EL BOLETÍN (8) anapal



AÑO 23 - N° 64 - Abril 2019

Segunda etapa

agrupación nacional de asociaciones provinciales de administradores de loterías

¿Está SELAE preparada para afrontar los retos de futuro del juego? ¿Qué modelo de asociación queremos? ¿Cómo nos defendemos?

¿El futuro pasa por lo digital?

Diálogos 4.0: de Loter@ a Loter@



www.anapal.org



iOlvídate del Papel!

"La Cartelería Digital MÁS COMPLETA y ECONÓMICA"



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





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









Editorial

Los Administradores de Loterías sufrimos una cruda realidad, y no es otra que la distorsionada visión que de nuestra actividad tiene la sociedad española a todos los niveles.

Desde los organismos oficiales hasta la sociedad civil, pasando por los partidos políticos desconocen cuál es la labor y funcionamiento de nuestra profesión. Esta realidad se podría extrapolar también al desconocimiento que en general se tiene del juego público, sus orígenes, su funcionamiento, su diferenciación del juego privado o la aportación que realiza este a las arcas del estado.

Iniciamos en ANAPAL a finales de 2018, una campaña de sensibilización e información encaminada a hacer llegar a la sociedad cuál es la situación de nuestro colectivo, cuáles son nuestras necesidades, que aportamos a la gestión de los juegos públicos como red profesional del juego público y cuáles son las carencias que detectamos en la gestión de SELAE aportando nuestras propuestas para mejorar dicha gestión.

Nuestras propuestas y reivindicaciones

Hemos mantenido reuniones de trabajo con los partidos políticos mayoritarios con representación parlamentaria, reuniéndonos con los Portavoces de Hacienda y de Economía de los grupos parlamentarios de PSOE, PP, Podemos y Ciudadanos. En dichas reuniones transmitimos a los representantes políticos nuestras propuestas e reivindicaciones, entre las que se encuentran la necesidad de dotar de más medios a los departamentos de I+D+I y de TIC del operador, para poder hacer frente con garantías a los retos a los que nos enfrentamos en el mercado del juego. También les transmitimos la necesidad de la creación de la figura del CEO dentro de la estructura de SELAE que permita dar una continuidad a los desarrollos y proyectos independientemente de los cambios que se produzcan en la Presidencia de la empresa.

En el apartado de reivindicaciones hicimos llegar a los partidos políticos la necesidad de actualizar nuestro sistema de retribuciones con el que estamos funcionando desde 2004. Un sistema diseñado en una época en el que las ventas, los juegos que distribuimos y el mercado del juego no tiene que ver nada con el actual. Anomalías como que el sorteo de Lotería de Navidad que necesita una dedicación casi exclusiva de seis meses de trabajo al año, con cargas importantes como los seguros de caución y multirriesgo; tenga una retribución inferior al resto de sorteos, deben de ser corregidas de inmediato. Con todo esto transmitimos a los representantes políticos, la necesidad de ser más eficientes en el desarrollo de los juegos que comercializamos y ser competentes en este mercado voraz del juego.

En definitiva, debemos ganar más porque nuestros productos se venden más, y para ello deben ser eficientes y se deben actualizar ante los cambios del mercado.



1er Contacto del colectivo con la DGOJ

Por otra parte, hemos tenido ocasión de reunirnos con la Dirección General de Ordenación del Juego, el encuentro ha servido para poner en valor la figura del administrador y su profesionalidad al frente de las ventas de juego público. Desde Anapal se ofreció la total predisposición para actuar como interlocutores, como red profesional que es, en los temas que la Dirección General estime, así como su capacidad para afrontar los retos tecnológicos y de comercialización en el futuro del juego público.

Desde la Dirección General se nos informó de los desafíos en el mercado del juego como la identificación del apostante o el futuro del juego online. La reunión sirvió también para tratar temas de inspección de venta ambulante, fuera del punto de venta o las participaciones de Loterías.

En definitiva, hemos informado a estos estamentos, de los que en buena medida depende nuestro futuro, de la idiosincrasia de nuestro trabajo, de la importancia del juego público dentro del sector y su imbricación social desde hace más de 250 años. Hemos intentado recabar cuáles son sus propuestas sobre el juego público, hecho este en el que en ocasiones hemos encontrado un desconocimiento que nos preocupa profundamente. El juego público es consustancial a nuestra sociedad y se debe defender en todos sus aspectos desde el cultural hasta el económico y en su defensa ANAPAL va a ser inflexible.

Josep Manuel Iborra Chiquillo

Admón. Loterías n°39 de València Presidente de Anapal presidente@anapal.es

Nuestra agenda



Anapal continúa su ronda de contactos con los grupos políticos en el Congreso

Madrid, 16 de enero de 2019. Anapal, la Agrupación Nacional de Asociaciones Provinciales de Administradores de Loterias, continúa con su ronda de reuniones con los principales partidos políticos con representación en el Congreso para con los principales partidos políticos con representación en el Congreso para trasladarles las inquietudes del sector del juego público y las principales trasladarles las inquietudes del sector del juego público y las principales recesidades de los profesionales de las ventas de loterías de nuestro país.

Tras la reunión del pasado mes de diciembre con los responsables del Partido Socialista, el presidente de Anapal, Josep Manuel Iborra y su vicepresidente, Socialista, el presidente de Anapal, Josep Manuel Iborra y su vicepresidente, José Luis Sánchez, se han reunido hoy con Francisco De la Torre, portavoz José Luis Sánchez, se han reunido hoy con Francisco De la Torre, portavoz de Ciudadanos en la comisión de Hacienda y Función Pública y portavoz de Ciudadanos en la comisión de Economía, Industria y Competitividad.

Como agrupación que defiende los intereses de los loteros, Anapal ha trasladado a este grupo político una de sus principales retivindicaciones, que es la "indispensable" actualización de las comisiones que perciben los responsables de las administraciones de loterias españolas, congeladas desde hace 14 años. El las administraciones de loterias españolas, congeladas desde hace 14 años. El encuentro ha servido además para transmitir las necesarias reformas que ha de accumento ha servido además para transmitir las necesarias reformas que ha de accumento ha servido además para transmitir las necesarias reformas que ha de accumento ha servido además para transmitir las necesarias reformas que ha de accumento ha servido además para transmitir las necesarias reformas que no come de la comisión de las comestes de partido Popular, y come de la comisión de las comestes de partido Popular, y come de la comisión de las comestes de partido Popular, y comes de la comisión de las comestes de partido Popular, y comes de la comisión de las comestes de partido Popular, y comeste de la comisión de las comestes de la comisión de la comisión de las comestes de la comisión de la comisión de las comestes de la comisión de la comisión de la comisión de las comisións de la comisión de las comisións de la comisión de las comisións de la comisión de las comisións de la comisión de la comisión de las comisións de la comisión de las comisións de la comisión de las comisións de la comisión de las comi

Anapal ya se ha puesto en contacto con los responsables de Partido Popular, y Podemos, que han confirmado su interés en conocer las líneas estratégicas de Podemos, que han confirmado su interés en conocer las líneas estratégicas de nuestra Agrupación y confirmarán fecha en breve para próximos encuentros.

(ii) anapol

Anapal traslada a la dirección general de Ordenación del Juego su capacidad para afrontar los retos tecnológicos en el futuro del juego público

Madrid, 19 de diciembre de 2018. Anapal, la Agrupación Nacional de Asociaciones Provinciales de Administradores de Loterías, continúa con la ronda de contactos con los principales actores del juego público de nuestro país.

En esta ocasión el presidente de Anapal, Josep Manuel Iborra, y el vicepresidente José Lus fanchez, se han reunido con el director general de general de Inspección del Juego, Celia Pastor, y el subdirecto peral de guerra de Juego, Celia Pastor, y el subdirecto peral de glas inquietudes de los responsables de las administraciones de loterías.

El encuentro ha servido además para poner en valor la figura del administrador y su profesionalidad al frente de las ventas el juego público. Desde Anapal se ha profesional que es, en los temas que la Dirección General estime, así como su del juego público.

Por su parte, desde la Dirección General se ha informado de desafíos en el mercado del juego como la identificación del apostante o el futuro del juego online. La reunión sirvió también para tratar temas de inspección de venta ambulante, fuera del punto de venta o las participaciones de Loterías.

Desde Anapal valoramos muy positivamente el encuentro por haber abierto un canal de comunicación directa con la institución, por trasladar nuestras inquietudes y haber tratado cuestiones de interés para el futuro del juego.





SELAE modificará el sistema de reparto de la Lotería de Navidad a propuesta de Anapal

Anapal cree necesaria la participación de Puntos de Venta en estos Anupar cree necesaria la participación de Puntos de Ve grupos de trabajo aportando su visión de los temas tratados

Madrid, 31 de enero de 2019. Anapal, la Agrupación Nacional de Asociaciones Provinciales de Administradores de Loterías, ha conseguido arrancar el compromiso por parte de la Sociedad Estatal de Loterías y Apuestas del Estado (SELAE) de modificar las condiciones de gestión de las consignas para el Sorteo (SELAE) de modificar las condiciones de gestión de las consignas para el Sorteo de Navidad, que a fecha de hoy no eran las más adecuadas.

Esta necesaria mejora del sistema de reparto de las consignas de Navidad era una reivindicación de Anapal, quien reclamaba su modificación y la creación de un grupo de trabajo que abordase este problema.

De esta manera, se constituyó el grupo de trabajo que se ha reunido hoy en Madrid, y que ha contado con Fernando Ájvarez, director de Negocios que encabezaba la delegación de SELAE, con Josep Manuel Iborra, presidente de Anapal y con varias administraciones de Loterias representando a la red de ventas

Tras la reunión, Anapal ha explicado que el Sorteo tendrá una emisión de 170 series y en lo referente a la petición de la primera consignación de Lotería, uno de los avances respecto a 2018 será que todos los puntos de venta recibirán un de los avances respecto a 2018 será que todos los puntos de venta un plus de 4% más que la venta del año pasado, recibiendo cada punto de venta un plus de más en función de la devolución del año pasado.

