

# ANAPAL

AÑO 28 N° 84 Abril 2025

el boletín

NAVIDAD

6%

## Anapal culmina su campaña de recaudación en favor de los afectados por la Dana

Editorial

Por qué se  
comisiona  
diferente el Sorteo  
de Navidad

Actualidad

PNL sobre la lotería  
online: un paso más  
en la regulación del  
sector

La Protesta

¿Dónde están las  
impresoras para la  
red de ventas?

gadmin®



## SEGUIMOS INNOVANDO TU CANAL DE VENTA ONLINE CON LA ÚLTIMA TECNOLOGÍA



### NUEVA APP Y VERSIÓN MOBILE

Diseño mejorado y más intuitivo. Potencia tu venta desde cualquier dispositivo



### NUEVOS BOLETOS ELECTRÓNICOS

Mejor experiencia y usabilidad para tus clientes



### IA EXCLUSIVA Y MEJORADA

Ofrece a tus clientes las mejores combinaciones asistidas por nuestra Inteligencia Artificial

SOLICITA YA INFORMACIÓN EN

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



# ÍNDICE

PÁG. 5

## EDITORIAL

¿Por qué se comisiona diferente el Sorteo de Navidad si es el que más trabajo nos exige?

PÁG. 6

## ACTUALIDAD ANAPAL

Anapal culmina su campaña de recaudación en favor de los afectados por la Dana

PÁG. 8

## ACTUALIDAD LOTERA

PNL sobre la lotería online: un paso más en la regulación del sector

PÁG. 12

## LA PROTESTA

¿Dónde están las impresoras para la red de ventas?

PÁG. 16

## LA PROTESTA

Lotería de Navidad al 6%: justicia y excelencia

PÁG. 18

## EN PRIMERA PERSONA

Borja Muñoz Urteaga: "ANAPAL es la voz del gremio y estamos aquí para defenderlo"

PÁG. 22

## GESTIÓN PUNTO DE VENTA

Seguros de caución y multirriesgo: claves del recibo de marzo

PÁG. 24

## NORMATIVA Y FISCALIDAD

Adecuación al nuevo SMI 2025: recordatorio obligatorio

PÁG. 26

## NORMATIVA Y FISCALIDAD

La reducción de la jornada laboral a 37,5 horas: una medida difícil de aplicar en las administraciones de loterías

PÁG. 28

## ASOCIAD@S AFORTUNAD@S

PÁG. 32

## OPINIÓN

¿Qué pasa con la quiniela?

PÁG. 38

## HISTORIA

Nuestros juegos: LA PRIMITIVA

### 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](https://axa.es)**

\*Cobertura otorgada por AXA Seguros Generales.

**paralimpicos**

## ¿Por qué se comisiona diferente el Sorteo de Navidad si es el que más trabajo nos exige?

Lanzamos una pregunta clara y directa que, tarde o temprano, debe recibir una respuesta honesta y justa: **¿Por qué el Sorteo Extraordinario de Navidad, el más complejo, largo y exigente de todos los sorteos de Lotería Nacional, comisiona menos que el resto?**

Durante años se nos ha repetido una frase que ya no se sostiene por ningún lado: "La Lotería de Navidad se vende sola". Y lo cierto es que esta afirmación no solo es falsa, sino que también es una falta de respeto hacia el esfuerzo titánico que realizamos quienes trabajamos en este sector.

### Porque si venderse sola es:

- ▶ Trabajar durante más de seis meses con jornadas ampliadas,
- ▶ Tener que contratar personal extra para poder asumir la carga de trabajo,
- ▶ Asumir mayores riesgos económicos,
- ▶ Realizar kilómetros y kilómetros para distribuir décimos en todos los rincones,
- ▶ Invertir en campañas, decoración, logística y marketing para hacerla atractiva,
- ▶ Poner en pausa nuestras vidas y a nuestras familias durante medio año,

### Entonces... sí: se vende sola.

Pero sabemos perfectamente que eso no es lo que quien dijo aquella frase quería decir. Lo cierto es que la Lotería de Navidad no se vende sola: se trabaja, se empuja y se sufre. Y sin embargo, a pesar de ser el sorteo que más exige, es el que menos comisiones genera.

### ¿Dónde está la lógica? ¿Dónde está la justicia?

Es inadmisibles que se mantenga esta diferenciación en las comisiones por una decisión arcaica, impuesta sin consenso y basada en ideas desfasadas de otra época. En un momento donde se habla de igualdad, dignidad profesional y justicia laboral, no tiene ningún sentido que se siga castigando a quienes más esfuerzo hacen.

Las campañas de Navidad de 2023 y 2024 son la prueba más reciente de que nos dejamos la piel para lograr resultados récord. Sin embargo, la recompensa no está a la altura del trabajo.

### Esto no puede seguir así.

Reclamamos lo que es justo:

- ▶ Que todos los sorteos de Lotería Nacional, incluido el de Navidad, tengan la misma comisión.
- ▶ Que esa comisión sea del 6%, como mínimo.
- ▶ Que se reconozca de una vez el esfuerzo real que implica vender Navidad.
- ▶ No estamos pidiendo privilegios. Estamos exigiendo justicia.

Y ha llegado el momento de que nos escuchen, porque no merecemos menos por trabajar más.



**Borja Muñiz**  
Presidente de ANAPAL

## Anapal culmina su campaña de recaudación en favor de los afectados por la Dana



No es plato de buen gusto recordar una desgracia como la que ocurrió en Valencia el 29 de octubre del año pasado. Más de 80 poblaciones se vieron afectadas por las riadas y, entre ellas, unas veintitantas administraciones de loterías sufrieron daños, algunas en mayor medida que otras. Al final, lo que lamentamos son tanto las pérdidas materiales y económicas como el impacto en la vida de quienes lo vivieron, en muchos casos, con una angustia difícil de olvidar.

Sin embargo, después de la vorágine de las Navidades y tras varios meses transcurridos, es fundamental no caer en el olvido. Muchas personas han sufrido pérdidas irreparables y, en otros casos, han podido comenzar a recuperarse, pero nuestros compañeros y compañeras de profesión recordarán siempre esta catástrofe.

Desde el primer momento, **ANAPAL** se puso en marcha. Se establecieron contactos con **SELAE**, con algunos de los loteros afectados y, además, se promovió una donación pública para ayudar a todos los compañeros, **sin importar si eran socios de ANAPAL o no**. La solidaridad no entiende de asociaciones.



En muy poco tiempo, **ANAPAL** abrió una cuenta específica para recibir donaciones y contrató un **TPV Virtual** para facilitar los pagos a quienes quisieran colaborar. Gracias a la generosidad de la empresa Inova3, contamos con una página web exclusiva para la causa. A través de esta web, se podía donar directamente con un TPV Virtual, obtener la información necesaria para hacer transferencias y consultar a diario el importe recaudado.

Dada la magnitud del desastre, la junta directiva tomó dos decisiones clave:

- 1.- Realizar una aportación inicial de 30.000 €.
- 2.- Mantener abierta la recepción de donaciones hasta el 31 de diciembre de 2024.



Además, la mayoría de las asociaciones provinciales y autonómicas de administradores de loterías agrupadas en **ANAPAL** contribuyeron con generosidad, donando de sus propios fondos las siguientes cantidades:

▶ <b>Alicante:</b>	<b>9.000 €</b>
▶ <b>Cataluña:</b>	<b>1.000 €</b>
▶ <b>Ciudad Real:</b>	<b>1.000 €</b>
▶ <b>Galicia:</b>	<b>1.000 €</b>
▶ <b>Madrid:</b>	<b>5.000 €</b>
▶ <b>Valencia:</b>	<b>6.000 €</b>
▶ <b>Zaragoza:</b>	<b>1.000 €</b>

Estas aportaciones, sumadas a la inicial de **ANAPAL**, elevaron la recaudación a **54.000 €**, lo que representa aproximadamente un **60% del total recaudado**. No podemos dejar de agradecer a las más de **200 personas** que realizaron donaciones, entre ellas algunas muy generosas, permitiendo alcanzar la cifra de **más de 88.000 €** en tan solo dos meses.

No obstante, lamentamos profundamente que, en un colectivo de algo más de 4.000 administraciones de lotería, solo unas 200 hayan contribuido, incluyendo a todos los miembros de la junta directiva de **ANAPAL**. Quizás sea duro expresarlo, pero es una realidad.

Una vez cerrado el plazo para recibir donaciones, se llevó a cabo una intensa labor de **gestión y asesoramiento legal** para garantizar la **transparencia** del proceso y asegurar que los futuros beneficiarios pudieran recibir las ayudas **de forma directa y sin cargas fiscales**.

Para ello, a comienzos de enero, se **publicaron las bases** para la solicitud de las ayudas y el reparto de la totalidad de los fondos recaudados entre las administraciones de loterías afectadas. A estas bases se les dio la publicidad necesaria, estableciendo un plazo razonable para la presentación de solicitudes, que finalizó con **16 administraciones solicitando ayuda**. Cabe destacar que dos administraciones nos comunicaron su renuncia a la ayuda en favor de un mayor reparto entre las más afectadas.

### Entrega de las donaciones

El **19 de febrero de 2025**, en un acto celebrado en el **Palacio de la Exposición de Valencia** (Carrer de Galicia, 3, 46010 Valencia), se hizo entrega de los fondos recaudados a las 16 administraciones de lotería más afectadas por la catástrofe. Este espacio fue cedido de manera gratuita por el **Ayuntamiento de Valencia**, en un gesto de apoyo a los loteros damnificados.

La entrega contó con la presencia de representantes de **ANAPAL**, de las administraciones afectadas y de diversas entidades colaboradoras. En su intervención, el presidente de **ANAPAL**, Borja Muñiz, destacó el esfuerzo solidario del sector y la importancia de seguir apoyando a los compañeros en momentos difíciles.

Para garantizar que todo el proceso se realizase **bajo los más estrictos criterios de legalidad y transparencia**, fue necesario contar con **servicios notariales**, que certificaron la correcta distribución de los fondos.

El reparto de las donaciones se llevó a cabo

de manera más equilibrada posible, basándose en la documentación presentada por cada administración y en el grado de afectación sufrido:

- ▶ **Administraciones muy afectadas:** 59% de los fondos.
- ▶ **Administraciones con afectación media:** 38,5% de los fondos.
- ▶ **Administraciones levemente afectadas:** 2% de los fondos.

