



# anapal

el boletín

Gestión  
Profesional

Google My Business,  
un 'must' para tu  
negocio

En primera  
persona

Con Borja María  
Muñiz Urteaga

Actualidad Lotera

Los socios de  
ANAPAL donan  
5.000 euros frente al  
Coronavirus

## La Red de ventas afronta la crisis de la Covid-19

# Si quieres vender por internet a través de tu propia página web y app

## gadmin®

Trabajando para Puntos de Venta desde 2002

**Podrás ofrecer y gestionar los servicios que demandan todos tus clientes.**

**Sin intermediarios.  
Sin comisiones sobre ventas.  
Tus propios clientes.**



**¡NOVEDAD!**

## DÉCIMOS POR TERMINAL

¡Ofrece a tus clientes el listado de décimos disponibles por terminal y maximiza tus opciones de venta!



Más información y novedades en  
[www.gadmin.es](http://www.gadmin.es)

# 25% de Dto. al contratar para los socios de ANAPAL

Introduce el CÓDIGO PROMOANAPAL2020 en nuestro formulario de contacto web.  
Te llamaremos para contarte todas las ventajas.

# ÍNDICE

**PÁG. 5**  
Editorial profesionales  
*Josep Manuel Iborra Chiquillo*

**PÁG. 6**  
Actualidad lotera

**PÁG. 16**  
Gestión Profesional

**PÁG. 18**  
Infografías

**PÁG. 20**  
La voz del lotero

**PÁG. 24**  
La voz de la experiencia  
*José Luís Sánchez Puente*

**PÁG. 26**  
Las caras de ANAPAL  
*Verónica Morón*

**PÁG. 28**  
En primera persona

**PÁG. 32**  
Asesoría jurídica

**PÁG. 34**  
Los loteros se mueven

**PÁG. 35**  
Diálogos 4.0

**PÁG. 44**  
Rincón del socio

**PÁG. 46**  
Dónde estamos

**PÁG. 48**  
Mentoring y  
acompañamiento

**PÁG. 50**  
Gracias

## Director

Jorge Anta - boletin@anapal.es

## Domicilio

A.N.A.P.A.L., C/Periodista Azzati, 5, 4º, 8A, 46002 VALÈNCIA  
963 547 933 Horario de atención telefónica de lunes a viernes de 10 a 14h.

www.anapal.org - gestion@anapal.es

Depósito Legal: M-22.423 - 1996  
Maqueta: Grupo R / Imprime: Rodi Artes Gráficas  
Edición: 4.300 ejemplares

# Todo lo que necesitas para tu Punto de Venta.

## LOTERÍAS Y APUESTAS DEL ESTADO

Conexión con SELAE



- ✓ Programa de Gestión
- ✓ Página Web
- ✓ Sellador
- ✓ Gestión de Peñas
- ✓ Participaciones de LN
- ✓ Portal de Venta de LN
- ✓ Buscarloteria.com
- ✓ App personalizada



Un único sistema con todos los productos conectados.



### Lo que nos hace mejores

La sociedad en la que vivimos necesita de situaciones excepcionales para darse cuenta de la importancia de valores y logros que cotidianamente consideramos como consolidados. Esto es lo que hemos vivido en los últimos dos meses a causa de la crisis del COVID-19, una explosión de solidaridad, compartir experiencias y acompañar de forma desinteresada a quién lo necesita.

En España existen muchos juegos y muchos operadores, pero no nos cansamos de repetir que los juegos públicos que comercializamos son juegos que más allá de la vertiente lúdica o recaudatoria. Contienen de forma inherente los valores de los que hablamos, solidaridad y el compartir. Como no podía ser de otra manera, los profesionales de la Red de ventas de SELAE también compartimos esos principios y los aplicamos en nuestro día a día.

Como asociación representativa de nuestro colectivo, ANAPAL comprendió desde el comienzo de esta crisis la importancia de actuar teniendo en cuenta estos principios, por eso antes de la declaración del estado de alarma ya comenzamos a proponer a SELAE protocolos de actuación para evitar que ninguna administración de lotería quedara con lotería invendida. Más tarde, junto al resto de asociaciones que trabajan en la defensa de nuestro colectivo, elaboramos diferentes documentos con propuestas que entendíamos eran necesarias para hacer frente de una forma más eficiente a esta dura crisis en la que nos encontramos.

Si de algo estamos especialmente satisfechos, es de la cobertura informativa que hemos ofrecido al colectivo en estos duros días que hemos pasado. La Junta Directiva de ANAPAL ha permanecido reunida de forma permanente desde el pasado 15 de marzo y sigue reunida mientras escribo este editorial. Gracias a su trabajo, son infinitas las noticias publicadas en Facebook, las noticias subidas a nuestra web o los videos en los que se transmitía información y tranquilidad a los compañeros que en esos momentos no sabían cómo actuar ante determinadas noticias o informaciones que se publicaban. Esa labor de acompañamiento, de concienciación, de pertenencia a una profesión, es la que más nos ha gratificado en los momentos más difíciles.

Pero es necesario que esta pandemia nos deje enseñanzas que nos hagan aprender y crecer. Me estoy refiriendo a las carencias tecnológicas, que en situaciones como esta agravan más la situación. No disponer de una firma digital con la que firmar un documento para solicitar una prestación o no tener todos nuestros datos en un disco duro virtual con el que poder trabajar, no es admisible en los tiempos que corren. Y como no, la cooperación y compartir entre asociaciones: las asociaciones representativas de toda la red de ventas hemos puesto por encima de nuestra visión particular de nuestro negocio, el bien común y el interés general del colectivo y del juego público, y eso ha de permanecer en el tiempo como un fruto de esta dura crisis que estamos padeciendo.

No quiero acabar esta tribuna sin un recuerdo a los que ya no están entre nosotros y el agradecimiento a todos los colectivos que con su trabajo nos están ayudando a superar esta situación. Gracias.

**Josep Manuel Iborra Chiquillo**

Admon. Lotería nº39 de València  
Presidente de Anapal / presidente@anapal.es



# Red de ventas y juego público en la crisis de la Covid-19

La pandemia afecta de lleno a la actividad de los profesionales de las administraciones

El rastro del coronavirus sobre la economía mundial está siendo devastador. España no es la excepción y el mercado laboral está sufriendo las consecuencias. En apenas dos meses, desde que comenzaron a notarse los efectos del coronavirus, la caída del empleo no ha tenido precedentes.

Los efectos de la pandemia de la COVID-19 comenzaron a sentirse en marzo, justo en el momento en el que el mercado laboral español comienza a coger fuerza en sectores como la construcción o el turismo, principalmente, que se prepara para la temporada alta. Y el juego público notó también el terrible impacto con la suspensión a partir del 15 de marzo de los sorteos, la comercialización y el pago de premios inferiores a 2.000 euros a partir de esa fecha.

Esta suspensión de la venta de los sorteos de loterías en España afectó a todos los juegos comercializados por Loterías y Apuestas del Estado, también en su modalidad online. Sorteos ordinarios de la Lotería Nacional (jueves y sábado), sorteos extraordinarios de la Lotería Nacional (el próximo previsto era el Sorteo del Día del Padre del 21 de marzo), Bonoloto, Primitiva y El Gordo de la Primitiva. También se suspendieron los juegos hípicas Lototurf y Quintuple Plus, con las únicas excepciones de la última jornada de La Quiniela previa a esa fecha y los dos siguientes sorteos del Euromillones de la misma. El sorteo comunitario, al realizarse en París, continuó celebrándose.

En este sentido, ANAPAL lideró desde el principio de la crisis sanitaria la petición a SELAE de suspender la comercialización de los juegos, petición a la que se sumaron otras asociaciones del sector. “Sin dejar de lado las

consecuencias económicas que a todos nos afectan, estamos convencidos de que lo primero es salvaguardar el bienestar de los profesionales de la red de ventas. Por eso seguimos pensando que la decisión de anteponer la salud a lo demás fue buena para el colectivo”, señala **Josep Manuel Iborra**, presidente de ANAPAL.

## ¿Cómo afecta a la red de ventas?

Desde la paralización de la comercialización, las Administraciones de Loterías han dejado de obtener ingresos por su actividad comercial mientras que los gastos inherentes al negocio siguen siendo los mismos: pagos de IVA, IRPF, retenciones, gastos de agua, luz, basura, alarma, seguros, seguridad social y



AFP

sueldos a empleados. Desde el pasado día 15 cuando se decretó el Estado de Alarma y el Gobierno impidió la apertura de las administraciones más la actividad comercial, las pérdidas alcanzan lo que SELAE factura por semana, alrededor de 120 millones de euros.

“Va a ser duro, sobre todo por el miedo a salir de casa y a los locales con aglomeración de personas, así que espero que el daño sea lo mínimo posible y que en la venta física en ventanilla nos podamos defender con los abonados y esperando a que nuestro público pueda salir pronto de casa y sin temor”, explica **Javier Tudela** de La Diosa de la Fortuna, administración número 3 de Xàtiva, Valencia. Como en otros lugares, en la Comunidad Valenciana hay mucha tradición durante todo el año en hacer participaciones en los sorteos extraordinarios, pero “creo que va a pasar bastante tiempo para que las asociaciones se puedan juntar para hacer el reparto y venta de participaciones, por lo que pienso que parte de la venta de los sorteos extraordinarios se verán afectados, a excepción de navidad”, lamenta Javier.

No obstante, la situación podría haber sido peor si, tal y como explica el lotero, la pandemia hubiese llegado en otro momento. “Nos ha cogido en una temporada con menos tra-

El juego público notó el terrible impacto con la suspensión a partir del 15 de marzo de sorteos, la comercialización y el pago de premios inferiores a 2.000 euros

# Traslot 102

Expertos en Traspasos de Loterías

Traspasos

Cesiones

Asesoramiento

Traslados

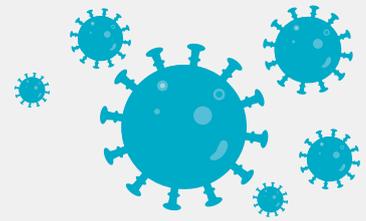


## 10% de descuento para asociados

[www.traslot102.com](http://www.traslot102.com)

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

Síguenos en:   



bajo y con menos riesgo, no quiero ni pensar si esto pasa en vísperas del sorteo navideño donde tenemos mucha lotería repartida en la calle. Hubiera sido desastroso”.

La obligación de mantenerse confinados en casa hace que los profesionales de la red de ventas echen de menos su trabajo. “No estamos acostumbrados a estar tanto tiempo sin ir a nuestros locales. Añoro ver la ilusión con la que vienen algunos clientes, ver cómo se van contentos aunque sea un premio pequeño, muchos te cuentan sus problemas y alegrías... El trato con los clientes y las conversaciones con las dos chicas que trabajan conmigo, estar pendiente de la rutina del día a día, pero sobre todo lo que echo de menos es sintonizar la radio los sábados para seguir el sorteo de la lotería nacional: es un recuerdo que tengo desde pequeño, escuchándolo con mi padre”, recuerda Javier Tudela.

En la misma línea, **José Luís y Cristina García Méndez**, de la administración número 27 de A Coruña, señalan que la gente trabajadora pasará por un momento de dificultad que posiblemente se note en todos los sectores de ocio y “nosotros, los loteros, no seremos menos”. De su rutina diaria echan de menos, dicen, “el contacto con los clientes fijos, a los que deseamos que hayan superado la pandemia de la mejor de las maneras, y tenemos la ilusión diaria de intentar dar ese premio con el que todos sueñan”.

Para estos loteros de Galicia “el juego público saldrá reforzado ya que a diferencia del privado, destina un buen porcentaje de sus ganancias a causas públicas de toda índole y SELAE debería incidir en esa faceta para hacerlo más visible a la sociedad”.

