



# anapal

el boletín

## Las comisiones, a debate

### Actualidad Lotera

Nueva campaña  
"Ilusiónate, todos ganamos"

### Actualidad Lotera

Macroencuesta a  
400 loteros

### Gestión profesional

Mantener abierta tu  
administración en la  
pandemia

# Van a querer JUGAR CONTIGO

Desde cualquier lugar y en cualquier momento



APP  
DISPONIBLE

Ofrece todos tus servicios  
y mucho más con

**gadmin**® / para vender lotería  
por internet



Sin comisión  
sobre tus ventas



Tus propios  
clientes



Sin costes  
de renovación



Consulta nuestras ofertas exclusivas para socios

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

Trabajando para Puntos de Venta de SELAE desde 2002

# ÍNDICE

**PÁG. 5**

**Editorial profesionales**

*Josep Manuel Iborra Chiquillo*

**PÁG. 6**

**Actualidad lotera**

**PÁG.20**

**Gestión Profesional**

**PÁG. 25**

**La voz del lotero**

**PÁG. 30**

**La voz de la experiencia**

*José LuíS Sánchez Puente*

**PÁG. 32**

**Las caras de ANAPAL**

*Verónica Morón*

**PÁG. 34**

**En primera persona**

**PÁG. 40**

**Servicios Jurídicos**

**PÁG. 42**

**Rincón del socio**

**PÁG. 44**

**Dónde estamos**

**PÁG. 46**

**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



Seguro de Coche

# Lo primero eres tú

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

### Urge reunir a la Comisión de seguimiento económico

Han pasado cuatro meses desde la puesta en marcha de nuestros juegos tras el confinamiento que paralizó la venta de los mismos. Ha llegado ya el momento de **evaluar la evolución de las ventas** en este periodo y cuál es la previsión de las mismas en los próximos meses, y en especial las del Sorteo de Lotería de Navidad.

Durante este tiempo **no hemos estado parados, todo lo contrario**, hemos llevado a cabo un seguimiento pormenorizado de las ventas de todos los juegos, desgranando y estudiando cómo han funcionado los juegos activos y cómo han respondido los sorteos de lotería nacional, en especial los cuatro sorteos extraordinarios celebrados. Además, hemos evaluado el comportamiento de las ventas y reservas del Sorteo de Navidad en estos meses, lo que nos permite tener una visión de cuál va a ser la evolución del mismo hasta el 22 de diciembre que se celebre este importante sorteo.

Todo este trabajo se recoge en un informe pormenorizado y exhaustivo: **Informe de la evolución de las Ventas de Lotería Nacional-Previsión Ventas del Sorteo de Navidad 2020- Propuesta de Medidas**, que ha sido entregado a SELAE. Por desgracia, **los resultados de dicho informe no pueden ser más desalentadores**, las ventas **caen un 15%** en el total de los juegos en este periodo en comparación con las ventas de 2019. Siendo negativas estas cifras lo son más el comportamiento de algunos juegos como: Euromillones con una bajada de un 14% o la Lotería Nacional con descensos del 23% en total y un 35% en los sorteos extraordinarios de 15 euros, el sorteo extraordinario contra el cáncer tuvo un descenso cercano al 40% en comparación a los sorteos de 15 euros de 2019. Todo esto se une al **casi 20% de descenso en las ventas anuales** a causa del cierre por la pandemia.

Pero si estos datos pasados son muy preocupantes, lo es más el comportamiento del Sorteo de Navidad en este periodo. Para realizar este informe se ha realizado una **encuesta a 400 Administraciones** de Loterías de todas las comunidades autónomas con diferentes niveles de ventas, lo cual da un rigor a los datos expuestos en dicho estudio. Los datos son **dramáticos**: el 82% ha tenido unas ventas por ventanilla de este sorteo entre malas y regulares respecto al mismo periodo del año pasado. Sobre las ventas y reservas de colectivos, el 70% indica que han sido malas o muy malas y en el caso de las de empresas no son mucho mejores. Pero las que se han hundido son las de la red externa de bares y vendedores ambulantes.

A todo esto se une la **situación laboral** de las Administraciones de Loterías. El 75% tiene entre 1 y 3 empleados en el régimen general de los cuales **al menos uno está en un ERTE**, esto imposibilita poder realizar las acciones comerciales para captar a los clientes de colectivos o empresas que suponen más del 55% de las ventas de ese sorteo.

Con estas cifras la previsión de ventas del Sorteo de Navidad no pueden ser más negativas, por eso y por lo anteriormente expuesto **solicitamos de forma urgente la reunión de la Comisión de seguimiento económico que se creó a instancias de ANAPAL**, en el acuerdo de apertura de 9 de mayo de 2020, con el fin de evaluar las medidas necesarias para **proveer a las administraciones de loterías de la capacidad económica necesaria para poder afrontar la gestión del Sorteo de Navidad** y las previsibles pérdidas que en la gestión de los juegos se producirá en 2020.

**Josep Manuel Iborra Chiquillo**

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



# Los loteros exigen una actualización de las comisiones, congeladas desde 2004

**T**ras más de 16 años sin ver incrementadas las comisiones que perciben los profesionales de la red de ventas, ANAPAL, la Agrupación Nacional de Asociaciones Provinciales de Administradores de Loterías, reclama una solución urgente a la congelación que desde entonces sufre la remuneración que los loteros perciben de la Sociedad Estatal de Loterías y Apuestas del Estado (SELAE), pese a la evolución del PIB y del IPC español en este largo periodo.

El actual modelo de retribución de los puntos de venta por medio de comisiones no ha sido actualizado desde 2004 y las modificaciones que se le han aplicado han sido, en la mayor parte de los casos, a la baja. Sin embargo, el IPC en el mismo periodo ha aumentado un 33,5%, lo que sí se ha reflejado en los gastos de personal, seguros o suministros de las administraciones de lotería.

La reforma del sistema de retribución es, de hecho, la gran asignatura pendiente del sector del juego en España. Es desigual en las retribuciones por juego y penaliza el reparto de premios. Además, pese a que SELAE asegura que se debe a las exigencias de Bruselas, otras loterías en el propio territorio español cuentan con métodos alternativos. Concretamente, la Generalitat de Catalunya permite en sus loterías pagar hasta 9.999 euros en los propios puntos de venta, mientras que SELAE impide que las administraciones de lotería obtengan la comisión de los pagos de premios a partir de 2.000 euros por boleto en favor de las entidades financieras, tras el endurecimiento de la política de prevención contra el blanqueo de capitales.

Ello complica el cobro de sus premios al cliente, al tener que desplazarse a una entidad financiera en lugar de ser satisfecho en la propia administración y donde podría optar por reinvertir sus beneficios de forma inmediata. “A pesar de que SELAE es sabedora de esta situación, no toma medidas para revertirla y subsanar el perjuicio generado a administraciones y clientes”, indican desde ANAPAL.

“Se da la paradoja de que la Quiniela reporta mayores comisiones (6%) que la Lotería de Navidad (4%), cuando en la primera se reserva parte de los beneficios para los equipos de fútbol”

Las comisiones cambian en función del juego (Lotería del Sábado, del Jueves, del Niño y Navidad, La Primitiva, El Gordo de la Primitiva, Bonoloto, Euromillones, Lototurf y Quíntuple Plus), pese a que el trabajo realizado por los puntos de venta y la dedicación de sus profesionales en la comercialización sea idéntica. Se da la paradoja de que la Quiniela reporta mayores comisiones (6%) que la Lotería de Navidad (4%), cuando en la primera se reserva parte de los beneficios para los equipos de fútbol. Es algo que la mayoría de loteros no entienden: el trabajo que realizan para el Gordo de Navidad es muy intenso y las comisiones para este son menores.

Las ventas de productos fundamentales como la Lotería Nacional apenas han subido un 9% en los últimos 16 años, pero la situación se ha agravado para las administraciones de lotería, ya que se ha producido un trasvase de ventas de Lotería del Sábado a la de Navidad, que aporta un tipo menor de remuneración, sumado a la incertidumbre que tiene el colectivo sobre la próxima campaña navideña a causa de la COVID. En este sentido, **Javier Tudela**, lotero de Valencia, le pide a SELAE que “ante la situación que se prevé que vamos a vivir y tras muchos años sin negociar una nueva tabla de comisiones, se siente con nosotros y negocie”.

## Promesas incumplidas por SELAE

Los ingresos de las administraciones de lotería sufrieron un duro recorte con la crisis económica de 2008-2014, mientras que SELAE sintió claramente el efecto de la recuperación a partir de 2014. Por contra, llegó a producirse la paradoja de que los incrementos de venta fueran acompañados de una rebaja de la retribución, como ocurrió en 2016, cuando las ventas de SELAE subieron un 0,33%, mientras que las comisiones repartidas bajaron un 0,46%. “La actualización es una cuestión de justicia. Muchos compañeros sobreviven o mal viven con unas comisiones obsoletas e injustas”, señala **Agustín Pérez**, lotero de Zafra.