El impacto de esta iniciativa trascendió el ámbito del sector gracias a la difusión en medios de comunicación. En este sentido, es importante destacar la colaboración del **Grupo R Comunicación**, que realizó su labor como agencia de medios de **manera totalmente gratuita**, como muestra de solidaridad con los loteros afectados.

El acto tuvo un gran impacto mediático, destacando la unión del colectivo de loteros y la importancia de esta ayuda para la recuperación de las administraciones afectadas. Medios como **Europa Press** y **La Vanguardia** se hicieron eco de la noticia, resaltando la colaboración y el apoyo brindado por **ANAPAL** y sus asociados.

Escanea  
para ver  
las BASES



## PNL sobre la lotería online: un paso más en la regulación del sector

El debate sobre la digitalización de las loterías y apuestas del estado sigue adelante, y con él, la necesidad de una regulación que garantice la seguridad de los consumidores y la estabilidad de la red de administraciones de lotería.

En este contexto, el grupo parlamentario SUMAR presentó el pasado 17 de diciembre una *Proposición No de Ley (PNL)* en la Comisión de Derechos Sociales del Congreso de los Diputados. Esta iniciativa pretende instar al Gobierno a regular la comercialización de juegos de lotería mediante canales electrónicos, con especial atención a las entidades colaboradoras y las plataformas digitales.

Dado que este debate tiene implicaciones directas para las administraciones de lotería, desde **El Boletín** queremos analizar qué significa esta PNL, qué propone y cómo se relaciona con el proceso de regulación iniciado por la Dirección General de Ordenación del Juego (DGOJ).

### ¿Qué es una Proposición No de Ley (PNL)?

Para entender el alcance de esta iniciativa, es importante aclarar qué es una *Proposición No de Ley (PNL)*.

Se trata de una propuesta presentada por un grupo parlamentario en el Congreso o en el Senado para instar al Gobierno a adoptar determinadas medidas. Sin embargo, a diferencia de una ley, una PNL no es vinculante: su aprobación no obliga al Ejecutivo a aplicar lo que en ella se expone, pero sí supone una declaración de intenciones que puede influir en futuras regulaciones.

En este caso, la PNL de SUMAR busca llamar la atención sobre la necesidad de reforzar el control sobre la venta de lotería a través de internet, un asunto que ya está en la agenda del regulador, la DGOJ.

### ¿Qué propone la PNL de SUMAR?

El documento presentado por SUMAR parte de un dato clave: entre 2019 y 2021, la compra de lotería online aumentó un 85%. Este crecimiento responde al proceso de digitalización que también ha afectado a otros sectores comerciales, pero en el caso del juego plantea riesgos adicionales, como la posibilidad de que menores accedan a estos productos o que se facilite el fraude y el blanqueo de capitales.

Para hacer frente a esta realidad, la PNL insta al Gobierno a:

- 1. Especificar los requisitos que deben cumplir las entidades colaboradoras** en la comercialización de loterías para obtener la autorización que exige el Real Decreto 1614/2011, que desarrolla la Ley 13/2011 de regulación del juego.
- 2. Reforzar los mecanismos de control y seguridad**, con el fin de proteger a los consumidores, prevenir la adicción al juego y evitar que menores accedan a la lotería online.

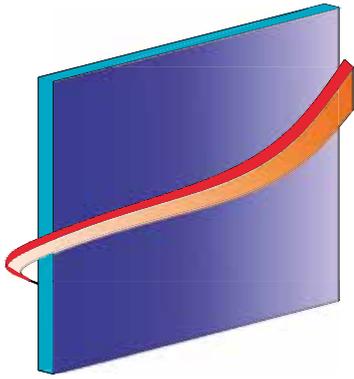
En otras palabras, SUMAR plantea que la venta de lotería por canales electrónicos debe regularse de manera más estricta, garantizando que solo las entidades autorizadas puedan comercializar estos productos y que se cumplan todas las medidas de seguridad necesarias.

### Una regulación en marcha: el papel de la DGOJ y la postura de ANAPAL

Esta PNL no surge de la nada. Forma parte de un proceso más amplio que comenzó a finales de 2022, cuando la Dirección General de Ordenación del Juego (DGOJ) inició un procedimiento para regular la comercialización digital de los juegos de lotería.

Desde entonces, ANAPAL ha participado activamente en este debate, defendiendo los intereses de la red de administraciones de lotería y reclamando que cualquier regulación digital sea justa y proporcional. Entre las demandas





# 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

planteadas por la asociación destacan:

- ▶ **El reconocimiento del uso de canales digitales** por parte de las administraciones, diferenciando esto de la comercialización directa no presencial.
- ▶ **La protección de la cartera de clientes**, evitando que SELAE pueda apropiarse de los datos adquiridos por las administraciones mediante herramientas digitales.
- ▶ **Garantías proporcionadas y accesibles**, que permitan a la red de ventas adaptarse a la nueva normativa sin que ello suponga una carga desproporcionada.

El trabajo de ANAPAL ha sido clave para que las administraciones tengan voz en este proceso. En este sentido, la PNL de SUMAR refuerza la idea de que la regulación de la venta de lotería online es una cuestión prioritaria y que debe abordarse con responsabilidad.

### ¿Cómo puede afectar a las administraciones de lotería?

Si bien esta PNL no tiene efectos inmediatos, sí podría influir en el desarrollo de la normativa que está preparando la DGOJ. Para las administraciones de lotería, cualquier regulación en este ámbito debe garantizar:

- ▶ **Un marco legal claro y estable**, que no genere incertidumbre ni ponga en riesgo el modelo de negocio actual.
- ▶ **Un equilibrio entre innovación y tradición**, permitiendo que la digitalización avance sin perjudicar a la red de ventas físicas.
- ▶ **La exclusividad de la comercialización de SELAE**, evitando que terceros **sin autorización** puedan beneficiarse de la venta de lotería sin cumplir con las mismas exigencias que las administraciones.

Desde ANAPAL, seguiremos atentos a la evolución de este proceso y trabajaremos para que los intereses de las administraciones sean tenidos en cuenta en cualquier regulación futura.

### Un debate abierto que marcará el futuro del sector

La digitalización del juego es un hecho, y su regulación es necesaria. Sin embargo, este proceso debe llevarse a cabo con rigor y con la participación de todos los actores implicados.

La PNL de SUMAR pone sobre la mesa la urgencia de regular la venta de lotería online, pero la clave estará en cómo se desarrolle esta regulación en los próximos tiempos. Las administraciones de lotería debemos estar preparadas para adaptarnos a los cambios, pero también para defender nuestros derechos y nuestro papel fundamental en el sector.

Desde **El Boletín**, seguiremos informando sobre este y otros temas que afectan al futuro de nuestra red de ventas.

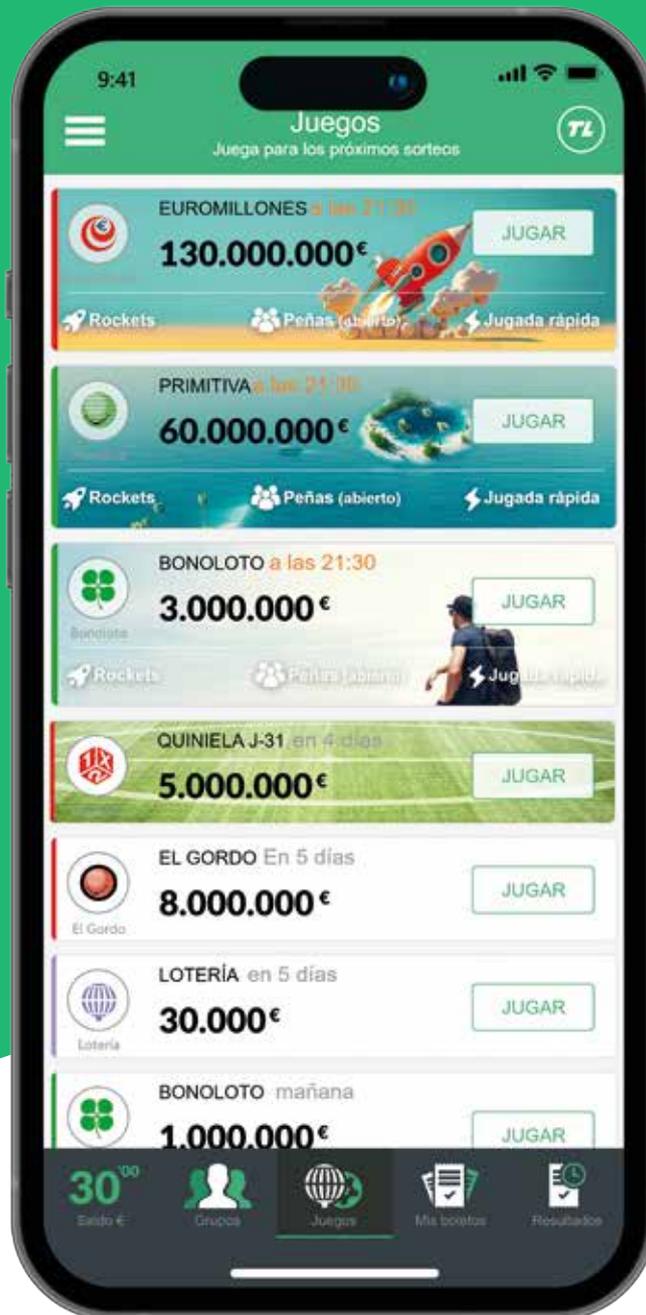
**Jorge Anta Fernández**

*Redacción Anapal*





# TuLoterero



**MULTIPLICA TUS CLIENTES**

CON UN SOLO CLIC

[www.tuloterero.es/administraciones](http://www.tuloterero.es/administraciones)  
91 282 53 53

## ¿Dónde están las impresoras para la red de ventas?



### La ausencia de impresoras limita el crecimiento de las administraciones

La obtención de terminales adicionales ha dependido durante años del volumen de venta en Juegos Activos, dejando de lado a aquellas administraciones cuyo fuerte era la Lotería Nacional. Tras años de reiterada solicitud por parte de ANAPAL de cambio en los criterios de concesión del segundo y sucesivos terminales, recientemente se incluyó la Lotería Nacional en los criterios de asignación; sin embargo, la ausencia de impresoras ha frustrado las expectativas de expansión de numerosas administraciones que cumplen con los requisitos.

Cada administración cuenta con al menos un terminal. Hace poco más de un año, SELAE modificó los criterios para obtener un segundo terminal, ampliando los requisitos de venta que deben cumplir las administraciones. Sin embargo, esta asignación no sólo depende del cumplimiento de ciertos baremos, sino también de la disponibilidad de impresoras. Y aquí surge el problema: no hay impresoras suficientes.