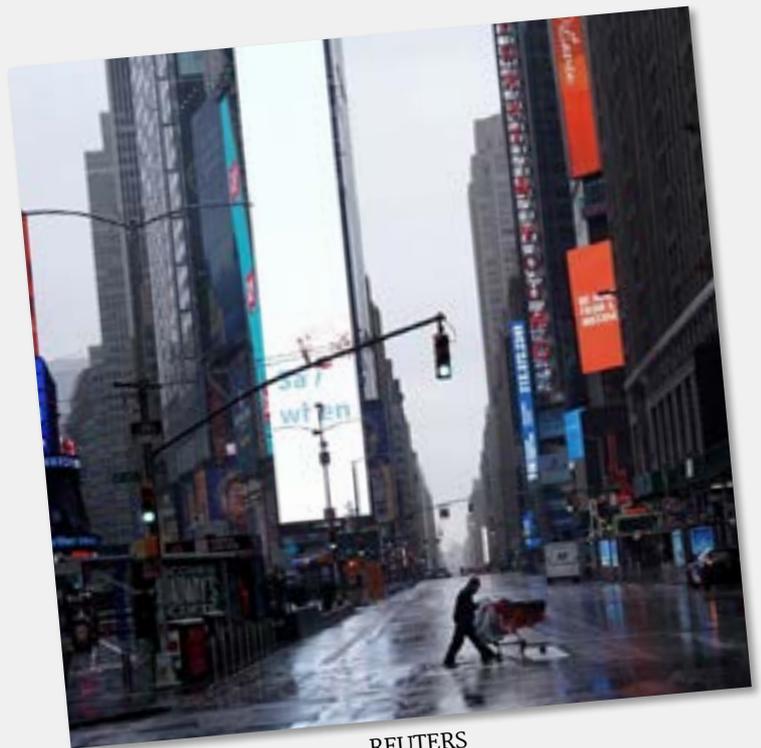
### Recuperación del sector del juego público

Las administraciones de loterías son generalmente pequeñas empresas que tienen entre uno y dos empleados de media, con lo que el trato es muy próximo entre el administrador y los empleados, de forma que los propietarios de las administraciones son muy sensibles a su problemática. De hecho, muchos loteros han acordado con los empleados compensar el 30% del sueldo que no cubre un ERTE.

Desde el comienzo de la crisis, muchos se han acogido a la presentación de ERTEs y en el caso de que el administrador sea autónomo -la mayoría de ellos- se han solicitado las ayudas que para esta crisis ha articulado el gobierno, aunque no son medidas específicas para el colectivo de administradores de lotería.

Por ello, José Luís y Cristina García le piden a SELAE que gestionen con buen tacto y mucha información la vuelta para que todo sea fácil de cara a los clientes, ya que hay varios sorteos de Lotería Nacional aplazados ya impresos y muchos décimos vendidos del especial día del padre. “Que todo sea nítido y la gente pueda volver a confiar en SELAE. También estaría bien que recordasen esa añorada subida de las comisiones que tantos años llevamos reclamando: sería un buen momento para retomar, y que nos ayudaría tras este largo parón inédito en la historia de loterías y apuestas del estado” aunque confían en que durante este parón seguro que “han estado trabajando en todos estos aspectos para mejorar ellos y hacernos mejores a nosotros y a todos los productos que gestionamos”.

Por su parte, Javier Tudela agradece a SELAE “la pronta respuesta que tuvo cuando se decretó el estado de alarma aplazando y suspendiendo los sorteos de activos, así como dejar sin cobrar la última liquidación”. Pero



REUTERS

también agradecería en un futuro que consultara a su red de ventas muchas de las decisiones que, según el lotero, toma unilateralmente: “¿Quién mejor que nosotros que estamos en contacto con el público para aconsejarles? Y le pediría que ante la situación que se prevé vamos a vivir y tras muchos años sin negociar una nueva tabla de comisiones, se sentara con nosotros y negociara”.

Las pérdidas alcanzan lo que SELAE factura por semana, alrededor de 120 millones de euros

¿Conoces las medidas extraordinarias que ANAPAL y otras asociaciones exigen a SELAE para que la actividad se recupere lo antes posible?  
Consúltalas en [www.anapal.org](http://www.anapal.org)

## PASOS DADOS EN LA GESTIÓN DE LA CRISIS:



# La Red de ventas se une en su petición a SELAE en defensa del colectivo

Tras días de trabajo y muchas reuniones telemáticas, las asociaciones de toda la Red de Ventas ha elaborado un documento que recoge una serie de medidas para que la reincorporación a la comercialización de nuestros juegos sea lo menos lesiva posible para los intereses del colectivo y del juego público.

Se trata de un documento consensuado por, ANAPAL, PJJ, FEDAPLA y FENAMIX y que de forma constructiva propone a SELAE medidas ayudarán a la puesta en marcha de la actividad.

Desde ANAPAL destacan su “satisfacción” ya que las asociaciones que defienden los intereses de la red integral y mixta, “hemos sido conscientes de la gravedad de la situación por la que atravesamos y hayamos aunado esfuerzos y consensuado este documento”.

Por su parte, el presidente de SELAE, **Jesús Huerta**, ha contestado a las asociaciones firmantes en correo electrónico dirigido a **Josep Manuel Iborra**, presidente de ANAPAL, asegurando que estas medidas “se están analizando por las distintas direcciones de SELAE e, independientemente de la mayor o menor factibilidad de unas u otras, los ámbitos competenciales, jurídicos o de idoneidad, intentaremos buscar, dentro del posibilismo, la mejor manera de facilitar la salida de esta situación en las que nos encontramos.”

Además, el presidente de SELAE comparte “la preocupación por las dificultades que esta crisis supone para nuestra Organización” y agradece “la disposición a colaborar y a ser constructivos”, además indica que “cualquier planteamiento que podamos realizar desde SELAE será compartido oportunamente con vosotros”.

Resumimos algunas de las propuestas (consulta el documento íntegro en [www.anapal.org](http://www.anapal.org)) :

## Medidas de logística y marketing:

1. Difusión de material explicativo a los puntos de venta con la actualización de las fechas de la celebración de los sorteos.
2. Campañas de publicidad de nuestros juegos reforzando los principios de solidaridad que defienden, así como información del destino público -sanidad, investigación- de los beneficios.
3. Protocolo de medidas sanitarias a tener en cuenta en el punto de venta.
4. Estudio de la conveniencia de llevar a cabo campañas de promoción de nuestros juegos como ya se hizo con anterioridad con El Primi-Juego.
5. Lanzamiento de una campaña en los medios generando ilusión, antes de la apertura de los puntos.



## Medidas sobre los juegos:

1. Conversión del sorteo de Lotería Nacional de “Vacaciones” en sorteo en beneficio de la sanidad pública y la investigación.
2. Mantenimiento del calendario de distribución del Sorteo de Navidad en las fechas habituales del mes de julio.
3. Mantenimiento de los sorteos extraordinarios programados adecuándolos al calendario de la forma menos lesiva para el jugador.
4. No consideración de las devoluciones en 2020 de los décimos invendidos de Lotería Nacional para los cálculos de consignaciones de 2021, así como de la devolución de números abonados, a efectos de retirada de los mismos.
5. Posibilidad de devolución y/o intercambio de los números de Lotería Nacional finalizados en 13 durante el año 2020.

6. Modificación del Joker de la Primitiva, de forma que se puedan repartir 100 premios de 10.000 euros en cada sorteo.

7. Proponemos nuevos programas de premios que incrementan la cantidad de números premiados:

- Sorteos Extraordinarios de 15€/décimo: se incrementan en 9.490 los números premiados, pasando de los 34.851 premios actuales a los 44.341 premios que se repartirían con el nuevo modelo.

- Sorteos de los Sábados de 6€/décimo: se incrementan en 980 los números premiados, pasando de los 41.341 premios actuales a los 42.321 premios que se repartirían con el nuevo modelo.

- Sorteos de los Jueves de 3€/décimo: se incrementan en 1.101 los números premiados, pasando de los 41.050 premios actuales a los 42.151 premios que se repartirían con el nuevo modelo.

## Medidas económicas:

1. Entendemos necesario que SELAE estudie y proponga medidas, dentro de su alcance, para solidarizarse y cofinanciar estas pérdidas con disposiciones económicas extraordinarias que garanticen la subsistencia del sector y los puestos de trabajo que éste genera, en la línea de modificación al alza del sistema de retribución o compensación por quebranto del poder adquisitivo.
2. Creación de una comisión de seguimiento del reinicio de la actividad, para ir tomando decisiones de corrección alternativas.
3. Paralización del cobro de la factura de la semana número 11/2019 hasta que se determine el impacto real sobre las ventas de la crisis COVID-19 en el año 2020 y, una vez analizados los datos, buscar las fórmulas de corrección económica de común acuerdo.
4. Eliminación del límite del pago de premios.

5. La comisión percibida del club conmigo online, sea la misma que la presencial, tanto en ventas como en pago de premios.

6. Convocatoria en el tercer trimestre de 2020 de la Comisión Mixta para abordar de forma exclusiva la actualización del sistema de comisiones que percibimos los puntos de venta.

7. La intermediación de SELAE ante las entidades financieras con las que tienen firmada la gestión de fondos, para la creación de fórmulas de financiación ajustadas a las necesidades de nuestra actividad.

Es importante que todos los proyectos que están en desarrollo se vean lo menos afectados posible por este periodo de crisis.

**Finalmente, creemos fundamental iniciar la actividad con la comercialización de todos los juegos de SELAE.**

# AYUDAS PARA AUTÓNOMOS

¿Como solicitar las ayudas por desempleo como autónomo? Resumimos aquí algunas claves:

Se pueden acoger aquellos que han cesado su actividad por la prohibición del gobierno o los que hayan reducido drásticamente (más del 75% de pérdida de salario) sus beneficios. Se pueden acoger a esta medida sin necesidad de la baja de autónomos ni utilizar el paro, siempre que se esté al corriente de los pagos de la Seguridad Social.

## 1.- Aplazamiento de Impuestos:

Los impuestos que un autónomo puede posponer hasta los 6 meses son el IVA y el IRPF.

El aplazamiento de estas cuotas está sujeto a:

- La fecha de aplicación de esta medida va desde la aprobación del decreto hasta el 30 de mayo de 2020.
- Solo se podrán aplazar los pagos como máximo 6 meses.
- Durante los 3 primeros meses de demora no habrá intereses.
- El máximo permitido en esta deuda con el Estado es de 30.000 euros.
- Solo se podrán acoger las empresas con volumen de facturación no superior a 6.010.121,04 euros en el año 2019.

## 2.- Moratoria sin intereses de la Cuota de Autónomos:

A día 31 de marzo se decretó una moratoria sin intereses. Puede solicitarse hasta el 30 de junio de 2020. Solo será aplicada a todos los autónomos que no se hayan acogido a la ayuda por cese de actividad.

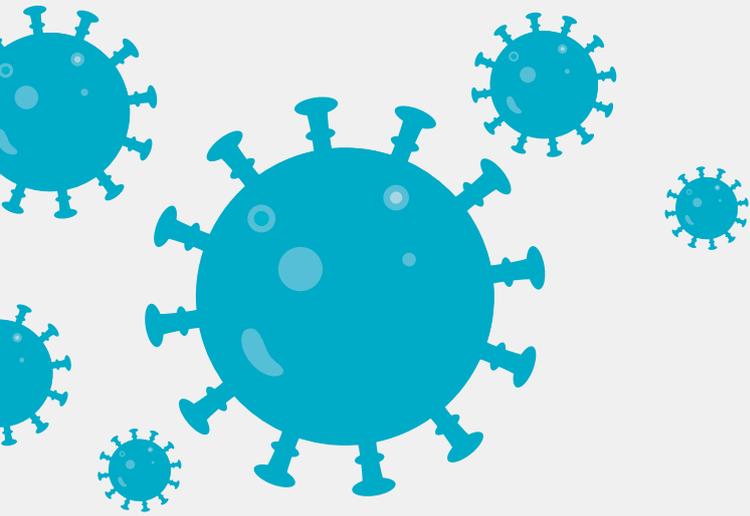
## 3.- Ayuda por cese de actividad:

Esta medida será aplicable a todos los autónomos que tengan pérdidas severas por el coronavirus. Decreta que por el cese de actividad quedarán exonerados de pagar sus cuotas a la Seguridad Social durante un mes prorrogable hasta el último día del mes en que finalice dicho estado de alarma. También decreta una ayuda para estos autónomos, que se calculará con el 70 % de la base reguladora o con el 70 % de la base mínima de cotización cuando no se disponga del tiempo mínimo cotizado para optar a ella.

## 4.- Avales del 80% y Moratorias en los pagos de locales comerciales:

Además de estas ayudas decretadas por el Gobierno, consulta las que tu Comunidad Autónoma ha establecido. Guía para autónomos: [www.ata.es](http://www.ata.es)

Si tienes alguna duda, consulta con la asesoría jurídica de socios de ANAPAL.



“Ante la situación que se prevé vamos a vivir y tras años sin una nueva tabla de comisiones, SELAE debe sentarse y negociar”.