Anapal ha avanzado que "la petición se realizará durante varios días y no será un criterio de asignación de los números especiales el haber accedido primero al sistema, con lo que se acabará con el colapso que se produc

En el caso de varias peticiones sobre un mismo número, el criterio de asignación será el de un menor porcentaje de devolución el año anterior. Desde Anapal hemos propuesto como mejor sistema, que también se tenga en cuenta criterios propuesto como mejor sistema, que también se tenga en cuenta criterios de peticiones históricas sobre un número, si bien éste no se aplicará este año, de peticiones históricas sobre un número, si bien éste no se aplicará este año.

Otra de las mejoras logradas tiene que ver la segunda consignación que se solicitarà en la segunda quincena de julio y se comenzará a servir durante la solicitarà en la segunda quincena de julio y se comenzará a servir durante la primera de agosto. "No tendrá ninguna condición para su remisión, desapareciendo la obligatoriedad de haber llegado a un porcentaje de ventas para poder solicitarla", destaca Josep Manuel Iborra.

(a) anapol

Anapal reclama una actualización de las comisiones de los loteros tras 14 años congeladas

Madrid, 20 de febrero de 2019. Siguiendo la ronda de contactos con los principales actores del juego público de nuestro país, el presidente de Anpal, reunido con Alberto Nadal, secretario de Economía y Empleo del grupo parlamentario del Partido Popular en el Congreso, para trasladarle la urgente desde hace 14 años.

Durante la reunión los responsables de Anapal han analizado la situación en la que se encuentra el juego público en nuestro país y la necesidad de apostar por los nuevos proyectos de juegos públicos por parte de la Sociedad Estatal de Loterías y Apuestas (SELAE), así como una mayor inversión en I+D+i.

El encuentro ha servido además para poner en valor la labor que realizan los profesionales de la red de ventas de SELAE.

(*) anapol

Anapal inicia una ronda de contactos con partidos políticos y entidades del juego público

Valência, 12 de diciembre de 2018. Anapal, la Agrupación Nacional de Asociaciones Provinciales de Administradores de Loterías, ha comenzado hoy en al Congreso para trasladarles las inquietudes del sector del juego público y las principales necesidades de los responsables de las administraciones de lotería de nuestro país.

La primera de estas citas ha reunido a los responsables del Partido Socialista con el presidente de Anapal, Josep Manuel Iborra, y el que realizan los profesionales de la red de ventas de la Sociedad Estatal comisiones que perciben los loteros, congeladas desde hace 14 años.

La dirección de Anapal ya se ha puesto en contacto con los diferentes responsables de Partido Popular, Ciudadanos y Podemos, que han mostrado su confirmado recha para dichos encuentros. Además, en los próximos Anapal da dirección general de Ordenación del Juego, dependiente del Ministerio de Hacienda.

(i) anapol

ofrece su red profesional como interlocutor para mejorar el mercado del juego

Madrid, 24 de enero de 2019. Siguiendo la ronda de contactos con los principales actores del juego público de nuestro pals, el presidente de Anapal, Josep Manuel Iborra, y el vicepresidente, José Luis Sânchez, se han reunido con Josep Vendrell, responsable del grupo parlamentario Podemos en la comisión de hacienda del Congreso.

El encuentro ha servido para valorar la situación en la que se encuentra el juego público en nuestro país además de poner en relieve la problemática del colectivo de las administraciones de loterías. Además, Anapal ha explicado que es necesaria una apuesta por mejorar la I+D+i y por los nuevos proyectos de juegos públicos por parte de la Sociedad Estatal de Loterías y Apuestas (SELAE).

Los responsables de la Agrupación Nacional de Asociaciones Provinciales de Administraciones de Loterias han ofrecido la predisposición de Anapal para actuar como interlocutores, como red profesional que es, en los temas relacionados con SELAE, con el objetivo de afrontar los actuales retos del mercado de juegos.



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

Para ingresar debéis:

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

SIEMPRE INFORMAD@

quieres estar puntulamente informad@ de toda la actividad de la asociación?

quieres recibir todas las novedades en tu mail?

entra en www.anapal.org
y subscríbete a nuestra newsletter!

recibirás en tu buzón de mail todas las noticias de anapal

Índice





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

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

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

Depósito Legal: M-22.423 - 1996.

Maquetación: Inova3

Imprime: Rodi Artes Gráficas Edición: 4.300 ejemplares

	historia de tu ción8 e Prada	>
•	illas de Petra11 **Tontesinos Cervera**	
Felices bodas Pedro Catalán	s de plata 12 García	
La voz de nue Patricia Morene	estra asesoría jurídica 14	
La voz de nue Verónica Moró	estra sede15	
	embre un tanto 16 teaga	>
	onalidad de la 18 pal	>
	na de petición lotería 01920 _{Pal}	>
¿Que pasa si r Miguel Hedilla	no liquido una semana? 22 de Rojas	
Contratar ¿Si José Luis Sánci	o No?	
La banderola Pedro Catalán		
Diálogos 4.0: Redacción Ana	de Loter@ a Loter@ 30 pal	
•	óximo convenio en el 32 hez Puente	>
La importanc José Gabriel Lo	ia de ser asociado 37 ópez Carreño	
	1982. Año del Mundial 39	>



Cuéntanos la historia de tu Administración



¿Cuántos años lleva abierta tu Administración y cuantos tú en ella?

En agosto del año que viene hará cien años. Yo llevo al frente de la administración desde 1994.

¿Guardas documentación de entonces?

Sí, tengo bastante documentación: Un libro de registro de pago de premios desde el año 1927 a 1963, recibos de pago de premios mayores, el primer nombramiento como administrador de mi abuelo, solicitud de abonados, una colección de todos los décimos desde el año 1960, diferentes escritos muy curiosos entre la administración y el ministerio de hacienda....

¿Ves en un futuro que tus hijos puedan seguir repartiendo suerte?

Pues podría ser, pero ellos ya llevan su vida encaminada por otros

derroteros y si pueden no seguirán con la administración.

Cuéntanos un poco la historia de tu Administración casi centenaria.

Se concedió a mi abuelo materno, Pio Rodríguez como administrador de segunda clase provisional el 4 de agosto de 1920 y ya definitivo el 13 de enero de 1923. En un principio no había un local para la administración, la lotería se la mandaban a mi abuelo que era el que la vendía a los posibles clientes, que en aquellos tiempos era contados. Hacia 1945 la administración pasó a mi abuelo paterno, Germán Álvarez, hecho muy curioso dado que







mi padre y mi madre aún no eran ni amigos. Aquí si ya había local para la administración, aunque compartido con otras múltiples actividades que mi abuelo ejercía, como relojería, electricidad y venta de multitud de artículos que podía haber en un comercio de pueblo de aquella época, por supuesto no había ni bunker ni medidas de seguridad a excepción de una antigua caja fuerte que aún conservo, En el año 1957 pasó a mi padre, José Álvarez que estuvo al frente hasta 1994 compatibilizando la venta de loterías y electrodomésticos. El 1994 la heredé yo y ya quedé solo como administración de loterías adaptando el local para tal actividad.

¿Cuál es tu número de Loteria abonado más antiguo que tienes?

El más antiguo es el 19995 que ya aparece en liqui-



daciones de 1926. Este número fue agraciado con un segundo premio de un millón de pesetas a la serie en el sorteo extraordinario de Cruz Roja de octubre de 1932. De aquellas fuera una gran revolución en el pueblo. Cien mil pesetas al décimo del año 32 no era una broma.... En el pueblo no había banco y se realizó la entrega del millón de pesetas en el ayuntamiento por parte del comisionado de hacienda a mi abuelo que después se encargo de pagar el premio a los agraciados, entre los cuales se encontraba él mismo. A día de hoy yo lo sigo jugando. Tengo otros dos abonados desde el año 1933, el 23715 y el 26349.

Única administración en una población de 5.000 habitantes y una comarca de unos 17.000, ¿cómo es una semana normal?

Pues los lunes por la mañana suele ser el día de mas ajetreo, como cualquier otra administración supongo, diferenciar que en Celanova todos los jueves del año hay mercado con lo cual suele ser un día de bastante actividad. De todas formas, aquí se nota mucho el envejecimiento de la población y el abandono de los pueblos que repercute mucho en las villas cabecera de comarca que vivían del comercio y de las gentes de los pueblos y aldeas que se desplazaban a Celanova a comprar. Cuando más actividad se registra es en verano y navidades ya que es una zona de mucha emigración y en esas fechas retorna mucha gente a pasar las vacaciones.

¿Lo primero que te viene a la cabeza al escuchar el número 52192?

¡Navidad 2002!!! Mucha alegría!!! Me acuerdo del abrazo que nos dimos mi padre y yo. Mi padre ya había dado un tercero de navidad en 1984, pero solo una serie y este era un quinto de navidad, pero íntegro fueron casi nueve millones de euros, primer sorteo que se hacía en euros.



¿Lluvia de millones para Celanova y toda la zona no?

Muy repartido, 7200 participaciones. Lo vendió "Caixa Galicia" entre las 7 sucursales que cubría la zona de Celanova en participaciones de cinco euros, le correspondieron 1200€ a cada participación. Esas navidades se notó mucho en los negocios de la villa.

¿Tienes peñas en tu Administración? ¿Cómo son?

Sí, tengo una peña semanal de Euromillones y gordo. Jugamos una múltiple de 9 números para Euromillones de dos días y los mismos números para el Gordo de La Primitiva. A final de año hago una dependiendo del sorteo que coincida el último día de año, se vende muy bien.