A pesar de que SELAE dispone de terminales en stock, la escasez de impresoras está impidiendo la concesión de equipos adicionales. El resultado es una situación paradójica: administraciones que cumplen con los requisitos para crecer y optimizar sus ventas no pueden hacerlo por falta de equipamiento. ¿Cuál ha sido el impacto real? Apenas se han instalado nuevos terminales desde que se ampliaron los criterios, pese a la demanda de solicitudes que cumplen con los criterios.

### Criterios que cambian... pero sin previsión de material

Durante años, las administraciones de lotería que basaban su negocio en la venta de Lotería Nacional quedaban excluidas de la posibilidad de obtener un segundo terminal, ya que el único criterio válido era la venta de juegos activos. La Lotería Nacional, que es la razón de ser de las administraciones, no contaba en esta asignación.

Cuando, a petición de ANAPAL, finalmente SELAE corrigió este agravio y permitió que la Lotería Nacional entrara en la ecuación, la falta de infraestructura anuló cualquier avance. ¿Cuántas solicitudes han sido denegadas simplemente porque no hay impresoras disponibles? ¿No habría sido más lógico prever esta necesidad antes de abrir el acceso a las administraciones?

Pero lo más preocupante es qué ocurrirá si los terminales actuales empiezan a fallar. En muchas administraciones sólo hay un terminal en funcionamiento, lo que las hace vulnerables ante cualquier incidencia. Sin un plan claro de reposición y sin impresoras disponibles, el riesgo de colapso operativo es real.

### El problema de las impresoras de resguardos azules

Por otro lado, las impresoras específicas para los resguardos mejorados, diseñadas para ofrecer a los clientes un producto más atractivo y similar al décimo tradicional, ya no están disponibles. Desde la finalización del contrato con IGT en 2022, no pueden adquirirse nuevas unidades.

El mantenimiento de las impresoras existentes está garantizado hasta 2026, pero ¿qué ocurrirá después? Mientras tanto, las administraciones que deseen incorporar este servicio ya no pueden hacerlo, creando una desigualdad entre



# 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.



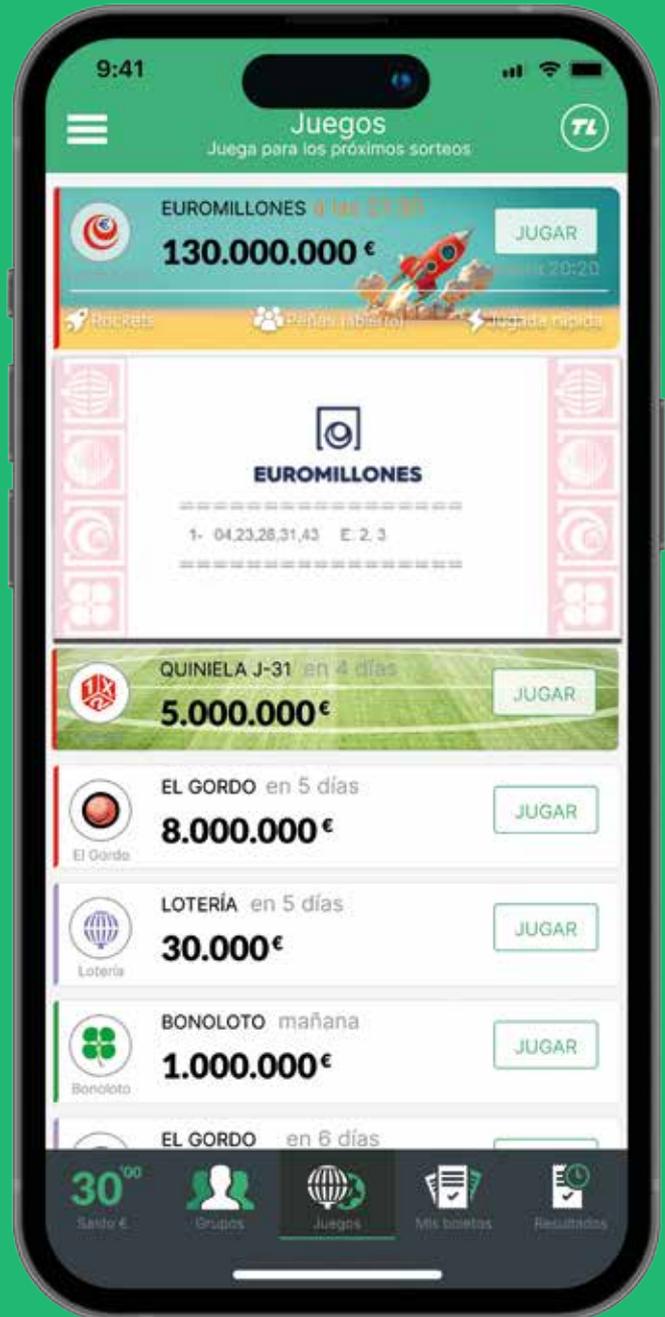
## VENDE TU LOTERÍA DE EMPRESAS

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](http://www.tuloterero.es/administraciones)  
91 282 53 53

# La Protesta

## ANAPAL

puntos de venta que pueden ofrecer resguardos mejorados y los que no. Una falta de previsión absoluta.

Hemos intentado obtener respuestas. Ni SELAE ni IGT han dado una solución clara. SELAE remite a IGT; IGT responde que, desde noviembre de 2022, no está autorizada a vender impresoras y que cualquier solución debe pasar por SELAE. Un círculo vicioso de descoordinación que deja a las administraciones en una situación de incertidumbre y desventaja.

**¿No debería SELAE adelantarse a la falta de material y prever soluciones antes de la finalización de los contratos con sus proveedores?**

Las administraciones de lotería no podemos seguir trabajando

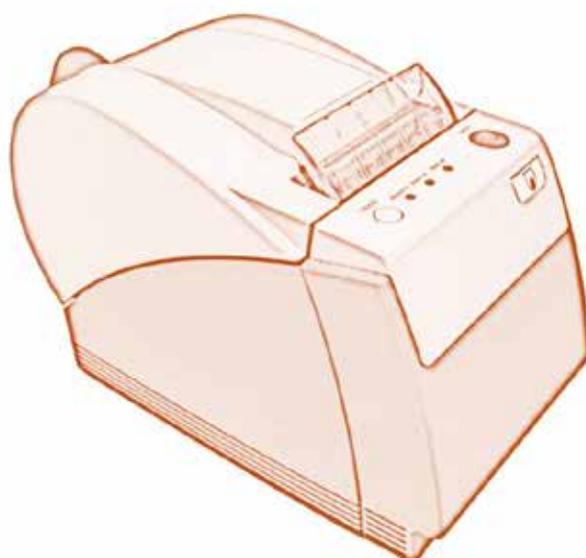
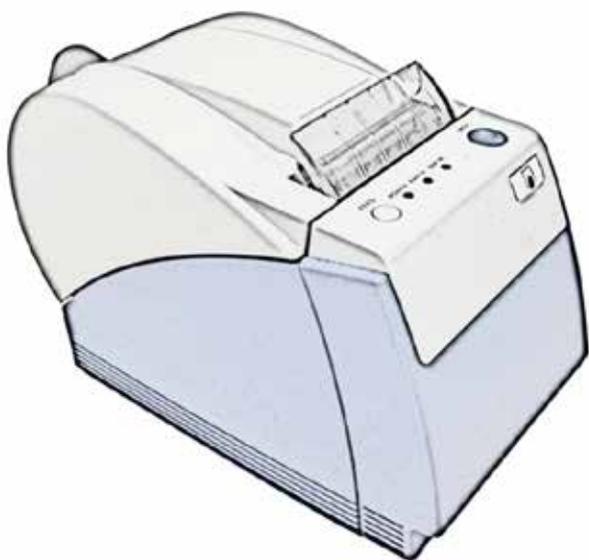
en estas condiciones de incertidumbre. Si se busca modernizar y mejorar el servicio, es imprescindible garantizar que todas las administraciones tengan el mismo acceso a los recursos necesarios para operar sin restricciones.

- Exigimos un plan inmediato para resolver la escasez de impresoras y garantizar la reposición de terminales en caso de avería.
- Es necesario que SELAE establezca un calendario claro con previsiones y plazos de suministro.
- Se debe dar una respuesta concreta sobre el futuro de las impresoras de resguardos azules y su continuidad más allá de 2026.

Las administraciones estamos dispuestas a trabajar y vender más. Pero necesitamos herramientas adecuadas para hacerlo. SELAE debe proporcionar soluciones y asumir su responsabilidad, porque la ausencia de impresoras alimita el crecimiento de las administraciones.

**Cristina Manso Valladares**

*Admón nº1 de Boñar, León*



Asamblea

NACIONAL

ANAPAL



RESERVA  
FECHA  
EN TU AGENDA



✓ **19 DE JULIO**

Hotel Elba ★★★★★  
Madrid Alcalá

C/ Alcalá N°476 Madrid

ii Recuerda !!

Tendrá lugar un intercambio  
de Lotería de Navidad



## Lotería de Navidad al 6%: justicia y excelencia

### La comisión de la Lotería de Navidad: una cuestión de equidad

La Lotería de Navidad es un pilar en la cultura española, pero para las Administraciones de Lotería también representa un desafío logístico y financiero. Las comisiones, por lo tanto, deben reflejar la realidad del trabajo que llevamos a cabo.

Desde hace años, las Administraciones de Lotería soportamos un agravio a nuestro producto estrella: mientras que en todos los sorteos de **Lotería Nacional la comisión es del 6%, en la Lotería de Navidad tan sólo recibimos un 4,5%**. En 2022 se aumentó del 4% al 4,5%, pero ese pequeño ajuste quedó rápidamente diluido en el incremento de costes y el esfuerzo que requiere la gestión de un sorteo de este calibre.

### El esfuerzo detrás de la Lotería de Navidad

Con ese aumento de medio punto de comisión es difícil mantener el nivel de calidad que nuestros clientes esperan. En la campaña de Navidad, nos enfrentamos a situaciones que superan con creces las de cualquier otro sorteo a lo largo del año. La diferencia en la comisión del resto de sorteos no sólo es injusta, sino que también minimiza el valor del trabajo arduo y la dedicación que ponemos para asegurar que este evento sea un éxito para todas las partes implicadas.