**Javier Tudela**  
Administración nº3 de Xátiva



“El juego público saldrá reforzado ya que, a diferencia del privado, destina un gran porcentaje de sus ganancias a causas sociales”

**José Luis y Cristina  
García Méndez**  
Administración nº 27 de A  
Coruña



**25%** DESCUENTO PARA TI  
Y LOS TUYOS EN TU SEGURO  
CON LÍNEA DIRECTA

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

#### COBERTURAS COCHE/MOTO



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



#### COBERTURAS HOGAR



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



**C007727**

No olvides facilitarnos este código.  
Solo así podremos identificarte

#### HORARIO DE ATENCIÓN Y VENTAS

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

#### INFORMACIÓN, PRESUPUESTO Y CONTRATACIÓN

LLAMANDO AL **91 807 99 77**

Una compañía  
**bankinter**



**línea directa**

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

## Los asociados de ANAPAL donan 5.000 euros al CSIC para apoyar la investigación frente al coronavirus

Como profesionales del juego público, los loteros siempre han estado implicados con los principios de solidaridad, compromiso y responsabilidad social



Las asociaciones provinciales de Zaragoza, Ciudad Real, Castellón y Valencia también han realizado aportaciones a Cáritas y Casa Caridad

Los administradores de Lotería asociados a ANAPAL han donado a través de la asociación 5.000 euros para apoyar las labores de investigación frente a la pandemia COVID-19. Esta ayuda ha sido destinada al Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC), la mayor institución pública de España dedicada a la investigación. De esta manera, el CSIC recibirá esta aportación económica para los proyectos científicos en marcha que tratan de hacer frente a la pandemia de Covid-19 y otras investigaciones que desarrollen en el futuro.

El presidente de ANAPAL, **Josep Manuel Iborra**, ha manifestado que “contribuir a la investigación para entender esta enfermedad y hallar finalmente un tratamiento es algo que implica a toda la sociedad. Por eso queremos aportar nuestro granito de arena y reforzar las líneas de trabajo y los proyectos que está liderando el CSIC en esta materia”.

A estos 5.000 euros que los socios de ANAPAL donan se sumarán las aportaciones que los propios asociados quieran realizar a título particular. Además, las diferentes asociaciones provinciales que agrupa ANAPAL también realizarán donaciones a diferentes entidades sociales de ámbito local, con lo que la ayuda llegará directamente a las comunidades autónomas. Entre estas nuevas aportaciones ya realizadas destacan las efectuadas por las asociaciones provinciales de Zaragoza, con 1.000 euros para Cáritas Aragón, Ciudad Real, con 500 euros para Cáritas Ciudad Real, o Castellón y Valencia con 1.000 euros a Casa Caridad Valencia. En la misma línea, la entidad abre la posibilidad de realizar acciones solidarias al resto del colectivo, formado por más de 4.100 administraciones en toda España.

Los administradores de Lotería son parte del tejido empresarial y social de nuestro país y como profesionales del juego público “siempre hemos estado implicados con los principios de solidaridad, compromiso y responsabilidad social, valores que defiende ANAPAL”, señala Josep Manuel Iborra.

La donación, primera que realiza una asociación del ámbito del juego público en España, permitirá acelerar proyectos clave para entender la transmisión y evolución del virus, el impacto de las medidas de limitación de movilidad y la creación de una red de investigación de la pandemia.

Además, desde ANAPAL se quiere hacer un reconocimiento al trabajo de los sanitarios, fuerzas y cuerpos de Seguridad y de todos aquellos que están en primera línea para que cuanto antes pueda revertirse esta situación.

# PROMOCIÓN

## TABLET DE REGALO



Portalistas Digital Táctil 24"

Cartel Digital de Resultados y Botes 43"



Cartel Digital de Resultados y Botes 43"

Portalistas Digital Táctil 24"

# 1.014,00 €

\*Iva no incluido

## Y LLÉVATE LA TABLET DE REGALO



INNOVACIÓN 965 80 71 16  
en ponedos, s.l.u.

info@grupo-jcm.com

www.grupo-jcm.com

Pol. Ind. Bullón, C/ Desviadores, 16  
03006 VENEZIA (Alicante), Spain

MARZO 2020

15

## Google My Business, un 'must' para tu negocio

Cuando alguien hace una búsqueda en Google relacionada con alguna actividad comercial, como puede ser “Lotería Sevilla” o “administración en Bilbao”, le aparece una sección especial entre los resultados de búsqueda con los tres negocios más relevantes para esas palabras clave.

Podemos deducir que la gente que busca loterías cerca de ellos es porque tiene la intención de visitar un negocio y completar una adquisición. De ahí la importancia de que cuando se muestre tu empresa, la información sea correcta, completa y esté optimizada para las búsquedas locales de tus clientes potenciales.

Hoy en día es una herramienta clave e imprescindible para aparecer en los resultados de búsquedas en Internet

Google tiene reservada una posición especial en la primera página de sus búsquedas para mostrar las fichas de My Business, por lo que tu Administración puede llegar a tener una gran visibilidad, independientemente de si tu página web está bien posicionada o no.

MyBusiness es una herramienta creada por el gigante de Silicon Valley para ayudar a todos los negocios que quieren posicionarse mejor en internet. Permite gestionar la información y la presencia digital de empresas en Google Maps y en el buscador, convirtiéndose así en una herramienta clave e imprescindible para los resultados de búsqueda local.

Por eso, una de las primeras cosas que se pueden hacer para dar a conocer tu Administración es crear tu propia ficha en My Business, que además es gratis. Otra de las ventajas es que puedes mostrar información sobre tu negocio: horarios y días de apertura, sitio web, número de teléfono o dirección. De un simple vistazo, el usuario tiene toda la información que necesita para encontrarte o contactar contigo.

Y otro de los puntos a tener en cuenta si das de alta tu ficha en Google My Business es que tus clientes pueden poner valoraciones y reseñas sobre su experiencia con tu negocio, con todo lo que ello implica.

Subir imágenes de calidad, escribir publicaciones o recibir reseñas positivas ayudaría a tu administración a ser más visible en Internet

### Cómo dar visibilidad a tu cuenta

Una vez creada la cuenta, hay varias cosas que puedes hacer para aumentar su visibilidad frente a la competencia.

Google sólo muestra al usuario los tres primeros negocios, que son los que considera más relevantes.

Aunque luego el usuario tenga la opción de ver el resto de fichas de negocios, lo ideal es aparecer en esos tres primeros resultados para obtener una mayor visibilidad inicial. Por eso es aconsejable realizar acciones en tu ficha de Goo-

gle My Business para ir escalando posiciones hasta llegar al pódium:



• **Subir fotografías:** si subes periódicamente fotografías o imágenes relacionadas con tu negocio, Google lo interpretará como una buena señal, ya que mantienes tu ficha actualizada mostrando nueva información a tu público.



• **Escribir publicaciones:** en Google My Business puedes escribir publicaciones que contengan información sobre algo en concreto relacionado con tu negocio (ofertas, promociones limitadas, eventos que organices, etc.) Ocurre lo mismo que con las imágenes: ir escribiendo publicaciones será una buena señal para Google. Además, estas publicaciones se muestran al usuario junto con el resto de información de tu negocio, por lo que si consigues que llame la atención, recibirás más visitas a tu ficha. La duración de estas publicaciones es de siete días.



• **Recibir reseñas positivas:** los comentarios positivos son el principal factor para que Google mejore la visibilidad de tu ficha de My Business. Esto no lo puedes hacer tú directamente, pero lo que sí que puedes hacer es pedir directamente a tus clientes satisfechos que te dejen una buena puntuación y que escriban algunas líneas contando su experiencia.

Como suele ocurrir, el éxito de tus acciones depende en gran parte de la competencia. Si tu competencia no trabaja mucho sus fichas de Google My Business, lo tendrás más fácil que si las trabajan a diario y reciben multitud de reseñas positivas.



## CÓMO DARSE DE ALTA

**1//** Accede a la cuenta de Gmail que quieras asociar con tu negocio (o crea una cuenta de Google si no dispones de una)

**2//** Ve a [google.com/business](https://google.com/business) y selecciona “Empezar ahora”

**3//** Introduce el nombre de tu administración, la dirección y categoría principal

**4//** Sigue las instrucciones

## La comunidad ANAPAL sigue creciendo

**+2.100**  
Seguidores en  
REDES SOCIALES

**73.829**  
VISITAS A LA  
**WEB**  
en el último  
año

**17**  
Emisiones en  
**TV**  
con miembros  
de ANAPAL

**37**  
entrevistas  
**RADIOFÓNICAS**  
en emisoras  
nacionales y  
autonómicas

**16**  
NOTAS DE PRENSA  
ENVIADAS

**435**  
**IMPACTOS**  
EN PRENSA ESCRITA Y ONLINE

# ICORMA

IMAGEN CORPORATIVA

de

**Loterías y  
Apuestas del Estado**

**5%**  
EN REFORMAS  
INTEGRALES PARA  
ASOCIADOS  
DE ANAPAL



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

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

*Icorma incorpora productos certificados  
y homologados cumpliendo la Orden del  
Ministerio del Interior 317/2011 del  
1 de febrero de 2018.*

Instalamos chapa HEBS/4 antibala BR2 en las  
partes opacas, incluida la puerta, (UNE108132).

Instalamos cristal antibala BR2 en las partes  
acristaladas (UNE-EN 1063).



  
RECEPTORES INTEGRALES  
O MIXTOS

  
PROYECTOS PERSONALIZADOS  
Y ATENCIÓN  
DE PRIMERA MANO

  
MOBILIARIO A MEDIDA

  
GRAN EXPERIENCIA Y  
PROFESIONALIDAD

  
VISUALIZACIÓN DE SU  
FUTURO PUNTO DE VENTA

  
INSTALAMOS EN TODO EL  
TERRITORIO ESPAÑOL

Trabajamos con:









## “SELAE debe escuchar a su red de ventas integral porque solo queremos mejorar las cosas”

Entrevistamos a Agustín Pérez, lotero de Zafra, quien nos habla de actualización de comisiones, mejoras en los juegos, deseos para la profesión y la necesidad de unir a todo el colectivo para plantar cara a SELAE.

**¿Cuántos años lleva abierta tu Administración y cuantos tú en ella? ¿Cómo llegas a ser lotero?**

La administración se la concedieron a una tía-abuela en el año 1941, luego pasó a mi madre y finalmente a mí en el año 2008.

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

Soy un pesimista-optimista. Estamos en manos de una empresa que no valora el trabajo, esfuerzo y dedicación que pone cada día su red de ventas integral para sacar unos juegos adelante -muchos obsoletos- sin una publicidad adecuada, mala cartelería, sin facilitarnos el trabajo lo más mínimo. No sólo eso, la mayoría de las veces nos lo complica. Y que además nos hace competencia desleal a través de su web.

También con el temor constante de que te abran otra administración o un mixto a 200 metros. Nos seguimos defendiendo a base de mucho trabajo y con “productos” que nos distinguen de los demás como peñas, cartelería propia, lotería viajera, trato personalizado...

Espero que algún día el presidente de turno se dé cuenta de que si nos escucha podría mejorar mucho la venta, que a fin de cuentas es lo que queremos todos.

**¿Y el futuro de nuestro colectivo?**

El futuro pasa por la unión, que hoy por hoy es casi inexistente. Por eso, aprovecho esta oportunidad para animar a la gente que se asocie, a la que más le guste, pero que lo hagan. Que no esperen a tener un problema para intentar buscar ayuda. Sería triste que la unión llegase cuando fuera demasiado tarde.

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

El trato que damos es personalizado, la gran profesionalidad de la mayoría de los compañeros y sobre todo que cada día

“Aprovecho esta oportunidad para animar a la gente que se asocie, a la que más le guste, pero que lo hagan”

salimos a dar el máximo, intentando que el cliente se vaya satisfecho. Ya sea porque le conseguimos un número, le explicamos un juego o porque le tratamos con amabilidad. La mayoría de las veces sabemos de memoria lo que quiere el cliente.

### ¿Cómo son los hábitos de la clientela de Zafra? ¿Y cómo va la venta por Internet?

La media de edad de nuestros clientes es de 55-60 años, así que cuesta mucho acostumbrarlos a la página web o a que jueguen reducidas y peñas. Sobre todo nos movemos por tradición en la lotería nacional, número abonados que pasan de padres a hijos.

Y la venta por internet sube año tras año, incluso tengo abonados por la web.

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

Muchísimos, con el riesgo que supone y, una vez más, sin el apoyo de SELAE que no facilita nada en absoluto. El intercambio es una manera de diferenciarte y lo que debería entender SELAE es que es una manera más racional de distribuir la lotería.

### ¿Harías algún cambio en algún juego actual?

Que se pudiera jugar la bonoloto los días que el cliente quiera, a muchos les gusta jugar a diario y cuando hay un festivo entre semana prefieren no jugar ese día que hacer la semanal.

Boletos de reducidas para el euromillón, bonoloto, primitiva... Repartir el premio especial de 15 millones entre 15 números distintos. 1 millón por décimo. Para

“Actualizar las comisiones es una cuestión de justicia. Muchos compañeros sobreviven o mal viven con unas comisiones obsoletas e injustas”



grandes premios ya tenemos los juegos activos.

