



## Ilusión e incertidumbre ante el Sorteo de Navidad

### Actualidad Lotera

Necesidad de un  
Plan Económico  
de Ayudas

### Actualidad Lotera

El "Gordo" al  
detalle

### Opinión

Cartas a SELAE de  
los loteros

# gadmin®

LA SOLUCIÓN PARA VENDER  
LOTERÍAS Y APUESTAS DEL ESTADO POR INTERNET

APP  
DISPONIBLE

LOGOTIPO ADMINISTRACIÓN

JUGAR TODOS LOS BOTES DE LA SEMANA **110,93** MILLONES POR 7,90€

EuroMillions <b>86</b> MILLONES	La Primitiva <b>15,7</b> MILLONES	Bonoloto <b>800.000</b> €
El Gordo <b>8,4</b> MILLONES	La Quiniela SIN BOTE	El Quinigol <b>33.000</b> €
Lotería Nacional <b>300.000</b> €	Lotería Navidad <b>4</b> MILLONES	Lotería Niño <b>2</b> MILLONES
LOTERÍA EMPRESAS	JUGAR EN PERA	QUINIELA INTEL Una nueva forma de jugar

MI CUENTA RESULTADOS 000,00 € MIS APUESTAS

## PREPÁRATE YA CON LA MEJOR PLATAFORMA DE VENTA ONLINE

### Porque todos van a querer jugar contigo



Sin comisión  
sobre tus ventas



Tus propios  
clientes



Sin costes  
de renovación

Descubre mucho más en

# www.gadmin.es

No olvides consultar nuestra **OFERTA EXCLUSIVA** para socios de ANAPAL

# ÍNDICE

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

**PÁG. 6**  
Actualidad lotera

**PÁG. 22**  
Gestión Profesional

**PÁG. 24**  
Opinión

**PÁG. 26**  
La voz del lotero

**PÁG. 32**  
La voz de la experiencia

**PÁG. 34**  
Las caras de ANAPAL

**PÁG. 36**  
En primera persona

**PÁG. 40**  
Gestión Profesional  
*Luis Vázquez de Prada*

**PÁG. 42**  
Servicios Jurídicos

**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

# TÍLDE SOFTWARE

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

**PRUÉBALO GRATIS**



## EL PROGRAMA QUE NECESITA TU ADMINISTRACIÓN

- **Gestión completa** de todas tus operaciones.
- **WEB** personalizada para la venta **ONLINE**.
- Conexión directa con **SELAE**. Comunica todas las operaciones y ahorra tiempo con **TÍLDE**.
- Gestión de Peñas y Participaciones de **LN** y Juegos Activos.
- Reservas de abonados de Lotería y Juegos Activos.
- Arqueos de caja diarios y semanales.
- Consignación automática, control de deudas, sellado de lotería, informes de ventas y mucho más.

## MARCA LA DIFERENCIA

- **Trabaja cómodamente desde casa**, controla tu administración allá donde estés.
- **Asistente telefónico** de pedidos de Lotería, deja que nuestro programa atienda el teléfono por tí.
- Marketing personalizado, diseño gráfico y todo tipo de publicidad para tu administración.

SOCIOS  
ANAPAL  
**50%**  
DESCUENTO  
PRIMER AÑO



¿Aún no nos compras el papel para tus participaciones?

📞 951 139 600

✉ info@loteriatilde.es

🌐 loteriatilde.es

### Año difícil e intenso

Con este número de nuestro Boletín cerramos el que puede haber sido el año más duro que recordamos. Tal vez más que los que sufrimos en la crisis entre 2008 y 2014, sobre todo por lo inesperado y por el impacto que ha tenido en el día a día que vivimos.

En la primera oleada de la pandemia, vivimos los momentos más difíciles de esta crisis y se produjo la paralización de la comercialización de nuestra actividad. Fue entonces cuando trabajamos en dos líneas de actuación; por una parte ante SELAE transmitiendo nuestras propuestas para que el impacto de la crisis fuera el menor posible, presentando iniciativas tanto para la gestión de la crisis como en la posterior etapa de reinicio de la actividad. Por otra parte, llevamos a cabo una **labor de información y acompañamiento al colectivo** en general y nuestros asociados en particular, acciones estas de las que nos sentimos especialmente satisfechos. **También fuimos solidarios y contribuimos económicamente, dentro de nuestras posibilidades, a la investigación contra el COVID19 con una donación al CSIC.**

Una vez reiniciada la comercialización, llevamos a cabo un seguimiento económico de nuestra actividad, con la elaboración de encuestas e informes económicos que nos ayudarán a **defender nuestras posturas ante el operador** en las reuniones de la Comisión de Seguimiento económico que se comprometió a crear en el protocolo de inicio de la actividad.