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

Últimamente más gracias a la página de intercambios de Facebook.

¿Los cambios del Joker de la Primitiva y de El Millón, han hecho modificar los hábitos de tus clientes?

Con el Joker no tanto pero el Millón ha sido bastante desafortunado, los martes antes eran uno de los días de más sellado y ahora es un día normal. A día de hoy después del tiempo que lleva el millón, hay clientes que aún le cuesta entender su funcionamiento. Esperemos que con la implantación del millón los martes la cosa mejore.

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

Muy positivo. Siempre está bien conocer a otros compañeros y entre todos poder solucionar las posibles dudas o problemas que podamos tener, y de vez en cuando también echarnos unas risas que nunca está mal.

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

Me parece fundamental estar asociado, la unión es la que nos da algo de fuerza para poder negociar con SELAE. Ventajas, pues estar informado de todos los posibles cambios que nos afectan, tener asesoría jurídica, convenios con entidades financieras, ...

¿Que actividades realizáis en la Asociación provincial de Orense?

Solemos tener una comida anual, y sobre todo el



Número 52192 3^{er} premio

iii Navidad 2002 !!!

Primer sorteo
que se hacía en euros

poder tener compañeros cerca para cualquier problema o incidencia que pueda surgir.

Presidente de SELAE por un día, ¿qué harías?

Revisar de una vez las comisiones.

Mimar un poco más a los administradores de loterías, durante muchos años la red de ventas ha trabajado mucho y muy duro para colocar la Lotería Nacional donde hoy se encuentra, como una de las mejores loterías de mundo o si me apuras la mejor y parece que a veces no se nos da la importancia que tenemos.

Hay que modernizar el organismo, parce que la red de ventas en muchos casos va por delante de SELAE.



Luis Vázquez de Prada Admón. Loterías n°2 de Arroyo de la Encomienda. Vocal de la Junta Directiva de Anapal. Ivazquezvocal10@anapal.es



Las empanadillas de Petra

Se acercaba la hora de comer después de una mañana bastante monótona y poco productiva. Unas primitivas, unos décimos del sábado, otros pocos del jueves, un gordo, poco más. En esas, entró. Cerca de 80 años, pero muy vitalista. Petra me traía unas empanadillas hechas por ella, para agradecerme que, unos días antes, le hubiera guardado sin reserva el décimo que le gusta. Sin más.

Esta anécdota es real y la viví hace unos meses, justo cuando cumplía cuatro años como lotero. Allá por 2014, me hice cargo de una Administración de Loterías, dejando atrás 25 años dedicados al periodismo. Mi mujer corrió la misma suerte. El cierre de la empresa donde trabajábamos nos avocó al paro. Teníamos, entonces, cerca de 50 años y dos hijos. ¿Qué hacemos? ¿A qué podemos dedicarnos? Con nuestra edad, ¿quién va a contratarnos? Estas eran las preguntas.

He de reconocer que, como periodista, viví muchas experiencias. Viajé por medio mundo. Asistí a unos cuantos de los llamados momentos históricos. Conocí gente de toda índole: políticos, deportistas, escritores, cantantes... En definitiva, una profesión atractiva, muy absorbente y, por eso, más difícil de sustituir por cualquier otra que me pudiera plantear en aquellos momentos de incertidumbre.

Alguien me dijo que era mi destino. Y pudiera ser porque mi vida ya había dado un giro significativo gracias a la Lotería. En 1988, tuve suerte en el Sorteo de Navidad. No fue uno de los premios importantes, pero llegué a sentir esa felicidad exultante que vemos todos los 22 de diciembre. Nunca olvidaré esos momentos, entre otras cosas por los sueños que, ahora sí, iba a poder hacer realidad. Predestinado o no, la idea de ser lotero me llegó de un amigo de la infancia. Números y más números después, mi mujer y yo dábamos el paso: ¡íbamos a ser loteros!



Aquí llevo cerca de cinco años. No me arrepiento. Abro cada día con la ilusión de dar un premio grande, de colgar el cartel de 'Vendido Aquí', de hacer posible que alguien disfrute de esos momentos exultantes de felicidad. He de ser sincero, también con la ilusión de que me vuelva a tocar. He conocido mucha gente. Me vienen a la cabeza Carlos, Ana, Antonio, Maite, Teresa, Javi, Felipe, Ángel, Jesús, Petra y muchas, muchas más personas. Cada una tiene su historia y no pocos te la cuentan para dejar de ser anónimos.

Con nombre propio, conocidos o no, todos entran con el mismo sueño: un premio que les permita jubilarse, dejar de trabajar, viajar, cambiar de casa, ayudar a sus hijos o ya a sus nietos. Hay quien, y así me lo ha dicho, quiere fundar una residencia para perros abandonados. Me han invitado, si les toca, a comer en los mejores restaurantes, descansar en las playas más paradisíacas que pueda imaginar, viajar por todo el mundo. Todo son ilusiones porque vendemos ilusiones. Eso me da buen rollo.

Es indudable que trabajamos para vivir. Algunos dirán que para sobrevivir. No se lo podré negar. Pero pensemos que, al menos, también podemos conocer todo tipo de gente, hacer nuevos amigos y ayudar a convertir sueños en realidades. No ocurre esto en muchos trabajos, ¿verdad? En la mayoría de los casos, nos darán un 'gracias' por el resguardo no premiado, una sonrisa por un reintegro, un estallido de alegría por un premio menor. Para mí, es muy gratificante. Y no os podéis imaginar lo buenas que están las empanadillas.

¡Me gusta ser lotero!

José Vicente Montesinos Cervera Admón. Loterías núm. 52 de València Asociado de Anapal









Felices Bodas de Plata

Quiero aprovechar este espacio que me cede el Boletín de ANAPAL para **felicitar** a aquellos compañeros que como yo, en estas fechas celebran sus Bodas de Plata Loteras. En mi caso, que es el de muchos, el día 3 de abril se cumplen 25 años del primer sorteo sabatino que vendí.

Algunos ya no se dedicarán a este negocio, bien por jubilación, bien por haber cambiado de profesión o por que lamentablemente han fallecido D.E.P. Otros ni siguiera habrán caído en la cuenta. También es posible que bastantes hayan recibido la administración de sus padres y no tengan claro lo que aquello significó. Ni más ni menos que la única tabla de salvación para los que entonces pertenecíamos al antiguo Patronato de Apuestas Mutuas Deportivo Benéficas, o sea, los de Las Quinielas. De no haber sido por este logro, (nunca agradeceremos lo bastante a los que lo alcanzaron) la inmensa mayoría sino todos, hubiéramos tenido que cerrar, ya que sobrevivir solamente con juegos activos hubiese sido inviable, más todavía teniendo en cuenta el maltrato incesante al que se ha sometido a ese gran juego que es La Quiniela y al que entre unos y otros están matando.

Así pues, tanto a los que lo consiguieron como a los que lo disfrutamos

MUCHAS FELICIDADES

Pero si bien mis felicitaciones las expreso con regocijo, todavía más si cabe y de todo corazón, quiero **agradecer** a todos aquellos que tras aquel momento convulso y de algún resentimiento, quisieron olvidarse de tiranteces y lucharon para hacer frente común, tendiendo la mano a uno y otro lado, para defender los intereses de todo el colectivo.

No voy a nombrar a todas las personas a las que quiero reconocer mi agradecimiento, pero si a algunas de ellas representativas, como por ejemplo Mª Columna Rafales, como Presidenta de aquella Asociación de Loterías de Zaragoza y a toda su Junta directiva, que mostraron una cordialidad y una voluntad de unificar esfuerzos ejemplar.

Así mismo, agradezco a Manuel Izquierdo como Presidente que era y al resto de Junta de ANAPAL, que igualmente nos abrieron las puertas de la Agrupación Nacional y nos invitaron a integrarnos de un modo amable y sincero.

MUCHAS GRACIAS

Y por supuesto, quiero manifestar tanto mis felicitaciones por las Bodas de Plata, como mi **agradecimiento** por aquel esfuerzo de unión, a la Junta directiva de la antigua Asociación de despachos del PAMDB, la cual tuve el honor de presidir. En especial a mis amigos y compañeros Alfonso y Eugenia, en quienes me he apoyado entonces y ahora.

Y ahora perdonadme, pero me he venido arriba con tanta ceremonia, jajaja... y voy a felicitarme a mí mismo y a mi familia, porque ¡Somos Quinielistas! ¡Somos Loteros! y porque tras aquellos tiempos anteriores de oposición entre aquellos dos antiguos colectivos, hemos vivido 25 años de unión y respeto mutuo, que se han traducido en amistad con compañeros de uno y otro lado, que a mucha honra ostento.

Pedro Catalán García

Admón. Loterías núm. 68 de Zaragoza. Coordinador del área financiera de Anapal finanzas@anapal.es







EUROMILLONES

EL MILLON
DE EUROMILLONES
TOCA SIEMPRE Y EN ESPAÑA



No hay nada más gsande





La voz de nuestra asesoría jurídica

Hola a todos. Como ya sabéis, por números anteriores, desde la Asesoría Jurídica de Anapal, aprovechamos este rincón para, de algún modo, haceros llegar todos vosotros la respuesta a algún tema que cada trimestre resulta de frecuente consulta por nuestros asociados.

En esta ocasión, trataremos un tema que en los últimos meses ha ganado cierto protagonismo - probablemente por estar cada vez más cerca la finalización de la moratoria concedida en su día -. Nos estamos refiriendo a la adecuación de la normativa de seguridad privada en nuestro negocio de loterías.