Desde las Administraciones de Lotería trabajamos incansablemente para asegurar que cada detalle esté cubierto, desde la organización interna hasta el servicio al

cliente, garantizando que la tradición del Sorteo de Navidad continúe viva y accesible para todos. Este esfuerzo merece ser valorado con una comisión acorde a la magnitud del evento.

### Una demanda justa y necesaria

El ajuste al 6% en la Lotería de Navidad no es sólo una demanda basada en la equidad, sino una necesidad para seguir ofreciendo un servicio de excelencia. Es un reconocimiento al esfuerzo adicional que implica gestionar un evento de tal magnitud y asegurar que cada décimo vendido sea todo aquello que Loterías y Apuestas del Estado promueve año tras año en sus campañas publicitarias.

### ANAPAL: en defensa de un trato equitativo

La petición de **ANAPAL**, como asociación mayoritaria, no busca más que un equilibrio justo para el esfuerzo desmedido que implica el Sorteo de Navidad. No es sólo una cuestión de números, sino también de reconocimiento al compromiso y dedicación que mantenemos durante meses de arduo trabajo.

### El impacto de la Lotería de Navidad en las Administraciones

La Lotería de Navidad no es un sorteo más: supone una sobrecarga desmesurada para todas las Administraciones. Durante seis meses, multiplicamos nuestra carga de trabajo en gestión, contabilidad y tareas comerciales. Nos obliga a desplazamientos constantes, porque la Lotería de Navidad es más, mucho más, que su venta en ventanilla; nos obliga a asumir un mayor coste en seguros de caución y multirriesgo; y a invertir en materiales de impresión para que las entidades sin ánimo de lucro continúen reservando lotería y valiéndose de ella para el desempeño de su actividad.

El Sorteo de Navidad es el que mayor exigencia y responsabilidad nos impone. Durante seis meses, debemos garantizar un control riguroso sobre la gestión de la lotería, un esfuerzo que no tiene comparación con ningún otro sorteo de Lotería Nacional.

### El papel clave del personal en las Administraciones

En este contexto, el personal de las Administraciones de Lotería juega un papel crucial. No sólo debemos manejar las operaciones diarias habituales, sino que también debemos lidiar con un aumento significativo en la carga de trabajo. Esto incluye gestionar la demanda de reservas, la venta por diferentes medios digitales y coordinar la logística para satisfacer las expectativas y necesidades de los clientes.

En muchos casos, nos vemos forzados a contratar personal adicional para poder hacer frente a la avalancha de clientes. No debemos olvidar que al trabajo incansable del día a día, a la gestión de todos y cada uno de los juegos ofertados por Loterías y Apuestas del Estado, durante seis meses al año le sumamos un producto de tal envergadura como el Sorteo Extraordinario de Navidad, llegando a compartir organización y gestión durante varias semanas con el Sorteo del Niño, el segundo sorteo en relevancia y el cual se comisiona al 6%.

### Los costes adicionales que afrontamos

La inversión de cada Administración en marketing y diferentes estrategias publicitarias también corren por parte del punto de venta. Debemos costear, por ejemplo, la compra de sobres porta décimos porque los que proporciona SELAE no son suficientes, y la demanda de los clientes no deja de aumentar.

Un buen servicio requiere inversión. Un mayor alcance requiere inversión. Una atención personalizada requiere inversión. El incremento en la demanda de servicios personalizados requiere un esfuerzo adicional por parte de nuestras Administraciones de Lotería. Estos servicios, aunque enriquecen la experiencia del cliente, también incrementan la complejidad de nuestra gestión diaria.

### El impacto de una comisión del 6%

En este contexto, parece más que razonable nuestra petición de ajustar la comisión al 6%. Sólo así podremos continuar ofreciendo un servicio que no sólo cumpla con las expectativas de nuestros clientes, sino que también mantenga viva la esencia de la tradición que tanto valoramos.

Queremos que cada cliente sienta la emoción y el espíritu de la Navidad al adquirir su décimo, sabiendo que detrás de cada compra hay un equipo dedicado que trabaja incansablemente para hacer posible esa experiencia.

**ANAPAL** lleva años reclamando la equiparación de la Lotería de Navidad al resto de sorteos. Ponerlo a la misma altura que los sorteos de jueves, de sábado o, incluso, El Niño es una muestra por parte de SELAE de reconocer y otorgarle la importancia y el respeto que se merece.

### Por una Lotería de Navidad justa y sostenible

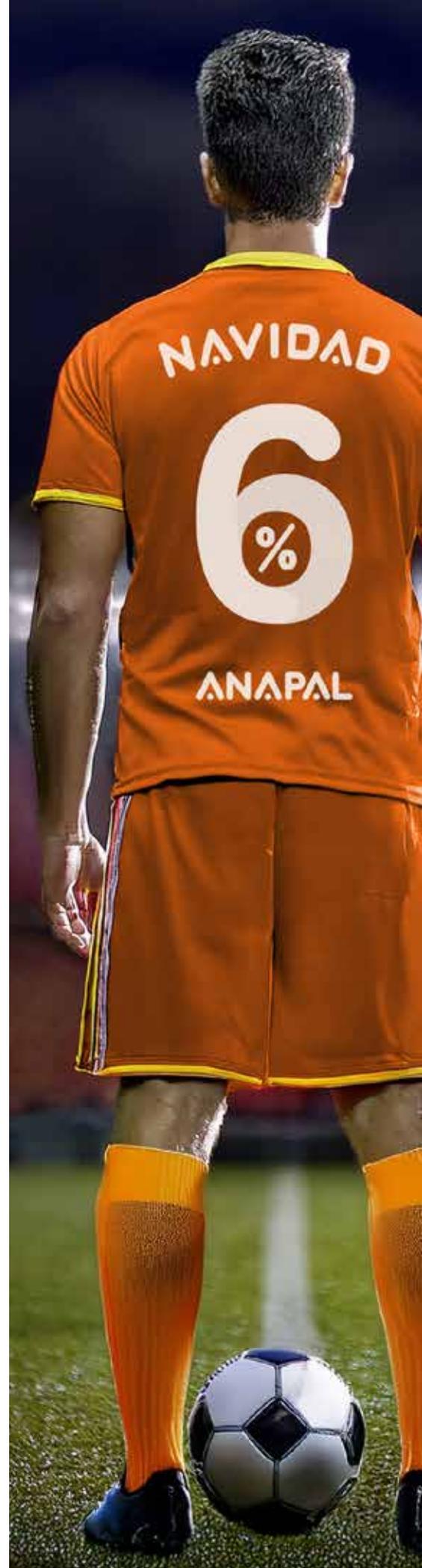
Por todo esto, instamos de nuevo a SELAE a valorar el impacto positivo que un ajuste en la comisión tendría en el servicio que ofrecemos. No buscamos más que justicia y reconocimiento por el esfuerzo y dedicación que ponemos en cada sorteo. Más allá de la ilusión que rodea al sorteo, para nosotros también significa compromiso y responsabilidad. Nuestra profesionalidad y dedicación es parte de nuestro compromiso con SELAE.

La colaboración entre las Administraciones de Lotería y SELAE es fundamental para el éxito de cada sorteo. Más aún cuando hablamos del Sorteo de Navidad. Con una comisión adecuada, no sólo se valora nuestro trabajo, sino que también se refuerza la relación de confianza; dicho ajuste no sólo beneficia a los puntos de venta, sino al servicio eficiente y comprometido con nuestros clientes.

Démosle a la Lotería de Navidad la consideración que se merece. El ajuste de la comisión de la Lotería de Navidad al 6% va más allá de una mera cuestión de justicia, es un paso hacia la excelencia en el servicio que ofrecemos.

**No pedimos un privilegio. El esfuerzo extra que realizamos merece un reconocimiento justo:** la comisión del 6% en la Lotería de Navidad debe ser una realidad.

**Cristina Manso Valladares**  
*Admón nº1 de Boñar, León*



## Borja Muñiz Urteaga: “ANAPAL es la voz del gremio y estamos aquí para defenderlo”

ENTREVISTA A BORJA MUÑIZ URTEAGA, PRESIDENTE DE ANAPAL

Un lotero al frente de la defensa del sector



**Borja Muñiz Urteaga** es lotero y, desde hace años, dedica su tiempo y esfuerzo a la defensa del colectivo de administradores de lotería como presidente de **ANAPAL**. Su labor al frente de la asociación se suma a la gestión diaria de su negocio, **El Búho de la Suerte**, la Administración de Loterías nº 5 de Gijón.

En esta entrevista, hablamos con él sobre su trayectoria, su día a día como lotero, el papel de **ANAPAL** y los retos que afronta el sector.

### 1. Conociendo a Borja

Antes que presidente de **ANAPAL**, eres lotero. Cuéntanos sobre **El Búho de la Suerte**. ¿Desde cuándo existe la administración y cómo llegaste a este negocio?

Pues mira, **El Búho de la Suerte** es mi segunda casa o, casi casi,

la primera, porque paso allí más horas que en el sofá de mi salón. La administración lleva en marcha desde hace ya unos cuantos años (**abrió en diciembre de 1942**) y yo me metí en esto un poco obligado por las circunstancias de la vida. Es una Administración familiar y que siempre estuvo en las mismas manos. Soy la tercera generación y la leyenda no dice nada bueno de las terceras generaciones en las empresas familiares, por lo que la presión y la responsabilidad son importantes. Trataré de dar la vuelta a esa leyenda.

¿Cómo es tu día a día en la administración? ¿A qué hora llegas al trabajo? ¿Qué servicios ofrecéis?

Pues el despertador suena pronto, que esto no es vida de infl uencer. Abro la persiana temprano, a las 9 y los 7 días de la semana, pero llego una hora antes como mínimo y me pongo en modo lotero multitarea: vender décimos y juegos activos, atender dudas, pensar en cosas que puedo hacer para mejorar dentro de lo poco que se nos permite, hacer de psicólogo ocasional cuando alguien viene a contarme su vida... Ojalá pudiéramos tener un poco más de margen para la iniciativa, que en la red de ventas hay grandes profesionales que no pueden trabajar como su profesionalidad querría.

¿Organizáis peñas o hacéis alguna iniciativa especial para vuestros clientes?

¡Claro! Sin peñas no somos nada. Aquí la gente viene a jugar en equipo. Tenemos peñas de toda la vida, y en fechas especiales montamos algo con sorteos extra o cosas simpáticas para darle algo de vida al asunto. Nos gusta que la gente sienta que **El Búho** es un sitio con alma.

¿Cuántas personas trabajan contigo en la administración?

