lo negamos, sino que lo agradecemos, pero también hay que decirlo con todas las letras: fue un parche que se ha quedado empequeñecido por todo lo que sufrió la economía a partir de ese momento. En un sector que pide soluciones reales, estructurales, nos ofrecieron un alivio que se ha quedado muy corto para la realidad que vivimos cada día detrás del mostrador.

No negamos tampoco que teníamos muchas esperanzas en una actualización de precios. Una que ya no solo pedimos nosotros, sino que también nuestros clientes —sí, nuestros clientes— empiezan a reclamar, especialmente con la Lotería de Navidad. **¿Cuántos años llevamos con el mismo precio? ¿Veintitantos? ¿De verdad seguimos creyendo que eso es sostenible en 2025?** Esa actualización habría sido un balón de oxígeno para muchas Administraciones que están asfixiadas, y lo sabemos todos.

Peroy, si hablamos de injusticias históricas, hay una que clama al cielo: **la comisión de la Lotería de Navidad**. Un agravio que arrastramos desde siempre, que ni SELAE ni nosotros creamos, pero que ahí sigue, año tras año, sin que nadie se atreva a corregirlo. ¿Paridad? ¿Justicia? ¿Igualdad? Pues empecemos por aquí. Porque mantener esa diferencia de comisiones es

incomprensible hoy y es doloroso porque es una falta total de reconocimiento hacia el motor real de esta empresa: su red de ventas.

Desde SELAE nos recuerdan —con razón y en La Razón— que en los últimos tres años se han repartido casi 110 millones de euros más en comisiones. Pero se olvidan de añadir un pequeño detalle: **nosotros**, sus puntos de venta, hemos vendido casi **600 millones de euros más** entre 2021 y 2023 de lo que se ha vendido en los años anteriores. Y esas ventas extra no cayeron del cielo: salieron de nuestras manos, de nuestro trabajo, de nuestra dedicación.

Así que no. **No se nos ha regalado nada**. Todo lo que hemos recibido nos lo hemos ganado, billete a billete, cliente a cliente.

Lo decimos alto y claro: no queremos parches. **Queremos justicia. Queremos respeto**. Queremos que SELAE no solo haga números, sino que mire a su red de ventas a los ojos y reconozca el valor real que tenemos.

Porque si hoy seguimos aquí, no es por casualidad. Es por compromiso. Pero el compromiso tiene límites. Y este sector ya ha aguantado demasiado.



Borja Muñiz Urteaga

Admón. n.º 5 de Gijón
Presidente de Anapal

Asamblea Nacional de ANAPAL 2025

Un encuentro para la gestión, la reivindicación y el futuro del canal físico



El pasado sábado 19 de julio, **ANAPAL** celebró en el Hotel Elba Alcalá de Madrid su Asamblea Nacional Ordinaria, un acto que va mucho más allá del cumplimiento estatutario. La cita se convirtió en un punto de encuentro imprescindible para el canal físico de Loterías, combinando gestión interna, espacio expositivo, reivindicación colectiva y una intensa jornada de convivencia entre compañeros y proveedores.

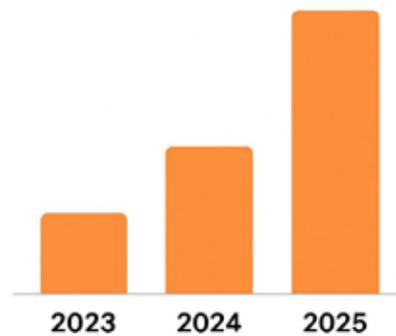
Un doble salón para una gran jornada

A las 16:00 h, el evento abrió sus puertas para recibir a los participantes con la tradicional entrega de sobres

de intercambio de Lotería de Navidad. Este año, el volumen de sobres intercambiados superó en más de un 80 % al del año anterior, y en más de un 150% respecto a la cita de 2023, lo que refleja el dinamismo creciente del colectivo y el valor de este tipo de encuentros.

EVOLUCIÓN DEL INTERCAMBIO DE SOBRES

Cualitativo



Este intercambio tuvo lugar en un salón anexo acondicionado como feria profesional, donde nueve empresas especializadas presentaron sus servicios y productos: Infolot, Inova 3, Guidet, Covert Security, Gadmin, Hedilla Abogados, 104 Cubes, Anloar Seguridad y Traslot / Lotteri.



Un escaparate de innovación y soluciones para la red de ventas que generó un ambiente vibrante y productivo.



De forma simultánea, en un segundo salón, se desarrolló la Asamblea Ordinaria. Durante la sesión se aprobaron las cuentas del ejercicio anterior, se validó el presupuesto para el año en curso y se expuso el informe del presidente, repasando la intensa actividad desarrollada desde comienzos de 2025. Uno de los puntos destacados fue la propuesta de cambio de sede de la agrupación, que pasará a estar ubicada en la administración del actual secretario, sin coste adicional para ANAPAL. Una medida que responde a criterios de eficiencia y optimización de recursos.

La campaña por el 6 %: presente y futuro

Uno de los momentos más esperados de la jornada fue la exposición de la hoja de ruta de la campaña por el 6 % de comisiones para el Sorteo de Navidad. Borja Muñiz, presidente de ANAPAL, y Jorge Anta, vicepresidente, ofrecieron un repaso detallado de las acciones desarrolladas hasta la fecha:

- ▶ El evento reivindicativo “El Primer Paso”, celebrado el 26 de abril en Madrid
- ▶ Las asambleas territoriales en Zaragoza, Valencia y Barcelona
- ▶ La presentación formal del expediente ante SELAE
- ▶ El próximo acto convocado en Galicia para el 28 de septiembre

Durante el turno de intervenciones, se abordaron dudas, se compartieron propuestas y se reforzó el compromiso del colectivo con esta reivindicación justa y necesaria, clave para la sostenibilidad del canal físico.

Networking y café

La pausa-café de las 18:30 h ofreció mucho más que un respiro. Fue un momento ideal para el networking entre administradores, el intercambio de experiencias y el acercamiento a las empresas expositoras. El ambiente en el salón de la feria fue dinámico durante toda la tarde, reflejando el interés del colectivo por seguir profesionalizando su actividad.



Un enfoque jurídico necesario

Ya en el tramo final de la tarde, se celebró un coloquio jurídico con Ángel Jiménez Anguita, abogado especializado en derecho del juego. En una exposición clara y directa, estructurada en tres bloques, se abordaron cuestiones fundamentales para el futuro del sector:

- ▶ 1. La reciente sentencia del caso Plataforma Juego Limpio vs SELAE
- ▶ 2. El proyecto de regulación propuesto por la DGOJ
- ▶ 3. Las conclusiones del informe del Tribunal de Cuentas (BOE 15/07/2025)

Los asistentes valoraron muy positivamente esta intervención por su enfoque práctico y su utilidad para comprender el contexto legal que rodea a la red de ventas.

Una cena para cerrar una jornada intensa

La jornada concluyó con una cena-cóctel que reunió a cerca de un **centenar** de personas. Fue el broche perfecto para un día intenso, cargado de trabajo, análisis, propuestas y, sobre todo, compañerismo. Momentos como estos refuerzan la cohesión del colectivo y permiten seguir avanzando con más fuerza y determinación.

Gracias por hacerlo posible

Desde ANAPAL queremos trasladar nuestro agradecimiento más sincero a todos los asistentes, cuya implicación y participación hacen posible este tipo de encuentros. También a las empresas expositoras y, de forma especial, a nuestros patrocinadores principales:

- BBVA Asset Management
- AXA Seguros

Su compromiso con el colectivo lotero es una muestra clara del valor de trabajar juntos por un futuro más profesional, sólido y sostenible.

Redacción Anapal

El 6 %: de Madrid a toda España, una voz colectiva por la supervivencia del canal físico

ANAPAL impulsa una de las mayores reivindicaciones históricas del sector: la equiparación al 6 % de la comisión del Sorteo de Navidad, clave para garantizar la sostenibilidad del canal físico de ventas.

¿Por qué pedimos el 6 %?

La Lotería de Navidad representa más del 50 % de las ventas anuales dentro de la propia Lotería Nacional, no de otros juegos como La Primitiva, Bonoloto o Euromillones. Sin embargo, su comisión actual es solo del 4,5 %, frente al 6 % que ya perciben el resto de los sorteos de Lotería Nacional ordinarios y extraordinarios. Mientras tanto, el canal físico soporta el 97 % de las ventas de SELAE y carga con costes crecientes: alquileres, suministros, salarios, seguridad, digitalización, cumplimiento normativo (protección de datos, blanqueo de capitales, accesibilidad), transporte blindado y más. Tras dos décadas de congelación de precios y comisiones, pedimos justicia, no privilegios: una actualización con un impacto fiscal limitado (52-59 millones €/año) frente a los más de 2.100 millones € de beneficio de SELAE.

Acciones llevadas a cabo

- ▶ **26 de abril**, Madrid: evento reivindicativo "El Primer Paso", con presentación de argumentos económicos y sociales, testimonios de administradores, entrega de camisetas naranjas y lanzamiento oficial de la campaña.
- ▶ **21 de mayo**, Zaragoza: asamblea provincial, con análisis de la situación



Evento Madrid

territorial y debate abierto, participación de Borja Muñiz, presidente de Anapal.



Evento Zaragoza

- ▶ **24 de mayo**, Valencia: asamblea provincial con alta participación, reforzando la cohesión del colectivo en Levante, Borja y Jorge, presidente y vicepresidente respectivamente, llevaron la campaña del 6% a la comunidad valenciana.



Evento Valencia



Evento Barcelona

- ▶ **10 de junio**, Barcelona: asamblea provincial con la participación del presidente de Anapal.
- ▶ **19 de julio**, Madrid: Asamblea General Nacional de ANAPAL, donde Borja Muñiz (presidente) y Jorge Anta (vicepresidente) reforzaron la hoja de ruta y presentaron los avances institucionales y mediáticos.
- ▶ **28 de septiembre**, Galicia: próxima parada de la campaña, ampliando la reivindicación al norte.