En la segunda oleada hemos realizado una labor más local, interesándose por los **diferentes cierres que se producían en distintas Comunidades Autónomas** y trabajando por que la afectación en este caso en las Administraciones de los centros comerciales fuera la menor posible.

Con la intención de reactivar la venta de la Lotería de Navidad pusimos en marcha en redes sociales la **campana "Ilusiónate, todos ganamos"** y mediante nuestras notas de prensa hicimos llegar a todos los medios de comunicación nuestra preocupación por la evolución de las ventas de este sorteo, además de informar de nuestras reivindicaciones económicas sobre nuestro sistema de comisiones. Nunca antes habíamos obtenido una repercusión mediática como la obtenida en este último trimestre.

Hemos trabajado durante todo el año en reforzar los servicios que ofrecemos como asociación profesional, reforzando nuestros servicios jurídicos y creando un servicio de atención informática al asociado. Además, **hemos firmado convenios con diferentes empresas que en adelante darán un valor añadido a ser asociado;** especialmente relevante el firmado con MAPFRE con ventajas en sus productos y la creación de cursos de formación que nos ayudarán a afrontar el futuro con mejores armas comerciales.

Finalmente, en la reunión de la Comisión de Seguimiento se nos informó de una próxima reunión de la Dirección de SELAE con la Dirección General de Patrimonio. En esta reunión se tratarán aspectos económicos relacionados con el juego público, así como la evolución de las ventas y los incentivos que percibe la Red de ventas. **Desde ANAPAL hemos solicitado formalmente a la Dirección General de Patrimonio asistir a esa reunión para exponer nuestro punto de vista** en este tema fundamental para nosotros.

No queremos finalizar este editorial sin tener un recuerdo para aquellos compañeros que hayan sufrido directamente la enfermedad o sus seres queridos; también para aquellos que en especial en la segunda oleada, han tenido que permanecer cerrados en determinados momentos y que han visto aún más agravada su situación económica. Solo nos queda desearos felices navidades y mucha suerte en 2021.

#### Josep Manuel Iborra Chiquillo

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



# El Sorteo de Navidad y la Red de Ventas, en el punto de mira

La red de ventas profesional de SELAE está expectante ante el próximo sorteo de Navidad, que supone alrededor del 40% de sus ventas anuales. Las previsiones no son halagüeñas, aunque la Sociedad Estatal de Loterías y Apuestas (SELAE) seguirá siendo la 'mina de oro' del Ministerio de Hacienda.



**E**l anteproyecto de Presupuestos Generales del Estado (PGE) de 2021 que presentó el Gobierno en noviembre muestra un desplome del negocio de las grandes empresas estatales, llevando a la gran mayoría a números rojos, mientras que Loterías y Apuestas del Estado sufrirá un menor castigo y se convertirá en su única gran empresa rentable.

En 2019 las ventas crecieron un 2,85% con respecto al 2018, y se alcanzó cifra de 9.256,75 millones de euros, con unos beneficios de 2.466 millones de euros. En concreto, la Lotería de Navidad registró una facturación de 2.905 millones (un 3,09% más) en un año récord para las ventas, el mejor ejercicio desde la senda de recuperación tras la crisis económica que se inició en 2014.

No obstante, las cifras de 2020 se resentirán con el coronavirus, aunque la Lotería de Navidad seguirá siendo el mayor negocio: SELAE prevé 7.751,80 millones de euros en ventas.

Para el próximo ejercicio, la estimación es que SELAE ingrese en 2021 un total de 8.132 millones de euros, que es un 11% menos de la facturación que registraba en los presupuestos vigentes, y un beneficio de 1.639 millones de euros, que recorta un 12% la cifra que aparecía en las anteriores cuentas.