A continuación, os resumimos los hitos más relevantes, sin perjuicio de que siempre habréis de estar al contenido íntegro de esta normativa, la cual al final de este artículo os especificaremos:

- En cuanto a la Caja Fuerte, ésta debe disponer de un grado IV de seguridad, según la Norma UNE-EN 1143-1, si bien su detector sísmico (obligatorio) y la central de alarmas que ha de instalarse, deberán ser necesariamente de grado de seguridad III. Su dispositivo de bloqueo (con un retardo de al menos 10 minutos) deberá estar activado desde la hora de cierre del establecimiento hasta la hora de apertura del día siguiente hábil, si bien la Caja debe estar cerrada mientras la Administración de Loterías se encuentre abierta.
- En cuanto a la zona donde se ubica el mostrador de ventas y desde la que se atiende a la clientela, (incluida su puerta de acceso) debe ir bunquerizado. La parte acristalada debe contener un blindaje de categoría de resistencia Br2, según la Norma UNE-EN 1063, incluida la parte superior, salvo tuviese rejas. El cristal de las partes opacas (según la Norma UNE 108132), deberá contener una chapa certificada y homologada debidamente (Fr2).
- Es obligatorio una conexión del sistema de seguridad a una central receptora de alarmas. así como disponer de equipos de registro de imágenes, ubica-

dos en el interior del establecimiento, en lugares no visibles por el público.

Pero ¿donde podemos encontrar esta normativa a fin de disponer de toda la información? Pues bien, según la UNIDAD CENTRAL DE SEGURIDAD PRIVADA de la BRIGADA CENTRAL DE INSPECCIÓN E INVESTIGACIÓN de la DIRECCIÓN GENERAL DE POLICIA, las medidas de seguridad privada requeridas a las Administraciones de Loterías se recogen en el R.D.2364/94 por el que se desarrolla el Reglamento de Seguridad Privada, en su artículo 132, así como en el artículo 23 y 9 de la INT/317/2011 sobre medidas de seguridad. Asimismo, el sistema de alarma debe cumplir con las exigencias establecidas en la Orden INT/316/2011 de 1 de febrero sobre funcionamiento de los sistemas de alarmas en el ámbito de la seguridad privada.

Por último, os queremos recordar que sin perjuicio de existir de forma notoria un plazo hasta diciembre de 2021 para adecuar la Administración de Loterías conforme lo anterior, no se admite dicha moratoria cuando se proceda a la cesión/cambio de titularidad del negocio. En estos casos, la normativa vigente se aplicará desde el momento que se haga efectiva la cesión.

Espero que esta información os haya sido de ayuda. ¡Hasta pronto!







Consúltanos

asesoriajuridica@anapal.com



Hola loter@s!!

Un número más y seguimos trabajando para tod@s vosotr@s...

Tras pasar la época de navidad, época del año más activa en nuestro sector y con más trabajo, vuelve la calma... calma relativa ya que nos encontramos en unos momentos convulsos en todos los sentidos y en los que queda mucho por hacer para conseguir nuestros objetivos.

Comienza un nuevo año y por nuestra parte en gestión empieza la temporada que dedicamos a la remesa de los recibos de las cuotas de nuestr@s asociad@s, cuotas gracias a las cuales ANAPAL tiene el apoyo y el respaldo económico para hacer de nuestra asociación la más representativa del sector y la más activa en pro de conseguir mejoras y beneficios para todo nuestro colectivo.

Como todos los años antes de proceder a la remisión de la remesa de cobros, enviamos una newsletter notificando el próximo cobro, informando a su vez de alguna novedad de interés si la hubiera, y muy importante: incluimos una relación de todos los datos de la administración y de cada asociad@ para poder actualizar los cambios que hayan podido surgir y así no

perder información de contacto por ninguna de las partes, o tener correctos, por ejemplo, los datos bancarios para evitar la problemática de las devoluciones sufridas por cambios de cuentas de nuestr@s asociad@s. Por favor prestar atención a todas la newsletters que remitimos os tomará un minuto y redundará en la mejor gestión de nuestra asociación.

NOVEDAD

Este año como novedad en relación a este punto y en pro de una mejor gestión y unificación de criterios entre todas las asociaciones pertenecientes a la agrupación, se ha decidido, por parte de las provinciales que así lo has acordado, tramitar desde la sede nacional la gestiones de recibos de la provinciales y todo lo que ello conlleva, al igual que hasta ahora se tramitaban los recibos directos de asociad@s de ANAPAL (asociad@s de provincias donde no hay implantada ninguna asociación provincial).

El cambio meditado a seguro repercutirá en una gestión más ágil y eficaz de todo lo relativo a la gestión de recibos, devoluciones, actualizaciones de datos, gestión de altas y bajas...

El cambio es solo a nivel administrativo y de gestión, las provinciales por supuesto siguen manteniendo su plena autonomía en todos los sentidos y siguen estando cerca de sus asociad@s, aportando cercanía y conocimiento propio del entorno y de la idiosincrasia de cada zona.

Por último y ya para despedirme os hago llegar un mensaje y es que desde ANAPAL estaremos encantados de recibir sugerencias acerca de nuestra gestión, servicios o ideas que pueden hacer de la nuestra una asociación mejor, más profesional y a gusto de todos los asociad@s, aunando opiniones diferentes, pero siempre enriquecedoras.

Nos vemos en el próximo número.

Saludos.



Verónica Morón Gestión Anapal gestion@anapal.es

Sevicio de Gestión Tel. 963 547 933

gestion@anapal.es





Un 22 de diciembre un tanto diferente



No descubro nada nuevo al decir que, si hay un día importante en la vida de un lotero, sin duda ese es el 22 de diciembre. Un día de



mucha mezcla de sentimientos que la gente ajena a nuestra profesión no es capaz de llegar a entender por mucho que les intentemos explicar. Un día que viene precedido de varias semanas de tensión máxima, de sesiones de trabajo exagerado, de preocupaciones, de ilusiones, de decepciones, pero este año y tras 25 navidades en la profesión he tenido la inmensa suerte de vivirlo de otra forma y desde

otro lugar: El Teatro Real, donde se celebró el Sorteo de Navidad.

No fue tarea sencilla dejarlo todo hecho, cerrado y cuadrado y coger el coche para conducir los 500 kilómetros que separan Madrid de Gijón, pero tenía claro que amando esta profesión como la amo, tenía que estar allí, en su día grande. Y es así que me vi en la noche del 21 de diciembre haciendo verdaderos esfuerzos para superar el cansancio acumulado y llegar a mi destino. Muy pocas horas por delante para dormir porque a las ocho de la mañana ya teníamos que estar allí, pero el esfuerzo merecía la pena.

La llegada hacia el Teatro Real fue realmente bonita. Aún era de noche, pero el cielo ya empezaba a clarear y cuanto más cerca estabas se oían sonidos de fiesta, de gente animada y divertida. Y es que allí, esperando en las puertas ya había cientos de personas cantando sus números, disfrazados y atendiendo a la prensa. Gente que no se sabía muy bien si empezaban el día o alargaban la noche, pero que daban un muy buen ambiente a la zona donde la organización tuvo el buen detalle de ofrecer, a todos los que quisieron, una taza de chocolate caliente.

Una vez dentro, y siempre bien atendidos, empezamos a ver de cerca todo lo que durante toda nuestra vida vivimos desde la televisión. Resulta muy curioso verlo en directo. Ver los Niños de San Ildefonso, escuchar el sonido de las bolas moviéndose en el bombo, ver allí a esos personajes del público que hacen que este sea un día especial. Todo hace que sea



un conjunto de sensaciones que no puede pasar desapercibido para los que vivimos de esto.

Y empiezan a salir premios. Ese momento en el que a todos se nos sale el corazón del cuerpo por saber si lo hemos repartido, saber si tenemos terminaciones, centenas. Segundos interminables hasta que la pantalla de datos escupe la información y nos dice dónde ha tocado y en ese momento empieza nuestra alegría...o nuestra frustración. Salen los quintos, sale el tercero, sale un cuarto y sale El Gordo!!. "Qué número más bajito ha tocado este año. Seguro que ha sido muy repartido (nuestra experiencia como loteros nos dice que es muy probable que eso ocurra y no nos equivocamos)". Y qué bonito ver cómo se emocionan las niñas que lo cantan que se convierten en las protagonistas del momento y el ambiente que sea crea como un remolino alrededor de ellas en un momento

Y así, bola a bola y como quien no quiere la cosa, el sorteo llega a su punto final con todo repartido. Nuevos millonarios, nuevas administraciones que han tenido la suerte de repartir los premios y nosotros de vuelta a toda velocidad para poder cumplir con nuestras obligaciones loteras que no son pocas y seguir con la campaña del Niño y de pago de premios, pero poniendo un ojo ya en el Sorteo de Navidad de 2019 donde, de nuevo, espero poder vivirlo con los míos y desde dentro porque es una experiencia que merece la pena, y agradeciendo mucho a toda la gente de la organización que ha ejercido un perfecto anfitrionazgo.

Gracias.



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







Análisis funcionalidad de la Preventa

Antecedentes

En 2017 ANAPAL consiguió la creación de un grupo de trabajo sobre el sorteo de Navidad donde tratar todos los aspectos relacionados en la gestión de este sorteo. En febrero de 2018 en la reunión de trabajo de ese año, se nos informa por parte de SELAE de la puesta en marcha de un nuevo sistema de gestión de la lotería de navidad. En principio la finalidad de esta nueva utilidad no era otra que "realizar un seguimiento de las reservas y ventas durante el periodo de venta de dicho sorteo".

Habría que **transmitir por el terminal de ventas** los números consignados en el sorteo de navidad que estaban en "**preventa**", concepto este que incluye los billetes que salían de la administración y se depositaban para su venta en otro lugar como pueden ser bares, entidades... Los billetes se deberían pasar uno a uno por el terminal antes de salir del local y en el caso de ser devueltos, de forma opcional, volver a ser transmitidos por el terminal.