Somos una pequeña gran familia. Hay dos personas increíbles siempre conmigo y cuando se acerca la Navidad esto parece un mercado medieval porque el movimiento lo requiere. Entre todos, sacamos adelante el barco y lamentamos que, precisamente, en Navidad que es cuando trabajamos a lo bestia se nos "castigue" con una comisión inferior a la habitual. Espero que algún día alguien me explique el motivo de esa injusticia y mira que lo he preguntado veces. Desde **ANAPAL** luchamos y lucharemos por evitar esa situación que tanto nos perjudica.

La mayoría de los loteros trabajan a un ritmo frenético, especialmente en Navidad. ¿Cómo gestionas los picos de trabajo en campaña?

¿Gestionar? ¡Sobrevivir, más bien! En campaña navideña nos alimentamos a base de café, bocatas y mucha paciencia pero, oye, tiene su encanto. Ver la ilusión y la superstición de la gente buscando "el décimo ganador" es algo impagable.

### 2. El compromiso con ANAPAL y el colectivo

Además de tu trabajo en la administración, has dedicado los últimos años a **ANAPAL**. ¿Por qué decidiste implicarte en la asociación?

Porque me gusta pelear por lo que creo y además quiero participar de las decisiones que puedan afectarme. Esto de ser lotero tiene sus cosillas y alguien tiene que levantar la voz por el colectivo (ese alguien es ANAPAL). La realidad es que me gusta ayudar y quien me conoce, lo sabe.

### ¿Cómo fue el proceso hasta llegar a ser presidente de ANAPAL?

Pues como muchas cosas en la vida: de rebote y sin pensarlo mucho. Yo, siempre lo digo, era un poco *hater* de ANAPAL, como muchos que hay ahora, que lo son pero porque es lo que escuchan en RRSS. Un buen día me invitó Jorge Anta a acudir a una de sus asambleas y allí me di cuenta claramente de que yo quería estar en ese equipo. La profesionalidad que pude palpar me convenció plenamente y nada tenía que ver con eso que yo escuchaba por ahí. Era gente lotera como lo soy yo, con amor a esta profesión como yo y con preocupaciones como las que tengo yo. No tuve ninguna duda de que ése era el camino, como tampoco tuve ninguna duda de que mi opinión hacia ANAPAL era totalmente errónea e injusta por mi parte. A partir de ahí, me puse a disposición para estar donde se me necesitase hasta que se me necesitó en la presidencia, que es donde estoy desde 2021 y donde estaré (espero) hasta 2030 como mínimo.

No sé si se lo dije alguna vez (supongo que sí) pero mi agradecimiento a Jorge Anta por haberme llevado a aquella asamblea es infinito, al igual que agradezco a todo mi equipo el trabajo que hacen por todos nosotros.

### ANAPAL representa y defiende los intereses de los administradores de lotería. ¿Cuál es su papel dentro del sector y cuál consideras que es su mayor fortaleza?

Somos la voz del gremio, los que dan la cara cuando es necesario. Quizás no lo hacemos gritando o diciendo cosas por WhatsApp, porque entendemos que ése no es nuestro camino. Somos loteros defendiendo a loteros, con los pies en el suelo y sabiendo lo que hay detrás de un mostrador. Nuestra mayor fortaleza es nuestra profesionalidad y también la seriedad. Cualquiera que nos conozca y nos compare podrá ver las diferencias.

### La digitalización es un tema clave para la evolución y supervivencia de las administraciones de lotería. ¿Cómo crees que debería afrontarla el sector?

Con cabeza y sin volverse locos. Hay que modernizarse, pero sin cargarse la esencia de las administraciones físicas, que son nuestro corazón. En esta película hay muchos actores y no se puede dar el protagonismo sólo a uno de ellos. Lo que está claro es que, si no hay una digitalización justa, nos vamos a hundir y eso no lo queremos ni por asomo. Es el reto más importante ahora mismo y está costando mucho avanzar en buen camino pero vamos a por ello con paso firme y decidido. No nos quedaremos con las migajas porque no nos lo merecemos.

### Desde ANAPAL siempre se ha apostado por el diálogo con SELAE y las instituciones. ¿Cómo valoras este enfoque?

Es lo que toca porque a gritos no se consigue nada. Hay que sentarse, hablar y defender lo nuestro con argumentos, como también hay que escuchar y entender a la otra parte. Tengo muy claro que con educación se llega lejos y que nadie espere en mí un desplante. En realidad, todos somos personas adultas y cada uno tiene su papel. Mientras todas las partes asumamos los roles del resto, vamos bien. Eso sí, también hay un límite de paciencia que no se debería pasar nunca, pero lo hay, y no seré yo quien consienta injusticias en un mundo que amo tanto.

### Se han lanzado muchas acusaciones sobre supuestos privilegios de ANAPAL y su relación con SELAE. ¿Cómo responderías a quienes piensan que ANAPAL tiene tratos de favor?

Si ANAPAL tuviera trato de favor viviríamos mucho más tranquilos, créeme. Lo que hay es trabajo, negociaciones y mucha gestión de fondo que la gente, desde fuera, no ve y ni tan siquiera intuye. A mí me encantaría decir a la gente que opina eso de que recibimos tratos de favor cuál es la realidad. Es probable, incluso, que por ser de ANAPAL tengamos menos posibilidades de "favores" que el resto. En realidad somos como el hijo que se porta bien en casa y como se porta bien es el que más injustamente es tratado (esto lo digo con cariño). Sí es cierto que tenemos buena relación con SELAE, pero ya te adelanto es que es por nuestra forma de trabajar y por la de ellos: gente adulta jugando a ser adulta.

### ¿Cómo explicarías la realidad de esta relación y el trabajo que realiza la asociación?

Nosotros estamos ahí para pelear por los loteros, no para hacerle la pelota a nadie. Si hay que aplaudir, se aplaude; si hay que protestar, se protesta. Insisto en que vamos por delante con la educación y la profesionalidad. No jugamos a ser falsos guerreros, porque no se trata de eso.

## 3. Retos y futuro del sector

### ¿Cuáles destacarías como los mayores logros de la asociación en los últimos años?

Eso ya lo debería valorar cada uno, pero hay muchas cosas: aumento en las comisiones de un 6% de media global, poder pedir números especiales para El Niño, poder hacer una petición ordenada de la Lotería de Navidad sin necesidad de perder la vida delante del ordenador, el sorteo del Día de la Madre, el aumento de sorteos en Bonoloto y La Primitiva, bloquear la terrible idea de permitir abonos en la Lotería Nacional por el terminal, bloquear la idea de eliminar los intercambios de Lotería o limitarlos hasta la casi desaparición de los mismos, trabajar por un sistema lineal de comisiones, etc. Muchos quieren echar abajo todo eso, pero se callan cuando ven mejorada su forma de trabajar. Así todo, hay que trabajar mucho para mejorar la

rentabilidad, que es ahora lo más importante.

**¿Cómo ves la situación actual de las administraciones de lotería? ¿Cuáles son los principales desafíos a los que nos enfrentamos?**

Me preocupa, y mucho, la situación actual. La rentabilidad ha caído por decisiones ajenas a nosotros y eso debemos de solucionarlo. Se puede hacer, sólo hace falta que alguien nos escuche y quiera dar un paso valiente hacia adelante.

**¿Cuáles crees que son los próximos retos que ANAPAL debería afrontar?**

Rentabilidad y digitalización justa. O se trabaja en esos dos campos con contundencia o lo vamos a pasar muy mal.

**¿Por qué se ha planteado el aumento del precio del décimo de Navidad?**

Porque llevamos más de 20 años con el mismo precio y esto ya no cuadra. Todo sube y nosotros seguimos igual para vender un producto que está devaluando su prestigio. Es duro, pero hay que ajustarse a la realidad y me ha sorprendido mucho que algunas personas se hayan quejado por nuestra propuesta de subir el precio del décimo a 25 euros. ¿De verdad es sostenible un producto a este precio? El momento era este año y no ha sido así, con lo que esa decisión lo único que ha hecho es ahogarnos un poco más y eso no lo podemos permitir. Ahora buscaremos otros caminos para mejorar esa rentabilidad que se nos ha negado una vez más y doy una pista: Navidad al 6%.

**¿Cómo ves el futuro del juego público en España?**

Si lo cuidamos, tiene recorrido. Si lo dejamos a la deriva, mal asunto. Lo importante es que sea responsable y que no se convierta en un problema social. La empresa pública no puede ser pública y querer funcionar como una privada. Eso es imposible porque siempre sale mal.

**¿Cómo te gustaría que evolucionara el modelo de la red de ventas en los próximos años?**

Me encantaría que se modernizara sin perder la cercanía. Que la gente siga yendo a su administración de confianza, pero que también podamos competir en la venta online. Tenemos la mejor red profesional de Europa y no se valora lo suficiente.

**¿Qué mensaje te gustaría transmitir a los compañeros de profesión que aún no están asociados?**

Que **ANAPAL** no es un club VIP. Es nuestra herramienta para defendernos y así será. Cuantos más seamos, más fuertes somos. Así que, ¡ánimate!. Me iría a la famosa frase de Manuel Luque que decía aquello de "Busque, compare y encuentra algo mejor..." pero no critiquen sin saber porque hay mucho trabajo detrás, muchas horas y cada una de esas horas que un compañero dedica a intentar mejorar a los demás merece todo nuestro respeto.

#### 4. Más allá del trabajo

**¿Cómo logras compaginar y equilibrar todos estos roles?**

Supongo que estaré acostumbrado y no lo llevo mal del todo. Echo horas y tengo comprensión total y mucha ayuda por parte de mi familia. Si esa comprensión no existiera, entonces mal asunto.

**¿Qué significa para ti liderar ANAPAL?**

Es una responsabilidad, pero también es un verdadero orgullo. Lo hago desde la humildad y con todo el respeto a mis compañeros actuales y los que antes estuvieron en mi situación.

**¿Hay algún momento o logro que recuerdes con especial cariño?**

Por cercanía temporal, estoy muy contento con la gestión que hemos hecho para ayudar a los compañeros afectados por la DANA del pasado mes de octubre. Creo que hemos hecho una gran labor para poder ayudarles y no hemos diferenciado entre asociados y no asociados, porque la ayuda era para compañeros. Hemos hecho una gestión fiscal impecable para evitar problemas de esta índole a los afectados en el futuro y ha sido especialmente emotivo poder hablar con ellos en primera persona y solucionarles problemas que, para ellos, en este momento son un mundo. Añado además la gestión COVID de 2020 que también ha sido impecable. **ANAPAL** estuvo al lado de todos en un momento de gran confusión y ha sido el referente informativo de los 4200 puntos de venta. Sin duda, dos momentos muy especiales para esta asociación.