Pese a que la remuneración de los loteros es deficiente, estos sí han cumplido con sus trabajadores. Así, ANAPAL y Fedapla (asociación de puntos mixtos) firmaron junto con los sindicatos

“Las administraciones de lotería son las más perjudicadas por el desarrollo de la web para la venta online de SELAE”



“La actualización es una cuestión de justicia. Muchos compañeros sobreviven o mal viven con unas comisiones obsoletas”

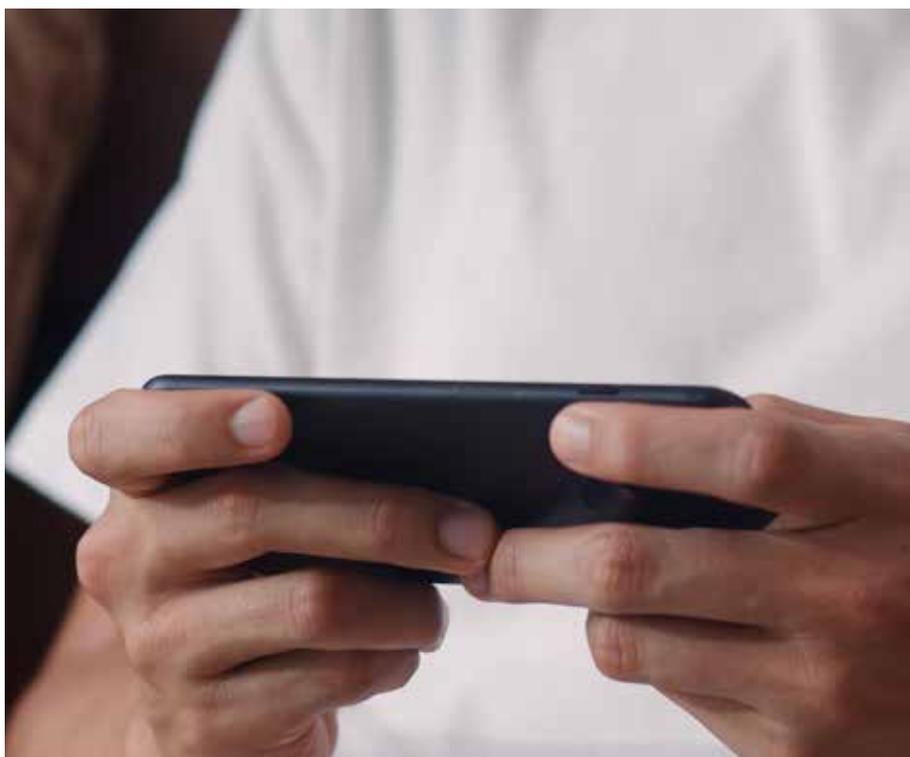
un aumento del 2% en el convenio laboral de los empleados de las administraciones de loterías. Mediante este acuerdo los profesionales de la red de ventas favorecen el empleo estable entre los trabajadores y trabajadoras, que es una de sus responsabilidades para “seguir aportando profesionalidad a nuestro sector. Mientras los loteros cumplen con sus trabajadores, SELAE, organismo competente en el establecimiento de las comisiones, sigue sin revisar las de la red de ventas. La situación que vivimos los loteros es insostenible”, señala **Josep Manuel Iborra**, presidente de ANAPAL.

Además, desde ANAPAL recuerdan que en 2012 las administraciones firmaron un contrato que es el que rige la relación con SELAE y en este contrato se recoge el acuerdo del Consejo de Administración de SELAE, el cual señala que transcurridos dos años de la firma y con una mejor situación económica se revisarían dichas comisiones. Hace cinco años que se dan esas condiciones y la Sociedad Estatal sigue incumpliendo su acuerdo.

## Juego privado, online y red mixta

La irrupción del juego privado y online ha tenido un efecto negativo en la actividad de las administraciones de lotería en dos frentes: la aparición de nuevos operadores y la competencia que la propia SELAE hace a su red comercial. El impulso del juego online ha incrementado los ingresos del Estado, mientras se recortaban los ingresos de las administraciones de lotería.

Desde la entrada legal en España del juego online hasta 2018 se ha pasado de un volumen de ventas de 1'7 a 17'8 millones de



# EL PROGRAMA QUE NECESITA TU ADMINISTRACIÓN



## TÍLDE SOFTWARE

TODO BAJO CONTROL

Llévate el programa más completo del mercado por poco más de **1 €/día.**



50% descuento para socios de Anapal durante todo un año.

Cartelería Digital y Portalistas.

Conexión directa con **SELAE**, comunica Ventas, Diferida, Pagos, DEVOLUCIÓN...

Arqueo de caja diario y semanal.

Web personalizada para venta online.

Sellado personalizado para abonados.

Gestión de **Peñas** y Participaciones de LN.

Consignación automática, ahora más fácil, conexión directa con **ESTILA**.

Gestión Integral de **Cientes**, abonados, vendedores, etc.

**MATÍLDE**, asistente virtual de venta de LN automatizada por teléfono.

Marketing personalizado, diseño gráfico y todo tipo de publicidad para tu administración.

Trabaja cómodamente *desde casa.*

¿Aún no nos compras el papel para tus PARTICIPACIONES?

Pruébalo **GRATIS**

“Mientras los loteros cumplen con sus trabajadores, SELAE sigue sin revisar las comisiones de la red de ventas. La situación que vivimos los loteros es insostenible”

euros, lo que supone un incremento del 893%. Un alto porcentaje de esta facturación ha sido restada a otras modalidades de juego, como las comercializadas por las administraciones de lotería, especialmente La Quiniela, cuyas ventas han caído un 64%, tras pasar de 557 millones a 200 millones en diez años.

SELAE comenzó la venta por el canal online en 2005, restando negocio a los puntos de venta presencial. Con la intención de compensar esta situación, en 2014 se comenzó a abonar el 4% de la venta online por medio del Club Conmigo Online, que no se modificó cuando en 2015 se inició la venta online también de Lotería Nacional.

Este impulso del juego online por parte de SELAE tiene un doble efecto: el Club Conmigo Online no compensa la pérdida de ventas y la digitalización reduce las visitas de compradores a los puntos de venta, recortando la capacidad comercial de los vendedores.

“Durante nueve años, SELAE no pagó nada de su canal web, y, de hecho, para la proyección de ese canal nunca se contó con la red de ventas y, además, se ha ejercido oscurantismo. Paradójicamente, esto, que tendría que ser un respaldo a la propia red se ha convertido en controversia entre SELAE y sus vendedores”, señalan desde ANAPAL. Analizando la participación en ventas por canal de distribución, “se ve claramente como las administraciones de lotería son las más perjudicadas por el desarrollo de la web de SELAE”, insisten.

Otro de los factores a tener en cuenta es la irrupción de la red mixta en la venta de Lotería Nacional y su efecto. Aunque la red mixta es un 38% superior en número, sus 6.805 establecimientos sólo representan un 20% de las ventas (1.797 millones); frente a la especializada, cuyos 4.171 establecimientos significan el 78% (7.043 millones de euros). De este modo, cada establecimiento de red mixta vende al año por 264.100 euros, frente a la red especializada, que vende por un valor de 1,68 millones de euros. Según arrojan los datos, cada administración de lotería vende cinco veces más que cada una de las mixtas, pero recibe unas comisiones inferiores. En definitiva, la red mixta recibe una comisión real un 0,43% superior a la de los administradores, según el “Informe sobre las carencias del actual sistema de retribución por comisiones de SELAE para las Administraciones de Lotería” elaborado por ANAPAL.

## Coste de explotación de una Administración

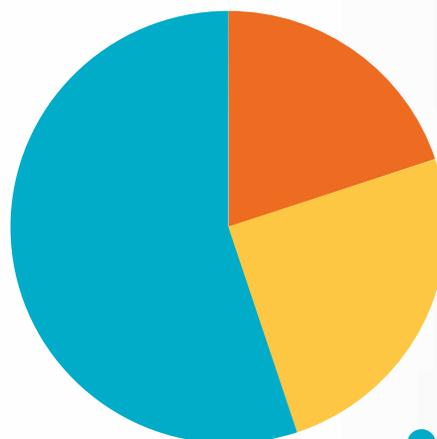
Lejos del tópico que atribuye pingües beneficios por la gestión de la administración de lotería, buena parte de los administradores reciben una retribución modesta, cuando no cercana al Salario Mínimo Interprofesional.

Tomando como referencia una administración de lotería con comisiones de 90.000 euros brutos al año, que quedan en 76.500 euros con las retenciones del IRPF, el saldo final disponible para un administrador medio es de 18.350 euros anuales, unos 1.500 euros al mes.

Esta cantidad sólo es ligeramente superior a la retribución del personal base de Mercadona con dos años de antigüedad, cifrada en 1.458 euros mensuales, sin contemplar la prima por objetivos. En el caso de los trabajadores con tres años, el salario supera lo obtenido por el administrador, al situarse en los 1.618 euros brutos al mes.