También se implementaba una nueva forma de "comunicar los ingresos del sorteo de navidad de lotería no transmitida" que con anterioridad se realizaba desde el portal estila; en adelante esa comunicación que posibilitaba ingresar ventas y que éstas fueran incluidas en la factura semanal, solo se podría realizar por el terminal y además nunca podría ser superior a la cantidad de lotería que el punto de venta hubiera transmitido como "preventa".

Desde ANAPAL de forma contundente nos opusimos a este nuevo sistema de gestión de la Lotería de Navidad porque:

- 1. No realizaba de forma real un seguimiento de las ventas, ya que no contemplaba la inclusión de la lotería reservada y que permanecía en la administración.
- 2. El proceso de **gestión era engorroso y difícil de gestio- nar** por el punto de venta al tener que incluir uno a uno todos lo billetes que ponía en preventa, en momentos de masificación de la ventanilla.
- 3. El sistema de comunicación de los ingresos era más dificultoso que el anterior que se realizaba desde el portal estila.

Ante la situación de hechos consumados y la imposibilidad de revertir lo propuesto, propusimos:

- 1. **Inclusiones de "atajos"** que facilitasen la introducción de grupos de billetes de un número.
- 2. Mantener el sistema de comunicación de ingresos por el portal estila.
- 3. Conexión de los programas de gestión con el sistema de SELAE, de forma que se volcasen las ventas, pagos y reservas que se introdujesen en este, facilitando la gestión diaria del punto de venta.

Evaluación de lo sucedido en la campaña de navidad de 2018

Finalmente con la puesta en marcha de la venta del sorteo de navidad en el mes de julio, se activó de forma precipitada este nuevo sistema sin contemplar nuestras propuestas y además utilizándolo para lo que no estaba diseñado, es decir, en lugar de servir como herramienta para que la empresa haga un seguimiento de cómo va la venta de un producto, se utilizó como injusto criterio de concesión o no de las segundas consignaciones de este sorteo. Esto unido a la obligatoriedad de comunicar preventas para poder realizar ingresos del sorteo de navidad, suposo que se produjera un rechazo por parte del colectivo que no comunicó preventas en todo el periodo de venta del sorteo, por lo que las cantidades transmitidas como preventa no eran reales y gran parte de las ventas del sorteo de navidad no se certificaron hasta la noche del día 21 de diciembre.

En definitiva no hubo un seguimiento real del sorteo de navidad de 2018 y hubo muchos millones de euros en las cuentas de operaciones sin poder facturarse en las liquidaciones semanales.

Por suerte la nueva Dirección de Negocios entendió el problema y durante el último trimestre de 2018 se implementaron las utilidades propuestas por ANAPAL que facilitaban la gestión de la preventa y además su puso en marcha la conexión de los programas de gestión con el terminal de SELAE... pero el mal estaba hecho y la preventa ya estaba estigmatizada por la red de ventas por no haber sido diseñada con los que van a utilizar ducha utilidad, por no haber sabido explicarla y por haberla utilizado de forma errónea como criterio para la concesión de las segundas consignaciones.

Hechos como estos deben hacer reflexionar a SELAE y entender la indispensable necesidad de trabajar codo a codo con su red de ventas.



¿Es necesario sistema de comunicación de lotería comprometida o en reserva?

Imaginemos que la multinacional italiana Ferrero que comercializa sólo durante la campaña de navidad sus bombones Ferrero Rocher, no tuviera durante ese periodo de tiempo información sobre la aceptación y las ventas de dicho producto, y solo el día que retira de la venta ese producto del mercado recogiera esa información. Nos parecería a todos descabellado. Pues algo parecido ocurre con nuestro producto estrella, por lo que entendemos necesario que SELAE haga un seguimiento de la evolución de las ventas, reservas e ingresos del Sorteo de Navidad, con el fin de poder corregir desfases de las mismas con respecto a años anteriores y en su caso tomar medidas que reviertan ese desfase. Por ello se debe implementar un sistema que recoja la información necesaria para realizar ese seguimiento y que sea fácilmente ejecutable por los puntos de venta sin que la complejidad del mismo dificulte cumplir con lo requerido.

ANAPAL participa en los trabajos de un grupo creado especialmente para en la implantación de este nuevo sistema de gestión, proponiendo ideas que faciliten la gestión de estas reservas.

A las utilidades ya puestas en marcha el año pasado y las conexiones de los programas de gestión de los puntos de venta cabe añadir otras más como pueden ser:

- 1. Volver a habilitar por el portal estila la posibilidad de comunicar las reservas y las cantidades cobradas de las reservas. El terminal de juego debe ser utilizado solo para las ventas de los juegos y la extracción de informes básicos de los mismos, dejando toda la gestión administrativa del punto de venta por el portal de estila.
- 2. Realizar un **seguimiento del funcionamien- to de la conexión de los programas de gestión**de los puntos de venta con los sistemas de SELAE,
 corrigindo de urgencia las posibles incidencias que
 surjan
- 3. Con el fin de potenciar el uso de esta funcionalidad en la red de ventas proponemos, incentivar a los puntos que la utilicen.
- 4. En ningún caso se utilizará esta comunicación de reservas con otros fines que el seguimiento de la evolución del sorteo de navidad.



ANAPAL participa directamente en este nuevo sistema de gestión aportando ideas y facilitar las reservas

- 5. Reorganizar el actual calendario de liquidación de los sorteos de Navidad y Niño así como esta utilidad de la comunicación de las reservas, adecuandolo cada año al día de la semana que sea el sorteo. En este sentido facilitar la provisión de efectivo a los puntos de venta para poder cumplir con los pagos de premios los días siguientes al sorteo.
- 6. Finalmente al igual que SELAE necesita hacer un seguimiento del sorteo de Navidad, el punto de venta también necesita esa información, por lo que se necesitamos tener acceso a los siguientes informes:
 - Informe resumen diario por sorteo.
 - Informe resumen semanal por sorteo.
 - Informe resumen acumulado por sorteo.

Con la siguiente información:

- Ventas transmitidas,
- reservas transmitidas
- comunicación (liquidación) de reservas transmitidas
- consignación del sorteo
- cesiones pendientes
- y venta de lotería en resguardo.

En definitiva el administrador dispondrá de un RESU-MEN GENERAL DE CADA SORTEO en diferentes tramos de tiempo con los que poder hacer un seguimiento real del mismo.

Redacción de ANAPAL





Nuevo sistema de petición lotería de navidad 2019

En 2017 a instancia de ANAPAL se creó un grupo de trabajo para gestionar este sorteo que ya supone más del 54% de las ventas de Lotería Nacional. Hasta la constitución de este Grupo, SELAE decidía de forma unilateral y sin previa consulta con la red de ventas, los criterios con los que se establecen las normas de funcionamiento de este sorteo. Tras dos años de funcionamiento del grupo de trabajo, en la reunión que se celebró el 31 de enero obtuvimos los primeros frutos de estas reuniones.

En este cuadro comparativo se puede observar la diferencia del sistema de peticiones de las consignaciones del Sorteo de Navidad.

	2018	2019
Horario de la solicitud	00:00h. Colapso y caída del sistema	Libre durante una semana
1ª Consignación criterios de asignación	Orden de entrada de la petición. No siempre el orden de asignación coincidía con el de entrada	Prioridad los puntos con menor devolución en 2018
Aumento de consignación respecto el año anterior	0% garantizado. + Aumento en tra- mos según devolución de 2017	Más 4% garantizado. + Aumento en tramos según devolución de 2018
Petición 2ª Consignación	Para poder solicitarla, haber ingresado mínimo el 0,7% de la 1ªconsignación	Sin condiciones

Pero aquí no acaba nuestro trabajo, mantendremos reuniones con la Dirección de gestión económica para aportar nuestras ideas sobre cómo debe ser el calendario de liquidaciones de los sorteos de Navidad y Niño, con el fin de que las fechas de liquidación sean las correctas y la disponibilidad de efectivo en los puntos de venta sea la necesaria para afrontar los primeros pagos de premios de estos sorteos.

Redacción de ANAPAL





AHORRO DIARIO de TIEMPO



GESTIÓN AVANZADA de CLIENTES



CONTROL de TRANSMISIÓN a SELAE



CUADRE RÁPIDO DE CAJA



VENTA ONLINE INTEGRADA

Pruébalo y Disfruta 6 meses GRATIS, ¡LLÁMANOS!



TU PROVEEDOR DE CONFIANZA

asg.es 91 571 67 90



¿Qué pasa si no liquido una semana?



Recuerdo para empezar, que todos los Administradores de Loterías tienen la obligación de abonar a SELAE el importe de la venta de los Juegos que vende. En concreto el art. 3.2.5 del Contrato Mercantil dice: "El Gestor efectuará en cada momento el pago de los premios de los juegos, así como el ingreso a favor de SELAE por el importe de la venta de los juegos y de las prestaciones adicionales en las condiciones que SELAE determine en cada momento en el Manual y en las Instrucciones Generales".

Por otro lado el artículo 7 del indicado Contrato Mercantil dice: ".......SELAE podrá acordar en todo o en parte la suspensión del contrato con carácter preventivo a instar su terminación o resolución por las causas previstas en la clausula 10 del presente contrato, incluyendo en caso de que el

Gestor incurra o existan razones fundadas de que vaya a incurrir en las circunstancias enumeradas en la clausula 10.2.1. o bien en incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones esenciales (incluidas las ejemplificadas en la clausula 10.2.2). Así mismo y a titulo de ejemplo, SELAE podrá suspender en todo o en parte el cumplimiento del presente contrato en caso de que el Gestor no hubiera realizado íntegramente el ingreso de los importes correspondientes a las ventas de juego o prestaciones adicionales dentro de los cinco días siguientes a la fecha en que debió haber efectuado dicho ingreso en las cuentas de SELAE".