**Y el peor momento ha sido...**

Cuando te llega un insulto de una persona a través de WhatsApp porque no le ha gustado algo. Si no te gusta algo, me llamas y lo hablamos, pero no caigas en el insulto. Además, añado que no me gusta ver que cada vez somos menos rentables y que sólo nos ponen trabas cuando queremos mejorar.

**Si no te dedicaras a la lotería, ¿a qué crees que te hubieses dedicado?**

¡A saber! A la lotería me dedico casi por casualidad porque no contaba con ello y las circunstancias me obligaron. Estudiaba informática y también había hecho mis pinitos en periodismo radiofónico, pero nunca se sabe a qué te vas a dedicar, porque la vida da muchas vueltas, como me las dio a mí hace 30 años. Llegué aquí por casualidad, pero me he enamorado profundamente de esta profesión, que ha estado presente en mi vida y en la de mi familia desde hace 83 años, que no son pocos.

*Compromiso, diálogo y trabajo.*

*Así defiende Borja Muñiz Urteaga a los loteros. Su historia es la de muchos loteros: esfuerzo, dedicación y una visión clara de que la unión hace la fuerza.*

Cristina Manso Valladares  
Admón nº1 de Boñar, León

**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](mailto:gestion@fundacons.com)

AVDA. JOSÉ PUJANTE 23 BENIEL (MURCIA)



visitenos

[www.fundacons.com](http://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.

### Seguros de caución y multirriesgo: claves del recibo de marzo



Con la llegada del mes de marzo, muchos administradores de lotería se ven sorprendidos por el importe de los recibos correspondientes a los seguros de caución y multirriesgo. Es habitual que éste sea el trimestre más costoso en cuanto a seguros, y conviene recordar a qué se debe.

En primer lugar, es importante distinguir los dos tipos de seguros obligatorios que gestionamos como puntos de venta:

- ▶ El **seguro de caución**, que actúa como garantía frente a SELAE y asegura el cumplimiento de nuestras

obligaciones económicas. No es una cobertura que nos proteja a nosotros directamente, sino un requisito indispensable para operar dentro del marco normativo.

- ▶ Y el **seguro multirriesgo**, que protege nuestras instalaciones y actividad frente a incidentes como robos, daños o siniestros.

Ambos seguros se abonan de forma habitual mediante **recibos trimestrales**, cuyo importe se distribuye a lo largo del año. Sin embargo, existe una particularidad importante: el tratamiento especial que reciben los datos correspondientes al **Sorteo de Navidad**.

AXA emite, para ambos seguros, **dos recibos únicos anuales vinculados al sorteo de Navidad**, y éstos se cargan precisamente en el mes de marzo. A diferencia de los recibos trimestrales estándar, estos importes se calculan teniendo en cuenta las **ventas y la consignación real** gestionadas en cada administración para ese sorteo en concreto. Dado que la actividad durante la campaña de Navidad es considerablemente mayor, es lógico que el ajuste genere los importes más elevados del año. El recibo de marzo es reflejo del volumen de lotería gestionado en el período de mayor movimiento. Es importante tenerlo en cuenta para anticipar este gasto y evitar confusiones o malentendidos.

En el caso del **seguro de caución**, conviene recordar que su contratación es una **obligación contractual** con SELAE. No tenerlo o dejar de pagarlo puede suponer un **incumplimiento del contrato**, con las consecuencias legales y administrativas que ello conlleva.

Respecto al **seguro multirriesgo**, aunque su función es diferente, es igualmente fundamental. No contar con una **cobertura al 100 %** durante el período de mayor riesgo puede dejarnos completamente expuestos ante cualquier contratiempo: desde un robo hasta un daño accidental, pasando por pérdidas derivadas de imprevistos habituales en nuestra actividad.

Tener claridad sobre cómo se estructuran estos recibos nos ayuda a organizar mejor nuestra gestión y a comprender que no todos los cargos del año responden al mismo criterio. El conocimiento de estas diferencias es también una forma de profesionalizar aún más nuestra labor como titulares del punto de venta. El cumplimiento de nuestras obligaciones contractuales es una muestra de profesionalidad y seriedad. Sólo podremos exigir condiciones más justas si cumplimos con nuestros compromisos.

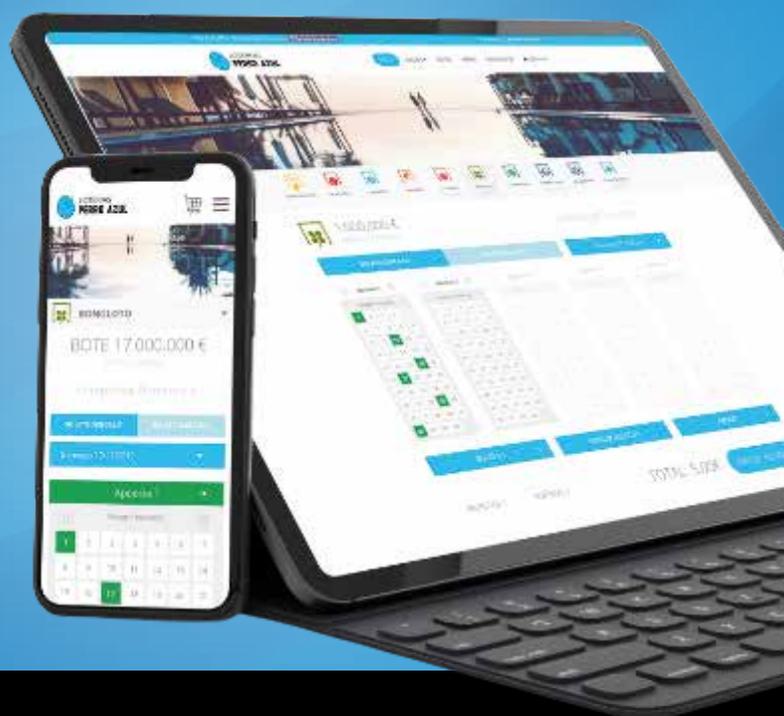
→ **¿Quieres estar al día de todas las comunicaciones de ANAPAL?** ←

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

# TU PUNTO DE VENTA BAJO CONTROL

- **Completo Software de Gestión** con opción de trabajo en remoto y móvil
- **Impresión de participaciones** de Lotería Nacional y Peñas
- **Conexión con SELAE**
- **Sellador personalizado**
- Control total en la **Gestión de Peñas**
- Creación de tu **Página Web**
- **Control Horario** de todos tus empleados

¡La **solución** informática **más completa** para la red de ventas SELAE!



## Adecuación al nuevo SMI 2025: recordatorio obligatorio

Aunque no nos pilla como novatos puesto que llevamos varios años consecutivos afrontando las subidas del Salario Mínimo Interprofesional (SMI), desde ANAPAL consideramos importante seguir informando a nuestras administraciones asociadas sobre la obligación de adecuar los salarios de los trabajadores al nuevo SMI establecido para 2025, así como de abonar los atrasos correspondientes, dada su aplicación con carácter retroactivo desde el 1 de enero de este año.

Según lo dispuesto en el Real Decreto 87/2025, de 11 de febrero, el nuevo SMI para el año 2025 queda fijado en:

- ▶ **Mensual:** 1.184 euros en 14 pagas, o 1.105,06 euros si se prorratean en 15 pagas.
- ▶ **Anual:** 16.576 euros.

Este incremento es de obligado cumplimiento para todas las relaciones laborales, incluyendo trabajadores fijos, fijos discontinuos y eventuales.

### ¿Qué conceptos integran el SMI?

El SMI representa la remuneración mínima que un trabajador debe recibir por su jornada completa, y para verificar si se cumple con su cuantía, se deben considerar los siguientes conceptos salariales:

- ▶ **Salario base:** la retribución pactada en contrato o convenio.
- ▶ **Complementos salariales**, como:
  - antigüedad.
  - complemento de coordinación.

La suma de estos conceptos debe alcanzar, al menos, el importe anual fijado del SMI.

### ¿Qué conceptos no se incluyen?

No se consideran en este cálculo las percepciones extrasalariales (dietas, pluses de transporte) ni la retribución en especie (alojamiento, vales de comida, etc.), ya que no retribuyen el trabajo efectivo o no pueden sustituir la parte dineraria del SMI. Igualmente el quebranto de moneda es un concepto extrasalarial.

### Consideraciones adicionales

- ▶ **Retribución en especie:** no puede minorar la cuantía íntegra en dinero del SMI.
- ▶ **Compensación y absorción:** se aplicará únicamente si el salario total anual del trabajador ya supera el nuevo SMI, tal como permite la normativa vigente.

Desde ANAPAL recomendamos revisar los contratos laborales y nóminas de todo el personal para asegurar el cumplimiento legal con estas nuevas disposiciones. Para cualquier duda o necesidad de asesoramiento, el equipo jurídico está a su disposición.

Hermógenes Montalvo  
Asesoría Jurídica ANAPAL

*Este documento se ofrece con una finalidad exclusivamente informativa. Si bien velamos por su veracidad, se trata de una información que deberá adaptarse a cada supuesto concreto por lo que se declina toda responsabilidad por los daños que pudieren causarse debido a inexactitudes o incorrecciones en el mismo.*



# PRESENTAMOS NUESTRA AUDITORÍA DOCUMENTAL

## Ejecutada con todos nuestros servicios

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



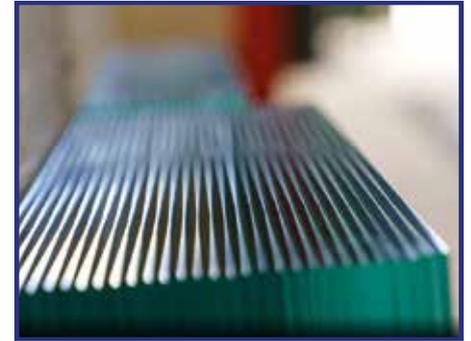
### Caja Fuerte Grado IV

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 gratuito** 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](mailto:hola@anapal.es)



[www.anloar.com](http://www.anloar.com)

- ANLOAR al: 900 835 835
- [info@anloar.com](mailto:info@anloar.com).