### ¿Por qué eres socio de ANAPAL? ¿Qué ventajas te ofrece?

Nuestro futuro pasa por la unión del colectivo sí o sí. Es imprescindible una asociación fuerte para poder plantar cara a SELAE. Soy socio por el Congreso que se organizó en Valencia. Fue un enorme logro sentar a las cuatro asociaciones en la misma mesa para debatir.

### La actualización de las comisiones para el colectivo profesional es una de las reivindicaciones más importantes de ANAPAL. ¿Cuál es tu opinión al respecto?

Es una cuestión de justicia. Muchos compañeros sobreviven o mal viven con unas comisiones obsoletas e injustas.

### Si tuvieras al presidente de SELAE cara a cara, ¿qué le dirías?

Que escuche a su red de ventas integral, es nuestro medio de vida y solo queremos que nos faciliten las cosas para vender más y ganar todos. Además pediríamos campañas publicitarias de todos los juegos, incluida la lotería nacional del sábado y del jueves.

### ¿Tu deseo para 2020?

Juegos nuevos, modernos y sobre todo juegos cotizados. Y que el mismo SELAE nos indique y facilite procedimientos básicos como sería pagar una peña, reclamar un impago o una lotería extraviada.

Igual que tenemos una consignación para jueves y otro para sábado, por favor una consignación aparte para navidad y otra para el niño.



Toni y Maica, junto a Agustín.





Seguro de Coche

# Tu vida es lo primero

Seguro de coche AXA

En caso de accidente incluye apoyo médico, psicológico y económico para que te recuperes completamente.

**Know You Can**

**axa.es | 7.000 puntos de venta**

Cobertura otorgada por AXA Seguros Generales.



**ADOP**

Patrocinador del Equipo Paralímpico Español

## O todos moros o todos cristianos

El refranero nos ofrece sabiduría popular con frases tan conocidas como “O todos Moros o todos Cristianos”, una cita muy recurrente y en esta ocasión, la pintan calva, para lo sucedido en esta vieja piel de toro.

Resulta que lo que vale en una parte del Estado no vale para el resto, o eso se desprende del escrito presentado a la Presidencia de SELAE el pasado 27 de febrero, y pasado por registro, para que no se alegue desconocimiento. Copio a continuación parte del mismo para mejor explicación.

*\*El pasado 3 de febrero en el Diario Oficial de la Generalitat de Catalunya (DOGC) se publicó la RESOLUCIÓN VEH/221/2020, por la que se determinan los lugares de pago de premios de las loterías organizadas y gestionadas por la Entidad Autónoma de Juegos y Apuestas de la Generalitat. De dicha resolución nos interesa lo resuelto en los puntos 1 y 2 de la misma:*

*1. Puntos de venta autorizados del canal convencional, establecimientos físicos, que pagan los premios de un importe hasta ciento veinte euros (120) y, **por decisión propia**, estos también pueden pagar premios de un importe hasta nueve mil novecientos noventa y nueve euros (9.999), con los límites legales establecidos por el pago en metálico.*

*2. Puntos de venta autorizados del canal convencional que comercializan las loterías sólo mediante sistemas informáticos, telemáticos u otros interactivos, que pagan los premios de un importe hasta dos mil quinientos euros (2.500) y, **por decisión propia**, éstos también pueden pagar premios de un importe hasta ciento cincuenta mil euros (150.000).*

Los límites de pago de premios de los puntos de venta de la Red de SELAE, han ido disminuyendo en los últimos años hasta llegar al actual fijado en 2.000€.

La causa aducida cada vez que ese límite se rebajaba, era por motivos impuestos por regulaciones de ámbito europeo en el control de blanqueo de capitales y los protocolos de identificación del apostante.

Una comparación entre lo resuelto por la Entidad que gestiona los juegos en Catalunya y los límites de

“Existe diferencia de trato entre clientes, ya que según esto, unos clientes cobran rápidamente y a los otros los hacemos pasar por el infierno”

“Estamos a la espera de una respuesta, que supongo estarán documentando en nuestra Casa, para darnos las explicaciones oportunas, pero esto se presentó el 27 de febrero”

pago a los que nos vemos obligados nosotros, muestran un agravio comparativo difícilmente comprensible en contra de la Red de Ventas de SELAE. \*

**Diferencias de trato entre clientes:** según esto, unos clientes cobran rápidamente y a los otros (los nuestros) los hacemos pasar por el “infierno” de ir a una entidad bancaria, después de visitar más de una y de dos, que tengan a bien y sepan pagar un premio superior a 2.000 euros. Como mínimo se pasa una horita en la entidad mientras el empleado se desespera con la aplicación, que al parecer también tiene lo suyo.

Lo del límite del pago, comparando a unos y otros, merece un programa específico de Cuarto Milenio, inexplicable para el común de los mortales.

Otra cosa que nos discrimina es el pago de peñas o grupos de jugadores, no parece en la nueva regulación que los penalice, como nos sucede a nosotros con nuestros juegos: aquí, si no tienes cuidado, pues te puede empapelar Hacienda.

En fin, también puede ser que uno ya no sepa interpretar lo que uno lee y la falta de conocimientos legales me lleve a mal interpretar lo escrito en la norma catalana, pero un servidor ve esta nueva norma y sinceramente no entiende nada. O sí. Estoy y estamos a la espera de una respuesta, que supongo estarán documentando en nuestra Casa, para darnos las explicaciones oportunas, pero repito; esto se presentó el 27 de febrero de este año y a fecha de escribir este artículo sufrimos el famoso silencio administrativo. Lo dice un lotero moro o cristiano, o vaya usted a saber.



**José Luís Sánchez Puente**  
Vicepresidente de ANAPAL  
[vicepresidente@anapal.es](mailto:vicepresidente@anapal.es)



## ¡Hola loter@s!

**S**e me hace inevitable en primer lugar hacer una reseña sobre la situación que ha provocado la pandemia del COVID-19 en nuestras vidas. Algo inesperado y que nos ha sorprendido a todos, despertándonos de un sueño. Solo espero que todo esto no haya afectado a la salud de las familias loteras, y en cualquier caso, que se hayan recuperado lo antes posible. Si alguien ha sufrido alguna pérdida solo podemos mandarles nuestra más sincera condolencia y fuerzas para continuar y seguir, por todo lo que nos queda... Todo lo demás lo superaremos con esfuerzo, solidaridad y compañerismo. Cada un@ dentro de nuestras posibilidades hemos de colaborar y poner nuestro granito de arena para sobrellevar y superar este reto, que nadie eligió, pero en el que todos somos afectados.

Dejando atrás las circunstancias, la vida sigue. También en nuestra sede... trasladada momentáneamente para realizar teletrabajo. Circunstancia que no varía nuestra atención y servicio al asociad@. Solo pedimos un poco de paciencia en nuestro tiempo de respuesta, sobre todo por si se acumulan las llamadas telefónicas. Si es así, recomendamos contactar con nosotros vía mail o Facebook, esta última herramienta es la que la asociación está utilizando para llegar y llevar la información más actualizada a tod@s nuestr@s soci@s y compañer@s.

Desde nuestro último número de finales de año, hemos seguido con nuestras tareas diarias y de gestión, unidas a la organización de los Diálogos 4.0 y en este caso a un evento especial creado en la asociación: el certamen literario. Se trata de una iniciativa lúdica que sacó a la luz más de 300 obras llenas

de creatividad, emoción y originalidad, dentro de nuestro mundo del juego. Fue un gran trabajo de recepción, tratamiento de datos y recopilación, pero viendo el resultado de las obras, fue un esfuerzo con gran recompensa.

Ahora, el día a día nos lleva a solo centrarnos en cosas, problemas e ideas que nos obsesionan y que no nos dejan ver otra perspectiva... Por eso este tipo de iniciativas y acciones pueden sacarnos de nuestra visión cerrada y abrimos la mente a ver más allá del árbol... ver el bosque. De este modo apreciaremos nuestra actividad desde otro punto de vista más humano y más cercano y se proyectará una imagen más positiva de nuestra actividad en la sociedad. Por ello os recomiendo, si todavía no lo habéis hecho, que accedáis a nuestra web y leáis los relatos finalistas.

Por otro lado, hemos pasado la época de remesa de las cuotas anuales de nuestra asociación, ya centralizadas en su gran mayoría y normalizado su envío tras un par de años de cambios y reestructuraciones. Cambios que han propiciado más control y claridad en todos los controles y en nuestra base de datos.

Nos esperan tiempos convulsos en nuestro sector y, en general, a la sociedad, quizás como nunca hemos vivido. Así que, en todo lo que venga que nos afecte en mayor o menor medida, seamos responsables y actúemos en consecuencia.

Me despido hasta nuestro próximo artículo con una frase para reflexionar: "Llegar juntos es el inicio, mantenerse juntos el progreso, trabajar unidos el éxito".

¡Saludos, mucha salud y ánimo!

**Verónica Morón**  
gestion@anapal.es



Sigue los temas de interés para nuestro colectivo de administradores de loterías en el nuevo canal de Instagram  
**@anapal\_loterias**



**AHORRA**  
**-50% Descuento**  
**en tu web**

# VENDE TU LOTERÍA EN INTERNET

ASG te ofrece gratuitamente el mayor portal de venta online, LoteriasReunidas.es, regístrate y comienza a vender tu lotería.

También puedes contratar TiendaLotoPlus, tu propia web personalizada para vender a tus clientes estén donde estén.



**El mejor precio y servicio**  
Tablet de regalo al contratar



**Peñas y Participaciones Online**  
Ofrece a tus clientes tus servicios



**Actualización automática**  
con LotoGestión y LotoPoint



**Servicios integrados**  
Envíos, bancos, posicionamiento web...



**Club Conmigo Online**  
Compatibilidad enlaces SELAE



**Zona exclusiva para empresas**  
Gestiona su Lotería de Navidad

 91 571 67 90

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

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

**ASG**  
LOTERIAS

## “Mi deseo es que consigamos ser referentes en juegos con productos que demande el mercado y con una remuneración adecuada y actualizada”

El Boletín entrevista a Borja María Muñiz Urteaga, secretario de ANAPAL y responsable de la Administración nº 5 de Gijón, desde una perspectiva diferente. Queremos conocer el lado más humano de los Administradores de Loterías para descubrir algunas de sus inquietudes y los entresijos de esta profesión.

### ¿Cuántos años llevas al pie del cañón en tu negocio?

Pues si no me equivoco, porque yo para el cálculo de los años soy bastante negado, llevo al frente de mi administración 27 años de los que 12 son como titular. Mi Administración lleva abierta desde 1942 y siempre en manos de mi familia. Soy la tercera generación y espero que mis hijos, si ellos quieren y el mercado se lo permite, puedan seguir con el negocio.

### Define en una frase lo que supone para ti ser profesional de la Lotería.

En una frase es imposible pero lo voy a intentar: “Conseguir que cada cliente vuelva a tu administración”. Saber responder a cualquier duda que tenga, no titubear ante nada, conocer bien los entresijos de nuestro trabajo y nuestros productos, saber tratar al cliente, etc. Por suerte, nuestra Red de Ventas está llena de profesionales de la lotería. Yo aspiro a ser tan profesional como muchos de ellos.

### ¿Y lo peor de tu oficio?

Recuerdo hace años que me preguntaron esto mismo y mi respuesta fue contundente: nada.

Yo soy lotero, me encanta serlo y disfruto con mi trabajo pero, por supuesto que hay cosas que no son buenas, como la responsabilidad brutal que tenemos al precio que nos la pagan. Nuestro sistema de comisiones debe actualizarse ya y no es lógico que en sorteos como el de Navidad nos castiguen, cuando trabajamos mucho más y cuando gracias a

nuestro trabajo la empresa consigue los mejores resultados. Es algo tremendamente injusto.

### ¿Has llorado alguna vez en tu Administración? ¿Por qué motivo?

Si, y no por haber repartido un premio como cabría esperar. Hace 10 años, en abril de 2010, falleció mi hermano Julián y ocurrió en la madrugada de un viernes a un sábado. Ese sábado, bien temprano y al poco o nada de ocurrir, tuve que ir a la Administración a hacer la devolución y a esperar su recogida (hace 10 años la recogían los sábados). Fue duro, muy duro estar allí porque mi hermano trabajó en la Administración antes de que

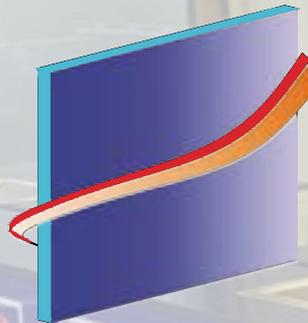
**“He llorado en mi administración y no por haber repartido un premio como cabría esperar”**

entrara yo y gran parte de lo que hoy es este negocio se lo debo a él y a sus impagables ideas comerciales. Son momentos en los que la cabeza va a mil por hora y se complica controlar los sentimientos. Independientemente de esto, soy de lloro fácil y me emociono casi con cualquier cosa. Espero hacerlo pronto por repartir un gran premio.