DÍA DEL LOTERO 2019

Forma parte de un evento como punto de encuentro entre profesionales del sector. Una oportunidad única para sacar pecho de esta profesión.

Más información:

www.hedillaabogados.com



iGUARDA ESTA FECHA!

ENTREGA DE PREMIOS

Premio al lotero del año

Premio al lotero más solidario

Premio a los loteros con más de 30 años de trayectoria



Y el artículo 10.2.2.b habilita a SELAE para instar la terminación del contrato por incumplimiento del Gestor (siempre que tal incumplimiento no fuese subsanado en el pazo de 30 días tras petición escrita de SELAE y siempre que no se considerase el incumplimiento insubsanable) ante la falta de ingreso puntual por el Gestor en las cuentas de SELAE de las cantidades debidas por razón de las ventas.

No está de sobra el indicar que el Contrato Mercantil, firmado por SELAE y los Administradores de Loterías, obliga a las partes al cumplimiento de lo establecido en el mismo, y que caso de incumplimiento SELAE podrá resolver el Contrato y en consecuencia cerrar la Administración.

En resumen: Si no se paga, o no se paga todo en la fecha indicada y obligatoria, tendrá el Administrador de Loterías cinco días para efectuar el pago, y si sigue sin abonarlo tendrá 30 días para hacerlo a contar desde que por escrito se lo comunique SELAE.

En este periodo que va desde el quinto día al treinta, SELAE continuará con sus llamadas y escritos instando al pago y, si ve buena voluntad y que se van haciendo ingresos hasta el total, no pasará nada mas, excepto que constará en el expediente del administrador esta incidencia.

Sin embargo si no se paga SE-LAE cerrará primero el terminal dejándolo inoperativo, y en segundo lugar cesará los envíos de Lotería Nacional para los siguientes sorteos, procediendo en última instancia a resolver el contrato lo que supondrá en la práctica el al cierre de la Administración de Loterías.

Otra cuestión que hay que tener claro es que la póliza de Caución a quien cubre es a SELAE no al Administrador de Loterías. No confundirla con la póliza multi-riesgo. La póliza de caución sirve para que si al final del proceso el Administrador de Loterías no paga a SE-LAE, éste cobre gracias a la misma, ya que AXA le abonará la deuda, y ello sin perjuicio de que AXA vaya contra el deudor vía tribunales.

Por desgracia ha habido y hay antiguos Administradores de Loterías que, además de perder su negocio, han estado o se encuentran en prisión, debido a que no cumplieron, sin causa justificada, con la obligación de pagar a SELAE el dinero correspondiente a la venta de juegos. Y ello es así porque fueron condenados por un delito de malversación de caudales públicos, ya que los juegos del estado tienen ese carácter de caudal público.

Miguel Hedilla de Rojas

Asesoría Jurídica de ANAPAL abogado@anapal.es

Los servicios de nuestra asesoría jurídica

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

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

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

Llámenos al 914 321 339 o al e-mail asesoriajuridica@anapal.com

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



PRODUCTOS PUBLICITARIOS PARA PROMOCIONAR Y FIDELIZAR TU PUNTO DE VENTA.



Alfombra transitable personalizada todo color

DESCUENTO

ANAPAL

Bolíarafo Gran Valor

Plástico, retráctil, delgado. Impreso digitalmente a todo color calidad fotográfica 360°

Tinta de escritura azul o negra (Opcional)



100% Todo Color en toda la superficie

A precios económicos









Banderas

exteriores Para tu establecimiento



Auténticos de Lapizzero

OPCIONAL Plastificado Mate



Diseñamos tu Identidad Corporativa





Preparamos presupuestos a medida según tus objetivos publicitarios Infórmate sin compromiso:

info@lapizzero.com • 968 119 984 / 671 577 960 • Síguenos en: **ቇ ② ② Q** LapizzeroPTO

www.lapizzero.com











2.000

1 36 8 11 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	CAE AQUIT	
COLOR		
500	98€	
1.000	149 €	
2.000	239€	
BLANCO Y NEGRO		
500	69€	
1.000	89€	

129€

SOCIOS







Contratar ¿Si - No?



Mucho ha cambiado el sector del juego y de las Administraciones de Loterías, y muy rápido, tanto que muchas contrataciones de trabajadores han quedado obsoletas.

Lejos, muy lejos están los tiempos que teníamos el orgullo de tener casi el 90% de empleados con contrato fijo, la crisis se ha llevado por delante miles de empleos fijos, que en el mejor de los casos han quedado a media jornada.

Los dramas sufridos en los despidos de empleados con antigüedades de 10, 15, o más años, han sido para olvidar, amistades y familias rotas o enfrentadas, lo dicho, para olvidar.

En la actualidad el sector se está viendo abocado a una contratación que en muchas ocasiones choca frontalmente con el "corsé" del convenio colectivo, y eso va en perjuicio de todos empleados y empleadores, los costes salariales se hacen imposibles de soportar a un sector que ha visto en gran medida sus recursos venidos a menos. Donde un Estado "hambriento" se come todos los beneficios que

generan nuestras pequeñas empresas, dejando para este colectivo unas migajas que apenas dan para mantener viva a toda la Red Comercial, donde los grandes son más grandes y la clase media y baja es casi lo mismo.

Otro asunto a destacar es que cada día es más difícil encontrar gente para los despachos, antes muchos empleados optaban por encontrar trabajo en nuestro sector, aunque los sueldos sean bajos, pero teníamos una gran ventaja sobre el resto de sectores, que era que casi el 90% eran empleos fijos, y eso pesa y pesaba, pero con la incertidumbre actual la gente prefiere más dinero, aunque el plazo de contratación sea menor.

También destacar que la campaña de navidad hasta hace poco era de octubre a primeros de febrero, pues la realidad es que ahora es 15 de noviembre a 15 de enero y es más que posible que sobren 15 días.

Con unas ventas que aun distan de las de antes de la crisis, es muy difícil que el empleo en este sector se regularice, sino más al contrario, que se precarice aún más, que ya casi da vergüenza propia y ajena.

Muchos dirán que nos regularicen de una vez nuestras comisiones y así podremos contratar más y mejor pagados, eso es cierto, pero que nos vamos a contar unos y otros los devenires políticos de los gobiernos pasados, presentes y me temo que futuros, no están por la labor, eso sí para llevarse la pasta a las arcas del estado "hambriento" para eso los primeros, pero esos mismos políticos luego "se la cogen con papel de fumar" porque ese dinero viene del juego, aunque ese juego no genera ludopatía ni plantea problemas a esos mismos políticos que no saben separar lo que es juego publico saludable de otras formas de juego.

O nuestros dirigentes políticos ya sea la cúpula de Selae o el ministerio correspondiente entienden que o engrasan la maquinaria de esta empresa o el motor de producción que somos los despachos vamos a "gripar" antes que después, el colchón que teníamos en el empleo ya lo hemos tirado por la ventana, hemos ajustado seguros, alquileres, teléfono, luz y más no se nos puede pedir.

Con este articulo lo único que pretendo es rendir mi más sincera consideración a todos nuestros empleados, pasados, presentes y espero que futuros.





¿Por qué el seguro Multirriesgo AXA es el más contratado por los puntos de venta integrales de SELAE?

La respuesta es muy simple. Es el único realmente adaptado a las necesidades reales de su particular actividad, con coberturas y límites que garantizan el correcto funcionamiento de la administración en caso de cualquier eventualidad.

Además, complementa perfectamente el seguro de Caución que frente a SELAE tenga contratado también con AXA. Recuerda que la póliza de CAUCIÓN que tienes contratada con AXA no supone ningún tipo de protección para la administración, sino para que AXA indemnice a SELAE en caso de impago por parte del punto de venta integral. Por ello la importancia de disponer de esta póliza Multirriesgo que protege directamente a la Administración de Lotería, tanto su patrimonio como sus responsabilidades frente a terceros.

Y hemos mejorado límites y coberturas en el producto Multirriesgo. Sus principales características son:

- Robo y atraco en la Administración, en puntos de venta y vendedores autorizados, en el domicilio del Administrador, a los transportadores de fondos y lotería, y en intercambio de lotería entre administraciones.
- Cobertura para los décimos de clientes en custodia hasta el 10% del importe de consignación de cada sorteo.
- Hurto mediante engaño para abrir el bunker.
- Dinero en metálico propiedad de la Administración.
- Transportadores de fondos y lotería, incluyendo el Intercambio de la misma entre administraciones.
- Gastos para reposición de cerraduras.
- Cobertura de daños estéticos.

- Inclusión de los resguardos pre-impresos de juegos SELAE.
- Infidelidad de empleados, puntos de venta, vendedores autorizados y con terminales portátiles.
- Su póliza de seguros AXA tiene un límite máximo de cobertura de 1.803.000 euros. A partir de ahora, y si lo desea, tiene la posibilidad de asegurar el 100% de las consignaciones sin límite alguno.

No puedes encontrar un producto que se adapte mejor a la actividad de tu Punto de Venta Integral.