## La reducción de la jornada laboral a 37,5 horas: una medida difícil de aplicar en las administraciones de loterías

**ANAPAL no cuestiona la mejora laboral, pero exige que se contemple la realidad de nuestros puntos de venta.**

El Consejo de ministros ha aprobado recientemente una propuesta para reducir la jornada laboral ordinaria en España, pasando de las actuales 40 horas semanales a 37,5. Esta medida, enmarcada en una estrategia global de mejora de la calidad de vida de los trabajadores, busca favorecer la conciliación, reducir el estrés laboral y avanzar hacia modelos europeos más equilibrados. Aunque aún debe ser ratificada por el Congreso para su entrada en vigor, todo apunta a que la reforma será una realidad a corto plazo.

Desde el colectivo de administraciones de loterías valoramos positivamente cualquier avance que contribuya a mejorar las condiciones laborales de nuestros trabajadores. Su esfuerzo, profesionalidad y compromiso son esenciales para que nuestros puntos de venta funcionen cada día. Sin embargo, esta medida, concebida desde una óptica generalista, plantea serias dificultades de aplicación en nuestro sector, donde la estructura empresarial es reducida, el margen comercial ajustado y el volumen de trabajo muy desigual a lo largo del año.

Las administraciones de loterías contamos, en su mayoría, con plantillas muy reducidas y horarios de atención al público amplios,

que en muchos casos incluyen jornadas de lunes a sábado e incluso domingos, especialmente cuando hay sorteos especiales o grandes botes en juegos activos. Además, el calendario de trabajo no es uniforme: la actividad se intensifica considerablemente en el segundo semestre del año con la **campaña de la Lotería de Navidad**, un periodo que exige jornadas prolongadas, máxima atención al cliente y una carga de trabajo muy superior a la del resto del año.

En este contexto, reducir la jornada de cada trabajador en dos horas y media semanales no resulta sencillo ni práctico. Reorganizar turnos para cubrir ese hueco es complejo, y la contratación de personal adicional para suplir esas pocas horas resulta inviable, tanto por la escasez de personal cualificado para nuestra actividad como por el coste económico. Con los márgenes actuales que obtenemos por la venta de los juegos estatales, es imposible asumir nuevas contrataciones sólo para cubrir ese ajuste horario. La consecuencia previsible es que esa carga recaiga directamente sobre la titular o el titular de la administración, aumentando aún más su ya extensa jornada laboral.

A esta situación se suma otro de los requisitos aparejados a la reforma: el registro electrónico de la jornada laboral. Este sistema, pensado para controlar el cumplimiento del horario y evitar abusos, puede suponer una inversión adicional para muchas administraciones que aún no cuentan con soluciones informáticas para ello. No se trata solo de adquirir un software o un dispositivo, sino de gestionar correctamente los registros y adaptarse a una nueva obligación legal sin apoyo específico por parte de la Administración.

### Un modelo que necesita revisión

En definitiva, aunque compartimos el espíritu de la medida —mejorar la calidad de vida laboral—, consideramos que su implantación debería contemplar la casuística particular de sectores como el nuestro. Las administraciones de loterías combinamos la responsabilidad de una concesión pública con la gestión de un pequeño comercio, y esa doble condición debe tenerse en cuenta a la hora de aplicar nuevas normativas.

Desde **ANAPAL** venimos denunciando que, en los últimos años, se están produciendo diversos cambios normativos que afectan directamente a la viabilidad de nuestras administraciones. Entre ellos, la adecuación de la cotización de los autónomos a los ingresos reales que ha supuesto un incremento considerable en la cuota mensual, así como las sucesivas subidas del Salario Mínimo Interprofesional. Aunque asumimos estas medidas como avances necesarios en materia de protección social y laboral, consideramos imprescindible que vayan acompañadas de una revisión del modelo retributivo actual. **Es urgente que la Dirección de SELAE trabaje en la mejora del margen comercial de las administraciones de loterías, ya que no es sostenible continuar asumiendo nuevos costes sin una contraprestación económica que garantice la rentabilidad de nuestros negocios.**

Las administraciones de loterías funcionan como microempresas con gran carga estacional. Las normas generales no siempre encajan.

**Plantillas pequeñas, horarios amplios.**

La mayoría de puntos de venta funcionan con muy pocos empleados, pero con atención al público de lunes a sábado, incluso domingos.

**El problema no son las 2,5 horas.**

El verdadero reto es cubrir ese tiempo sin personal adicional ni recursos para contratar.

**La campaña de Navidad lo cambia todo.**

En el último trimestre del año, los horarios y la carga de trabajo se disparan. No hay margen para recortes de tiempo.

**El titular, el eterno comodín.**

Si falta personal, es la titular o el titular quien cubre huecos. La reducción podría traducirse en más horas, no menos.

**El registro horario tampoco es gratis.**

No solo hay que fichar, sino invertir en herramientas, gestionarlas y adaptarse legalmente.

**Sin margen no hay sostenibilidad.**

Con el margen actual, asumir más costes es inviable. Urge una revisión del modelo retributivo.

**No se trata de oponerse, sino de adaptar.**

**ANAPAL no cuestiona la mejora laboral, pero exige que se contemple la realidad de nuestros puntos de venta.**

*Redacción ANAPAL*



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**





Maria Teresa Alonso Pastor.  
Adm. 19 - Hospitalet De Llobregat



Maria Mercedes Castañón Cidon.  
Adm. 4 - Gijón

**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](mailto:asesoria@pasoasesores.es)

[pasoasesores.es](http://pasoasesores.es)



José Vicente Torrijo Llenín.  
Adm. 2 - Requena



Vicente Perez Ortigosa.  
Adm 2. - Villajoyosa

 **TRASLOT** 102

**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](mailto: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](mailto:info@traslot.com)

 [traslot.com](http://traslot.com)

 @traslotloteria

 @traslot-102

\*Solo para administradores de loterías integrales

\*\*Solo si NO has recibido tu Kit Lotero ya por otro canal

# Canales de Comunicación



[hola@anapal.es](mailto:hola@anapal.es)  
963 547 933 / 629 614 058

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

# ASG<sup>®</sup>

## LOTERIAS

SERVICIOS INTEGRALES  
PARA TU LOTERÍA

Gestión del Punto de Venta  
**LotoGestión** 2025

Web para venta online  
**TiendaLoto+**

Cartelería digital  
**LotoPoint**

 [www.ASG.es](http://www.ASG.es)

 [info@asg.es](mailto:info@asg.es)

 91 571 67 90

 **COVERT<sup>®</sup>**  
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](mailto:hola@anapal.es)  
96 354 79 33

Adapta tu negocio a la normativa legal



## ¿Qué pasa con la quiniela?



El tema que quiero abordar en este artículo es nuestra querida **Quiniela**, un juego que durante décadas fue uno de los grandes emblemas de SELAE y del que hoy solo nos queda el recuerdo de lo que fue. Lamentablemente, lleva demasiados años en un estado de abandono que genera una mezcla de tristeza y resignación, tanto para quienes formamos parte del sector como para los propios jugadores.

Considero urgente abrir una mesa de diálogo seria y constructiva sobre el futuro de la Quiniela. En su momento fue uno de nuestros buques insignia, pero la falta total de renovación la ha relegado a un papel casi testimonial. Y la pregunta clave es: ¿le interesa a SELAE recuperar y revitalizar este producto?

La optimización de la Quiniela solo puede plantearse desde una voluntad política firme por parte de la dirección de SELAE. Sin ella, corremos el riesgo de que todo se quede, una vez más, en esfuerzos inútiles y promesas sin recorrido.

Desde mi humilde opinión, **en esa mesa de trabajo deberían estar representados distintos perfiles**: funcionarios con experiencia en el desarrollo de juegos, representantes de las delegaciones comerciales, miembros de la red de ventas, así como personal del área de publicidad y del área jurídica. Sería necesario realizar una "tormenta de ideas" que permita generar propuestas concretas, analizarlas y redactar un informe que sirva como marco de actuación antes de que arranque una nueva temporada.

Ahora bien, si por cualquier motivo este proceso de renovación no se pudiera abordar, hay una medida urgente que no admite más demora: **la actualización del precio de la apuesta**. No podemos seguir anclados en los **0,75 €** por apuesta. Esta cantidad, a día de hoy, no permite configurar unos premios atractivos, lo que termina siendo contraproducente tanto para el jugador como para el juego en sí.

Desde aquí, hago un llamamiento al presidente de SELAE, el Sr. Huerta, para que tome la iniciativa y no permita que este asunto se siga postergando. Sería lamentable que tuviésemos que esperar a otro presidente para abordar un tema que lleva años pidiendo atención.

Y como nota final, aunque no tenga relación directa con lo anterior, quiero felicitar a la Asociación de Administraciones de Lotería de la Comunidad de Madrid y a la Asociación de Aragón, que celebran **45 años de existencia** defendiendo los intereses de este sufrido gremio. Enhorabuena por vuestra trayectoria y compromiso."

**José Luis Sánchez Puente**  
Admón. Loterías 219 Madrid  
Presidente Provincial de MADRID



LA QUINIELA

ECHA  
LA QUINIELA  
POR SOLO  
1,50€



JUEGA CON RESPONSABILIDAD +18

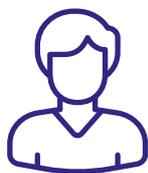
LOTERÍAS  
Y APUESTAS DEL ESTADO

Seguro Multirriesgo  
AXA - BBVA Broker

**Administraciones  
de lotería**

**Tu negocio no  
es un juego**

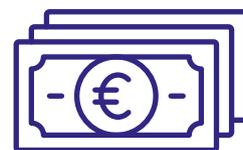
En AXA sabemos lo importante que es cuidar de tu negocio. Por eso, además de tener el seguro obligatorio de caución, frente a SELAE, queremos contarte por qué es importante que tengas un Seguro de Daños:



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



Las redes sociales se han convertido en **una herramienta imprescindible** para cualquier negocio que quiera llegar a sus clientes

## TE AYUDAMOS CON TUS REDES SOCIALES

**CONOCEMOS VUESTRO SECTOR**

*Sabemos que vendéis décimos... ¡No boletos de Lotería!*

Por eso queremos ofrecer un servicio profesional adaptado a las particularidades del sector, a tus objetivos y los de tu administración de lotería o punto de venta SELAE.



**¡INFÓRMATE Y PREGUNTANOS!**

inova3.net | 988 686 109 | info@inova3.net |  717 771 737



# ¿Tienes una administración de lotería?

¿Y no sabes si pasar de autónomo a sociedad?



¿Y quieres estar seguro de tus obligaciones fiscales y laborales?