Evento Madrid. Asamblea General Nacional

Claves institucionales

- ▶ Presentación formal ante SELAE el 17 de abril, registro oficial de la petición con acuse de recibo.
- ▶ Elaboración de dossier técnico para grupos parlamentarios, con análisis económico, comparativas europeas y propuestas de solución.
- ▶ Encargo de estudio económico independiente a universidad pública.
- ▶ Reuniones iniciadas con la Comisión de Hacienda del Congreso y contactos previstos con el Senado y Patrimonio.



Impacto mediático

La campaña ha tenido un eco mediático sin precedentes gracias al Grupo R Comunicación: más de 40 apariciones en medios como El Norte de Castilla, La Verdad, Diario Vasco, Ideal, El Comercio, Canal Extremadura, La Vanguardia, AZARplus, Infoplay, alcanzando una audiencia estimada de 6 millones de personas y un valor publicitario superior a los 300.000 €. Titulares como "Un Gordo cada vez más flaco" reflejan el calado social del mensaje.



Un compromiso colectivo

La campaña cuenta con una identidad visual propia: camisetas naranjas "Navidad 6%", logotipo, cartelería, redes sociales activas. Las imágenes de los actos, Borja Muñiz en el atril, Jorge Anta informando, salas llenas, muestran la fuerza de un colectivo unido.

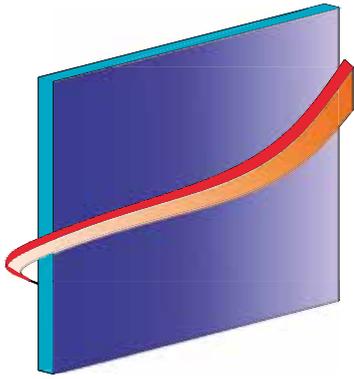
Desde ANAPAL reiteramos: el 6 % no es solo un número, es el símbolo de un modelo público que queremos preservar.

Defenderlo es defender el empleo, la cercanía y la cohesión social en cada rincón de España. Seguiremos trabajando con datos, presencia y voz hasta lograrlo.



Redacción Anapal





ICA

INSTALACIONES
COMERCIALES ALMANSA

A SU DISPOSICIÓN ESTÉ DONDE ESTÉ



AGILIZAMOS NUESTROS PROYECTOS A MEDIDA
AL DISPONER DE FABRICACIÓN PROPIA OTORGANDO
TODAS LAS GARANTÍAS Y CERTIFICADOS DE
SEGURIDAD QUE REQUIERE SU NEGOCIO
DÁNDOLE UN ENTORNO CÓMODO MODERNO Y SEGURO
**5% DE DESCUENTO EN REFORMAS INTEGRALES
PARA ASOCIADOS ANAPAL**



C/ Metalurgicos, 2 02640 Almansa (ALBACETE)
www.imagen-ica.es email: info@imagen-ica.es
facebook: @instalaciones.comerciales.almansa

LLAMA AHORA
FIJO: 967343500
MOVIL: 652808394

Representación de ANAPAL en la presentación de la campaña de verano de la Lotería de Navidad 2025

El pasado 10 de julio, ANAPAL estuvo presente en la sede de Loterías y Apuestas del Estado en Madrid, en el acto de **presentación de la campaña de verano de la Lotería de Navidad 2025**. En representación de nuestra asociación acudieron nuestro vicepresidente y nuestro tesorero, participando en este acto con otros representantes del sector y a medios de comunicación.

Durante el acto se presentaron el **spot publicitario, las cuñas de radio y las creatividades gráficas** que acompañarán a este sorteo extraordinario, que cada año supone un pilar clave para nuestras administraciones.

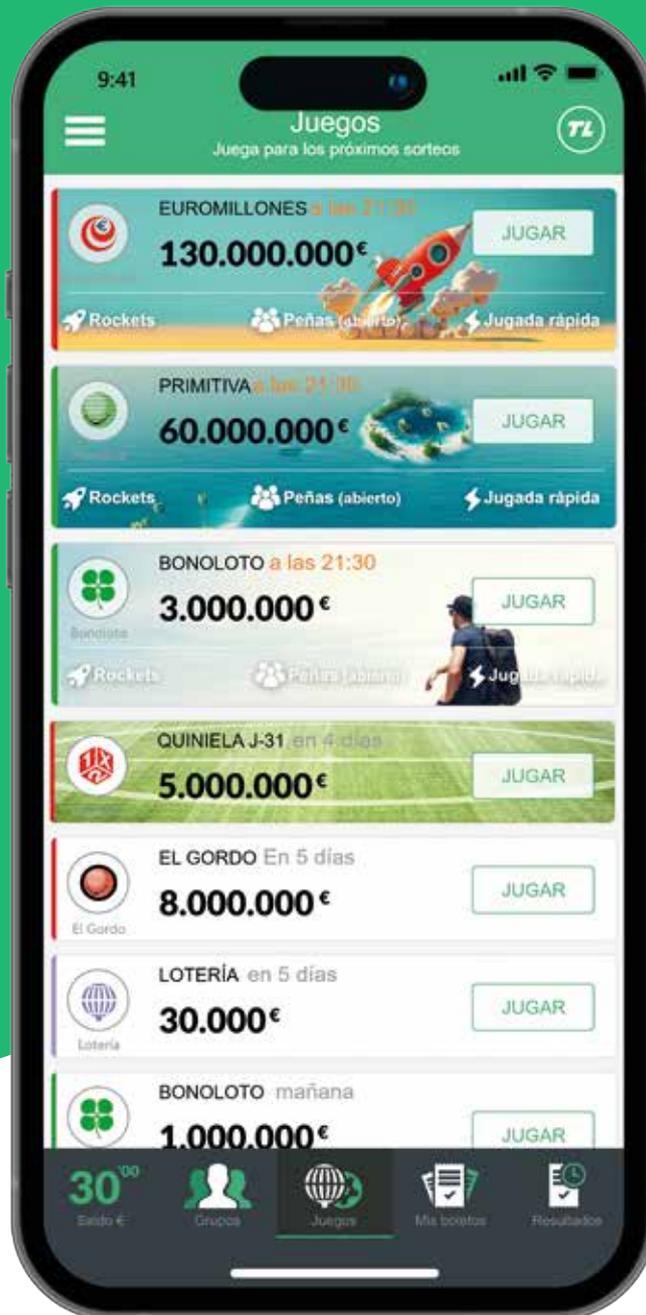
El **Sorteo de Navidad** no es solo una tradición profundamente arraigada en nuestra sociedad; para nuestras administraciones representa un porcentaje muy elevado de las ventas anuales, concentrando además un enorme esfuerzo logístico, comercial y humano. Por ello, desde ANAPAL queremos poner en valor el trabajo que nuestras administraciones ya vienen realizando estas semanas, cuidando y mimando este producto para mantener viva la ilusión de millones de personas.

Redacción ANAPAL





TuLoterero



MULTIPLICA TUS CLIENTES

CON UN SOLO CLIC

www.tuloterero.es/administraciones
91 282 53 53

ANAPAL presente en la Comisión Mixta de Seguridad Privada en Salamanca

El pasado 22 de mayo, ANAPAL estuvo representada en la Comisión Mixta Provincial de Coordinación de Seguridad Privada celebrada en Salamanca. Esta reunión, presidida por la Subdelegada del Gobierno, reunió a representantes de cuerpos policiales, Guardia Civil, ayuntamiento, sindicatos, empresas de seguridad, entidades de crédito, sector farmacéutico, distribución comercial, joyerías y, por supuesto, las administraciones de loterías.

Nuestro representante, Jorge Anta, intervino para trasladar la realidad de las administraciones de loterías, subrayando que el principal problema en materia de seguridad ya no son los robos físicos, sino las ciberestafas. Desde ANAPAL, destacó el esfuerzo por realizar pedagogía interna para que las administraciones entiendan las medidas de seguridad no como una carga, sino como una inversión en protección. Además, se hizo hincapié en no caer en la rutina en los desplazamientos bancarios, un momento crítico que a menudo se descuida.

Temas clave de la reunión

- ▶ **Coordinación público-privada:** Se resaltó la colaboración entre Fuerzas de Seguridad y el sector privado para afrontar retos como la ciberdelincuencia y el intrusismo laboral.
- ▶ **Falsas alarmas:** Se alertó de que un 89 % de las alarmas en Salamanca son falsas, provocando desvío de recursos policiales.



- ▶ **Problemas del sector:** Falta de personal joven, formación insuficiente, adaptación tecnológica y necesidad de agilizar las habilitaciones (TIP) para vigilantes.
- ▶ **Otros sectores:** Desde farmacias a joyerías, pasando por bancos y grandes superficies, todos compartieron experiencias y ofrecieron colaborar para mejorar la seguridad.

¿Por qué es relevante para el colectivo lotero?

- ▶ **Visibilidad e interlocución:** Estar presentes en estas mesas da voz al sector lotero en temas de seguridad, mostrando que no somos ajenos a los retos generales ni a los específicos de nuestro entorno.
- ▶ **Ciberseguridad como prioridad:** Las ciberestafas son hoy una de las principales amenazas para nuestras administraciones, y participar en estos foros permite que se nos tenga en cuenta en las estrategias conjuntas de prevención.
- ▶ **Colaboración con Fuerzas de Seguridad:** Establecer contacto directo con cuerpos policiales facilita vías rápidas para alertas, asesoramiento y resolución de incidentes, algo esencial para el día a día de muchas administraciones.
- ▶ **Aprendizaje cruzado:** Conocer cómo afrontan otros sectores (bancos, farmacias, distribución) problemas comunes como los hurtos, los protocolos de seguridad o las campañas de concienciación, nos permite traer ideas y adaptarlas a nuestro sector.
- ▶ **Defensa de intereses:** Elevar nuestras inquietudes —como la seguridad en los desplazamientos bancarios— ayuda a que se contemple la singularidad de nuestro trabajo en futuras normativas o protocolos.