Muchas administraciones de Lotería se enfrentan a una situación extrema: un 25% de las administraciones de lotería perciben unas comisiones que difícilmente hacen rentable el negocio, según ANAPAL. A estas hay que añadir otro 20% que están en el límite de poder ofrecer servicios profesionales a sus clientes porque apenas pueden mantener a un empleado a media jornada. En definitiva, un 45% de las administraciones de lotería tienen grandes dificultades para continuar siendo un punto de venta exclusivo y profesional, lo que hace peligrar las ventas y los beneficios de SELAE y la Hacienda Pública.

### Situación de las administraciones en España en base a las comisiones que reciben



- Al límite
- En dificultades
- Resiste

SELAE ha perdido además la confianza de un 30% de sus jugadores, su mercado, su demanda fidelizada, que ha dejado de jugar y de aportar a Hacienda. Pero además ha debilitado la motivación de todos los demás. Su red comercial ha perdido más de quinientos empleos especializados y cerca de mil “puntos de venta” entre administradores y mixtos, están al borde de la quiebra o han pasado ya por la tesitura de malvender su negocio. “Después de tantos años en los que todo sube menos las comisiones es de justicia la revisión. Si llevas relativamente poco tiempo, como yo, con un préstamo bastante elevado es totalmente imprescindible esa revisión”, recalca **Borja Pinilla**, de Ciudad Real.

# Más ventas de juegos, menos comisiones

El actual sistema de comisiones de SELAE lleva a las administraciones de lotería a sufrir una paradoja y es que el incremento de ventas no se ve acompañado de un incremento de ingresos por comisiones.

De hecho, como muestran las memorias de SELAE, es habitual que el aumento de ventas no sea proporcional al incremento de las comisiones recibidas, como ocurrió

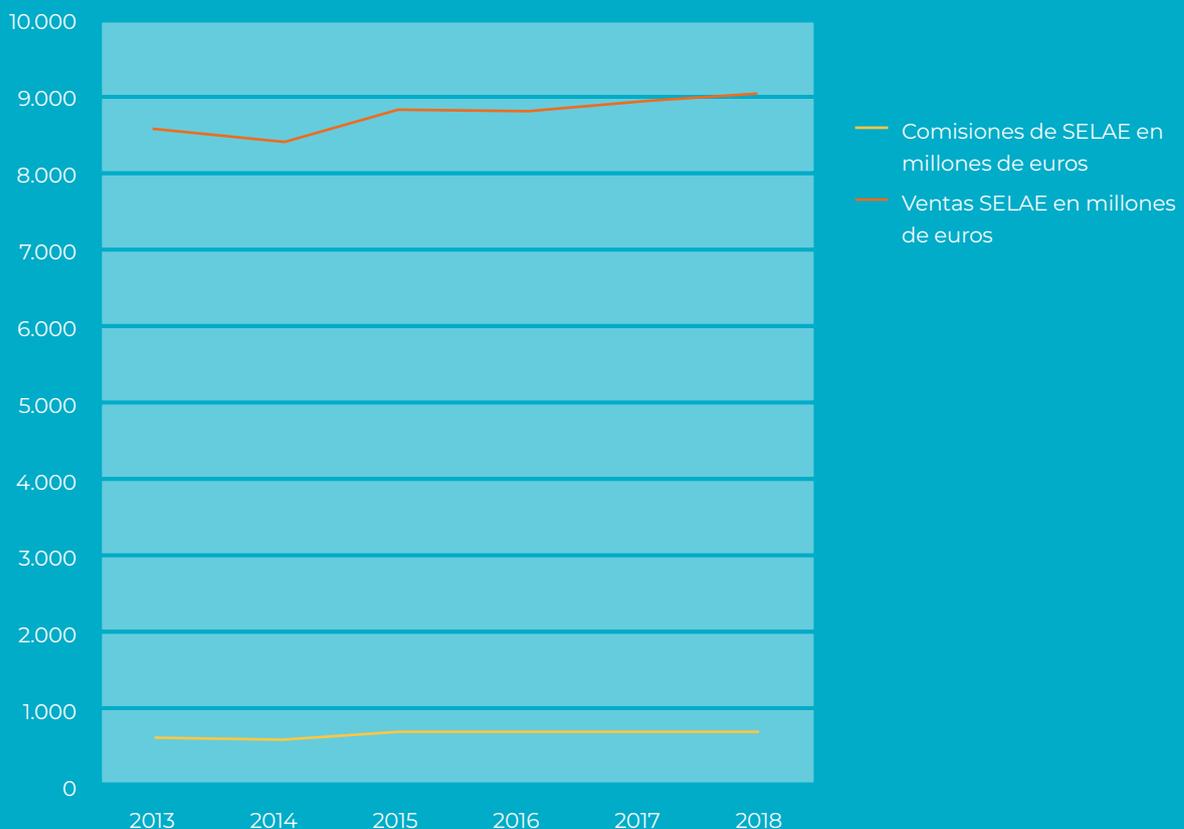
entre 2014 y 2015. Sin embargo, este fenómeno llega al extremo entre 2015 y 2016, cuando se llega a tener un comportamiento inverso.

Entre las fechas clave destaca como en 2014 la caída de ventas del 0,85% se tradujo en una caída de comisiones muy superior, del 1,17%. Esto agravó el impacto y evidenció una situación que llegó al extremo en 2016, cuando el aumento de ventas del

0,33% vino acompañado de una caída de comisiones del 0,46%.

Además, esta situación desigual no se corrige, sino que vuelve a manifestar su desconexión en 2017, cuando las ventas suben un 1,24% y las comisiones, un 0,84%, mientras que en 2018 el alza en las ventas del 0,93% tuvo un incremento de comisiones de sólo un 0,68%.

## VENTAS Y COMISIONES DE LOTERÍA NACIONAL (en millones de euros)



*Sencillez, elegancia y belleza elevada a la quinta potencia para su administración de lotería*



965 80 71 16



info@grupo-jcm.com



www.grupo-jcm.com

Pol. Ind. Bullia, C/ Desviradores, 16  
03400 Villena (Alicante) - Spain



## Las claves:

-  16 años sin actualizar el sistema de remuneración, mientras que el IPC ha subido más de un 33%
-  Cada administración de lotería vende cinco veces más que cada una de las mixtas, pero recibe una comisión inferior
-  Un 45% de las administraciones tienen grandes dificultades para continuar siendo un punto de venta exclusivo y profesional
-  El actual sistema de comisiones de SELAE lleva a las Administraciones de Lotería a sufrir una paradoja: el incremento de ventas no se ve acompañado de un incremento de ingresos por comisiones

**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° 60, 2º 28020 Madrid

Síguenos en:   

## Evaluar las ventas tras la COVID-19: Encuesta abierta a los Administradores de Loterías

Con el objetivo de defender los derechos e intereses económicos de los administradores de Loterías, ANAPAL lanzó una iniciativa el pasado mes de agosto que tiene como objetivo recopilar información real de sus asociados y evaluar las pérdidas sufridas tras la COVID-19.

Mediante dos encuestas al colectivo, ANAPAL quiere valorar la situación del sector y cuantificar el impacto económico sufrido por todas las administraciones de lotería. Tras la primera fase completada, lanzamos ahora la segunda encuesta que permitirá recoger información sobre la evolución real de las ventas de los últimos meses.

La encuesta es sencilla, fácil de rellenar y breve; solicitamos únicamente datos económicos en relación a la evolución de las ventas, lo que tan solo precisará 1 minuto de dedicación.

Si deseas participar en esta acción totalmente gratuita, aquí puedes hacerlo:



**Campaña 'socio a socio' para conocer el estado real de las administraciones y plantear a SELAE las acciones de reparación**



# Macroencuesta: Consulta a 400 loteros para conocer el estado real de sus ventas tras la COVID-19

*Desde ANAPAL solicitan a SELAE la reunión urgente de la Comisión de seguimiento económico que se creó a instancias de la Asociación, en el acuerdo de 9 de mayo de 2020, con el fin de evaluar las medidas necesarias para que las administraciones de loterías puedan afrontar la gestión del Sorteo de Navidad*

Las cifras de ventas aportadas por los loteros constatan un descenso del 15% en el total de los juegos en el periodo de junio a septiembre

Cuatro meses después de la reanudación de los juegos públicos y la vuelta a la actividad comercial, la situación de la red profesional de administradores de lotería es muy preocupante, a tenor de la evolución de las ventas de estos últimos meses y de la percepción de los propios loteros.

Preguntados recientemente por ANAPAL en una encuesta desarrollada por el Departamento de Estudios de la Asociación, los loteros arrojan unas cifras de venta 'desalentadoras' que van en la línea de la importante bajada de las ventas ya conocida: **un descenso del 15%** en el total de los juegos en este periodo (junio a septiembre) en comparación con las ventas de 2019. Además, las previsiones del Sorteo de Navidad no pueden ser más negativas según dicha encuesta.

Con estos datos aportados por los propios administradores de lotería y los datos de ventas de SELAE, se ha elaborado el **Informe de la evolución de las Ventas de Lotería Nacional-Previsión Ventas del Sorteo de Navidad 2020**, que daremos a conocer próximamente. En él se recoge un exhaustivo estudio sobre el comportamiento de los juegos y, en especial, las previsiones de ventas del Sorteo de Navidad de este año.