### ¿Cómo es tu relación con los clientes?

Casi familiar, después de tantos años. Hay de todo, pero con los que me llevo bien les tengo verdadero cariño. También los hay no tan amables que te llegan a sacar de quicio o incluso los que ves que van a buscarte las cosquillas, pero uno va haciendo callo y ya

20 Años trabajando para el sector en todo el territorio nacional aportando soluciones e ideas para tu negocio sin descuidar las calidades y ofreciendo soluciones en tiempo récord.



# ICA

INSTALACIONES  
COMERCIALES ALMANSA

## NOVEDAD



PARA ASOCIADOS DE ANAPAL EN REFORMAS Y ARTICULOS DE NUESTRO CATALOGO UN DESCUENTO DEL 5%

Trabajamos con primeras marcas



C/ Metalúrgicos, 2  
02640 Almansa (ALBACETE)

🏠 967 343 500

📞 652 808 394

Delegación comercial Andalucía

📞 628 124 852

✉ [www.imagen-ica.es](http://www.imagen-ica.es) 🌐 email: [info@imagen-ica.es](mailto:info@imagen-ica.es)

📘 [instalaciones comerciales almansa](https://www.facebook.com/instalaciones-comerciales-almansa)

casi los descubres a distancia. Por suerte, la mayoría son del primer grupo, de los que son como de la familia.

**¿Puedes contarnos alguna anécdota de alguno de ellos?**

Anécdotas hay muchas, muchísimas, pero lo que pasa es que a todos nos ocurren las mismas o muy parecidas. Al fin y al cabo, e independientemente de que yo esté en Asturias y otro esté en Tenerife o en Ceuta, las anécdotas se producen de manera muy similar para todos.

**¿Cómo es tu relación con el resto de miembros de la Junta?**

Estaría gracioso que yo ahora dijera que mi relación con ellos es mala, pero mentiría como un bellaco. Tengo una relación fantástica y presumo de ello. Nuestra complicidad es brutal y lo es porque todos queremos lo mismo. Somos loteros de estar 7 días a la semana en la ventanilla, nos encanta ser loteros y eso nos lleva a que formemos un equipo perfecto. Además, nos lo tomamos muy en serio, que aunque parezca una tontería decirlo, no lo es. Hablamos o nos mensajamos todos los días (temas profesionales) y debatimos cada una de las decisiones que se toman. Nos alegramos de lo bueno y nos disgustamos con lo malo. No creo que exagere cuando digo que para mí son algo más que compañeros y mi relación con ellos es impresionante, lo cual siempre se lo agradeceré a todos y cada uno que desde el primer momento me acogieron de manera inmejorable.

**Desde el año pasado ANAPAL está desarrollando los Diálogos 4.0, una gira por toda España para acercarse a los profesionales del sector y escuchar sus demandas. En todas ellas la acogida ha sido muy buena. Pero si tuvieras que elegir una... ¿Con cuál te quedas?**

Ups, pregunta trampa. Que nadie se me enfade, pero voy a ser sincero: como ciudad, sin dudar, Málaga que me ha encantado ya

desde el aire al aterrizar. Creo que hacía mucho tiempo que no tenía ese enamoramiento con una ciudad que no conocía. Tecnológicamente, Barcelona y como público el de Santiago, que mostró un gran compromiso y participación, pero con esto no quiero decir que el resto fuese malo. Hemos tenido suerte y conseguimos que la mayoría de los asistentes salieran de los Diálogos con una opinión favorable y eso es muy satisfactorio.

**¿Crees que la iniciativa ha servido para abrir la sociedad a todo el colectivo?**

Eso me gustaría pensar y con esa intención se hace. Desde el primer momento quisimos enseñar a todo el gremio nuestro trabajo y, sobre todo, nuestra forma de trabajar. Las personas que han tenido la oportunidad de acudir a estos Diálogos 4.0 lo han compro-

**“Nuestro sistema de comisiones debe actualizarse ya y no es lógico que en sorteos como el de Navidad nos castiguen, cuando trabajamos mucho más y cuando gracias a nuestro trabajo la empresa consigue los mejores resultados”**



bado y así nos lo ha manifestado la inmensa mayoría. Personalmente ha sido una experiencia muy satisfactoria y espero que mi sentimiento sea recíproco.

**¿Por qué te has sumado a ANAPAL?**

Yo, y lo tengo que reconocer porque es así, era de esas personas críticas con ANAPAL y que muchas veces manifestaba mi descontento de forma pública. Quizás me dejaba

llevar por una corriente de opinión tóxica que a la larga no me llevaba hacia ningún lado. Pero quise salir de esa corriente tóxica y comprobar yo mismo cómo se trabajaba, a la vez que iba conociendo personalmente a la gente de la Asociación. Desde el primer momento pude comprobar lo equivocado que estaba y lo bien que se hacían las cosas dentro, el interés que muestran por nosotros y no tuve ninguna duda de que mi sitio era ese. Hoy, unos años más tarde, lo tengo clarísimo y estoy muy orgulloso de pertenecer a su Comité Ejecutivo. Además, estoy muy tranquilo porque sé lo que hacemos y cómo lo hacemos y ojalá mucha gente que todavía sigue la corriente tóxica en algún momento se parara a pensar como yo lo hice en su día.

### ¿Cuál es el reto más difícil para el colectivo?

Es marzo de 2020 y estoy contestando esta entrevista en el que, sin ninguna duda, es el peor momento económico y social para todos, con nuestros negocios cerrados, con la

actividad completamente parada y con una situación sanitaria que da verdadero pánico. Salir de esto es el reto más difícil. Tenemos por delante mucho que reconstruir y que recuperar y no va a ser sencillo. Sólo espero que entre todos lo consigamos porque nadie imaginábamos algo así hace 3 meses. Es terrible.

### ¿Y tu deseo para el futuro próximo?

Volver a la normalidad. Ese es mi simple deseo. Lo siento por quien dice que nos suban las comisiones, lo siento y quizás no sea lo más correcto, pero es que ahora mismo lo único que deseo es volver a la normalidad de hace unos meses. Y si obviamos la realidad actual, mi deseo es que sigamos muchos años, que consigamos ser una empresa potente y referente en juegos con productos que demande el mercado y, por supuesto, con una remuneración adecuada y actualizada.

# Sobres para Décimos

## de lotería

Publicite su administración

precios especiales  
para los asociados  
de Anapal

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



## ANAPAL y Hedilla Abogados han acordado la resolución del contrato

**A**NAPAL y Hedilla Abogados han acordado la resolución del contrato de prestación de los servicios de Asesoría Jurídica y de Atención telefónica al asociado, que el bufete tenía firmado con la asociación. Esta decisión se acuerda con fecha 1 de abril de 2020, desde la cual

ambas entidades dejarán de mantener vinculación en sus actuaciones. ANAPAL quiere agradecer los servicios prestados por Miguel Hedilla Rojas a la asociación durante los años que se ha mantenido dicha vinculación.

### 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

REGRESA NUESTRA GESTORÍA

# GESTORÍA PARA ADMINISTRADORES DE LOTERIAS



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

Escanea el código para acceder a la oferta



**PRECIOS ESPECIALES**

Para autónomos y sociedades  
**LLÁMANOS**

**913 56 63 88**



Grupo para socios



¿Quieres estar donde debaten los profesionales de la Lotería?

Si eres socio, únete al grupo de Facebook **Anapal Asociados**

**Pasos a seguir:**

- Ser socio
- Si no tienes cuenta, crea un perfil en Facebook
- Solicitar ser miembro enviando un correo a [gestion@anapal.es](mailto:gestion@anapal.es)

## Reunión con el Secretario General de Consumo y Juego en el Día Internacional del Juego Responsable

Durante la reunión ANAPAL hizo hincapié en “la sustancial diferencia entre el juego público y el privado, así como entre los juegos que distribuyen ambos sectores”, reflexión compartida por el Secretario General



“Apostamos por un modelo de juego que ni en su marketing, ni en la estructura, fomenta hábitos nocivos como la ludopatía”

Con Motivo del Día Internacional del Juego Responsable, que se conmemora el 17 de febrero, los máximos representantes de ANAPAL se reunieron con los responsables de la nueva Secretaría General de Consumo y Juego.

En una de las primeras reuniones desde que tomó posesión como nuevo Secretario General, **Rafael Escudero**, fue informado por el presidente de ANAPAL **Josep Manuel Iborra** y el vicepresidente **José Luis Sánchez** de la labor que realiza la asociación en la defensa del colectivo de los administradores de lotería y el juego público.

En este sentido, ANAPAL hizo hincapié en “la sustancial diferencia entre el juego público y el privado, así como entre los juegos que distribuyen ambos sectores”, reflexión ésta compartida por el Secretario General.

Durante la reunión ANAPAL defendió los usos y costumbres como referencia en la gestión de determinados aspectos de la comercialización de los juegos y se interesó por el estado de la Norma de la Lotería Nacional que se encuentra en la DGOJ.

El Secretario de Consumo y Juego informó de la nueva estructura de la regulación del juego que ahora depende del Ministerio de Consumo, de las competencias técnicas que ejercerá la DGJO y de las competencias de política que coordinará la Secretaría con especial hincapié en el juego online y la publicidad.

Con respecto al tema publicitario se informó a los representantes de ANAPAL de los nuevos horarios de publicidad para el juego online en Televisión, entre las 1.00 y 5.00 horas, la participación de famosos en publicidad y la de los bonos de bienvenida del juego online.

Además, el presidente de ANAPAL señaló que “como usuarios consumidores de la banca, hemos hecho llegar nuestra queja por los servicios que presta, en especial los horarios de caja y cambio de moneda, así como el cierre de oficinas que dificultan mucho la gestión de efectivo que realizan las administraciones de loterías”.

## Los loteros andaluces se vuelcan con los Diálogos 4.0

Profesionales de la red de ventas de Loterías de las provincias de Sevilla, Cádiz, Huelva, Badajoz, Ceuta y Melilla asistieron a principios de febrero a los *Diálogos 4.0: de Lotero a Lotero*, organizados por ANAPAL en la capital hispanense con el objetivo de debatir sobre su profesión, el futuro del juego público y otros temas que afectan directamente al colectivo.

Entre ellas, cuestiones como la profesionalidad de la red de ventas, el papel de SELAE y las comisiones congeladas, los retos de digitalización o el modelo de asociación que quieren los loteros. Todos estos asuntos salieron a relucir en el encuentro de ANAPAL. Su presidente, **Josep Manuel Iborra**, ha señalado que la cita fue “muy participativa” y ha resaltado además la implicación de los loteros de las provincias participantes para mejorar el colectivo y sus condiciones.

Además, ANAPAL debatió en Málaga sobre el futuro del colectivo junto a loteros de Málaga, Almería, Granada y Jaén. Durante el encuentro, que sirvió para compartir experiencias entre las Administraciones de Loterías asistentes, se habló del rol de ANAPAL como asociación mayoritaria en el sector y cuáles son las propuestas de futuro de la asociación. Entre ellas destaca la ampliación de los servicios que la agrupación ofrece a sus asociados mediante la firma de convenios con empresas, así como servicios gratuitos de asesoría.

La cita desarrollada en Málaga fue valorada positivamente por el presidente de ANAPAL ya que contó con una gran participación y porque sirvió para mantener un diálogo directo entre los implicados, conociendo de primera mano sus necesidades e inquietudes.

### Encuentro en Valladolid

Debido a la situación excepcional que vive España durante estas semanas y siguiendo las medidas dictadas por el Gobierno con motivo de la crisis sanitaria del Covid-19, ANAPAL se ha visto obligado a aplazar el encuentro que iba a tener lugar el próximo 18 de abril en Valladolid.

Confiamos que pronto superemos esta situación y podamos retomar este encuentro con los loteros de Castilla y León, en la cita que cerrará esta iniciativa que ha abierto nuestra Asociación a todo el colectivo y que ha servido, sin duda, para escuchar a los profesionales de la red de ventas y sus reivindicaciones para mejorar nuestras condiciones como colectivo.

Los Diálogos 4.0: de Lotero a Lotero, han recorrido toda la geografía española, con encuentros celebrados en Zaragoza, Bilbao, Santiago de Compostela, Sevilla, Valencia, Madrid, Málaga y Barcelona.