Compromiso ANAPAL

Desde ANAPAL confiamos en poder estar presentes en las Comisiones Mixtas de Seguridad Privada de las diferentes provincias de España, para seguir trasladando las necesidades del colectivo lotero, compartir buenas prácticas y reforzar nuestra interlocución en materia de seguridad.

Jorge Anta Fernández

Admón. nº 2 de Ourense - Vicepresidente de ANAPAL



TuLoterero



GANAR DESDE EL PRIMER MINUTO

Empieza a recibir apuestas desde el primer momento. TuLoterero cuenta con más de 6 millones de usuarios.



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.



VENDE TU LOTERÍA DE EMPRESAS

Ahorra tiempo de venta compartiendo un sencillo código.

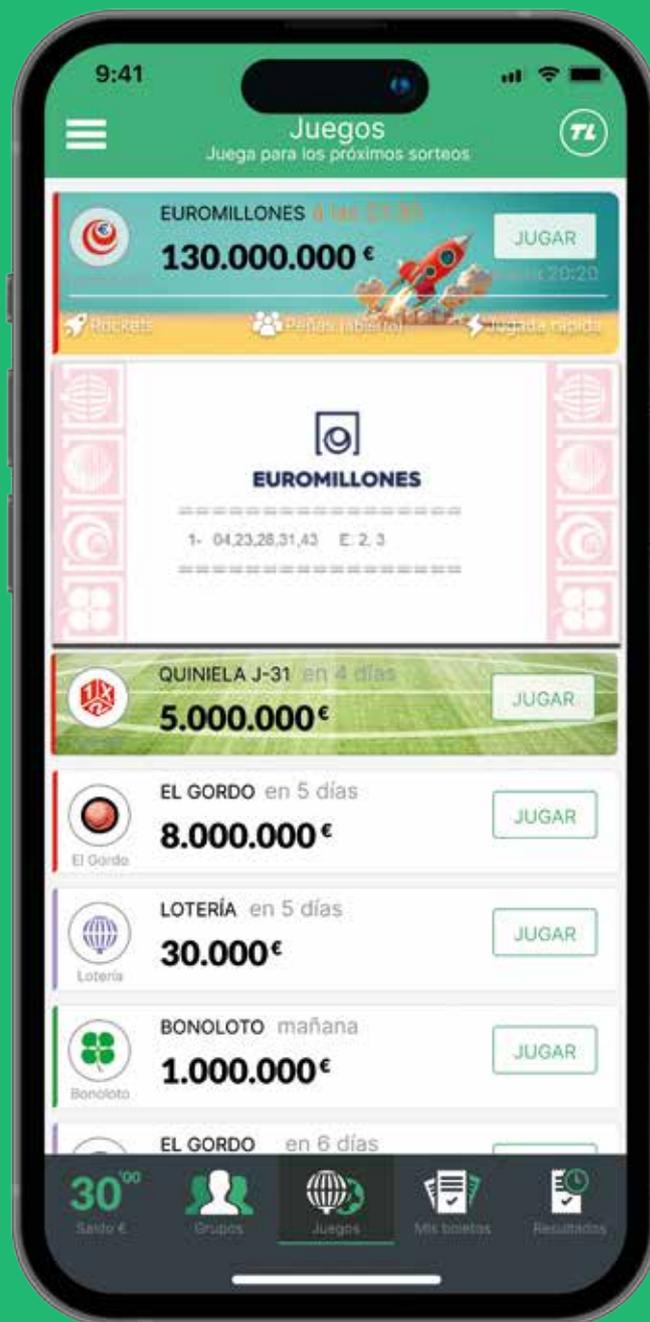
Los usuarios captados seguirán jugando contigo a lo largo del año.



MARKETING DIGITAL GRATIS

Buscamos más y más usuarios para que tú puedas crecer.

Todo el coste de marketing digital lo asume TuLoterero.



www.tuloterero.es/administraciones
91 282 53 53

Avanza el respaldo político a nuestras reivindicaciones: el Grupo Popular se interesa por los loteros.

En el último boletín nos hacíamos eco de la **Proposición No de Ley** registrada por el Grupo Parlamentario Sumar, en la que se solicitaba una revisión de las condiciones contractuales entre SELAE y las administraciones de lotería. Pues bien, en las últimas semanas ese respaldo institucional ha seguido creciendo: el ha registrado una nueva PNL que insiste en la **necesidad urgente de actualizar las comisiones** que percibe la red física de ventas tras más de 20 años congeladas.

La iniciativa fue presentada el pasado 31 de mayo para su debate en la Comisión de Derechos Sociales y Consumo, y remarca el papel esencial de la red de ventas con casi 11.000 puntos entre Administraciones de loterías y puntos mixtos como tejido económico, social y vertebrador en todo el territorio, especialmente en zonas rurales. También señala el impacto negativo de una estrategia digital de SELAE que no garantiza un equilibrio real con la red presencial.

Además, el mismo grupo ha registrado el 10 de junio dos preguntas parlamentarias al Gobierno, solicitando información concreta sobre:

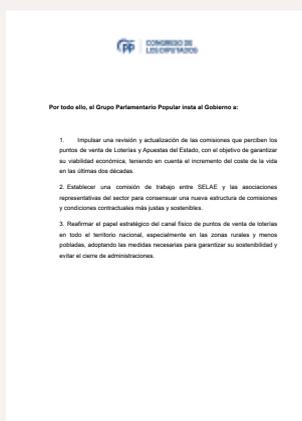
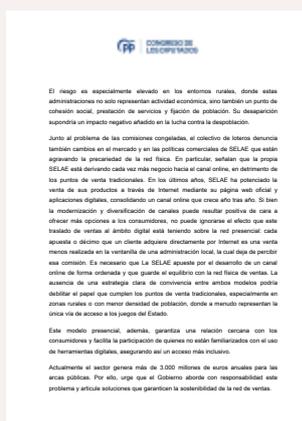
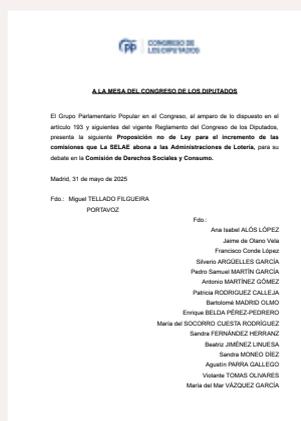
- ▶ Las medidas previstas para garantizar la viabilidad económica de las administraciones.
- ▶ Los criterios de reparto y actualización de las comisiones.

Desde ANAPAL valoramos muy positivamente que ya haya al menos dos grupos parlamentarios impulsando propuestas en el Congreso. Es un paso más hacia el reconocimiento político de un problema que afecta directamente a miles de pequeños empresarios y trabajadoras de nuestro sector.

Estaremos atentos a la tramitación de esta nueva PNL y seguiremos trabajando e informando.

Jorge Anta Fernández

Admón. nº 2 de Ourense - Vicepresidente de ANAPAL



**OFERTA
EXTENDIDA 2025**
REGALO DE PACK LOTOPOINT
Cartelería Digital ASG (+1 año mantenimiento)
con reforma completa integral o traslado del punto de venta integral

FUNDACONS
Y ASOCIADOS S.L.U.



**INSTALACIONES HOMOLOGADAS
CON CERTIFICADO OFICIAL AENOR E
INGENIERO COLEGIADO**

**SERVICIO
EXPRESS**
TODO EN UN FIN DE SEMANA

**¡PIDA PRESUPUESTO
SIN COMPROMISO!**

INFORMACIÓN
609 64 42 81 / 968 60 20 70

✉ gestion@fundacons.com

AVDA. JOSÉ PUJANTE 23 BENIEL (MURCIA)



visitenos
www.fundacons.com

Nuestra infraestructura puede ofrecer costos menores y respuestas más rápidas con el compromiso personal al tratar directamente con el responsable de solucionar sus proyectos, coordinando las diferentes acciones a realizar en su proceso, sin esperas ni retrasos, puesto que nosotros nos encargamos de todo, cartelería y accesorios incluidos.

¡NOS AVALAN 20 AÑOS DE EXPERIENCIA!

Hace más de 20 años FUNDACONS Y ASOCIADOS S.L.U. tuvo sus comienzos en el sector del metal y reformas, dando siempre unos motivos, basados en el servicio, calidad y compromiso; por ello disponemos de los mejores profesionales en carpintería metálica: Acero Inoxidable, Aluminio, hierro y PVC, en general. La infinidad de opciones para la decoración del metal nos brinda la oportunidad, como empresa, de rozar la perfección en muchos de nuestros productos.

Visítanos, valoramos y le ayudamos con su proyecto, en cualquier localidad del ámbito nacional y preparamos un presupuesto sin compromiso.

Lotería del verano... ¿dónde está?



Cada junio, el calor, las vacaciones... y **desaparece la Lotería Nacional de los sorteos futuros**. Año tras año, y pese a haberlo denunciado en repetidas ocasiones, se interrumpe el envío anticipado de sorteos, dificultando gravemente nuestra labor comercial.

Durante semanas dejamos de recibir en plazo la consignación de sorteos de jueves y sábado posteriores, lo que impide:

- ▶ Abastecer a bares y locales que cierran por vacaciones.
- ▶ Entregar a clientes abonados que marchan a segundas residencias.
- ▶ Atender a turistas que desean llevarse décimos de fechas próximas.

Esta práctica incomprensible **provoca pérdida de ventas y genera una pésima imagen**, dando sensación de improvisación y falta de servicio.