Principales datos recogidos en el **Informe de la evolución de las Ventas de Lotería Nacional-Previsión Ventas del Sorteo de Navidad 2020**

- **Euromillones:** bajada de un 14%
- **Lotería Nacional;** descensos del 23% en total y un 35% en los sorteos extraordinarios de 15 euros. El sorteo extraordinario contra el cáncer tuvo un descenso cercano al 40% en comparación a los sorteos de 15 euros de 2019.

- **Sorteo de Navidad:** el 82% ha tenido unas ventas por ventanilla de este sorteo entre malas y regulares respecto al mismo periodo del año pasado.
- **Ventas y reservas de colectivos:** el 70% indica que han sido malas o muy malas. Y las que se han hundido son las de la red externa de bares y vendedores ambulantes.
- **Situación laboral de las Administraciones de Loterías:** El 75% tiene entre 1 y 3 empleados en el régimen general de los cuales al menos uno está en un ERTE, lo que imposibilita poder realizar las acciones comerciales para captar a los clientes de colectivos o empresas que suponen más del 55% de las ventas de ese sorteo
- Todo esto se une al casi **20% de descenso en las ventas anuales** a causa del cierre por la pandemia.

\* Para realizar este informe se ha realizado una encuesta a 400 Administraciones de Loterías de todas las comunidades autónomas con diferentes niveles de ventas

“Con estas cifras reales de las ventas durante el período post confinamiento y la previsión de ventas del Sorteo de Navidad, podemos concluir algo que ya avisábamos: nuestra campaña más importante va a verse muy seriamente afectada por la crisis del coronavirus”, advierten desde ANAPAL.

Este informe ya ha sido entregado a SELAE y se está a la espera de una contestación por su parte. Como consecuencia de los datos obtenidos, **“solicitamos de forma urgente la reunión de la Comisión de seguimiento económico** que se creó a instancias de ANAPAL, en el acuerdo de 9 de mayo de 2020, con el fin de evaluar las medidas necesarias para proveer a las administraciones de loterías de la capacidad económica necesaria para poder afrontar la gestión del Sorteo de Navidad y las previsibles pérdidas que en la gestión de los juegos se producirá en 2020”, reclama ANAPAL.

# 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



# ‘Empujón’ a las ventas: lanzamos la campaña ‘Ilusiónate, todos ganamos’

Lanzamos la campaña ‘Ilusiónate, todos ganamos’, que pretende mover a la acción a colectivos tradicionalmente implicados en el sorteo de Navidad

A pesar de lo complicado que puede resultar este año, hay que tratar de potenciar las ventas entre los españoles de cara al Sorteo de Navidad. Las cifras de ventas y reservas de este verano han sido muy negativas y revertir esa tendencia va a depender mucho de que la sociedad española se implique y vea en este sorteo una manera de ayudar a superar esta situación que estamos viviendo todos.

“El Sorteo de Navidad, seña de identidad de los españoles y expresión de la solidaridad que nos caracteriza, es una gran oportunidad para recuperar la normalidad”, explican desde ANAPAL.

Además, la evolución de las ventas en los colectivos que tradicionalmente son el motor de las ventas para este sorteo (algo más del 50% de las mismas), hasta la fecha son muy preocupantes y no registran el volumen de años anteriores.

Y por eso ANAPAL toma la iniciativa, no permanece impasible y ha lanzado una campaña que pretende apelar a estos colectivos, personificados en los **clubes deportivos, asociaciones festivas, ONG’s** que complementan su financiación con la venta de lotería o empresas que compran y comparten décimos. La inversión se realizará en una campaña pensada para redes sociales en la que, a través de un breve pero emotivo video, se trata de motivar a estos colectivos y a la sociedad en general.

“Que participen estos colectivos como lo hacen siempre será una buena señal de que todos juntos recuperamos la ilusión”, señalan desde ANAPAL.

Queremos que la sociedad ponga en valor aquellas cosas que, pese al Coronavirus, no han cambiado, como la solidaridad que emana de nuestras gentes o las tradiciones que pasan de padres a hijos. Si de recuperar la ilusión se trata, tu lotero de siempre, el que sigue al pie del cañón, puede ayudarte. **‘Ilusiónate, todos ganamos’** es el eslogan elegido para esta acción. Te invitamos a que la veas y difundas entre tus contactos.

## El sorteo extraordinario contra el cáncer que reparte 105 millones

El presidente de la Asociación Española Contra el Cáncer (AECC), **Ramón Reyes**, y el de la Sociedad Estatal Loterías y Apuestas del Estado (SELAE), **Jesús Huerta**, presentaron el Sorteo Extraordinario de la AECC que se celebró el 12 de septiembre y repartió 105 millones de euros en premios.

Los presidentes de ambas entidades destacaron que durante la primera fase de la crisis sanitaria provocada por la Covid-19, la AECC ha ayudado a un total de 3.147 personas gracias a la colaboración de Loterías y Apuestas del Estado.

### Investigación en cáncer

SELAE y la AECC han puesto de relieve que está apoyando dos proyectos en los que lleva invertidos 2.200.000 euros. El primero de ellos, el proyecto que el doctor **Joan Seoane** ha desarrollado en el Vall d'Hebrón Instituto de Oncología, 'Estudio de los tumores cerebrales para la identificación de mejores tratamientos y desarrollo de métodos de diagnóstico molecular no invasivo'. El segundo es el proyecto 'Identificación de los mecanismos celulares responsables de la resistencia a agentes quimioterapéuticos en cáncer de cabeza y cuello' que lidera el doctor **Ángel Carracedo** en la Fundación Pública Galega de Medicina Xenómica.

En 2017 se firmó una renovación del acuerdo de colaboración entre SELAE y la AECC por 4 años en el que Loterías garantiza una aportación de 3.339.220 euros cada año (13,3 millones de euros en total) para apoyar la atención psicológica y social a pacientes y familiares y financiar proyectos de investigación.

Ambas entidades refuerzan un largo recorrido de colaboración con esta iniciativa que ayuda a casi cuatro millones de personas

Loterías garantiza una aportación de 3'3 millones de euros cada año para la investigación en cáncer



## ¿Cómo estar en facebook?

### Claves para la gestión online de tu negocio

Las redes sociales se han consolidado como uno de los principales canales no solo de comunicación, sino de ventas y posicionamiento online. En los últimos años, Facebook está apostando cada vez más por la vertiente comercial ofreciendo herramientas a empresas orientadas a mejorar sus resultados. Te ofrecemos unos consejos útiles para hacer un uso profesional de esta red.

#### Uso inadecuado del perfil personal

Aunque Facebook se concibió como una red puramente social, se ha ido profesionalizando con la creación de páginas específicas para negocios.

Un perfil personal representa a un particular, está pensado para el ocio y, por tanto, no tiene herramientas de trabajo adecuadas para publicitarse, segmentar el público, estudiar la competencia, ofrecer información directa sobre el punto de venta...

Además, si usas tu perfil personal para promocionar una actividad comercial, Facebook puede penalizarte y quedarte sin acceso. Por ello, es necesario la creación de una página de empresa para tu Administración.



#### Creación de una página de empresa...

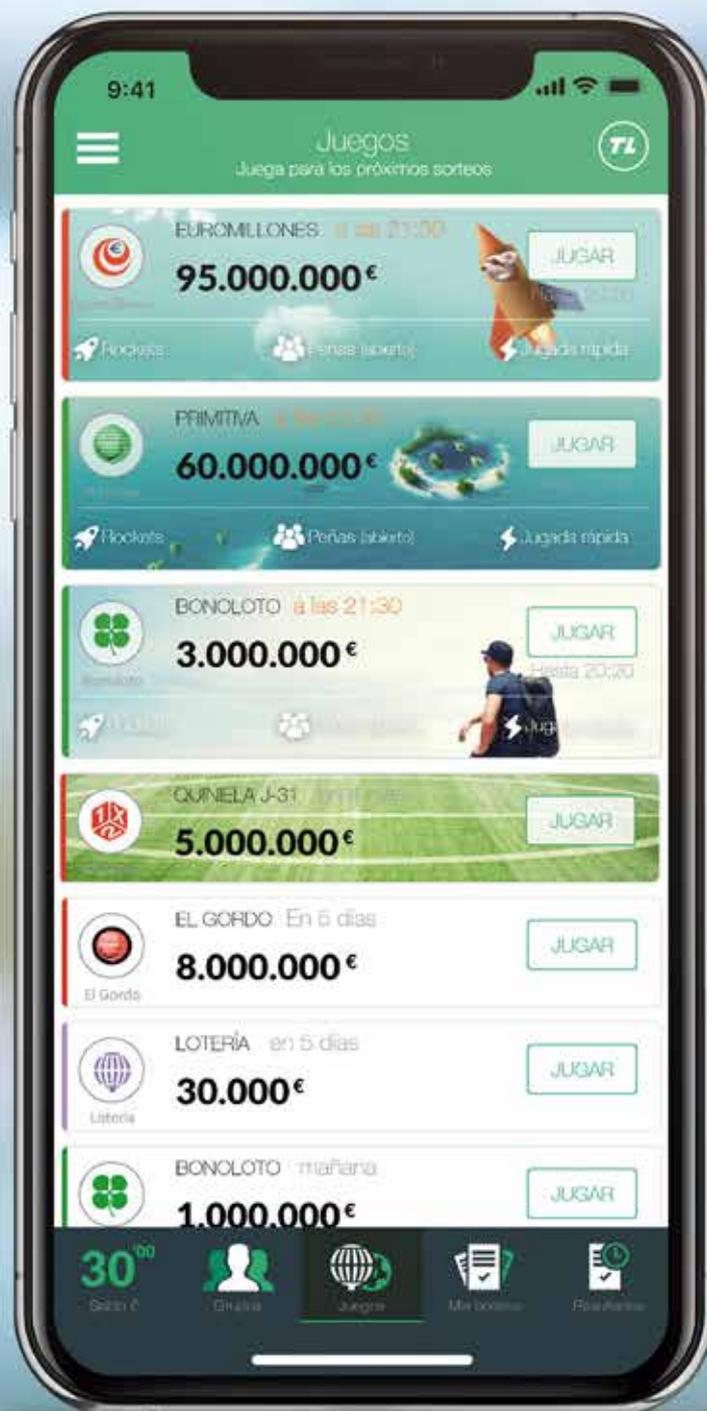
Puedes crear una página de empresa desde tu propio perfil. Ve a la parte derecha de la barra superior y despliega el menú del triángulo invertido. Allí, haz click en 'Crear página' y sigue los pasos.