La profesionalidad de la red de ventas, el papel de SELAE y las comisiones congeladas, los retos de digitalización o el modelo de asociación que quieren los loteros, algunos de los asuntos abordados



Los Diálogos 4.0: de Lotero a Lotero, han recorrido toda la geografía española, con encuentros celebrados en Zaragoza, Bilbao, Santiago de Compostela, Sevilla, Valencia, Madrid, Málaga y Barcelona

## La imaginación también juega a la Lotería

**E**l concurso literario sobre ‘el Gordo’ de Navidad que organizó ANAPAL ha invitado a probar suerte a muchos españoles con inquietudes literarias. Esta primera edición del certamen ‘Ilusiones’ ha reunido un total de 320 obras presentadas, llegadas desde todos los rincones de España, lo que ha supuesto un gran éxito de participación.

De entre todas las obras el jurado eligió a tres ganadoras. Aunque fue tarea complicada, tal y como explicaron la escritora **Esther Sanz**, el profesional de la comunicación **Agustín Pery** y **Borja María Muñiz**, secretario de la junta directiva de ANAPAL, que coincidieron en señalar la “calidad literaria y emotividad” de todos los relatos.

El barcelonés **Alberto Porras**, por ‘Números’, fue el ganador del primer premio. El autor afincado en Madrid recibió 2.000 euros por un relato que el jurado calificó como “emotivo, original y muy fresco”. La escritora Esther Sanz, integrante del mismo, destacó sobre ella “cómo está escrita y cómo cierra el autor la obra”. Para Sanz, el relato muestra “el valor de construir puentes, siempre hay algo que nos conecta con los demás, incluso con los que viven encerrados en sí mismos, como el personaje autista que protagoniza este relato. En este caso a través de los números y del amor”.

El primer accésit, dotado con 500 euros, recayó en **Álvaro Doñate** por su obra ‘El Príncipe de la Lotería’. El relato “es tierno, a modo de ventanita a la vida, que muestra una realidad cotidiana de solidaridad entre personas muy distintas (por raza, religión, edad...) pero con algo en común: el valor del cariño y la solidaridad, y la circunstancia de que ninguno de los dos sabe cuándo nació. Me ha gustado también que el autor refleje que para algunas personas que te toque la lotería es poder vivir en paz. La vida y el amor como principal riqueza, es un valor muy bonito”, explicó Sanz.

Y el segundo accésit, dotado asimismo con 500 euros, fue para la granadina **Inmaculada Linares** por su texto ‘Felicidad Absoluta’. De él el jurado señaló que “es un relato que emociona y transmite el valor de la ilusión compartida, la solidaridad y el cuidado cariñoso hacia los ancianos. La idea del anciano que padece alzhéimer pero recuerda la felicidad que supone compartir y repartir es muy bonita. Está muy bien explicado y tiene un cierre redondo”.

Mensajes positivos relacionados con la sociedad española y con tradiciones navideñas como la Lotería de Navidad llenaron hojas en blanco, destilando todos ellos emociones bien contadas. Si estás preparado para emocionarte... ¡Aquí los tienes!

Los más de trescientos relatos presentados derrocharon calidad literaria y mucha emotividad



Alberto Porras, por ‘Números’, Álvaro Doñate por su obra ‘El Príncipe de la Lotería’ e Inmaculada Linares por su texto ‘Felicidad Absoluta’, ganadores del I Certamen ‘Ilusiones’

## “NÚMEROS”

Autor: *Alberto Porras Echavarría*

01. Mi hermano jamás se olvida de un número. Se sabe la fecha de cualquier cumpleaños. El día que aquel verano papá pintó el comedor. Las cervezas que me bebí en cada Nochebuena. Los goles que el Madrid marcó en la temporada 94-95. Los segundos que tarda el ascensor en bajar desde casa hasta el garaje. Los peldaños que hay en nuestra escalera. Por lo demás, mi hermano no se acuerda de casi nada, pero jamás se olvida de un número.

02. A lo mejor esa memoria prodigiosa de mi hermano con los números tiene la culpa de que nunca sonría. Es difícil sonreír con tantos números en la cabeza, sobre todo después de ver el telediario y retener las cifras de cada noticia. Cifras que dan forma a tantos problemas. Cifras que dan forma a tantas desgracias. Yo creo que por eso mi hermano nunca sonríe.

03. Mi hermano sería el mejor contable del mundo, no tengo dudas. Pero nadie le contrataría. A quién le interesaría un trabajador que no devuelve el saludo, que no conversa con nadie, que no muestra una sonrisa.

04. Mi hermano sí se acuerda del entierro de papá. Se acuerda de los pasos que había desde el coche hasta el cementerio, 137. De la temperatura que hacía en la calle, 12,6 grados. De los sollozos de mamá en el funeral, 19. De los botones que tenía el cura en la sotana, 8. De las veces que tosió en el velatorio, 4. De las personas que vinieron a darnos el pésame, 86. De los abrazos que dieron a mamá, 68. A veces mi hermano repite en casa esos números, y yo tengo que pedirle por favor que no los diga en voz alta.

05. Me gustaba hablar de política con papá. Como aquella noche durante la cena. Mi hermano nos veía discutir, pero no hacía ningún gesto. Ningún movimiento brusco. Nada parecía alterarlo. Yo le decía a papá que este gobierno era un desastre. Él lo negaba, y comenzó a argumentar con datos que, según su punto de vista, demostraban que estábamos mejor que antes. “Vamos, de aquí a Lima”, dijo para zanjar el asunto.

Entonces intervino mi hermano: “9.503”. Los tres nos quedamos mirándolo. Él seguía comiendo, impasible, sólo concentrado en su plato. “¿Qué dices, hijo?”, preguntó por fin mi padre. “9.503 kilómetros. Distancia de Madrid a Lima”. Enseguida fueron mis risas, y después las de mamá. Papá movía la cabeza, mirando a mi hermano. “Qué cabrón”, decía. “Qué cabrón”. Por fin se unió a nosotros, riendo con escándalo. Mi hermano seguía comiendo, ajeno a todo. Muy serio, siempre en silencio.

06. Desde ese día, papá lo repetía siempre. Cada vez que quería ser categórico con algo, cerraba su intervención diciendo aquel número: “9.503”. Luego miraba a mi hermano y le preguntaba: “¿cuánto hay de aquí a Lima, hijo?”. Y él respondía al momento, muy serio, sin mover un músculo: “9.503 kilómetros. Distancia de Madrid a Lima”.

07. Un día coincidimos en la escalera con la vecina de enfrente. Nos dijo que la chica de la limpieza cada semana llegaba más tarde. Entonces mi hermano dijo que la semana pasada había llegado a las 10:27, la anterior a las 10:24, la anterior a las 10:12, la anterior a las 10:18; en ese momento mamá le tiró de la manga pidiéndole que se callase, pero él seguía; la anterior a las 10:21, la anterior a las 10:05, la anterior... Papá sonreía. Yo no.

Abochornado, le pedí disculpas a la vecina, pero ella no me escuchaba. Sólo escuchaba a mi hermano. Lo miraba con los ojos muy abiertos, y repetía: “este chico es extraordinario”.

08. A papá le encantaba que los domingos saliéramos al aperitivo los cuatro, aunque mi hermano nunca tomara nada. Una vez esperábamos para pedir en la barra y alguien se volvió hacia nosotros, entre aspavientos. “Joder, llevamos esperando media hora”. Mi hermano le respondió al momento, con mirada desafiante: “llevamos 3 minutos y 48 segundos”. Entonces papá sonrió y excusó a mi hermano con una disculpa. En ese momento yo hubiera dado cualquier cosa por que mi hermano fuera menos extraordinario.

09. Cuando papá murió, mi hermano no derramó una lágrima. Se cerró en su habitación y no quiso salir, ni ver a nadie. Al día siguiente casi tuvimos que sacarlo a rastras entre mamá y yo para llevarlo al entierro. Estaba más serio que nunca. Tenía el ceño fruncido. Los labios apretados. Pero no soltó una lágrima. Cuando estábamos en la ceremonia yo pensaba en su cabeza: siempre llena de números, siempre contándolo todo. No tiene tiempo, concluí. Mi hermano está demasiado ocupado para reír o llorar.

10. Estoy seguro de que a papá no le habría importado si hubiera sabido que mi hermano no lloraría en su entierro. Al revés. Se habría reído si hubiera sabido que estaba ocupado contando los botones de la sotana del cura. “Qué cabrón”, habría dicho.

11. Papá murió en casa consciente, sereno. Se consumió poco a poco. En su testamento dejó dos cosas para mi hermano. La primera fue dinero, que debería usarse para pagar un centro el día que nadie pudiera ocuparse de él. La segunda fue una suscripción a un décimo de lotería. Nos pidió a mamá y a mí que cada 21 de diciembre se lo diéramos como un regalo. Como su regalo de Navidad. El número del décimo era el 9.503.

12. Hoy es la víspera del sorteo, pero a nosotros ya nos ha tocado. Hemos sacado el cava y todo, para celebrarlo. Nunca había visto así a mi madre. Le brillan los ojos. Le tiembla el pulso al coger la copa. No puede decir palabra. Hace unos minutos le dimos el sobre a mi hermano. “Es un regalo de papá”, le explicamos al entregárselo. Él no dijo nada al sacar el décimo. Pero los dos vimos su expresión cuando descubrió el número.

Los dos vimos eso que se fue formando en su rostro. Algo parecido a una sonrisa.

LO TENEMOS  
**TUDO**  
PARA TU  
ADMINISTRACIÓN  
DE LOTERÍA

NOS AJUSTAMOS  
A TU  
PRESUPUESTO

mobiliario



oficina



low cost



cartelería  
digital



papeleras



expositores



carteritas



obras llave en mano



## “El Príncipe de la Lotería”

Autor: *Álvaro Doñate Sastre*

“Los jueves son los días de hacer gimnasia, gimnasia doméstica” se dijo a sí mismo mientras se le escapaba una sonrisa de medio lado. Amir sube, con una bombona de butano en cada brazo, los cinco pisos que separan la planta baja de su casa y la de su vecina, la señora Loreta.

Amir es musulmán y un misterio, como él mismo repite siempre que tiene oportunidad. No sabe ni dónde ni cuándo ha nacido. Cuando le preguntan su edad siempre responde lo mismo:

-Yo no saber, pero si te enteras dímelo.

Esta broma siempre va acompañada de un guiño y una sonrisa. Amir siempre está de buen humor y su alegría es como una gripe contagiosa para Loreta. “Cuando consigues huir del horror y la tristeza todo te parece bien” le confiesa siempre a su anciana amiga.

Ella, igual que Amir, no sabe dónde ha nacido, pero sí donde se ha criado. “Soy una niña de San Ildefonso”, dice siempre con un orgullo casi colegial. Loreta y Amir comparten más que un rellano y que una bombona. Los dos han formado su familia a lo largo de la vida. Ella perdió a su marido, pero tiene a su hijo que es el vivo retrato de su Alfredo. Amir está casado con Yasmine y tienen dos hijos. Naim y Amir hijo.

Amir, sudando y con las dificultades propias de un mortal, encara la última recta para llegar a meta. “Cinco pasos más” se dice a modo de ánimo. Por fin deja las bombonas en el suelo, se seca el sudor con la manga del abrigo, respira como si acabara de nacer y justo cuando su dedo índice va a tocar el timbre, Loreta abre la puerta con un vaso de agua y una sonrisa. Es jueves.

-Pasa Faquir, no te quedes ahí y bébete el vaso de agua.

Amir le ha explicado muchas veces a Loreta que su nombre nada tiene que ver con el que ella dice, pero después de siete meses se ha dado por vencido. Ahora, en su casa, cuando quieren divertirse a su costa, también le llaman Faquir. Esta confusión resulta cómica teniendo en cuenta que tiene pánico a cualquier tipo de agujas.

Como todos los jueves ahí está él, sentado en el sofá del comedor con su vaso de agua, esperando que Loreta desempolva un álbum de fotos y viajen juntos en el tiempo. “Hoy toca 1987” piensa. Tiene todos los álbumes por años y él, gracias a ellos, se convierte en un testigo de excepción de la historia de España a través de la vida de Loreta, Alfredo y Alfredito. Pero hoy la suerte tiene una sorpresa preparada para Amir.

Su vecina aparece en el comedor con un sobre y se lo da mientras le dice sonriendo:

-No te lo gastes todo en butano.

Amir, extrañado por el comentario, abre el sobre. Es un décimo de lotería para el sorteo del día siguiente.

-¿Qué es esto señora Loreta?

-Eso son sueños Faquir. La lotería de Navidad. ¿Sabes lo que es la lotería?