Una administración pequeña puede perder la venta de decenas de décimos por no tener a tiempo la consignación: ¿de verdad es tan difícil mantener la regularidad en los envíos?

Desde ANAPAL pedimos a SELAE y su red logística que **corrijan de una vez este patrón estival**, que tanto perjudica al canal profesional.

Redacción Anapal



Tamaño de letra... ¿para lupa?

Desde ANAPAL agradecemos que SELAE haya modernizado recientemente el diseño de los décimos de los sorteos de jueves, con una maquetación más actual y atractiva. Es un cambio necesario que, como veníamos reclamando, ya tocaba.

Sin embargo, este nuevo diseño tiene un fallo importante: **la fecha del sorteo se ha reducido hasta un tamaño de fuente minúsculo**, casi ilegible para muchas personas mayores o con dificultad visual. ¿De qué sirve un diseño renovado si sacrifica lo más básico: la legibilidad?

Instamos a SELAE a **revisar este detalle cuanto antes** y ajustar el tamaño de la fecha a un cuerpo de letra más accesible y visible. Lo agradecerán nuestros clientes... y nuestras lupas también.

Redacción Anapal



Don
Lotero.es
LOTERÍAS EN TRASPASO

Nuestra seña de identidad:

- ✓ **Profesionalidad**
- ✓ **Seguridad Jurídica**
- ✓ **Discreción**

Y además...
¡conocemos a su comprador!



**Gestionamos
Traspasos de Loterías
en toda España**

Tasación Gratuita

¿Hablamos?

☎ **91 112 62 42**

📞 **629 723 742**

donlotero.es



La digitalización de la red de ventas: oportunidad histórica o amenaza encubierta



En una sociedad cada vez más digital, en la que hasta las gestiones más cotidianas se resuelven online, resulta impensable que una red de más de 11.000 puntos de venta no pueda comercializar sus productos a través de su propia página web. Y, sin embargo, eso es lo que ocurre con la red de ventas de Loterías y Apuestas del Estado.

Desde ANAPAL llevamos años defendiendo la necesidad de una digitalización real, integral y justa de la red. Una digitalización que no se limite a instalar un TPV o un escáner, sino que abarque también **presencia web, redes sociales, correo electrónico corporativo, canales de contacto con el cliente y, sobre todo, capacidad de comercialización online.**

Mucho más que pantallas: la digitalización como eje de supervivencia

El concepto de digitalización va mucho más allá de informatizar el mostrador. Hoy significa tener una presencia

activa en redes sociales, saber gestionar encargos por correo electrónico, conectar con los clientes, personalizar la atención y, sobre todo, ofrecer nuestros productos allá donde esté el cliente, también en internet.

Desde la Agrupación llevamos más de 20 años defendiendo la capacidad y la necesidad de integrarnos al canal digital, apoyados por pioneros que ya desde mediados de los noventa comenzaron a tener su presencia web, desarrollando sistemas que les permitieron acceder a un abanico más amplio de jugadores.

En 2018, ANAPAL comenzó a difundir con mayor altavoz esta transformación digital en actos como la Convención de Loteros en Valencia, y en 2019 lanzó una gira informativa (Diálogos) por distintos puntos de España (Barcelona, Bilbao, Galicia, Madrid, Málaga y Sevilla), anticipando una tendencia imparable. La pandemia no hizo más que confirmarlo: el cliente quiere y necesita poder comprar lotería online.

¿Venta online o escaparate disfrazado?

Desde hace años, SELAE ofrece a los puntos de venta una supuesta opción para digitalizarse a través de su plataforma propia, permitiendo que los clientes seleccionen una administración como "punto amigo" dentro de su web. Pero esta solución —lo que se ha dado en llamar el club online conmigo— está lejos de ser una vía real de comercialización para las administraciones.

Los motivos son claros:

- ▶ No tenemos acceso a los datos de nuestros clientes.
- ▶ No tenemos control sobre las ventas y pagos.
- ▶ No podemos hacer campañas ni marketing personalizado.
- ▶ No podemos garantizar la fidelidad ni el fondo de comercio.
- ▶ Las comisiones son irrisorias y, en muchos casos, inferiores al canal físico.

Desde ANAPAL desaconsejamos desde el primer momento promocionar esta opción, y el tiempo nos ha dado la razón. Este modelo no está pensado para que la red gane autonomía o rentabilidad. Está pensado para recentralizar el canal digital, dejando a los puntos de venta sin herramientas ni control.

El futuro se juega online: ¿y nosotros?

No hay que ser un experto en comercio electrónico para entender que un producto totalmente digitalizable como la lotería acabará siendo completamente digital en el futuro. Las generaciones más jóvenes ya compran exclusivamente online. Los hábitos de consumo han cambiado para siempre. Y quien no tenga una web funcional, estará condenado a desaparecer.

Esto es especialmente grave en el caso de las administraciones situadas en zonas rurales o en la llamada España vaciada. ¿Qué futuro les espera cuando apenas haya población suficiente para mantenerlas abiertas? ¿Qué atractivo tendrán para nuevos gestores si no pueden expandirse más allá de su entorno inmediato?

La posibilidad de tener una web propia no es solo una mejora: es una garantía de supervivencia y de rentabilidad futura.

Una regulación que llega tarde... y a medias

En 2022, la Dirección General de Ordenación del Juego (DGOJ) comenzó a trabajar en una regulación con el objetivo de proteger a los usuarios —especialmente a los menores— y, al mismo tiempo, otorgar un marco jurídico y una seguridad legal a la red de ventas de Loterías y Apuestas del Estado, una realidad que actualmente no está contemplada en la Ley del Juego. Esta iniciativa surge ante el crecimiento constante del número de páginas web operadas por administraciones de lotería tras la pandemia, que puso en evidencia la necesidad de ordenar y regular este canal.

Este borrador ha pasado consultas públicas, está avanzado, pero aún no ha sido aprobado. Y, lo más importante, requiere en todo caso el consentimiento de SELAE, que sigue empeñada en un modelo de canal único. Su propuesta: una web centralizada con escaparate para las administraciones. Es decir, lo mismo de siempre, con otro nombre.

Desde ANAPAL, lo decimos claro

La digitalización no puede convertirse en una forma de recentralizar el negocio y debilitar la red.

Queremos vender online, sí. Pero con nuestras propias herramientas. Con nuestra propia estrategia. Con libertad, visibilidad y rentabilidad.

Desde ANAPAL seguiremos trabajando para que esta regulación se apruebe con garantías y para que cada punto de venta tenga el derecho real de decidir cómo y dónde comercializa sus productos. Porque somos gestores, sí. Pero también somos comerciantes, emprendedores y, en muchos casos, referentes en nuestros barrios, pueblos y ciudades.

El futuro es digital. Y debe serlo con nosotros, no a pesar de nosotros.

Jorge Anta Fernández

Admón. nº 2 de Ourense
Vicepresidente de ANAPAL



Cuándo se “jodió el Selae”

Parfraseando a Vargas Llosa en el libro *Conversaciones en la Catedral*, que en un momento se pregunta “**Cuándo se jodió el Perú**”, muchos nos preguntamos cuando le sucedió esto al Selae, donde quedó el señorío y la calidad de esta nuestra empresa, que hace años desbordaba.

Los tiempos cambian y las personas al frente de la misma pero el sello no debe de cambiar, y en los últimos tiempos pues vamos dando bandazos de un lado para otro.

Estos días se están realizando los **cursos sobre el blanqueo de capitales**, obligados para todos y esta muy bien que se impartan, pero la calidad es mejorable, y lo que es de auténtica traca es el final del mismo, pues te otorgan un premio por realizarlos, un anagrama que a los más viejos nos recuerda aquellos puntos que te daban cuando hacías compras y luego te regalaban un olla exprés o similar, tan bajo estamos en estándares de calidad que **ni un miserable diploma en PDF** y el que quiera exponer en el

despacho lo podría hacer, pero cómo cuelgas ese premio que dan, en fin lo del Perú se queda corto.

Otro asunto es lo de la **Quiniela normal y la locura de la quiniela del mundial**, por favor no hay nadie en la casa que lo pueda mejorar un poco, ha sido un desastre para el apostante, pero viendo lo pasado y el futuro de lo que viene con la Quiniela lo mismo es lo que se quiere, la muerte de este juego.

Otro asunto ha sido la **NULA información directa** y seria, sobre lo sucedido con **la lotería de julio**, no sé para qué queremos un departamento de comunicación, tanto cuesta decir en tiempo y forma si hay un problema y como se solventara, nadie se va a asustar de nada, se dice lo que pasa y se les puede comunicar al público y no el desastre de macutazos que si la próxima semana, que si la FNMT, que si el lucero del alba, en fin, otro Perú más.

Otro Perú instalado en estos tiempos es el **“corta y pega” en lo tocante a la lotería nacional**, creo recordar que la última modificación fue cuando Franco era cabo, es una reiteración de sorteos y precios que rayan con algo paranormal. Lo único que sí ha mejorado y ya es mejorar es que en los sorteos de los jueves por fin se ven los números que se juegan, pero los de la fecha del sorteo están en Cuarto Milenio investigando dónde está la misma.

Para finalizar este pequeño artículo espero que el responsable máximo del Selae, el Sr. Huerta, tome cartas en el asunto si es que puede, salvo que tenga órdenes superiores que capen su actividad, pues capacidad para hacerlo mejor, la tiene.

Posdata: Aun quedan muchas pantallas en negro desde el apagón, supongo que algún año las arreglarán.



José Luis Sánchez Puente

Admón. nº 219 de Madrid - Presidente Provincial de Madrid



Entrevista a Jorge Anta, vicepresidente de ANAPAL

Jorge Anta Fernández compagina su labor como vicepresidente de **ANAPAL** con la gestión diaria de su administración, Lotería Anta, en Ourense. Segunda generación de loteros, lleva casi dos décadas vinculado a la asociación, donde ha asumido distintas responsabilidades, siempre con un objetivo: trabajar por la defensa del colectivo. En esta entrevista repasamos su trayectoria, su visión del sector y el papel que juega ANAPAL en los retos que están por venir.