Si tenías un perfil personal para tu punto de venta que has estado utilizando, también tienes la opción de convertirlo en página de empresa y así traspasar toda la información que hayas acumulado hasta el momento.

Pasos para la creación de un Facebook de empresa:

1. En tu perfil personal de Facebook, ve a la parte derecha de la barra superior y despliega el menú del triángulo invertido. Allí, haz click en 'Crear página'
2. Elige el tipo de proyecto o servicio para el que vas a crear la página
3. Rellena los datos e imagen de perfil
4. Elige el público preferido de tu página. Aquí debes marcar cuál es tu público objetivo para que Facebook le dé prioridad a la hora de mostrar tu página en el buscador.

# MULTIPLICA TUS CLIENTES CON UN SOLO CLICK



## ...Y haz buen uso de ella

Una vez lo hayas creado, no sirve con estar solamente. Es necesario ofrecer información útil y con una periodicidad frecuente, además de mantener un contacto activo con tus seguidores, para aportar valor y conseguir crear una comunidad fiel a tu punto de venta.

Programando contenido a través de plataformas como Buffer o Hootsuite y creando creatividades conseguirás un mayor impacto de tus publicaciones.

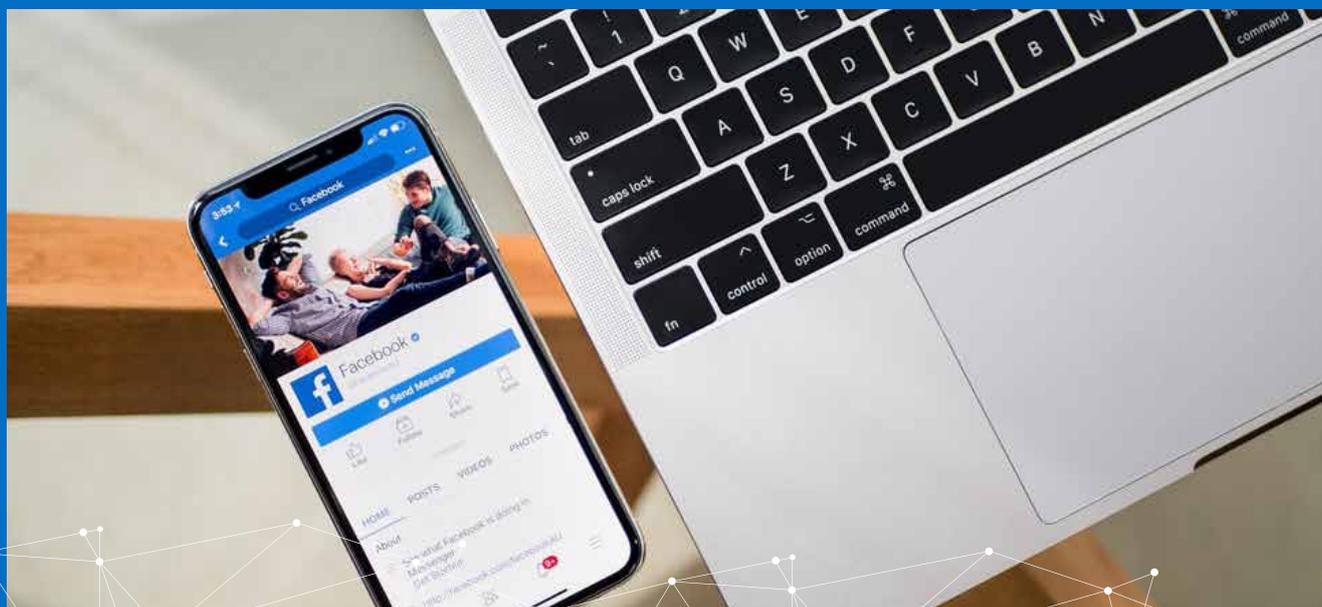
Estrategias para un buen uso de tu página:

- # Publica todas las semanas
- # Varía el tipo de contenido entre posts con enlace y posts con imagen. Normalmente un post con imagen conseguirá más alcance y un post con enlace conseguirá más clics.
- # Haz difusión en grupos del sector de los posts que publiques en tu página
- # Programa tus publicaciones
- # Genera comunidad haciendo preguntas a tus fans
- # Utiliza los anuncios de Facebook para promocionar tu página/contenido

## Los ‘clubs de Facebook’

Además de los perfiles personales y las páginas de empresa, Facebook presenta también grupos, en los que distintas personas se reúnen en torno a un interés común. La relación entre los perfiles es de “Miembros” y son análogos a los “clubes” en el mundo offline.

Para hacer *networking* entre la comunidad lotera, ANAPAL gestiona una página en Facebook donde cuelga noticias relevantes del sector y actividades de la asociación abiertas a todo el público (@anapal.loterias: <https://www.facebook.com/anapal.loterias/>). Para sus socios, la Asociación ha habilitado un grupo cerrado (<https://www.facebook.com/groups/asociadosdeanapal/>), más exclusivo, que ofrece acceso directo a cuestiones de interés para el colectivo que ayuden a gestionar mejor las Administraciones y estar actualizado del día a día del sector.





# TuLoterero



## 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.



## VENDE 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.

[tulotero.es/administraciones](http://tulotero.es/administraciones)

91 282 53 53

## Mantener abierta la administración en el post-COVID

A la preocupación de la crisis sanitaria, muy presente hoy, se suma la incertidumbre que esta crisis económica está generando en el tejido empresarial

La crisis económica está haciendo mella en el tejido empresarial español. Un elevado número de empresas, autónomos, pymes y emprendedores se enfrentan día a día a nuevos desafíos sin saber cómo actuar y qué hacer para no verse obligados a cerrar las persianas de sus negocios, algo que ya ha sucedido a numerosos administradores de lotería.

Algunas administraciones como la nº 1 de Santoña, regentada por **Francisco Gómez García**, pudo planificar la vuelta a la actividad mediante el establecimiento de dos turnos de trabajo. Con dos equipos diferenciados, uno trabaja por la mañana y otro por la tarde. “Hemos podido organizarlo así, con dos turnos que no se han encontrado en ningún momento, ni siquiera en la calle. Así, si alguno de los trabajadores tuviera que entrar en cuarentena, el otro puede seguir atendiendo”, señala Francisco.

“De hecho, nos ha pasado. Una trabajadora tuvo que quedarse en casa pero pudimos seguir con el negocio abierto, doblando las horas de trabajo y a base de mucho esfuerzo”, explica el lotero de Santoña.

Y, por supuesto, “no vale para familiares y solo es aplicable a las administraciones que cuentan con varios trabajadores, ya que aquellas que sólo tienen a una persona atendiendo no pueden turnarse, lógicamente”, indica el lotero de Santoña, localidad que ha vivido un confinamiento recientemente para locales de hostelería y restauración.

### Apostar por la omnicanalidad

En la sociedad actual, cada vez más digitalizada, la oferta es cada vez más amplia y variada: los clientes se han vuelto más exigentes y se han convertido en usuarios omnicanal. Por tanto, ya no existen entornos online y off-line, sino que coexisten, se integran e interaccionan entre ellos. Por ello, será necesario hacer uso de diferentes canales para poder llegar al conjunto de clientes y así poder incrementar las ventas. Si el negocio es una pequeña administración con pocos recursos económicos, lo mejor es avanzar a pequeños pasos. Ver en qué situación se encuentra la empresa, si está bien posicionada en Google, si se cuenta con venta online o una plataforma de pago... Por poner algún ejemplo, las empresas de ‘delivery’ crecieron con el confinamiento un 40%.

### Espacios de confianza

El establecimiento ha de aportar seguridad al cliente, que perciban que es un espacio de confianza. Especialmente en nuestros negocios, provistos de mamparas de seguridad, esto se cumple, no obstante, los protocolos de seguridad han de seguirse a rajatabla.