En TAX Economistas y Abogados, **te ayudamos**

Asesoría fiscal, laboral y legal

[www.tax.es](http://www.tax.es)

[marketing@tax.es](mailto:marketing@tax.es)

## 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](mailto:carol.martinez@occident.com)

## Nuestros juegos: LA PRIMITIVA



### La reaparición de La Primitiva

El juego volvió a celebrarse el **17 de octubre de 1985**, cuando **Loterías y Apuestas del Estado** decidió recuperar este formato de lotería numérica para ampliar su oferta de juegos. En su regreso, la mecánica se modernizó: los jugadores debían elegir **seis números del 1 al 49**.

El primer sorteo tras su reaparición tuvo una gran acogida, con una **recaudación de más de 473 millones de pesetas** y premios repartidos por todo el país. A partir de entonces, La Primitiva se consolidó como uno de los juegos de lotería más populares en España, con una evolución constante en sus sorteos, precios y mecánica.

### Origen de La Primitiva

La Lotería Primitiva es el juego de azar más antiguo de España y uno de los más longevos de Europa. Su origen se remonta al siglo XVIII, cuando el **Marqués de Esquilache**, ministro de Hacienda de **Carlos III**, buscaba una fórmula para aumentar los ingresos del Estado sin recurrir a nuevos impuestos. Para ello, tomó como referencia modelos de loterías existentes en Italia y creó la **“Lotería por Números”**, que más tarde pasaría a llamarse La Primitiva.

El **primer sorteo se celebró el 10 de diciembre de 1763** con gran aceptación. La mecánica del juego consistía en seleccionar cinco números de una matriz de 90. De la recaudación obtenida, **el 75% se destinaba a premios y el 25% restante a las arcas públicas**, convirtiéndose en una fuente de financiación para proyectos estatales.

Este modelo se mantuvo en funcionamiento durante casi un siglo hasta que, en **1862**, el Gobierno decidió suprimir La Primitiva en favor de la **Lotería Nacional**, que había surgido en **1812** en Cádiz bajo el nombre de **“Lotería Moderna”**. Desde entonces, La Primitiva desapareció del panorama de juegos de azar en España durante **más de 120 años**.

### Evolución del precio de La Primitiva

A lo largo de los años, el precio de la apuesta en La Primitiva ha experimentado varias modificaciones. A continuación, se detallan los principales cambios en su coste:

- **1985:** Se estableció el precio inicial en **25 pesetas** por apuesta, lo que hoy equivaldría a 0,15€.
- **1986:** El precio por apuesta subió a **50 pesetas** (0,30€).
- **1988:** Se incrementó a **100 pesetas** (0,60€) debido a la alta demanda y evolución del juego.
- **2000:** La apuesta subió a **150 pesetas** (0,90€).
- **2002:** Con la llegada del euro, el precio se estableció en **1€** por apuesta. Desde entonces, el precio de la apuesta simple se ha mantenido en un 1€ por sorteo.

Este ajuste gradual ha permitido la adaptación del juego a la inflación y al aumento de premios acumulados, manteniéndolo atractivo para los jugadores.

### ¿Cómo se destinan los premios en La Primitiva?

La recaudación obtenida en cada sorteo de La Primitiva se reparte de la siguiente manera:

- **55% del total:** Se destina a premios.
- **45% restante:** Se divide entre gastos de gestión, comisiones para administraciones de lotería y beneficios del Estado.

Los premios se distribuyen en diferentes categorías, siendo la más alta la de **Categoría Especial**, que corresponde a acertar **los seis números de la combinación ganadora más el número de reintegro**.

En caso de que no haya acertantes en una de las categorías, el importe se acumula en forma de bote, lo que permite generar premios millonarios en sorteos posteriores.

### Conclusión

La Primitiva es un juego que ha sabido **reinventarse y evolucionar** a lo largo de los siglos, desde su creación en **1763** hasta la actualidad. Su éxito radica en la combinación de tradición y modernización, manteniéndose como **uno de los juegos de lotería más populares de España**. Con la incorporación de nuevas mecánicas y la generación de grandes botes, sigue siendo una de las opciones preferidas de los jugadores que buscan la ilusión de hacerse millonarios con una apuesta sencilla.

# 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

## SU PROGRAMA DE GESTIÓN **lotteri**



### ¡CON TODO INCLUIDO!

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
- 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 JUGADAS**
- Y muchas más funcionalidades

Solicite una  
**PRUEBA GRATUITA**  
una oferta sin competencia



📞 951 204 347

✉️ info@lotterigestion.es

🌐 lotterigestion.es

KIT  
DIGITAL

Llévese el Programa  
con el KIT DIGITAL\*

\*Consultar condiciones oferta KD.

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

# HISTORIA DE LA PRIMITIVA

10 / 12 / 1763

10/12/1763: Se celebra el primer sorteo de la "Lotería por Números", instaurada por el Marqués de Esquilache, durante el reinado de Carlos III.

04 / 03 / 1763

04/03/1812: Nace la "Lotería Moderna" en Cádiz, conocida hoy como Lotería Nacional. A partir de entonces, la "Lotería por Números" comienza a denominarse "Lotería Primitiva".

01 / 01 / 1862

01/01/1862: El Gobierno decide suprimir la Lotería Primitiva, cesando su celebración durante más de un siglo.

17 / 10 / 1985

17/10/1985: Se reintroduce La Primitiva con un primer sorteo que obtiene una recaudación de 473.213.425 pesetas. Los sorteos se realizan semanalmente los jueves, con un precio por apuesta de 25 pesetas.

19 / 05 / 1990

19/05/1990: Debido a la creciente popularidad del juego, se introduce un segundo sorteo semanal los sábados.

01 / 06 / 1991

01/06/1991: Incorporación del reintegro, añadiendo una nueva categoría de premios.

16 / 10 / 2010

16/10/2010: Cambio en el reparto de premios: si no hay acertantes de Primera Categoría, el fondo se acumula para el siguiente sorteo.

23 / 01 / 2012  
01 / 11 / 2012

23/09/2012: Se introduce "El Joker", un juego asociado y opcional que ofrece a los participantes la posibilidad de ganar premios adicionales.

01/11/2012: Se añade la "Categoría Especial", que premia a quienes aciertan los seis números de la combinación ganadora más el número de reintegro.

15 / 10 / 2015

15/10/2015: Se otorga el mayor premio en la historia de La Primitiva hasta esa fecha: más de 101 millones de euros a un único boleto acertante validado en Barcelona.

11 / 07 / 2022

11/07/2022: Se añade un tercer sorteo semanal los lunes, permitiendo a los participantes jugar a La Primitiva los lunes, jueves y sábados.

## Comparación con otras loterías similares en Europa

La Primitiva no es el único juego de lotería con este formato en el mundo. En otros países existen sorteos similares que han seguido una evolución parecida. Algunos de los más representativos son:



**Lotto del Reino Unido:** Se lanzó en 1994 y originalmente tenía un formato de 6/49, idéntico al de La Primitiva. En 2015, se modificó a 6/59, aumentando las posibilidades de bote.



**Lotto de Alemania:** Conocido como "6 aus 49", este sorteo existe desde 1955 y mantiene un sistema similar al de La Primitiva, con dos sorteos semanales.



**SuperEnalotto de Italia:** Se introdujo en 1997, aunque sus orígenes se remontan a la década de 1950. A diferencia de La Primitiva, utiliza un sistema de extracción separado para cada número, lo que hace que las probabilidades de acertar el premio máximo sean menores.

## Cómo ha cambiado la forma de jugar

Desde su reintroducción en 1985, La Primitiva ha evolucionado no sólo en premios y mecánica, sino también en la manera en la que los jugadores pueden participar. Inicialmente, las apuestas sólo podían realizarse en las Administraciones de Lotería, mediante papeletas físicas en las que los jugadores marcaban manualmente sus combinaciones con un bolígrafo. Con el avance tecnológico, se introdujo la posibilidad de realizar apuestas mediante terminales electrónicos, lo que permitió validar boletos de manera más ágil, evitando errores de marcación e incluso asignando números de manera automática. En la actualidad, además de la venta tradicional en Administraciones de Lotería, los jugadores pueden participar a través de Internet, realizando sus apuestas en la web oficial de Loterías y Apuestas del Estado (SELAE) y en plataformas autorizadas. Esto ha supuesto un gran cambio en el acceso al juego, permitiendo realizar apuestas desde cualquier lugar y en cualquier momento, lo que ha contribuido al incremento de participación en los últimos años.

Lo que diferencia a La Primitiva de muchas de estas loterías es su larga tradición en España y su mecánica de botes acumulativos, lo que permite generar premios multimillonarios.

Redacción ANAPAL

Apuestas del Estado

El Suro D'Or • Administración 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](http://www.icorma.com) | [info@icorma.com](mailto:info@icorma.com)

Trabajamos con:



## Nuestras asociaciones

### Presidente Alicante

José Ramón Vitoria Ripollés

### Presidente Cataluña

Hermogenes Montalvo Aguilera

### Representante Cáceres

M<sup>a</sup> 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

### ANLOAR

Página 25

### SELAE

Página 33

### HEDILLA

Página 43

### AXA

Página 4

### DON LOTERO

Página 27

### BBVA BROKER

Página 34 y 35

### ICORMA

Página 41 y 44

### ICA

Página 9

### PASO ASESORES

Página 28

### INOVA3

Página 36

### TU LOTERO

Página 11 y 13

### TRASLOT

Página 29

### TAX

Página 37

### FUNDACONS

Página 21

### ASG

Página 31

### OCCIDENT

Página 37

### INFOLOT

Página 23

### COVERT

Página 31

### LOTTERI

Página 39

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

# EL DÍA DEL LOTERO 2025

**La única entrega de premios a los  
loteros de nuestro país.**

- ➔ Cocktail con comida y bebida.
- ➔ Asistencia gratuita.
- ➔ El Mago Roncero como maestro de ceremonias.
- ➔ Entrega de cinco grandes premios.
- ➔ Regalos exclusivos para todos los asistentes.



**31 DE MAYO 2025**



**Círculo de Bellas Artes**

C/ Alcalá 42, 28014 Madrid

Tras el éxito de las ediciones anteriores, estamos deseando que formes parte de este día de unión para el sector que no te puedes perder.

**Confirma asistencia gratuita  
y presenta tu candidatura:**

913 56 63 88

[info@hedillaabogados.com](mailto:info@hedillaabogados.com)

# 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](http://www.icorma.com) | [info@icorma.com](mailto:info@icorma.com)