Conociendo a Jorge

Eres segunda generación de loteros, ¿cómo fueron tus inicios? ¿Cómo recuerdas tu infancia? ¿Ha cambiado el negocio familiar desde entonces?

Mi padre concursó en 1981, cuando yo tenía dos años. Desde entonces, la lotería forma parte de mi ADN. Recuerdo los décimos, el merchandising que recibían las administraciones, los sellos de La Primitiva, la validadora... todo aquello me parecía fascinante. No voy a contar las trastadas que hacía de pequeño, ¡jajaja! La administración fue evolucionando: de ser un local sencillo, con décimos físicos y sellos timbrados, a iniciar una transformación digital que arrancó con mi padre y que yo he potenciado desde que asumí la titularidad.

¿Qué te llevó a continuar con el negocio familiar?

Yo trabajaba en el Servicio contra Incendios Forestales de la Xunta de Galicia, con idea de opositar para ser agente forestal, porque siempre me apasionó el medio natural. Pero un día mi padre me llamó: se quedaba solo, porque mi tía, que trabajaba con él, se mudaba de ciudad. Empecé a compaginar los dos trabajos, y poco a poco me involucré cada vez más, organizando, gestionando... Hasta que llegó la transmisión intervivos: ser titular era incompatible con ser funcionario, así que abandoné esa ilusión inicial. El tiempo fue pasando, y aquí sigo, asentado y plenamente volcado.

¿Cómo es tu día a día en Lotería Anta? ¿Qué parte disfrutas más y cuál es la más exigente?

Lo que más disfruto es entregar premios, incluso los pequeños, como una Bonoloto de cinco aciertos: es un momento genial. Lo más duro llega después de la campaña de Navidad: ese bajón repentino que se extiende durante meses, y que obliga a luchar contra la desidia para mantenerse activo.

¿Cómo consigues mantener el equilibrio entre tu administración, ANAPAL y tu vida personal?

Cada año me cuesta más, será cuestión de edad, jeje. Pero me lo ponen fácil: tengo una familia maravillosa que me consiente estar de viaje cada dos por tres o enganchado al teléfono. Escribí parte de esta entrevista en el tren, para que te hagas una idea. En la administración cuento con un equipo increíble, tres personas de plena confianza, dirigidas por alguien que vela por el negocio como si fuera suyo. Y en la junta directiva, el comité ejecutivo



En primera Persona

es de primer nivel: grandes profesionales que hacen que todo sea más fácil.

¿Dónde acaba el lotero y dónde empieza el vicepresidente?

Nunca acaba uno ni empieza el otro. La lotería ha sido parte de mi vida desde que nací, y mi compromiso con ANAPAL y nuestros asociados es inquebrantable mientras forme parte de la junta.

Compromiso con ANAPAL

Llevas en ANAPAL desde 2006. ¿Qué te impulsó a dar ese paso?

Siempre me he considerado inquieto, emprendedor y comprometido. Hace más de siete años, cuando el presidente histórico de ANAPAL se retiró, me propusieron una mayor implicación. Después, quien presidía en ese momento tuvo que apartarse por motivos personales, y hubo que tomar las riendas. Desde hace pocos años comparto la dirección de la agrupación como vicepresidente junto a Borja Muñiz, Salva Malonda y Luis Vázquez.

Tras casi dos décadas en ANAPAL, ¿qué aprendizajes te llevas a nivel personal y cómo ha cambiado la asociación?

Sin duda, he cambiado yo. Estos años me han enseñado mucho sobre gestión, negociación, comunicación... y a la vez he visto crecer y evolucionar a la asociación, adaptándose a nuevas realidades, retos y necesidades.

¿Qué te mueve cada día a seguir implicándote tanto en ANAPAL, a pesar del desgaste?

La convicción de que estamos haciendo algo importante por el colectivo. Cuando crees en lo que haces, eso te sostiene incluso en los momentos difíciles.

Lo que no se ve

Hay mucho trabajo invisible en la Directiva, decisiones difíciles y críticas. ¿Cómo lo gestionáis y qué deberían saber los compañeros para entender mejor vuestro papel?

Hay muchísimas horas de trabajo que no se ven: reuniones, negociaciones, documentos, gestiones con la Administración... Formar parte del Comité Ejecutivo exige implicación, y eso a veces no se percibe desde fuera. Las decisiones no siempre son populares, y sabemos que siempre habrá críticas. Pero intentamos gestionarlas con honestidad y transparencia, entendiendo que el desacuerdo forma parte de cualquier colectivo amplio.

Asociarse, implicarse, construir

¿Qué hace fuerte a un colectivo como el nuestro? ¿Qué esperáis de quienes forman parte de ANAPAL?

La fuerza está en la unión. Necesitamos socios comprometidos, que participen, que se informen, que propongan, que acudan a las convocatorias... ANAPAL no es solo una directiva: es una red de compañeros trabajando juntos por objetivos comunes.

¿Y qué le dirías a un compañero que aún no forma parte de ANAPAL?

Que hoy más que nunca es importante asociarse. Estamos en un momento clave, lleno de retos y dos grandes objetivos primordiales, la mejora de nuestro beneficio y la digitalización. La fuerza colectiva es la única manera de defendernos y avanzar.

Diálogo, avances y futuro del sector

¿Cómo es realmente la relación con SELAE y qué barreras encontráis?

La relación no siempre es fácil. Desde fuera puede parecer fría o inexistente, pero trabajamos por mantener abierto el diálogo. Hay barreras, sí, pero creemos que solo desde la negociación pueden lograrse avances reales.

Uno de los temas clave es la equiparación de la comisión del sorteo de Navidad al 6%.

¿En qué punto estamos y qué puede esperarse?

Estamos trabajando intensamente desde ANAPAL. Sabemos que muchos compañeros querrían ver resultados inmediatos, pero estos procesos son complejos. Lo importante es no bajar

➔ ¿Quieres estar al día de todas las comunicaciones de ANAPAL? ➔

¡Asegúrate de tener nuestro número guardado en la agenda de tu móvil para recibir todas las comunicaciones de Whatsapp!

ANAPAL
629 61 40 38

¿PREPARADO PARA MEJORAR TU PUNTO DE VENTA?

Tu **programa de gestión** y tu **punto de venta online** estarán conectados

SOFTWARE

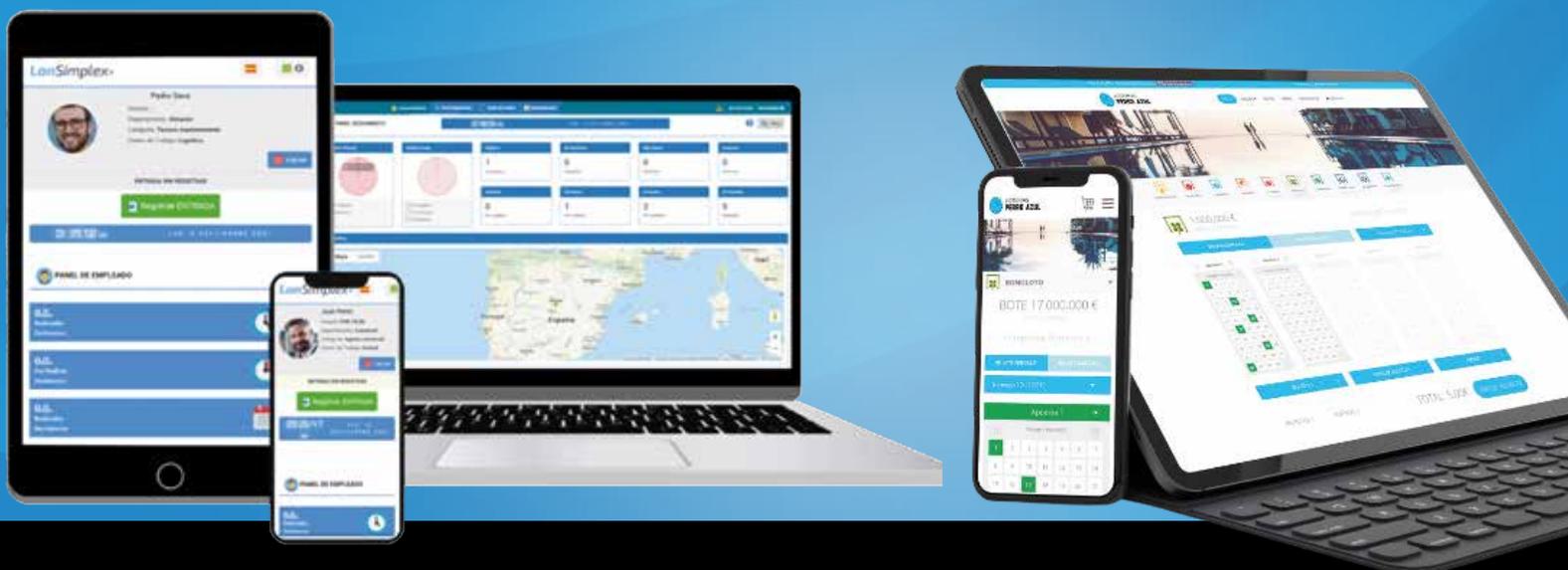
- Sellador.
- Participaciones.
- Peñas.
- Gestión.

WEB

- **Buscarloteria.com**
- **Web Basic.** *Página web presencial.*
- **Web Plus.** *Venta de LN, Páginas de Entidades, Club Conmigo Online (Opcional), comprobado de resultados y Botes.*
- **Web Premium.** *Funcionalidad de Plus + Venta de Juegos Activos y Lotería Nacional en Resguardos*

OTROS

- Centralita Virtual.
- Control Horario.
- Protección de Datos.
- Cartelería Digital.