## “Es lamentable tener a tu red profesional mal remunerada, sin actualizaciones ni incentivos”

Entrevistamos a Carlos Martínez, de “A Casa da Sorte”, la Administración de Loterías nº 14 de Vigo (Pontevedra), quien nos habla de mejoras en los juegos, el futuro del colectivo y la necesidad de que SELAE ‘mueva ficha’ de una vez por todas.

### Provienes de una saga de loteros, ¿no? Cuéntanos, ¿cuándo comenzaste como propietario de una administración de lotería?

Si, desde mi abuelo, mi padre y ahora yo... Nací en una familia con sellado de apuestas mutuas, viví entre sellos que se pegaban en los boletos triples de Quiniela para validarlos -y si pegabas dos había que separarlos o buscarlos en la papelería-. Me acuerdo de jugar con los tacos de los sellos a pescarlos con un clip mientras mi abuelo enseñaba los tejemanejes del oficio a mi padre. En la década de los 80, mi padre obtuvo por concurso la administración nº14, la cual, hasta el día de hoy, intentamos mantener al pie del cañón, aunque con más dificultades cada año que pasa. En total, llevo al frente de la Administración unos 23 años.

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

Aquí, veo dos partes; una optimista, ya que en estos momentos tenemos la red más profesional, conectada, y competente del mundo, con mayor rentabilidad y menor coste del mercado. Y aquí, la pesimista: está a punto de colapsar por sus deficientes y rudimentarios sistemas de comisiones que, sin actualizar, llevarán a la mitad del colectivo a convertirse en mixtos o a desaparecer.

### ¿Y el futuro de nuestro colectivo?

Está en la mano de nuestros gestores de SELAE, del ministro de Hacienda, de la subdirección de patrimonio, etc. Si quieren cambiar el modelo de red básica y complementaria para tener menor rentabilidad por puntos de venta, repartirá excesivamente el pastel y bajarán los ingresos -por lo que solo los grandes sobrevivirán- y las recaudaciones al tesoro diezmadadas. O por el contrario, a alguien se le ocurrirá hacer un SELAE del siglo XXI: una dirección profesional, no política, con continuidad en el tiempo, que considere a la red básica la parte más importante de su proceso productivo, ya que

“Tenemos la red más profesional, conectada y competente del mundo, pero está a punto de colapsar por sus deficientes sistemas de comisiones, que llevarán a la mitad del colectivo a convertirse en mixtos o a desaparecer”

“ANAPAL representa la única voz que SELAE tiene que oír: le guste o no, somos su red principal. O quieren escucharnos, hacernos caso, o mal gestores serán”

les aporta el 80% de su beneficio; un marketing y publicidad para el público objetivo de nuestros juegos, adaptado a cada franja de edad y medio; juegos nuevos, eliminar juegos absurdos que no obtienen beneficio y mil cosas más...

### ¿Por qué crees que la gente mantiene la confianza en las Administraciones de Lotería?

Por las decisiones de SELAE no es. Ni tampoco por sus presidentes, ni directores, ni delegaciones comerciales. Debe de ser por los que estamos día tras día dando la cara y las explicaciones que otros deberían dar a veces, o por los años de ventanilla, que nos dan esa capacidad de alegrarnos cuando le damos un premio por pequeño que sea, a cualquier cliente, que es como un familiar, un amigo, algo más que usuario...

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

Cada persona es un mundo, no me atrevo a decir que haya unos hábitos según la zona. Imagino que, según preguntes, una persona de más de 60 años jugará a la lotería más fácilmente que una de 25, que es más de euromillones o de app. La gente joven es la que está más dispuesta a jugar online, pero SELAE se ha dormido al respecto y ya se perdió el tren de las apuestas cotizadas. Nosotros intentamos aprovechar todos los canales de venta disponibles, aunque SELAE no aporte nunca ninguna herramienta útil al respecto o novedosa para vender en el mundo online.

### ¿Has dado algún premio importante?

2,5 millones de euros, primera categoría de la Primitiva y segundos premios de la lotería en 8 ocasiones. Realmente lo que me gusta es dar muchos premios de menor cuantía... No solucionan la vida de nadie, cierto, pero cuando das 3.000



euros a una persona currante, ves cómo le brillan los ojos de felicidad, que se dará una alegría y seguirá jugando con ilusión de repetir pronto.

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

Lo he hecho por primera vez este año para ayudar a compañeros que tenían necesidades que no han sido satisfechas por distribución y ventas, algo increíble viendo la oferta de números y terminaciones por terminal. Veo un sistema caro, inseguro... y fácil de solucionar si SELAE hace sus deberes bien, que serían atender todas y cada una de las solicitudes de las loterías antes de poner números en los terminales.

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

En casi todos. Los cambios de la Primitiva con el Joker y poner el reintegro son positivos, pero ¿por qué no poder jugar al Joker solo? Ha merecido la pena no dar el bote a quien acierte los 6 números sin el reintegro, ¿por qué no llevan lo aplicado de unos a otros, si los cambios aumentan la recaudación o el número de boletos? La Lotería debe volver a ser lotería popular: muchos premios pequeños, como el reparto de premios del sorteo del 8 de agosto, en el que nadie juega para no volver a trabajar, juegan para divertirse y ganar un pellizquito, una alegría.

Las Hípicas, el Lototurf, Quinigol...realmente compensan como juegos, si no es así, que no ocupen espacio de juego, ya que si hay mucha oferta de juego se dispersa el gasto y el entusiasmo.

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

Porque SELAE debe tener enfrente a quien está delante del público; su opinión de despachos está desfasada y en la mayoría de los casos, obsoleta. ANAPAL representa la única voz que SELAE tiene que oír, le guste o no, somos su red principal. O quieren escucharnos, hacernos caso, o malos gestores serán. Me siento afortunado de pertenecer a una gran familia que solo vela por los intereses de la mayoría de los loteros, grandes y pequeños, y siempre está ahí para cuando surgen los problemas.

### **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 de vergüenza tener una empresa con una red de profesionales, autónomos en su mayoría, mal remunerada, sin actualizaciones periódicas y sin incentivos. Es como si Mercadona mantiene el sueldo a todos sus empleados hasta dentro de 16 años, pero además ahora tendrán que comprar los uni-





Lola Rodríguez y Carlos Martínez

formes y hacer las etiquetas en casa, con su ordenador...y no pasa nada. No lo entiendo, SELAE es la única empresa que conozco que no valora a su personal, ni a su red ni remunera mejor.

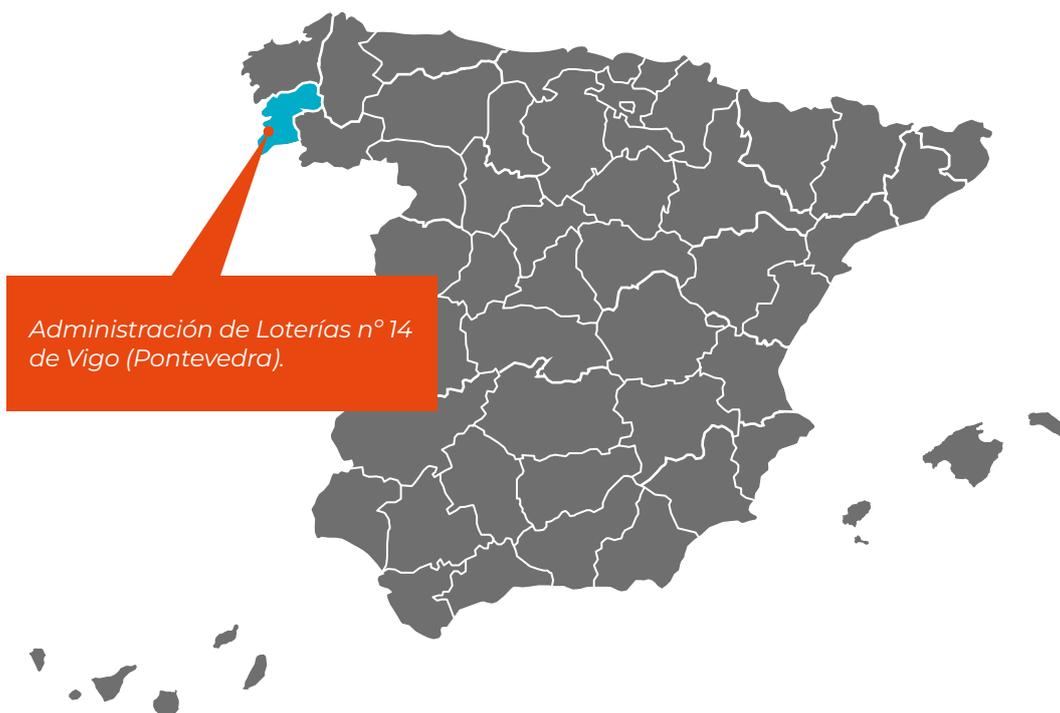
Imagino que se van haciendo a la idea de ir desapareciendo de las principales calles de las ciudades, si la remuneración no compensa. Por ejemplo, la Lotería de Navidad al 4% es algo inaudito. ¿Es que es más fácil de vender? ¿Tiene menos gasto? ¿Si doy muchos premios es malo para mí? ¿Por qué me paga menos si pago muchos premios? Incongruencias de una empresa mal gestionada y asesorada.