Amir mueve la cabeza como si fuera un niño de catorce años al que le acaban de anunciar un examen sorpresa.

-La lotería del día 22 de diciembre la cantan los niños de San Ildefonso. Niños que, como tú, no saben de dónde vienen.

De repente el mar parece colgarse de las pestañas de Loreta, que continúa hablando a su querido amigo y hoy también confidente.

-Ninguno de los niños de San Ildefonso tenemos padres. O bien porque murieron o bien porque nos abandonaron.

-Lo siento -dice Amir susurrando.

-Un día como hoy, 21 de diciembre de hace setenta y seis años, yo era un saco de nervios. Al día siguiente iba a cantar un número de lotería y ese número podía ser uno de los momentos más alegres de la vida de muchas personas. ¿Te imaginas si te tocara todo ese dinero? ¿Poder cumplir tus sueños? Por eso quiero que tú y tu familia tengáis este número.

Amir se queda en silencio, mirando ese papel, a la vez que su mente coge un avión hasta su país. Un país de pólvora y cenizas. Mira a Loreta y con la verdad del que ha vivido la guerra y ha dormido con la muerte le dice:

-En mi país que te toque la lotería es estar vivo.

Se levanta del sofá, se guarda ese poderoso papel en el bolsillo y anda hacia Loreta. La mira desde su metro noventa y la emoción se apodera de él:

-Señora Loreta, usted ahora mismo me ha regalado uno de los momentos más alegres de mi vida y le doy las gracias. Mañana, si le parece bien, vendremos mi familia y yo a vivir con usted el sorteo.

Loreta, sonriendo como la niña de San Ildefonso que siempre será, le dice:

-Aquí os espero, encantada. Ah y no traigas nada de comida Faquir.

Amir sonríe y contesta amablemente:

-De acuerdo, Loreta. Por cierto, mi nombre realmente es Amir, que en mi país significa príncipe, pero usted me puede llamar como quiera. Siempre que lo haga aquí estaré, con o sin butano.

Se despide haciendo una reverencia y cuando las miradas están despidiéndose, ella suspira:

-Amir, el príncipe de la lotería.

## “Felicidad Absoluta”

Autor: *Inmaculada Linares Sillero*

Llevaba tiempo percibiendo avisos de que la navidad estaba cerca como: la colocación de las luces en las calles, los kilos de mantecados, mazapanes y roscos de anís en los supermercados e incluso tener sobre la mesa de la cocina el catálogo de juguetes del Corte Inglés, pero el aviso de estar oficialmente en navidad, siempre he considerado que es la retransmisión en directo del sorteo de la lotería, con los característicos cánticos de los números por los niños y niñas del colegio de San Ildefonso.

Aquel 22 de Diciembre llevaba apenas unos días trabajando como auxiliar en la residencia de ancianos Villa de San Lázaro. Mi compañera Mayte y yo llevábamos toda la mañana decorando la sala de estar con espumillón, bolas y cintas de colores e incluso en una de las repisas colocamos un pequeño nacimiento de goma eva que los ancianos habían elaborado en el taller de manualidades. Los residentes que ocupaban la estancia estaban pendientes de la televisión, boleto en mano, con la esperanza de ser tocados con la varita de la fortuna y poder ver cumplidos sus sueños. ¡¡Treinta y un mil doscientooooos noveentaaa!! —canta uno de los niños al lado del gigantesco bombo—. ¡¡¡Cuatrocientos miiiiiiiiiiii eeeuroooooossss!!! —contesta el otro—. «Mayte. ¡El gordo! ¡Han cantado el gordo!» —clamé a mi amiga dejando lo que estaba haciendo prestando máxima atención a la tele—. ¿Dónde habrá caído este año? —curioseé—. Mi amiga se encogió de hombros como única respuesta y continuó con su trabajo. Estaba claro que ella sabía que no era una de las afortunadas. Pasados unos minutos y con máxima tranquilidad y calma, como si fuese lo más normal del mundo, mi compañera me pidió que una de las cajas de las que habíamos sacado los adornos navideños, la colocase sobre la mesa central de la habitación. ¿Para qué? —me dije—. ¿Qué hace la caja ahí en medio? No comprendía el por qué, pero antes de que pudiese preguntarlo mi amiga exclamó; En unos minutos sabrás dudas.

Sin tener ni idea a lo que se refería, acaté la orden y esperé. Pasado un tiempo, que no sabría determinar cuanto, un anciano ayudado por su bastón entró en la habitación. Elegante y vestido con traje, corbata y pañuelo a juego en el bolsillo, se acercó a cada uno de los que ocupábamos la estancia y nos dio un billete de cien euros. Quedé perpleja ante la generosidad del anciano sin saber que decir. Observaba el comportamiento que los demás tenían con él: unos le sonreían con amabilidad al coger el dinero que les ofrecía, con otros charlaba durante unos segundos y con un apretón de manos daban por zanjada la conversación. No entendía nada. Todo era bastante extraño. Cuando el anciano se aseguró de que todos habíamos recibido nuestro premio salió de la habitación. Llevada por la curiosidad le seguí y desde el quicio de la puerta vi como iba ofreciendo dinero a todo aquel que se cruzaba en su camino. Miré a mi amiga con cara de pasmo pidiéndole una explicación a tan bárbaro acontecimiento. Mayte me observaba riendo al comprender mi estupefacción. Lo que no sabía es que la sorpresa no había terminado. En la sala fueron entrando las personas a

las que el anciano había dado dinero y lo fueron depositando en la caja que mi compañera me había pedido que colocase en la mesa central. Sin dar crédito, ni comprender nada, lo que llamó increíblemente mi atención fue que todos al hacerlo llevaban una inmensa sonrisa dibujada en el rostro. ¿Me vas a decir qué pasa? —pregunté sin poder aguantar por más tiempo—. Ese hombre es Don Anselmo —comenzó su explicación—. Ha sido uno de los empresarios más influyentes del siglo pasado. Se dice que todo el mundo quería trabajar en sus fábricas por lo bien tratados que eran los operarios tanto económicamente como en el trato. Una navidad de los años 50, le tocó la lotería. Nada menos que dos millones de las antiguas pesetas, figúrate la fortuna que significaba ese dinero en aquellos años. Él no lo necesitaba ya que su economía era fluida por lo que el dinero del premio lo repartió entre sus trabajadores. Aseguraba que el mejor premio para él era ver la cara de felicidad de sus empleados al recibir el dinero y saber que esa navidad sus hijos podrían tener regalos en reyes y una buena cena en Nochebuena. Ahora tiene ochenta y cuatro años y padece alzhéimer. Cada navidad, al oír el sorteo de la lotería reparte su dinero entre los que para él siguen siendo sus empleados, a los que continúa ayudando según su cabeza enferma. Los residentes saben el caso y devuelven el dinero que regresa a las arcas de Don Anselmo. Sabemos que es feliz de ese modo y nos resultaría realmente doloroso quitarle ese momento de ilusión que el hombre vive al repartir su dinero.

Con lágrimas en los ojos miré al anciano que volvía sobre sus pasos y al pasar ante mí, me alargó un nuevo billete. Con la voz entrecortada por la emoción contesté un imperceptible ¡Gracias! Nuestras miradas se cruzaron, su mirada era limpia y serena, transmitía paz y cariño. Alargó su mano y con suma delicadeza limpió las lágrimas que corrían por mi mejillas, y continuó su camino repartiendo ilusión y esperanza como había hecho años atrás. Imitando a los demás dejé el dinero en la caja para que le fuese devuelto y sobrepasándome la emoción me dejé caer sobre una de las sillas y lloré. Han pasado los años y recuerdo a aquel anciano con especial cariño que consiguió hacerme ver que el dinero no lo es todo y que la ilusión compartida se convierte en felicidad absoluta.

# GESTIÓN INTEGRAL PARA TU ADMINISTRACIÓN

# TÍLDE SOFTWARE

**TODO BAJO  
CONTROL**

#### Conexión directa con SELAE

Comunica todas tus operaciones de lotería con **TÍLDE**. Ventas, pagos, DEVOLUCIÓN, intercambios...



#### Diseño WEB personalizado

Aumenta tus ventas con una Web diseñada para tí. Visita [compraloteria.info](http://compraloteria.info)



#### Nuevo Módulo de Peñas

Gestiona todas las operaciones de Peñas y Participaciones con **TÍLDE** con el **DISEÑADOR** más avanzado del mercado.



#### Consignación Automática

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



#### Gestión Total

Controla todas tus operaciones sin error. Nueva Ventanilla más sencilla e intuitiva



**PRUÉBALO  
GRATIS**

Contrátalo por tan **SOLO 38 €/MES + IVA**  
**50 % descuento** el primer año para socios de **ANAPAL**  
¿Aún no nos compras el papel para tus PARTICIPACIONES?

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

**TÍLDE es el programa que necesita tu administración.**

Seguro Multirriesgo  
AXA - BBVA Broker

## Administraciones de lotería



Creando Oportunidades

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

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

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

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

- **Robo y atraco** en la Administración, en puntos de venta y vendedores autorizados, en el domicilio del Administrador, a los transportadores de fondos y lotería, y en intercambio de lotería entre administraciones.
- Cobertura para los **décimos** de clientes **en custodia** hasta el 10% del importe de consignación de cada sorteo. **NEW**
- **Hurto mediante engaño** para abrir el bunker.
- **Dinero en metálico** propiedad de la Administración.
- **Transportadores** de fondos y lotería, incluyendo el Intercambio de la misma entre administraciones.
- Gastos para reposición de **cerraduras**. **NEW**
- Cobertura de **daños estéticos**.
- Inclusión de los resguardos pre-impresos de **juegos SELAE**. **NEW**
- **Infidelidad de empleados**, puntos de venta, vendedores autorizados y con terminales portátiles.
- Su póliza de seguros AXA tiene un límite máximo de cobertura de 1.803.000 euros. A partir de ahora, y si lo desea, tiene la posibilidad de asegurar el **100% de las consignaciones** sin límite alguno. **NEW**

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

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



**Teléfono de Atención exclusiva ANAPAL**

91 807 00 35  
plataforma.emision@axa.es

**BBVA** | Broker

91 537 99 50  
contratacion@bbvabroker.es

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

## Nuevas Coberturas

## Límites

Decimos de clientes en custodia de la Administración guardados en caja fuerte

El importe máximo garantizado para la lotería en custodia será del 10% del importe de la consignación de cada sorteo

Gastos por reposición de cerraduras por robo, expoliación o extravío

Hasta el 80 % del coste de sustitución, con un máximo de 400€ por siniestro y de 3.000€ por anualidad de seguro

Resguardos pre-impresos de los juegos de SELAE

Hasta un máximo por siniestro de 3.000€ por siniestro

Cobertura para Estancias fuera de la Administración (domicilio del asegurado e imprenta): Intercambio de Lotería

Se amplía esta cobertura a la Estancia cuando se produzca un intercambio de lotería entre administraciones, siempre y cuando:

- A. Se hayan realizado los justificantes de intercambio correspondientes, con sello y firma de los Administradores respectivos, y en los que se detalle los números de los billetes y de las series intercambiados
- B. Se comunique dicho intercambio a SELAE en el plazo máximo de los tres primeros días hábiles desde que se haya realizado

Cobertura de expoliación (atracos) durante el transporte de efectivo y lotería realizado por el Titular de la Administración o una persona autorizada por éste, hasta un máximo por siniestro de 40.000€

Se amplía esta cobertura al transporte cuando se produzca un intercambio de lotería entre administraciones, siempre y cuando se cumplan con las condiciones a) y b) anteriores y hasta el máximo indicado por siniestro

Modificación edad transportadores de fondos

Se amplía la edad máxima permitida del transportador de 65 años a 70 años

Cobertura para el dinero en efectivo propiedad de la Administración

Hasta 1.000€ en mueble cerrado y 20.000€ en caja fuerte (salvo para el periodo comprendido entre el 1 de octubre y 15 de enero, en el que el límite amparado en caja fuerte será de 40.000€)

Cobertura de Daños estéticos (restauración)

Se aumenta el límite actual de 1.500€ a 2.500€ por siniestro

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



**Teléfono de Atención exclusiva ANAPAL**

91 807 00 35

plataforma.emision@axa.es

**BBVA** | Broker

91 537 99 50

contratacion@bbvabroker.es

## Unidos venceremos

**V**ivimos en un mundo en el que resulta extremadamente difícil hacerse eco en solitario ante los poderes públicos. Necesitamos aunar fuerzas para generar impacto y que nuestras demandas sean escuchadas y acogidas, demandas que, en una sociedad democrática, deben apelar al bien común de un determinado colectivo.