En primera Persona

la guardia y seguir empujando de menos a más.

Digitalización y visión de futuro

¿Qué significa para ti modernizar el punto de venta sin perder la esencia?

Es integrar tecnología y nuevos servicios, pero manteniendo la cercanía, la confianza, el trato humano que nos diferencia. La modernización no puede ir en contra de lo que somos.

¿Qué asuntos consideras prioritarios para el sector? ¿Dónde te gustaría ver a ANAPAL en unos años?

La digitalización, el relevo generacional, la mejora de condiciones para los puntos de venta... Me gustaría ver a ANAPAL como un referente sólido, moderno, cercano y representativo para todos los loteros.

Más allá del cargo

¿Qué retos te quitan el sueño últimamente... y cuáles te ilusionan?

Me quitan el sueño los retos económicos y de futuro del

sector, pero me ilusiona ver cómo, poco a poco, vamos logrando avances. También me ilusiona seguir haciendo crecer mi administración.

¿Hay algún momento vivido en ANAPAL que guardes con especial emoción u orgullo?

Muchos. Pero, sobre todo, esos en los que sientes que tu trabajo ha servido para ayudar a un compañero o para avanzar en algo que parecía imposible.

Si la vida no te hubiera llevado por este camino, ¿a qué te habrías gustado dedicarte?

Probablemente sería agente forestal, trabajando en contacto con la naturaleza.

¿Cuáles son tus próximos retos en Lotería Anta?

Seguir innovando, mejorar la experiencia del cliente, y mantener el espíritu familiar que nos caracteriza.

Cuando eches la vista atrás, ¿qué te gustaría saber que has aportado al colectivo?

Que he aportado compromiso, esfuerzo, y que estuve ahí, dando la cara por mis compañeros.

Cristina Manso Valladares

Admón. nº1 de Boñar, León - Vocal de la Junta Directiva de ANAPAL



PRESENTAMOS NUESTRA AUDITORÍA DOCUMENTAL

Ejecutada con todos nuestros servicios

Productos para Administraciones. **Suministro**, y/o **instalación** según necesidades



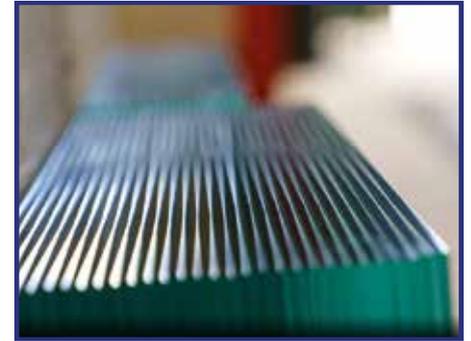
Caja Fuerte Grado IV

Instalación y anclaje de Cajas Fuertes Grado IV Normativa 1081361 y UNE-EN 1143-1:2019



Chapa Antibala BR2

Instalación de Chapa Antibala BR2 según Norma UNE 108132 Y ART. 23 ORDEN INT/317/2011.



CRISTALES BLINDADOS BR2

Instalación de cristales blindados BR2 según Norma UNE 108132 y ART. 23 Orden INT/317/2011.

DOSSIER DE MEMORIA DOCUMENTAL



AUDITORÍA (GRATUITA PARA SOCIOS DE ANAPAL)

Servicio de **Auditoría gratuita** para Administración sobre los elementos pendientes de actualización en certificaciones y normativas.

PRESUPUESTO DE ADECUACIONES Y DOSSIER

Si la Administración desea realizar las mejoras para actualizarse, creamos el **presupuesto**, incluyendo **El Dossier** de Memoria Documental.

INSTALACIÓN Y ENTREGA DEL DOSSIER

Realizamos la instalación. Componemos meticulosamente el Dossier con los **documentos** recogidos, actualizados y **en vigor**.

Actualiza tus medidas de seguridad para evitar sanciones por parte de la Administración

NO TE ARRIESGUES A SER SANCIONADO

Consúltanos en caso de visita de **Inspección**

Para más información, comunícate con tu asociación de confianza **ANAPAL** al:

- 96 354 79 33
- hola@anapal.es



www.anloar.com

- ANLOAR al: 900 835 835
- info@anloar.com.



Administración La Asunción
Adm. 2 - Elche



Arturo y Jorge García
Adm. 10 - Dos Hermanas, Sevilla

PASO
ASESORES

tu éxito es
nuestro compromiso

Asesoría
especializada en
Administraciones
de Lotería

Contabilidad

Laboral

Fiscal

Sector
Recreativo

Jurídico

Planes de
Viabilidad



Te asesoramos
con **eficacia y**
profesionalidad
para garantizar
tu éxito.

¡Informaté!

91 409 05 32

600 42 77 60

asesoria@pasoasesores.es

pasoasesores.es



Sandra Nevado
Adm. 14 - Getafe, Madrid



Manuel Torres
Adm. 2 - Guijuelo, Salamanca



EXPERTOS EN LOTERÍAS INTEGRALES

TE AYUDAMOS A VENDER +

SOLICITA TU KIT LOTERO



Si eres **administrador de una lotería integral** y todavía no tienes tu Kit Lotero... ¡no esperes más! Simplemente escanea el código QR o envíanos un correo a info@traslot.com.



Nosotros nos encargamos de enviarlo directamente a tu dirección **completamente gratis**.
¡Solicita tu Kit Lotero hoy mismo!

📍 Paseo de La Castellana
177, Escalera C piso 7º C1,
28046 Madrid, España

☎ 911 44 92 24
☎ 622 27 97 87

✉ info@traslot.com
🌐 traslot.com

📷 @traslotloteria
📺 @traslot-102

Canales de Comunicación



hola@anapal.es
963 547 933 / 629 614 058

SIEMPRE A TU LADO
*No dudes
en contactar con nosotros
cuando lo necesites*

ASG[®]

LOTERIAS

SERVICIOS INTEGRALES
PARA TU LOTERÍA

Gestión del Punto de Venta
LotoGestión 2025

Web para venta online
TiendaLoto+

Cartelería digital
LotoPoint

 www.ASG.es

 info@asg.es

 91 571 67 90

 **COVERT[®]**
SECURITY

 **Plana
Fábrega**

Seguridad Grado 3 para
administraciones de lotería

3 MESES GRATIS
SIN INVERSIÓN INICIAL

Solicita a Anapal tu
código promocional

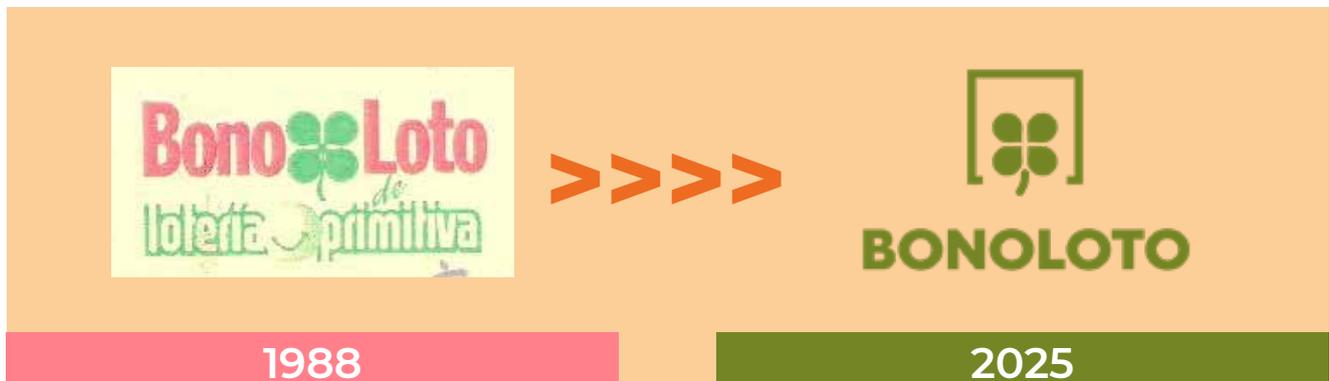
Contacta con nosotros:

hola@anapal.es
96 354 79 33

Adapta tu negocio a la normativa legal



Nuestros juegos: BONOLOTO



Origen de la Bonoloto

La Bonoloto forma parte del imaginario colectivo desde 1988, año en el que nació con la intención de permitir a los jugadores participar con apuestas de bajo coste. Desde entonces, no ha dejado de evolucionar, adaptándose a los tiempos sin perder su esencia. La Bonoloto fue creada por Loterías y Apuestas del Estado con una finalidad concreta: ofrecer un juego de pronóstico numérico más económico que La Primitiva. El objetivo era doble: fidelizar a un perfil de jugador habitual y abrir el abanico a quienes no podían permitirse apuestas más elevadas. En aquel momento, el precio de una apuesta de La Primitiva era de 100 pesetas. Con sólo **25 pesetas por apuesta**, el nuevo sorteo se convirtió rápidamente en un habitual de los puntos de venta.

Su éxito fue inmediato. En 1991 se le incorporó el **reintegro**, una peculiaridad que la distingue de otros juegos y que permite recuperar el importe jugado si se acierta este número. En 1993 se sumó el **complementario**, que amplía las categorías de premios sin alterar el precio. A lo largo de los años, ha pasado de tener dos sorteos semanales a celebrarse todos

los días del año. Una frecuencia que la convierte en el juego más constante de SELAE.

¿Cómo se juega a la Bonoloto?

El funcionamiento es similar al de La Primitiva:

- ▶ Se eligen **6 números** entre el 1 y el 49.
- ▶ El sistema asigna automáticamente un número de **reintegro** (del 0 al 9).
- ▶ Además, durante el sorteo se extrae un número **complementario**, que puede mejorar el premio si se acierta junto a cinco números de la combinación ganadora.