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

Le preguntaría: ¿Realmente para qué es usted presidente de SELAE? ¿Qué va a aportar cada año con sus conocimientos a esta empresa que perdure tras su marcha? Por sus emolumentos, ¿no cree que debería usted ser mucho más profesional y aportar algo más concreto a esta casa, que beneficie a su red de ventas, o todavía se mira al ombligo si suben las ventas porque cree que es fruto de su presidencia en vez del conjunto de la red?

### ¿Tu deseo para lo que queda de 2020?

Que podamos trabajar, que podamos recuperarnos de este golpe económico que nos ha provocado el cierre por la crisis de la COVID y que SELAE, por una vez, mueva nueva ficha. Pero algo ilusionante, permanente, regulado, progresivo, con futuro y actualizado que ponga a cada uno en su sitio a dar lo mejor de sí mismo, para que entre todos se venda más y todos ganemos más.





# Vende tus Juegos Activos — EN INTERNET —

**tiendaloto plus**  
— Tu Plataforma de Venta de Lotería Online —



Ahora tu web **TiendaLoto Plus** incluye una nueva **sección exclusiva** para que tus clientes puedan jugar a todos los **Juegos Activos**.

¡Y además, dispones de **una app Android** para **recibir jugadas de tus clientes** las 24 horas del día y **estén donde estén!**

**SOLO**  
**399€**  
**al año**  
(IVA no incl.)

**ASG**  
**LOTERIAS**

pedidos@asg.es  
www.asg.tienda  
915 71 68 90

## Abonos de Navidad, Reyes y especiales

Esta es una petición tan antigua que ya da hasta vergüenza recordarla, pero la traigo a colación a lo tantas veces dicho por los jefes de SELAE, de que era muy complejo y que no había ni recursos ni personal para realizarlo.

Pero vemos con asombro que sí hay recursos para montar un 'sarao' tecnológico como el Bizum.

“No es que esté en contra del Bizum y de otros avances, pero para cuatro peticiones históricas que tenemos, oiga, ni una”

No es que esté en contra del Bizum y de otros avances, pero para cuatro peticiones históricas que tenemos, oiga, ni una. Vamos, que no es tan difícil ver las peticiones de números especiales que todos los años -son casi los mismos- y dejar solventado este asunto de una santa vez. Y repito, para esto no hay recursos o no se quieren poner.

Todos los años el colectivo lotero se ve como “puta por rastrojo” viendo donde se han ido sus números, mendigando en redes sociales, cambiando o comprando los que el cliente pide, y así juntarlos para poder cumplir con el cliente, o viendo con desesperación que están en el terminal o en la web y ya no puedes hacer nada. En definitiva, un horror comercial que, casualmente, solo nos trae gastos y riesgos a nosotros en los envíos, pues SELAE la vende o vendía, si no es de una manera de otra, aunque también suele pasar que el cliente o el lotero de turno manden todo a freír monas, pues de todo se harta uno, que también sucede.

“como no se tomen decisiones y se pongan recursos para favorecer la venta, la Lotería Nacional será un juego residual”

No sé lo que costará entender que un número (abonado) se vende entre los clientes de muchos años jugando al mismo y se trasmite generación por generación y no digo nada el crear uno nuevo, los sudores que lleva, y que se vende en ese sitio concreto y a esa asociación, que no quieren otro, ni parecido. Y que si se lo servimos en el del Niño pues también lo juegan, si no pues no juegan, salvo que tengan la suerte de que les toque en el sorteo que vendieron, es así de simple. Pasa también en sorteos extraordinarios como el de San Valentín, Verano, Cáncer o Cruz Roja.

Hasta ahora no ha habido ni ganas ni recursos. Se dijo en su día que en el primer año habría un 30% más de incidencias, el segundo sobre 10% y en el tercer año inapreciables. También habrá casos imposibles, creo que si se ponen recursos y ganas este tema se puede solventar satisfactoriamente para todos, y aunque sabemos que no es fácil, es vital para el futuro de la Lotería.

No quiero dejar en el olvido el asunto del fraccionado de la lotería, que es tan antiguo como lo de los números especiales, otro asunto que duerme el sueño de los justos, y si sirve de orientación, que pregunten cuántas asociaciones solicitan en Navidad la venta fraccionada oficial, y eso es solo una pequeña parte de lo que se fracciona.

En definitiva, como no se tomen decisiones y se pongan recursos para favorecer la venta, -y pronto, porque que cuando los vayan a poner ya no servirán para nada-, pues la Lotería Nacional será un juego residual como la Quiniela, que al paso que vamos la podemos superar en inoperancia recaudatoria.

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

## ¡Saludos loter@s!

Un número más y seguimos trabajando por y para vosotr@s. Desde nuestro último número, en gestión, hemos estado trabajando y apoyando a la junta directiva en varias tareas tales como: confección y pruebas sobre formularios para encuestas varias, contabilidad, atención al asociado, control de altas y bajas y acceso al Facebook de asociados, control de cuotas e impagados, concreción y apoyo a nuestra revista, revisión de condiciones y pólizas bancarias y muchas otras.

Otra de las tareas que nos ha ocupado parte de nuestro tiempo ha sido la organización de nuestra asamblea nacional que, debido a la situación sanitaria actual, nos hemos visto obligados a aplazar. La celebración de la asamblea anual es la cita en la que podemos debatir y comentar todo lo relacionado con nuestro sector, por ello, sentimos mucho haber tomado esa decisión de aplazarla, pero es la mejor para la seguridad de todos.

La organización de un evento de estas características conlleva como sabéis trabajo de coordinación, búsqueda, documentación, publicidad y difusión. En este caso todo pospuesto hasta nueva orden, os mantendremos informados si hay novedades.

En cualquier caso, os recuerdo que la sede es el punto de encuentro para cualquier duda, inquietud o incidencia que tengáis. Estamos todos los días a vuestra disposi-

ción para acompañaros en el quehacer diario y para que cualquier cosa que os interese la compartáis con nosotros y con todos los compañeros, al igual que os recuerdo el funcionamiento y el estado activo y diario de nuestra página de Facebook para asociados.

Por otro lado, seguimos inmersos en la búsqueda de acuerdos con empresas que nos faciliten y economicen el día a día. Estad atentos a nuestras redes, a nuestra web y a nuestras newsletters porque en breve os informaremos de novedades que os pueden interesar y mucho.

Sin más, me despido hasta nuestro siguiente número, deseando de corazón salud para vosotros y todos los vuestros.

Os dejo con una frase de unidad, tan clara como peculiar: "Cuando las arañas tejen juntas, pueden atrapar hasta un león"

Saludos

**Verónica Morón**  
gestion@anapal.es



 **anapal**



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

# RECUERDA, YA HAY LOTERÍA DE NAVIDAD



## ¿Y SI CAE EN TU LUGAR DE VACACIONES?



 **LOTERÍA  
NACIONAL**

JUEGA CON RESPONSABILIDAD



 **LOTERÍAS  
Y APUESTAS DEL ESTADO**

## “Es imprescindible que el colectivo de loteros esté unido”

El Boletín entrevista a M<sup>a</sup> Eugenia Puertas Palacín, de la junta de ANAPAL Zaragoza y responsable de la Administración n<sup>o</sup> 57 de esta ciudad. Descubrimos las inquietudes de esta lotera tras 15 años de profesión al frente de su administración.

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

Llevo 15 años como titular, desde abril de 2005. Pero lo cierto es que he vivido esta profesión durante toda mi vida ya que es un negocio familiar con más de 50 años de antigüedad.

### ¿Cómo te llegó el gusto por la Lotería?

Desde mis primeros recuerdos de infancia eran en el despacho con mi madre. La administración ha sido parte de nuestra familia, mi padre siempre dice que es otro hijo.

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

Entrega y dedicación a mis clientes.

### ¿Y lo peor de tu oficio?

No poder disfrutar las navidades con mis hijos, sobre todo cuando han sido pequeños. Cuando recibo la Lotería de Navidad, mis hijos ya son conscientes de que no tienen mamá hasta el 15 de enero.

### ¿Crees que sois bien valorados por la sociedad?

Socialmente somos un gremio bien valorado por lo general, aunque existe la creencia equivocada de que ganamos mucho dinero con poco esfuerzo. Obviamente mucha gente desconoce la grandísima responsabilidad y la cantidad de horas de trabajo incluso en festivos o en fechas tan señaladas como las navidades.

### Has repartido algún premio importante. ¿Qué recuerdas de ese día?

El primer premio de 6 aciertos de Primitiva que tocó en Zaragoza lo repartió mi madre. Yo era una niña, pero me acuerdo perfectamente de la alegría que había en casa. Luego fue un tercero de El Sorteo de El Niño en

un pueblo. Fue una alegría muy grande y en ese pueblo siempre me lo recuerdan.