Puedes solicitar información y contratar el Seguro Multirriesgo AXA para Administraciones de Lotería a través de:









Nuevas coberturas y mejoras de la póliza Multirriesgo AXA para administración loterías

Nuevas Coberturas	Límites	
Decimos de clientes en custodia de la Administración guardados en caja fuerte	El importe máximo garantizado para la lotería en custodia será del 10% del importe de la consignación de cada sorteo	
Gastos por reposición de cerraduras por robo, expoliación o extravío	Hasta el 80 % del coste de sustitución, con un máximo de 400€ por siniestro y de 3.000€por anualidad de seguro	
Resguardos pre-impresos de los juegos de SELAE	Hasta un máximo por siniestro de 3.000€ por siniestro	
Cobertura para Estancias fuera de la Administración (domicilio del asegurado	Se amplía esta cobertura a la Estancia cuando se produzca un intercambio de lotería entre administraciones, siempre y cuando:	
e imprenta): Intercambio de Lotería	A. Se hayan realizado los justificantes de intercambio correspondientes, con sello y firma de los Administradores respectivos, y en los que se detalle los números de los billetes y de las series intercambiados	
	B. Se comunique dicho intercambio a SELAE en el plazo máximo de los tres primeros días hábiles desde que se haya realizado	
Cobertura de expoliación (atraco) durante el transporte de efectivo y lotería realizado por el Titular de la Administración o una persona autorizada por éste, hasta un máximo por siniestro de 40.000€	Se amplía esta cobertura al transporte cuando se produzca un intercambio de lotería entre administraciones, siempre y cuando se cumplan con las condiciones a) y b) anteriores y hasta el máximo indicado por siniestro	
Modificación edad transportadores de fondos	Se amplía la edad máxima permitida del transportador de 65 años a 70 años	
Cobertura para el dinero en efectivo propiedad de la Administración	Hasta 1.000€ en mueble cerrado y 20.000€ en caja fuerte (salvo para el periodo comprendido entre el 1 de octubre y 15 de enero, en el que el límite amparado en caja fuerte será de 40.000€)	
Cobertura de Daños estéticos (restauración)	Se aumenta el límite actual de 1.500€ a 2.500€ por siniestro	

Puedes solicitar información y contratar el Seguro Multirriesgo AXA para Administraciones de Lotería a través de:







La banderola

Elemento para la fachada, de nuestra imagen corporativa, para identificación posicional del punto de venta

¿Hay luces?

A modo ilustrativo vamos a recordar que la banderola tiene su origen en la época medieval, en los estandartes que se colgaban a modo de decoración cuando se celebraba un evento como un torneo o una ceremonia destacable.

También se utilizaban estos estandartes durante las batallas, como hemos visto en decenas de películas medievales.

Queda claro por tanto, que se empleaban para poder IDENTIFICAR A DISTANCIA a quién representaban.

Las banderolas luminosas modernas, de dos caras, son una evolución de aquellos estandartes y sirven para satisfacer las necesidades de permanente promoción y publicidad, que hoy en día exige cualquier negocio.

Por su disposición perpendicular a la fachada y su publicidad en ambos lados, son imprescindibles para ser visibles de lejos. Y si le damos una correcta iluminación, podremos conseguir que incluso de día, nuestra empresa se esté publicitando entre el paisaje urbano.

Por tanto, una banderola de estas características debería constituirse como un elemento de reclamo importantísimo. De tal modo, que continuamente cualquier persona al reconocer en la distancia nuestra imagen, daría lugar a situaciones como...

- "¡Mira, ahí hay una lotería!, vamos a coger unos décimos de Navidad de este lugar para repartir en nuestro pueblo, no sea que vaya a tocar aquí"
- "¡Oye! ¿Echamos algo para el Súper Bote de los Euromillones o qué? Que **veo allí una administración**.
- "Bufff, menos mal que **he visto el cartel**, porque casi se me olvida que tengo que echar La Quiniela del trabajo..."
- "Cariño ¿Echamos una Primitiva a ver si nos toca para la hipoteca? Estoy viendo allí una Lotería"



Bueno, pues resulta que el otro día me instalaron la nueva banderola y para mi sorpresa y desesperación, ¡no se ve!

De día pasa desapercibida entre las demás y cuando cae la noche no se aprecia luz potente ni brillo. De hecho es prácticamente opaca. Repito ¡no se ve!. Y recordemos que existe una máxima en marketing que dice que: "Lo que no se ve, no existe".

Es fascinante como otras marcas han logrado su objetivo. Desde la calle donde estoy, reconozco perfectamente y de lejos entre otras, la banderola del SIMPLY. Diviso hasta tres farmacias, dos de ellas bastante alejadas CON SU CRUZ CARACTERÍSTICA. Perfectamente aprecio la de IBERCAJA. La de ALCAMPO. La de COCA COLA... Y lamentablemente para mí, también distingo muy bien iluminadas la del ESTANCO que es un MIXTO y las de dos casas de juego privado que tengo a ambos lados.

Yo entiendo que el objetivo que persigue nuestra imagen corporativa es el de que en toda España, al ver nuestros colores y logotipos sepan inmediatamente quienes somos. Y el objetivo de la banderola debería ser el de que la gente nos localice de un solo vistazo, desde la izquierda y desde la derecha, incluso a distancia.



Entonces...

¿Por qué el azul corporativo del contorno, junto con nuestro colorido logotipo, no son de un brillo radiante?

¿Y nuestro fondo blanco marfil, por qué no es de una luminosidad resplandeciente?

¿¿¿POR QUÉ NO SE RECONOCE DE LEJOS NUESTRA IMAGEN CORPORATIVA???

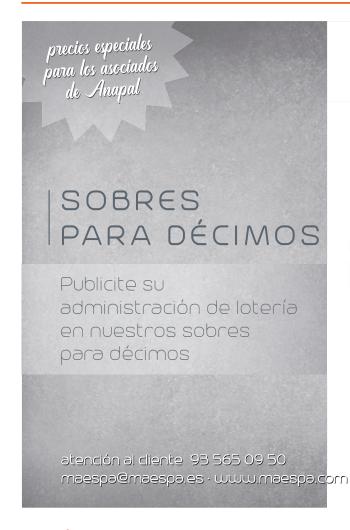
iiiSI NO ME VEN PIERDO muchos CLIENTES OCASIO-NALES E INNUMERABLES ventas!!!

Y por ende SELAE también.

Señores responsables de Loterías, por favor ¡Pongan luces!



Pedro Catalán García
Admón. Loterías núm. 68
de Zaragoza.
Coordinador del área financiera
de Anapal
finanzas@anapal.es







Diálogos 4.0: de Loter@ a Loter@

Jornadas para compartir

En septiembre del pasado año tenía lugar en València la I Convención de Loter@s cuyo resultado concluyó en un éxito rotundo. Pero hay que seguir trabajando, difundiendo los cambios asociativos, informando presencialmente de la situación actual de nuestro sector, hablando de nuestro futuro, recibiendo de primera mano las experiencias e inquietudes que los administradores nos deseen transmitir.

Como continuación a ese encuentro de loteros, durante 2019 ANAPAL va a organizar unas "jornadas para compartir" que se celebrarán en diferentes ciudades de España a lo largo de todo el año. Bajo el título de Diálogos 4.0: de Loter@ a Loter@, pretendemos establecer sinergias que nos ayuden a establecer cuáles deben ser las bases de nuestro futuro como Administradores de loterías, nuestra relación con el operador o que tipo de asociación queremos.

Las jornadas serán abiertas y gratuitas para todos los administradores de loterías, tendrán una estructura donde predominará el intercambio de ideas entre los asistentes acompañado de exposiciones donde se informará de los contactos mantenidos con diferentes estamentos como SELAE o partidos políticos. En algunas ciudades se programarán talleres prácticos y pequeñas exposiciones de proveedores de servicios que son utilizados por el colectivo.

Al finalizar el acto se **servirá un catering** donde podremos compartir de forma distendida nuestras experiencias.

Si quieres informarte o aportar ideas, te invitamos a nuestros "Diálogos 4.0: de Loter@ a Loter@". Pensamos que la mejor manera de abordar el futuro es hacerse preguntas. Por eso, este encuentro está pensado para ser-

vir de altavoz a vuestras opiniones, intereses o motivaciones y ayudará a fortalecer la relación entre los Loteros. Además, te informaremos sobre las últimas tendencias en el sector del juego público en nuestro país.

Estas son las preguntas que nos hacemos y sobre las que pretendemos debatir y establecer los *Diálogos 4.0: de Loter@ a Loter@, ¿*Te atreves con ellas?

¿Qué modelo de asociación queremos? ¿Cómo nos defendemos?

¿Está suficientemente profesionalizada la red de ventas?

¿Está SELAE preparada para afrontar los retos de futuro del juego?

Somos SELAE, ¿Cual debe ser nuestro papel dentro SELAE?

¿Cómo percibe la sociedad el mundo del juego? ¿El futuro pasa por lo digital?

Con anterioridad a la celebración del encuentro de tu zona, recibirás información de la fecha, lugar de la celebración y estructura del acto. Sigue toda la información de "Diálogos 4.0: de Loter@ a Loter@" en nuestra web y nuestras redes sociales. Te esperamos en:



Redacción Anapal



TÍLDE

SOFTWARE

Somos un equipo humano con más de 30 años de experiencia en la **Gestión de Administraciones.**

TÍLDE es el programa que necesita tu administración. Un software **fácil y sencillo** con el que gestionar todas tus operaciones.

Todo bajo control



Conexión directa con SELAE

Comunica ventas, preventas y pagos desde nuestro programa y sin repetir lecturas por terminal



Control de Ventanilla

Lleva a cabo todas las operaciones diarias de ventas, pagos y reservas de Lotería y Juegos Activos



Gestión de Clientes

Control de abonados, ventas/pagos, deudas, listados, reconocimientos y mucho más.



Venta telefónica de Lotería

Tilde atenderá automáticamente el teléfono por ti.

GESTIÓN INTEGRALPARA TU ADMINISTRACIÓN

50 % descuento el primer año para socios de ANAPAL 50 € de bonificación si nos traes a otra administración



Pruébalo

GRATIS

951 139 600



info@tilde.com.es



tilde.com.es

¿ Aún no nos compras el papel para tus PARTICIPACIONES?