Reparto de premios

La Bonoloto destina alrededor del **55% de la recaudación a premios**, que se reparten en diferentes categorías, desde acertar 3 números hasta acertar la combinación completa, lo que permite hacerse con el **bote acumulado**, que puede llegar a cifras millonarias, aunque no tan elevadas como en La Primitiva. Los premios se reparten en **varias categorías**, desde acertar tres números hasta acertar los seis. El número complementario extraído se tiene en cuenta si se han acertado cinco de los seis números. El **bote** se genera cuando no hay acertantes de primera categoría (6 aciertos) y se acumula para el siguiente sorteo. El coste por apuesta es de **0,50 €**, pero con una **apuesta mínima de 1 €**, lo que permite participar con dos combinaciones para un día o con una sola para todos los sorteos de la semana.

Evolución del precio

El coste por apuesta ha sido siempre muy económico. Desde su creación, ha habido ligeros incrementos:

- ▶ **1988**: 25 pesetas (0,15 €)
- ▶ **2003**: 0,50 €
- ▶ **2010**: 0,50 € por combinación, pero se establece una apuesta mínima de 1 € (dos combinaciones).

Frecuencia de sorteos

Originalmente, los sorteos eran **dos veces por semana**. Actualmente se celebran de **lunes a domingo**, lo que ha consolidado su papel como el juego activo diario por excelencia.

- ▶ **1988**: inicio con **dos sorteos semanales** (miércoles y sábado).

IR A VER LA FINAL CON MI PADRE

¿Con quién compartes tus sueños?



Sorteos de
Jueves y Sábados



 **LOTERÍA
NACIONAL**

JUEGA CON RESPONSABILIDAD

+18

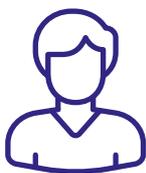
 **LOTERÍAS
Y APUESTAS DEL ESTADO**

Seguro Multirriesgo
AXA - BBVA Broker

Administraciones de lotería

Tu negocio no es un juego

En AXA sabemos lo importante que es cuidar de tu negocio. Por eso, además de tener el seguro obligatorio de caución, frente a SELAE, queremos contarte por qué es importante que tengas un Seguro de Daños:



Coberturas muy completas en responsabilidad civil



Las coberturas de robo y expoliación más completas del mercado del seguro



Tú y tus puntos de venta estaréis protegidos ante cualquier eventualidad económica



Y si traes tu seguro de otra compañía...

Recibirás un descuento de hasta el 10% del precio de tu póliza actual.

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

Además, con el Seguro de Daños tu negocio tendrá...



Mayor protección para el punto de venta de lotería



El producto de Daños es la única solución específica para actividades que incluyan venta de loterías y juegos del Estado

Y además cuentas con coberturas específicas para...



Resguardos pre-impresos de los juegos de SELAE



Dinero en efectivo propiedad de la Administración



Expoliación (atracos) durante el transporte de efectivo y lotería

**Si quieres saber más,
escanea este QR:**



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

Historia

HISTORIA

- ▶ **1991:** se amplía a **cuatro sorteos semanales** (lunes, miércoles, jueves y sábado).
- ▶ **2015:** se establecen **seis sorteos** (de lunes a sábado).
- ▶ **2022:** se incorpora el **domingo**, pasando a ser un sorteo **diario**.

Con esta ampliación, la Bonoloto se convierte en el único sorteo diario de carácter estatal en España que se celebra todos los días del año, sin excepciones.

El reintegro: un acierto de fidelización

La Bonoloto incorporó el reintegro como fórmula de fidelización. Esta característica permite recuperar el importe jugado si el número de reintegro extraído coincide con el asignado al resguardo. Aunque parezca un detalle menor, ha sido clave para fidelizar al jugador habitual: quien no gana un premio directo, puede al menos recuperar lo invertido.

Un bote modesto, pero constante

El atractivo de la Bonoloto radica en la **frecuencia**, el bajo precio y la **accesibilidad**. Sus botes no alcanzan cifras desorbitadas, pero son habituales los premios que superan los 500.000 € para acertantes de primera categoría. Y cuando el bote se acumula varios días, puede superar fácilmente el millón de euros.

Conclusión

Forma parte del día a día de miles de jugadores en España y mantiene su atractivo gracias a su sencillez, su frecuencia y la ilusión que genera. Un clásico de nuestras Administraciones que sigue plenamente vigente.

Hoy, la Bonoloto se mantiene como uno de los pilares de los juegos activos de SELAE, con **sorteos todos los días de la semana**.

Curiosidades y datos destacados de la Bonoloto

- ▶ **Sorteos todos los días del año.**
- ▶ **Reintegro automático:** al sellar tu boleto, el terminal asigna al azar un número del 0 al 9. Si coincide en el sorteo, recuperas lo apostado.
- ▶ **Probabilidades:** son idénticas a las de La Primitiva (1 entre 13.983.816 para la combinación de 6 aciertos). La principal diferencia radica en la frecuencia de sorteos y el tamaño de los premios.
- ▶ **Premios fijos:**
 - ▶ Premio fijo al acertar el reintegro: 0,50 € (1 entre 10).
 - ▶ Premio fijo por acertar tres números: 4 € (1 entre 57).

Primeros grandes premios:

- ▶ En enero de 1989, se repartieron 604 millones de pesetas (~3,6 M €) a un acertante en Valladolid.
- ▶ En noviembre de 1990, se entregó un premio de más de 1 000 millones de pesetas (~6 M €) en Íscar (Valladolid)
- ▶ **Récord histórico: 10,6 millones de €**
 - ▶ El premio más grande en la historia de la Bonoloto se repartió el **17 de enero de 2024** en Lorca (Murcia), con un bote acumulado de **10.614.853,61 €** para un único acertante.
 - ▶ Antes, el récord estaba en los **7,7 M €** del **11 de diciembre de 2018** en Alzira (Valencia), y los **7,2 M €** del **18 de noviembre de 1990** en Íscar (Valladolid).
- ▶ Premios frecuentes:
 - ▶ Al ser un sorteo diario, el bote se reparte de forma más habitual, lo que aumenta las probabilidades de que se reparta antes de alcanzar récords colosales como los de La Primitiva o Euromillones.

Contexto europeo

La Bonoloto es un caso **único en Europa** por su combinación de:

- ▶ **Sorteos todos los días del año**, incluidos domingos y festivos.
- ▶ **Precio muy bajo por apuesta** (0,50 €).
- ▶ **Matriz tradicional de 6/49**, similar a La Primitiva.
- ▶ **Reintegro automático y número complementario**, lo que añade categorías de premio sin encarecer el juego.
- ▶ **Premios frecuentes y accesibles**, aunque sin grandes botes.

Ningún otro juego europeo ofrece esta misma fórmula:

- ▶ Los juegos diarios en Europa (como *Daily Million* en Irlanda o *Mini Lotto* en Polonia) no usan la estructura 6/49 ni complementario.
- ▶ Los juegos con matriz 6/49 (como el Lotto británico o Loto francés) suelen celebrarse solo dos veces por semana y con precios más elevados.

Por tanto, puedes afirmar sin reservas que **la Bonoloto no tiene un equivalente real en Europa**.

CUADROS ADICIONALES

Comparación con otras loterías similares en Europa

Aunque **la Bonoloto no tiene un equivalente exacto en el ámbito europeo**, sí existen juegos que comparten algunas características:



REDES ACTIVAS

SEO OPTIMIZADO

RESULTADOS REALES



EL IMPULSO DIGITAL QUE BUSCAS

Multiplica tu visibilidad online, atrae más visitantes a tu administración, y refuerza tu imagen de marca sin descuidar tu trabajo diario.



Gestión de Redes Sociales



Posicionamiento SEO



Marketing y Comunicación

Planes a tu medida

PLAN SOCIAL MEDIA

Desde **175€** mes

PLAN MENSUAL
Gestión profesional en redes

PLAN INICIO
Punto de partida estratégico

Desde **350€**

PLAN POSICIONAMIENTO SEO

Desde **120€** mes

PLAN MENSUAL
SEO continuado

PLAN INICIO
Optimización SEO inicial

Desde **350€**

Historia

HISTORIA

- ▶ **Daily Million (Irlanda)**
 - ▶ Se juega **todos los días**, con **dos sorteos diarios** (14:00 y 21:00).
 - ▶ Utiliza una **matriz 6/39**, con premio fijo de **1 millón de euros** por línea ganadora.
 - ▶ No tiene reintegro ni bote acumulado: el premio es siempre el mismo y no depende de la recaudación.
 - ▶ Apuesta mínima: **1 € por combinación**.
 - ▶ Es un juego de recompensa fija, **sin el componente de acumulación ni variedad de categorías** que caracteriza a la Bonoloto.
- ▶ **Mini Lotto (Polonia)**
 - ▶ Sorteos **diarios**, con matriz **5/42**.
 - ▶ Precio: muy económico (**1 zloty**, unos 0,23 €), lo que recuerda al origen humilde de la Bonoloto.
 - ▶ Premio mayor: aproximadamente **70.000-100.000 €**, según participación.
 - ▶ No tiene ni reintegro ni complementario, ni estructura de bote.
 - ▶ Se basa en una única categoría principal de premio, **sin la complejidad ni escalado de premios** que ofrece la Bonoloto.

Evolución de los días de juego

La frecuencia de sorteos de la Bonoloto ha sido:

- ▶ **1988**: dos sorteos semanales (miércoles y sábado).
- ▶ **1991**: pasa a **cuatro sorteos semanales** (lunes, miércoles, jueves y sábado).
- ▶ **23 de marzo de 2015**: amplía a **seis días a la semana** (de lunes a sábado).
- ▶ **25 de septiembre de 2022**: se añade el **domingo**, convirtiéndose en un sorteo **diario (de lunes a domingo)**.