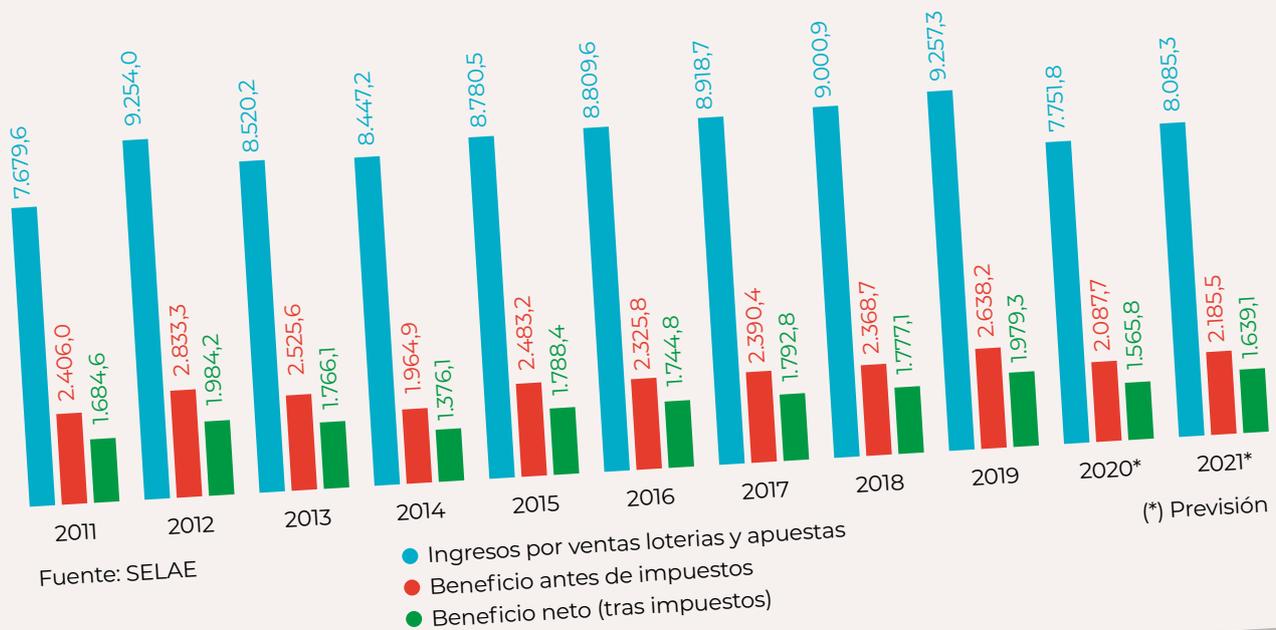
Según el Gobierno, las grandes empresas estatales estarán en números rojos, mientras que Loterías sufrirá un menor castigo y se convertirá en su única gran empresa rentable.



Esto significa que, según los documentos oficiales, para el próximo año Selae solo espera una leve recuperación tras la caída de las ventas del presente ejercicio: de los más de 1.000 millones de euros de facturación que prevé perder este 2020, el próximo año solo espera recuperar unos 330 millones.

Una caída de doble dígito que no es tan negativa si se compara con lo que le espera al resto de compañías del Estado, según las previsiones del propio Gobierno.

Evolución de la facturación y el beneficio de Loterías y Apuestas del Estado (en millones de euros)



## Campaña de Navidad

La crisis económica tras la Covid, la correlativa caída de las ventas y el parón de los sorteos que se produjo durante el primer estado de alarma, adelgazarán la facturación de Selae y pueden llegar a asfixiar a una red de ventas ya de por sí bajo mínimos, con unas comisiones congeladas desde hace 16 años.

Una parte sustancial de ese retroceso del negocio de Selae se debe al parón de los sorteos que se produjo durante la primera oleada de la pandemia. No hubo loterías ni apuestas del Estado durante dos meses: se interrumpieron el 15 de marzo, con la declaración del estado de alarma, y los sorteos no se reanudaron hasta el 18 de mayo.

Estas menguadas expectativas de negocio, reflejadas tanto en la previsión de cierre del presente ejercicio como en las estimaciones presupuestarias del próximo, se han calculado en vísperas de la campaña de la lotería de Navidad, la mayor fuente de negocio de todo el año. Casi el 40% de la facturación anual de Selae se concentra en las fechas navideñas, en la lotería para los sorteos extraordinarios de Navidad y del Niño.