Grosso modo, este es el propósito de una asociación: la búsqueda del bien común. Y esto es lo que pretende ANAPAL. Representando a más de 4.100 administraciones de lotería y de sus administradores, ANAPAL nace como colectivo independiente de cualquier organización política, sindical o económica con único fin: la defensa de los intereses de los Administradores de Loterías y el Juego Público.

La defensa de estos intereses pasa, por un lado, por mejorar las condiciones económicas y de trabajo en la gestión de los puntos de venta y, por otro lado, por salvaguardar nuestros intereses mediante la negociación con la Sociedad Estatal de Loterías y Apuestas del Estado o por la vía judicial si es necesario.

Queremos escuchar a los loteros y plantear ante los organismos competentes las mejores soluciones profesionales a cada momento con propuestas claras y consensuadas, basadas en la reflexión y el debate, que busquen precisamente el bien de nuestro colectivo. Porque unidos sabemos que somos más fuertes.

### ¿Qué hace ANAPAL por ti?

**Formarte**, ofreciendo formación a titulares y empleados de los puntos de venta como profesionales de los juegos y apuestas, para rentabilizar mejor el negocio.

**E informarte**: por menos de medio euro al día tienes acceso a una amplia gama de servicios e informaciones especializadas, útiles para tu labor cotidiana dentro y fuera del punto de venta. Todo ello te servirá como guía para saber cuál es la mejor forma de enfrentar con éxito la labor diaria del Administrador. Y además con una cuota deducible del IRPF.

**Defiende tus derechos**, asesorándote jurídicamente y velando por la implantación de medidas laborales en cada punto de venta que permitan aumentar la competitividad.

**Promueve el empleo** estable del sector, impulsando un clima laboral que ayude a la eficacia productiva desde un trabajo profesionalizado.

**Ofrece servicios** con valor añadido: desde los consejos e informes de la Asesoría Jurídica hasta los referidos a seguros o incluso un servicio de bolsa de trabajo por si necesitas contratar personal. Servicios con los que ANAPAL no pretende conseguir un beneficio más allá del de abrir la puerta a las distintas posibilidades existentes para que cada administrador contrate lo que necesite.

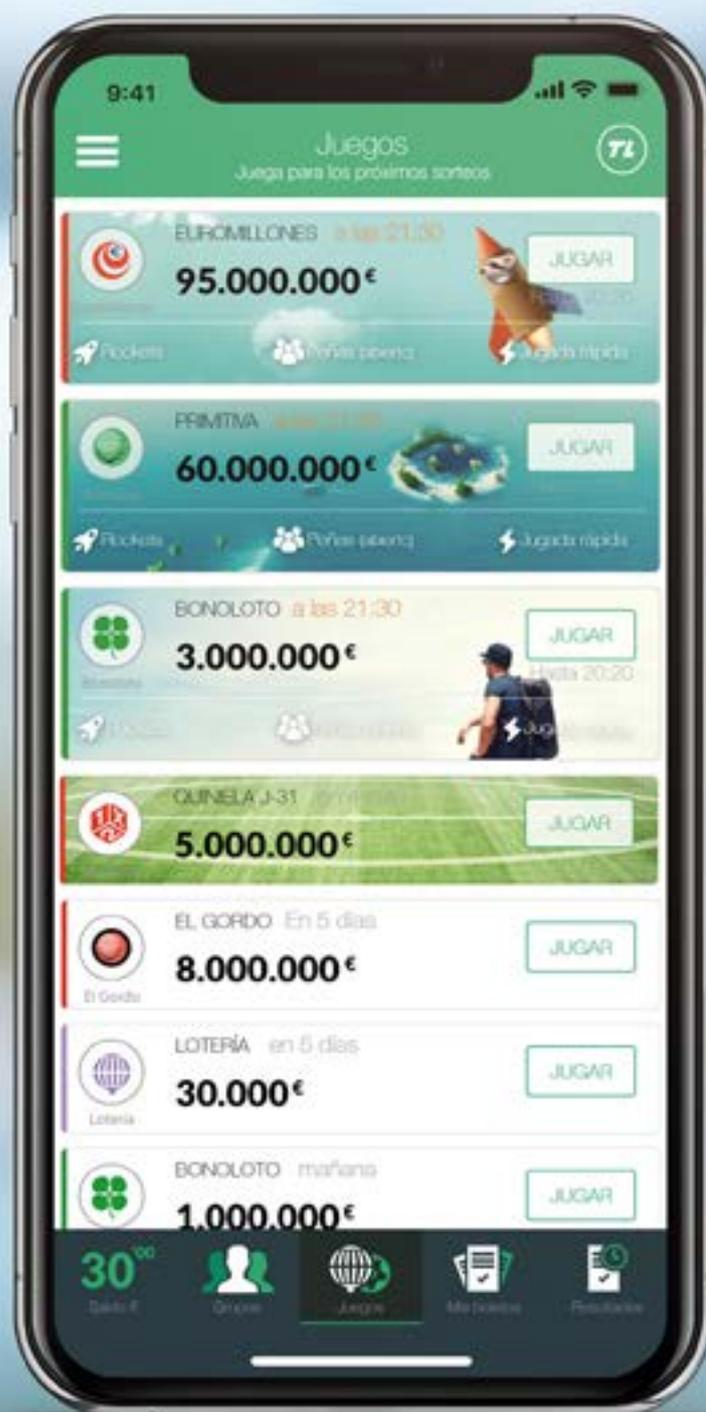
### ¿Cómo puedes asociarte?

- Entra en [www.anapal.org/asociarse](http://www.anapal.org/asociarse) y rellena los datos para ser parte de la gran familia de Anapal. Fácil y rápido.
- También puedes mandar un correo a [gestion@anapal.org](mailto:gestion@anapal.org)
- O llama a nuestra sede de lunes a viernes, de 10 a 14 horas. Teléfono (+34)96 354 79 33.





# MULTIPLICA TUS CLIENTES CON UN SOLO CLICK



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

## Nuestras asociaciones

**Presidente Alicante**  
msotovocal8@anapal.es  
*Manuel Soto Terrés*

**Presidente Cataluña**  
info@loteradenadal.com  
*Hermogenes Montalvo Aguilera*

**Representante Cáceres**  
andreapascui@hotmail.com  
*M<sup>a</sup> Andrea Pascual Montes*

**Presidente Ciudad Real**  
jvgonzalezvocal2@anapal.es  
*J. Vicente González Rodríguez*

**Presidente Madrid**  
vicepresidente@anapal.es  
*José Luís Sanchez Puente*

**Presidenta Murcia**  
faupivocal9@anapal.es  
*Fuensanta Aupi Vicente*

**Representante Galicia**  
boletin@anapal.es  
*Jorge Anta Fernández*

**Presidente Valencia y Castellón**  
elducdelasort@hotmail.com  
*Salvador Malonda Vidal*

**Presidente Zaragoza**  
finanzas@anapal.es  
*Pedro Catalán García*

**Representante Toledo**  
admont9@telefonica.net  
*Ricardo Ruíz 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*





## GANAR DESDE EL PRIMER MINUTO

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



## ACCEDER A UN NUEVO TIPO DE CLIENTES

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



## VENDER TU LOTERÍA DE EMPRESA

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



## MARKETING DIGITAL GRATIS

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

## Actividades de acompañamiento al socio de ANAPAL

**D**urante este periodo de confinamiento, desde ANAPAL estamos trabajando para dar respuesta a los problemas que van surgiendo en la gestión de nuestro negocio. Y entendemos que el acompañamiento a nuestros asociados también es fundamental para poder sobrellevar esta situación, por lo que hemos puesto en marcha unos proyectos lúdicos y formativos que nos pueden hacer pasar esta crisis de forma amena y provechosa.

### Programa de Mentoring

Se realizarán tutorías individuales a través de video conferencia con un mentor disponible, cada mentor abarca varios temas.

Serán dos tutorías de media hora en días alternos, pudiendo llegar a tres, en función del tema tratado. Te puedes inscribir en el Programa de Mentores del Facebook de Asociados.

- Gestión de negocio.
- Programas de gestión (Infolot - ASG-webs gratuitas).
- Webs (Informática Q- Gadmin).
- Marketing digital.

- Normativa mundo lotero.
- Estructura Anapal.
- Peñas y combinatoria.
- Dudas crisis COVID-19.

### De vinos con ANAPAL

Se trata de encuentros lúdicos virtuales. Hemos creado grupos en los que participarán miembros de la Junta Directiva de ANAPAL con varios de vosotros, donde hablaremos y compartiremos experiencias de nuestra actividad o de lo que surja. Para inscribirte manda un mail a [gestion@anapal.es](mailto:gestion@anapal.es) y te indicaremos cómo unirte a estas reuniones.

### Kahoot

En las diferentes reuniones que hemos mantenido en los Diálogos 4.0 Loter@ a Loter@ hemos utilizado esta herramienta para realizar divertidos concursos donde se pone a prueba nuestro conocimiento de nuestra actividad. Ahora, lo hemos ampliado y hemos creado un Trivial de cultura general y de nuestro negocio.

## !!! VAMOS A APROVECHAR EL TIEMPO !!!

Te proponemos 3 actividades lúdicas para tiempos de cuarentena

**1** **MENTORING**  
Asesoramiento individualizado y formativo sobre diversos temas relacionados con nuestro negocio

**2** **DE VINOS CON ANAPAL**  
Encuentros virtuales e informales con nosotros y otros compañeros para hablar y disfrutar

**3** **Kahoot!**  
Un divertido concurso para demostrar que sabes más que nadie de loterías...y de más cosas



# FUNDACONS

Y ASOCIADOS S.L.U.



Loterías y Apuestas del Estado



Admon. 25

ESPECIALIZADOS EN MONTAJE DE ADMINISTRACIÓN DE LOTERÍAS

## SERVICIO EXPRÉS ¡TODO EN UN FIN DE SEMANA!



### FUNDACONS Y ASOCIADOS

Agrupa varias empresas de servicios nivel nacional, para el desarrollo de cualquier proyecto relacionado con la construcción, reforma y mantenimiento de las administraciones de Loterías.

Nos orientamos en atender un segmento de mercado que busca contacto directo con los responsables de la ejecución del trabajo a fin de obtener una respuesta adecuada a sus necesidades con soluciones personales.

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

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, sin retrasos, puesto que nosotros nos encargamos de todo, cartelería y accesorios incluidos.

**Regalo de PACK LotoPoint  
Cartelería digital ASG (+1er año de mantenimiento) con reforma completa integral o traslado del punto de venta integral.**

Nos avalan  
**15 años**  
de experiencia



INSTALACIONES HOMOLOGADAS CON CERTIFICADO OFICIAL DE AENOR E INGENIERO COLEGIADO

**PIDA PRESUPUESTO SIN COMPROMISO**

**+ info**

📞 609 64 42 81 / 968 60 20 70  
📍 Avd. José Pujante, 23, Beniel (Murcia)  
✉ [gestion@fundacons.com](mailto:gestion@fundacons.com)

# GRACIAS

## La Voz del Lotero

Agustín Pérez del Castillo  
*Lotero de Zafra*

## La Voz de la Experiencia

José Luis Sánchez Puente

## Las Caras de ANAPAL

Verónica Morón

## En Primera Persona

Borja María Muñiz Urteaga  
*Secretario de ANAPAL*

## Opiniones

Javier Tudela  
*Lotero de Xàtiva*

## María García Méndez

*Lotera de A Coruña*

## José Luís García Méndez

*Lotero de A Coruña*



## Anunciantes

**GADMIN**

*Página 2*

**INNOVACIÓN**

*Páginas 14 y 38*

**ICA**

*Página 29*

**BBVA**

*Páginas 42 y 43*

**INFOLOT**

*Página 4*

**ICORMA**

*Páginas 19 y 52*

**MAESPA**

*Página 31*

**TULOTERO**

*Páginas 45 y 47*

**TRASLOT**

*Página 7*

**AXA**

*Página 23*

**GESTORIA**

**HEDÍLLA**

*Página 33*

**FUNDACONS**

*Página 49*

**LÍNEA**

**DIRECTA**

*Página 13*

**ASG**

*Página 27*

**TÍLDE**

*Página 41*

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



# Mil gracias por cuidar de todos nosotros

#Yomequedoencasa #saldremosdeesta #todosaldrabien





# ICORMA

IMAGEN CORPORATIVA

de

**Loterías y  
Apuestas del Estado**

*No encontrarás  
un diseño igual*



📍 Sancho Medina, 29. 03400 VILLENA (Alicante)

☎ 966 154 198 | 653 617 010

🌐 [www.icorma.com](http://www.icorma.com)

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

📘 [Icorma-Imagen-Corporativa](#)