A los pocos días de fallecer mi madre, la antigua titular, repartimos un segundo de la Lotería Nacional del sábado. Me hizo mucha ilusión porque sé que detrás de ese premio estaba mi madre.

“Somos un gremio bien valorado, pero existe la creencia equivocada de que ganamos mucho dinero con poco esfuerzo”

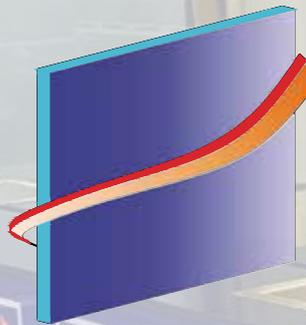


M<sup>a</sup>Eugenia Puertas y su hija

### ¿Has llorado alguna vez en tu Administración?

Sí, he llorado muchas veces porque, aunque esta profesión te da alegrías, también tiene muchos sinsabores y muchas preocupaciones y responsabilidades. En esos momentos de bajón es cuando llorar me sirve para desahogarme y volver de nuevo a ponerme al frente del cañón.

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

**SILESTONE**  
by COSENTINO



**manusa**  
Puertas automáticas



**FERRIMAX**

C/ Metalúrgicos, 2  
02640 Almansa (ALBACETE)

Delegación comercial Andalucía

✉ [www.imagen-ica.es](http://www.imagen-ica.es)

✉ email: [info@imagen-ica.es](mailto:info@imagen-ica.es)

🏠 967 343 500

📞 652 808 394

📞 628 124 852

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

## ¿Cómo es tu relación con los clientes?

Fenomenal. Mi punto de venta está en un barrio que es como un pueblo, todos nos conocemos y sabemos de nuestra vida. Los clientes que tengo fuera de la ventanilla al final se han convertido en amigos. Son muchos años semana tras semana, Navidad tras Navidad y da mucho de sí. Me gusta mirar a mis clientes y resolverles en la medida de lo posible todas sus dudas y peticiones.

## ¿La crisis sanitaria vivida va a cambiar la relación del cliente y su lotero?

Quizá un poco, ahora es muy complicado hablar y relacionarte como lo hacíamos antes. Al obstáculo del cristal tenemos que añadirle la dificultad de no oírlos bien ni ver sus gestos con la mascarilla. Además, la gente sella sus apuestas y se marcha rápido, no se quedan como antes. Espero que esta situación termine pronto.

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

Tengo una muy buena. Tengo un cliente que juega bastante y alguna vez pierde los boletos y siempre que los pierde es cuando le tocan casualmente las de 5 aciertos. Además, te lo dice, que se lo cree y todo... Por supuesto yo le sigo el juego. Hay que mimar al cliente.

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

Maravillosa. La verdad que me llevo muy bien con todos, son gente muy maja y simpática. Es cierto que con mi compañero Pedro de Zaragoza es con el que mejor, además de compañeros llevamos muchos años de amistad.

Desde el año pasado ANAPAL está desarrollándolos Diálogos 4.0, una gira por toda España para acercarse a los profesionales del sector y escuchar sus demandas. Bilbao, Zaragoza, Sevilla, Valencia, Barcelona, Málaga, Santiago, Madrid... ¿Crees que la iniciativa ha servido para abrir la sociedad a todo el colectivo?

Ha sido una gran iniciativa por parte de ANAPAL. Hemos cruzado opiniones e inquietudes y nos hemos

relacionado con nuestros compañeros que pienso que es muy importante.

## ¿Por qué te has sumado a ANAPAL?

Porque es imprescindible que el colectivo de loteros esté unido. Así lo han entendido muchos compañeros y entre todos se ha conseguido tener representatividad ante SELAE gracias a ser la asociación mayoritaria.

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

El reto más difícil para el colectivo es que Loterías entienda y atienda los requerimientos de su red de ventas para el buen funcionamiento de todos. Vamos, que juegue en nuestro mismo equipo.

## ¿Y tú deseo para el futuro próximo?

Dar el Gordo de Navidad en un número abonado completo y poder hacer realidad las ilusiones de tanta gente muy allegada a mí.

**“El reto más difícil es que Loterías entienda y atienda los requerimientos de su red de ventas”**



M<sup>a</sup>Eugenia en su administración



# 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!

OFERTA  
2020

### 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.

**PIDA PRESUPUESTO  
SIN COMPROMISO**

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

+ info

☎ 609 64 42 81 / 968 60 20 70

📍 Avd. José Pujante, 23, Beniel (Murcia)

✉ [gestion@fundacons.com](mailto:gestion@fundacons.com)

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 (atracó) 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

## anapal te asesora

Los servicios jurídicos de ANAPAL 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

# 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:



## La Asamblea ordinaria de ANAPAL, aplazada

Te informamos que tanto la reunión de Junta Directiva que se iba a celebrar el día 12 de septiembre de 2020 como la Asamblea Ordinaria que estaba prevista para el día 13 de septiembre, fueron aplazadas por motivos sanitarios y ante la imposibilidad de poder garantizar la seguridad a todos los asistentes.

Además, el Intercambio de Lotería de Navidad que estaba programado para esas fechas quedó asimismo suspendido. Lamentamos las molestias que esta decisión pudo ocasionar a nuestros asociados, pero entendemos que es un ejercicio de responsabilidad evitar cualquier situación en la que se puedan producir consecuencias no deseadas. Cuando la situación sanitaria se normalice, informaremos oportunamente de la fecha de celebración.



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)

*El buen diseño consigue en convertir  
sueños en realidad*



JOSE CERDÁN MILAN S.L.

965 80 71 16



info@grupo-jcm.com

www.grupo-jcm.com



Pol. Ind. Buñillo, C/ Desviradores, 16  
03400 Villena (Alicante) - Spain

BOTES	
3.000 (180)	397
24.500 (000h)	39
1.570.000h	20
5.000h	28
17.000 (000h)	24
6.000 (000h)	88
2.000 (000h)	54
350 (000h)	34



## Nuestras asociaciones

**Presidente Alicante**  
*Manuel Soto Terrés*

**Presidente Cataluña**  
*Hermogenes Montalvo Aguilera*

**Representante Cáceres**  
*M<sup>a</sup> Andrea Pascual Montes*

**Presidente Ciudad Real**  
*J. Vicente González Rodríguez*

**Presidente Madrid**  
*José Luís Sanchez Puente*

**Presidenta Murcia**  
*Fuensanta Aupi Vicente*

**Representante Galicia**  
*Jorge Anta Fernández*

**Presidente Valencia y Castellón**  
*Salvador Malonda Vidal*

**Presidente Zaragoza**  
*Pedro Catalán García*

**Representante Toledo**  
*Ricardo Ruiz Bermúdez*

**Representante Cataluña**  
*Bartomeu Creus Navarro*

**Representante Valladolid**  
*Luis Vázquez de Prada*

**Representante Asturias**  
*Borja Muñiz Urteaga*

**Representante Andalucía**  
*Jose Gabriel López Carreño*





Soluciones avanzadas para la gestión  
de puntos de venta SELAE



# vende más. y vende más fácil.

Todo lo que necesitas para tu administración

La **gestión de tu administración** y de tus **ventas online**  
desde un sólo programa



- Control diario de las cajas.
- **Conexión con SELAE.**
- Lotería Nacional en resguardos.
- Gestión de **SMS** masivos.
- Gestión de reservas y abonados. Lotería Nacional, Juegos Activos Peñas; reservas automáticas y seguimiento de saldos.
- **Conexión con web** de venta online.
- Gestión de reservas y abonados
- Gestiona y vende Lotería y Juegos activos **desde cualquier lugar**
- Fichaje de empleados
- **...y ¡mucho más!**

Ahora **tu web de venta online** más cerca que nunca  
**PREGÚNTANOS POR NUESTROS PLANES Y ELIGE EL TUYO!**  
Comienza con el plan básico y añade funcionalidades según tus necesidades.

# GRACIAS

## La Voz del Lotero

Carlos Martínez  
*Lotero de Vigo*

## La Voz de la Experiencia

José Luis Sánchez Puente

## Las Caras de ANAPAL

Verónica Morón

## En Primera Persona

M<sup>a</sup>Eugenia Puertas  
*Junta de ANAPAL Zaragoza*

## Opiniones

Francisco Gómez García  
*Lotero de Santoña*

## Josep Manuel Iborra

*Lotero de Valencia*

## Borja Pinilla

*Lotero de Ciudad Real*

## Agustín Pérez

*Lotero de Zafra*

## Javier Tudela

*Lotero de Xàtiva*



## Anunciantes

**GADMIN**

*Página 2*

**TRASLOT**

*Página 14*

**HEDILLA**

*Página 31*

**BBVA**

*Páginas 38 y 39*

**AXA**

*Página 4*

**MAESPA**

*Página 17*

**SELAE**

*Página 33*

**ICORMA**

*Páginas 41 y 48*

**TÍLDE**

*Página 9*

**TULOTERO**

*Páginas 21 Y 23*

**ICA**

*Página 35*

**INFOLOT**

*Página 45*

**JCM**

*Páginas 13 y 43*

**ASG**

*Página 29*

**FUNDACONS**

*Página 37*

*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](#)