¿Habrá un próximo convenio en el 2020?

Una vez firmado este último convenio 2017/19, y no pudiendo añadir el 2020 en el mismo, estimo hacer una reflexión de si será posible un nuevo convenio sectorial para el año 2020 y sucesivos.

Me remo que solo sería posible si únicamente se modificase la literatura del mismo, pero con las pretensiones de los sindicatos, que podrían ser justas, nadie lo niega, chocaría frontalmente con la cruda realidad del sector de la Red Básica de Selae y no habrá convenio.

Con este último acuerdo se ha tocado techo en la parte económica, que representa en la firma de cualquier convenio más del 80% del mismo en las negociaciones.

Si desde nuestra casa matriz, Selae, no se produce un cambio en el sistema económico de cara a su Red de Ventas, que repercuta lógicamente en la posibilidad de mejora de todos los aspectos relacionados con el convenio de nuestros trabajadores, estimo que el que se ha firmado será el último que se pueda firmar con inclusión de mejoras económicas.

La cada día más especialización en la forma de venta con la llegada de las nuevas tecnologías, hace necesario que nuestros trabajadores tengan una formación alta, no se trata ya del típico vendedor de ventanilla, las múltiples funciones asignadas al puesto de trabajo, hacen que cada día sea más complicado encontrar personal por la retribución salarial pactada en convenio.

Y es entonces donde se produce el problema en cascada, si nuestra casa matriz Selae no actualiza nuestras comisiones y así nosotros podremos actualizar la de los trabajadores, pues el sistema se colapsa,



y esto si no hay cambios se producirá en el siguiente convenio para el 2020.

Como ya he dicho en otros artículos el sector ya ha pagado el peaje de la crisis, con despidos y revisiones de contratos de jornada completa, a media jornada y alguno de media jornada a horas en determinados momentos, la conciliación de la vida laboral con la familiar en este sector ha saltado por los aires, pues a donde antes se llegaba con la colaboración de nuestros empleados, ahora brilla por su ausencia. La prácticamente desaparición de horas extraordinarias (inasumibles) para la mayoría de nuestras pequeñas empresas, las hacen inviables.

Desde Selae (Gobierno) se pide incremento en la productividad, asunto que está muy bien, pero para que se produzca la máquina de producción tiene que estar "engrasada", y en la actualidad rechina por todas las partes, no porque esto sea un problema planteado en la actualidad, sino por la desidia de los gobiernos anteriores y la nula dirección política de Selae en estos años.

En definitiva, mi visión de este asunto es que nos enfrentamos como sector a la desaparición de un con-

venio colectivo que ha tenido muchas ventajas para las dos partes, patronal y empleados, que ha sido abanderado y pionero en muchas medidas que luego se han puesto en marcha en otros convenios de distintos sectores.

Por último, solo me queda que agradecer a todos los que han colaborado en la firma de este último convenio y anteriores, y deseando que no sea el último.



José Luís Sánchez Puente

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



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

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

lcorma 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).











PROYECTOS PERSONALIZADOS Y ATENCIÓN DE PRIMERA MANO

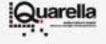


GRAN EXPERIENCIA Y PROFESIONALIDAD



INSTALAMOS EN TODO EL TERRITORIO ESPAÑOL

Trabajamos con:

















Entra en axa.es o en nuestras oficinas

SSG TIGHT

ESPECIALISTAS EN IMAGEN CORPORATIVA LOTERÍAS Y APUESTAS DEL ESTADO

NOVEDAD GUIDET

SOPORTE PARA ACOPLE PANTALLA DE TERMINALES











WWW.GUIDET.ES - INFO@GUIDET.ES



Estamos cerca de tí

Presidente Alicante

msotovocal8@anapal.es Manuel Soto Terrés

Presidente Cataluña

info@loteriadenadal.com Hermogenes Montalvo Aguilera

Representante Cáceres

andreapascui@hotmail.com Mª Andrea Pascual Montes

Presidente Ciudad Real

jvgonzalezvocal2@anapal.es
J. Vicente González Rodríguez

Presidente Madrid

vicepresidente@anapal.es José Luís Sanchez Puente

Presidenta Murcia

faupivocal9@anapal.es Fuensanta Aupi Vicente



Representante Galicia

comunicacion@anapal.es Jorge Anta Fernández

Presidente Segovia

nacholoteria@hotmail.com Juan Ignacio Largo García

Presidenta Valencia y Castellón

tesoreria@anapal.es Fina Herrero Hureña

Presidente Zaragoza

finanzas@anapal.es Pedro Catalán García

Representante Toledo

admont9@telefonica.net Ricardo Ruiz Bermúdez

Representante Cataluña

bartomeu@loteria3cornella.com Bartomeu Creus Navarro

Representante Valladolid

lvazquezvocal10@anapal.es Luis Vázquez de Prada

Representante Asturias

secretaria@anapal.es Borja Muñiz Urteaga

Representante Andalucía

*jglopezvocal11@anapal.es*Jose Gabriel López Carreño





La importancia de ser asociado

Hola Compañer@s soy José Gabriel titular de la administración de loterías "El Abuelo" de Baza (Granada). Llevo al frente del negocio como lotero 18 años, y desde mi época de estudiante he estado dentro del movimiento asociativo.

Siempre he creído, y cada día estoy más convencido, que pertenecer a una asociación profesional es la forma más válida de poder defender nuestros derechos, mejorar nuestra situación y hacer frente a los distintos retos y situaciones que se presentan en nuestra cada vez más cambiante profesión.

No solo la feroz competencia, de nuestros competidores tradicionales en la que cada uno habíamos ocupado nuestro nicho de mercado, sin que surgieran grandes problemas. Sino la nueva competencia surgida de la implantación de las nuevas tecnologías. Basta con observar mínimamente la red, o los medios de comunicación para ver cómo han proliferado las webs de apuestas y casinos on-line de todo tipo, cómo han surgido casas de apuestas presenciales por doquier, siempre ubicadas en los lugares con más tránsito de público de los pueblos y ciudades. Todo esto, unido a los nuevos modelos de negocio que constantemente están surgiendo para vender un mismo producto, han relegado a nuestra profesión a un pequeño rincón del tablero, lo que nos está obligando para poder sobrevivir a actualizarnos constantemente en un ambiente cada vez más difícil y hostil.

Por eso, es necesario pertenecer a una asociación profesional, no porque cada uno de nosotros de forma individual no podamos resolver una situación concreta, que nos afecte particularmente en un momento determinado, sino porque nunca podremos de forma individualizada influir en la solución, ni resolver los retos y desafíos que a todo el sector nos atañen y preocupan.

Y aunque casi todos estamos en contacto permanente con muchos compañeros o formamos parte de grandes grupos sociales, los cuales son enormes foros de opinión con toda la legitimación moral, y cargados de razón y lógica, tienen escasa o nula representatividad ante las instituciones con las que hay que actuar en el día a día de nuestra profesión.

En Anapal, no solo estamos presentes intentando gestionar de la mejor manera posible esos retos y desafíos, sino en el día a día de nuestro trabajo, dando herramientas a nuestros asociados para nuestra mejora como la asesoría jurídica en la que los asociados podemos realizar cualquier consulta profesional, o los acuerdos con empresas de los más diversos sectores en los que el asociado simplemente por pertenecer a Anapal obtiene ventajas.

Por eso compañer@, para poder hacer frente a todos estos desafíos defendernos y defender nuestros derechos, mejorar en el día a día de nuestro trabajo, hay que estar asociado. Asociarte es dar un buen paso adelante, porque tu opinión, tus ideas y puntos de vista nos son muy necesarios para poder avanzar. En definitiva, creo que la inacción no debe ser una opción porque como dijo el poeta andaluz "Caminante no hay camino, se hace camino al andar". Caminemos tod@s junt@s por nuestro futuro ASÓCIATE.



José Gabriel López Carreño Admón. Loterías núm.5 de Baza (Granada) Vocal de Anapal iglopezvocal11@anapal.es



Te ofrecemos **soluciones tecnológicas e innovadoras** para que puedas anticiparte a las necesidades de tu negocio y aprovechar mejor tus oportunidades.



Commerce 360⁽¹⁾

Datos útiles sobre tu negocio, entorno y clientes para que puedas vender más



Límite de Crédito Click&Pay⁽²⁾

Liquidez a un click para pagar nóminas, impuestos, a proveedores, seguros sociales y financiación de importaciones



App BBVA Net cash

Total comodidad para gestionar tu negocio desde el móvil

Infórmate en bbva.es o en cualquier oficina

Creando Oportunidades

⁽¹⁾ Commerce 360 es un servicio ofrecido por BBVA Data & Analytics S.L. para clientes que tienen contratado un TPV con BBVA.

⁽²⁾ El Límite de Crédito Click&Pay, y sus posteriores solicitudes de disposición, requieren aprobación previa de BBVA. Cada finalidad tiene unas condiciones y plazos de devolución que puedes consultar en nuestras oficinas y en bbva.es. Oferta válida hasta 31/08/18 para empresas con facturación anual inferior a 5 millones de euros.



1982. Año del Mundial de España

Lotería Nacional homenajea al fútbol

En esta colección de décimos de 1982 podemos observar que la política de precios de los sorteos de los sábados no es una cosa actual, ya entonces se producía algo similar.



















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

gadmin®

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

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

PROMOANAPAL2018



La solución para VENDER por INTERNET

Podrá dar y gestionar directamente el servicio que demandan todos los clientes.

Sin intermediarios. Sin comisiones sobre ventas.

¡NOVEDAD!

DÉCIMOS POR TERMINAL

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

Más información en www.gadmin.es

Trabajando para Puntos de Venta desde 2002



Acceda con su cámara de móvil



cartelesparaloterias.es
Sus carteles personalizados GRATIS