Así la Bonoloto pasa de dos a siete sorteos semanales, consolidándose como el único juego con **sorteos ininterrumpidos todos los días del año**, sin excepción.

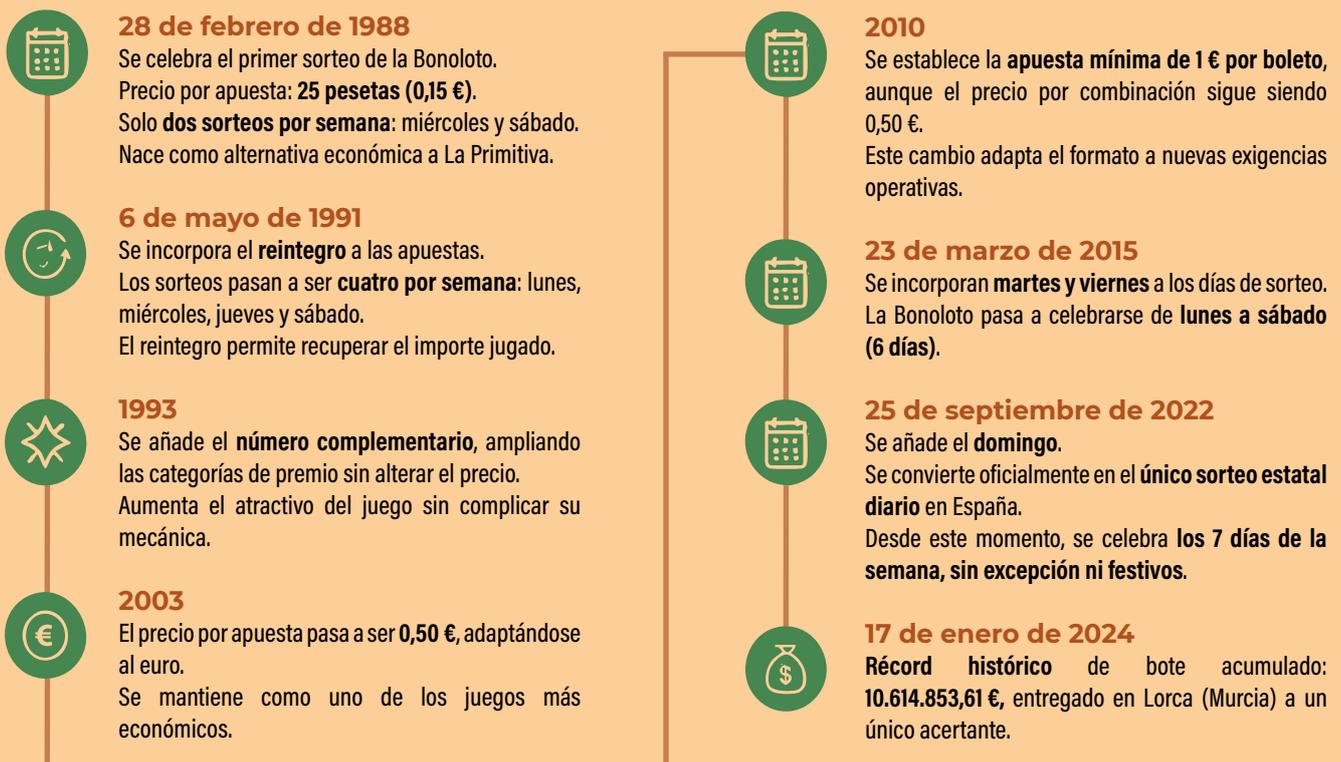
Cristina Manso Valladares

Admón. nº 1 de Boñar, León

Vocal de la Junta Directiva de ANAPAL

LÍNEA DE TIEMPO – HISTORIA VISUAL DE LA BONOLOTO

De alternativa económica a sorteo diario sin excepción



ANAPAL te asesora

Los servicios de nuestra asesoría jurídica te informan sobre qué pasos dar en cuestiones como:

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.



Servicio de consulta gratuito para Asociados (no implica llevanza de pleitos o redacción de documentos)

📞 963 547 933 ✉️ abogado@anapal.es

lotteri

¡CON TODO INCLUIDO!



SU PROGRAMA DE GESTIÓN

Lotteri es el programa de gestión que facilitará sus tareas diarias.

- CONTROL COMPLETO del Punto de Venta
- Control horario de empleado con QR personalizada
- Diseñador y gestor de Peñas y Participaciones PERSONALIZADO
- Conexión con SELAE (CRAPI)
- Generador de QR de abonados de Juegos Activos Semanales
- Carrusel de números en pantalla
- Gestión optimizada de NAVIDAD
- Previsión de premios de Lotería y de Juegos Activos (novedad)
- CONVERSION QR de días en jugadas de activos
- Impresión de papeletas en ticket
- Intercambios de lotería mejorados
- Y muchas más funcionalidades



Solicite una
PRUEBA GRATUITA
una oferta sin competencia

lotteri



✉️ info@lotterigestion.es

☎️ 951 204 347

🌐 lotterigestion.es

Nueva APP para móvil.
Gestione sus rutas desde su teléfono.
(*disponible solo para Android)



Smart Call

Potencia tu Administración de lotería como nunca antes



La solución que transforma tu negocio en solo unos clics.



Sistemas de envío digital



Canales de pago online



Venta Online Inteligente



Gestión de pedidos



Integración con web



Publicidad vía Whatsapp



Área de Gestión Integrada



Comunicación con el cliente

Implementa la venta telefónica

Amplía tus canales de venta con un sistema telefónico que facilita la compra a tus clientes sin importar dónde se encuentren.

Gestiona ventas por WhatsApp

Aprovecha el canal de comunicación más utilizado por tus clientes para aumentar tus ventas con respuestas y seguimiento personalizado.

Complementos Adicionales

Genera y verifica reservas de talonarios de papeletas.

CONTACTA CON NOSOTROS
91 134 16 02

HASTA 10% DE DESCUENTO PARA SOCIOS DE ANAPAL SEGÚN MÓDULOS CONTRATADOS

Somos agentes digitalizadores de **Kit Digital**
Podrás obtener Smartcall **Gratis***

Una solución de **LanSimplex**

SOLICITA UNA DEMO O
MÁS INFORMACIÓN
smartcall.lansimplex.com



Apuestas del Estado

El Suro D'Or • Administració nº 1

ICORMA

IMAGEN CORPORATIVA

para Loterías
y Apuestas del Estado

6%

EN REFORMAS
INTEGRALES
PARA ASOCIADOS
DE ANAPAL



**CUMPLIMOS CON LA NORMATIVA
SOBRE SEGURIDAD PRIVADA BLIN-
DANDO 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).



ÚLTIMOS TRABAJOS



Icorma
Imagen
Corporativa

Sancho Medina, 29.
03400. VILLENA (Alicante)
966 154 198 | 653 617 010
www.icorma.com | info@icorma.com

Trabajamos con:



Nuestras asociaciones

Presidente Alicante

Luis Guerras Ruiz

Presidente Cataluña

Hermogenes Montalvo Aguilera

Representante Cáceres

M^a Andrea Pascual Montes

Presidente Ciudad Real

J. Vicente González Rodríguez

Presidente Madrid

José Luís Sánchez Puente

Presidenta Murcia

Fuensanta Aupi Vicente

Representante Galicia

Jorge Anta Fernández

Presidente Valencia y Castellón

Salvador Malonda Vidal

Presidenta Zaragoza

Eugenia Puertas

Representante Toledo

Ricardo Ruiz Bermúdez

Representante Valladolid

Luis Vázquez de Prada

Representante Asturias

Paloma Ania

Representante Andalucía

Jose Gabriel López Carreño

Anunciantes

GADMIN

Página 2

DON LOTERO

Página 19

ASG 31

Página 31

LOTTERI

Página 39

AXA

Página 4

INFOLOT

Página 25

COVERT SECURITY

Página 31

LAN SIMPLEX

Página 40

ICA

Página 11

ANLOAR

Página 27

SELAE

Página 33

OCCIDENT

Página 43

TU LOTERO

Página 13 y 15

PASO ASESORES

Página 28

BBVA BROKER

Página 34 y 35

HEDILLA

Página 43

FUNDACONS

Página 17

TRASLOT

Página 29

INOVA3

Página 37

Agradecemos a los colaboradores su participación en el Boletín. ANAPAL no se hace responsable de las opiniones vertidas por los mismos.

ASEGURAMOS TODO LO QUE TE IMPORTA

APROVECHA LOS DESCUENTOS SEGÚN EL PRODUCTO QUE NECESITES:

	Salud		Vida
	Jubilación		Ahorro
	Protección jurídica		Decesos
	Hogar		Caravanas
	Mascotas		Automóvil
	Comunidades		Motocicletas
	Comercios		Accidentes

Occident

DESCUENTOS PARA
ASOCIAD@S DE ANAPAL

 690735395

 carol.martinez@occident.com



HEDILLA ABOGADOS
Expertos en Traspasos

MÁS DE 30 AÑOS AL SERVICIO DEL LOTERO

-  **Compra y venta**
-  **Gestoría**
-  **Asesoría jurídica**
-  **Autoempleo**
-  **Inversión**

¡CUENTA CON ACOMPAÑAMIENTO EN TODO EL PROCESO!

ICORMA

IMAGEN CORPORATIVA

para Loterías
y Apuestas del Estado



**MOBILIARIO
A MEDIDA**



**GRAN EXPERIENCIA Y
PROFESIONALIDAD**



**INSTALAMOS EN TODO EL
TERRITORIO ESPAÑOL**



**PROYECTOS PERSONALIZADOS
Y ATENCIÓN DE PRIMERA MANO**



ÚLTIMOS TRABAJOS



Icorma
Imagen
Corporativa

Sancho Medina, 29. 03400. VILLENA (Alicante)
966 154 198 | 653 617 010
www.icorma.com | info@icorma.com