Durante el próximo sorteo extraordinario de Navidad, SELAE espera repartir un total de 2.408 millones de euros en premios, que es cerca de la mitad de lo que reparte en todo el año.

La crisis económica, la caída de las ventas y el parón durante el estado de alarma adelgazarán la facturación de Selae y pueden llegar a asfixiar a una red de ventas ya de por sí bajo mínimos, con comisiones congeladas desde hace 16 años.

# 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:   



Seguro de Salud

# Protege tu salud

Con el Seguro de Salud AXA\*, queremos que te sientas protegido ahora y siempre. Por eso, desde el primer día cuentas con completos programas preventivos para cuidarte incluso antes de que puedas necesitarlo.

## Know You Can



Médico Online\*



Programas preventivos\*



Amplio cuadro médico\*

Entra en [axa.es](https://www.axa.es) | Contacta con tu mediador

\*Cobertura otorgada por AXA Seguros Generales.



ADOP  
Patrocinador del Equipo Paralímpico Español

# ANAPAL reitera en su reunión ante SELAE la necesidad de un plan económico de ayudas urgente

En la mañana del martes, 17 de noviembre, ANAPAL asistió a una reunión de la Comisión de seguimiento económico de las ventas en la que participaron el Director Económico Financiero, **Rogelio Menéndez**, el Director de Negocio, **Fernando Álvarez** y el Director de Red de ventas, **Jesús Mayoral**, por parte de SELAE y los Presidentes de Fenamix, **Toni Castellano**, y el de ANAPAL, **Josep Manuel Iborra**. El Presidente de SELAE no pudo asistir a la reunión por motivos médicos.

Por parte de SELAE en la reunión se informó de la evolución de las ventas de todos los juegos y, en especial, del Sorteo de Navidad tanto del periodo estival como en las últimas semanas, cifras estas que desde ANAPAL ya habíamos compartido.

En resumen, transmitieron que las ventas se están aproximando poco a poco a las cifras anteriores al confinamiento. Pero lo preocupante, como ya hemos indicado desde ANAPAL, es que la evolución de las ventas del Sorteo de Navidad, que aunque se recuperan frente a las de este verano, siguen superando el 20% de disminución respecto a 2019.

El Director Financiero se refirió también a sus actuaciones en este año para intentar mitigar el impacto de la pandemia. Habló en especial de las realizadas en esta segunda oleada. Se refirió a las acciones ante diferentes Ministerios que han cristalizado en que la nueva disposición de publicidad en el juego no nos afecte o que se transmita a las Comunidades Autónomas que los cierres que decreten no afecten a las Administraciones de Loterías. También se refirió a mejoras en los juegos, la implantación de Bizum o el adelanto de la campaña de publicidad del Sorteo de Navidad y consigna del Niño. Actuaciones que entendemos claramente insuficientes ante la grave situación que estamos viviendo en estos momentos.

Desde ANAPAL ante la exposición del SELAE, fuimos tremendamente duros y contundentes al referirnos al tema económico:

“No entendemos cómo SELAE informaba en esta reunión que el Sorteo de Navidad, del que depende el 40% de nuestras ventas, tenía un descenso de ventas cercano al 20% y una proyección final de cifras similares; y no proponía en esta reunión de forma urgente un plan económico de salvación del colectivo”

Según SELAE, en la próxima reunión se tratará el tema de “incentivos por objetivos para la red de ventas”, hecho este que no había sucedido nunca con anterioridad

no entendemos cómo SELAE informaba en esta reunión que el Sorteo de Navidad, del que depende el 40% de nuestras ventas, tenía un descenso de ventas cercano al 20% y una proyección final de cifras similares; y no proponía en esta reunión de forma urgente un plan económico de salvación del colectivo que es lo que realmente estamos necesitando en estos momentos.

También fuimos claros y contundentes al referirnos a la estructura de la Red de Ventas, defendiendo la figura del Administrador de Loterías como gestor profesional de la Lotería Nacional ante pretensiones de la red mixta de gestionar abono y reservas de este juego.

Dejamos clara la diferenciación de ambas redes en la que una de ellas tiene una actividad principal que debe suponer el grueso de sus ingresos y otra dedicación exclusiva a la comercialización de los juegos. Además, pusimos encima de la mesa diferentes cuestiones sobre juegos y la venta por Internet que desarrollaremos en próximas reuniones más profundamente.

Expusimos todo el trabajo realizado desde la asociación en los últimos meses en el sentido de informar de la grave situación que estamos atravesando las Administraciones de Loterías. La actuación ha tenido gran repercusión a nivel social, mediático y político y estamos convencidos que recogeremos frutos de ella. En este sentido, el Director Financiero nos indicó que habían recibido de la Dirección General del Patrimonio del Estado la petición de una reunión para este mes de diciembre. En esta reunión se tratará el tema de “incentivos por objetivos para la red de ventas”, hecho este que no había sucedido nunca con anterioridad.

Desde ANAPAL fuimos claros sobre este tema: se debe de actualizar necesariamente la tabla de comisiones que percibimos de forma lineal, nos ofrecimos a participar en esa reunión para hacer llegar de primera mano nuestra problemática y en cualquier caso haremos llegar a SELAE y la Dirección General nuestro estudio que demuestra de forma clara y contundente la necesidad de esta revisión.

Finalizó la reunión a la espera de noticias sobre este tema y de próximas reuniones sobre juegos e Internet.





**DESDE ICA LES DESEAMOS UN PROSPERO Y FELIZ 2021**  
SEGUIREMOS LUCHANDO POR MIRAR ADELANTE Y TRABAJADO PARA QUE TODOS  
SUS PROYECTOS PUEDAN SER REALIDAD

**TENEMOS TODO LO QUE NECESITA SU NEGOCIO**



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

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

# EL SORTEO QUE NOS UNE

## Loterías presenta el Sorteo Extraordinario de Navidad 2020

El presidente de Loterías y Apuestas del Estado, **Jesús Huerta**, presentó el 12 de noviembre en rueda de prensa virtual el Sorteo Extraordinario de Navidad 2020 y la tradicional campaña de publicidad que se difunde en los medios de comunicación previamente al Sorteo. Esta campaña se denomina “Compartir como siempre, compartir como nunca”.



“Aunque esta Navidad será diferente, hay elementos y costumbres que permanecen como siempre. Uno de ellos es nuestra Lotería de Navidad. Una de nuestras tradiciones más arraigadas, que nos lleva acompañando una generación tras otra desde hace más de dos siglos, y que nos aporta esa ilusión tan necesaria en estos momentos de dificultad”, ha destacado el presidente de Loterías.

En relación con el anuncio de Lotería de Navidad de este año, **Jesús Huerta** resaltó que Loterías, como empresa pública sin ánimo de lucro que revierte todos sus beneficios a la sociedad, “no es ajena a la situación que vivimos, porque condiciona nuestras vidas cotidianas, por ello, teníamos muy claro que hay que reivindicar los valores comunes que Loterías comparte con la ciudadanía. Así la campaña de este año se centra en lo positivo que hay que sacar de los momentos difíciles”.

Para el Sorteo Extraordinario de Navidad están disponibles un total de 172 millones de décimos. Así, la emisión consta de 172 series de 100.000 números cada una. Dicha emisión alcanza los 3.440 millones de euros, de los que se reparte un 70% en premios. Es decir, que el próximo 22 de diciembre el Sorteo de Navidad repartirá 2.408 millones de euros en premios.

Entre los premios repartidos por la Lotería de Navidad destaca, el popularmente conocido como ‘Gordo’ de Navidad, el primer premio, de 400.000 euros al décimo. El segundo premio será de 125.000 euros al décimo y el tercero repartirá 50.000 euros al décimo. El importe del décimo sigue siendo de 20 euros.



*El presidente de SELAE durante la presentación virtual*

## ¿Cómo nace un décimo?

**El décimo de Lotería de Navidad es lo más buscado durante el día del Sorteo de Navidad. Revisamos los que tenemos para saber si nos ha tocado, sin embargo, la vida de ese 'papel' que tanto simboliza comienza meses antes en la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre (FNMT) de Madrid, antes de llegar a las administraciones.**

El proceso de elaboración de un décimo arranca a principios de año cuando la SELAE envía a la FNMT la ilustración que llevarán los billetes. Este año, la imagen corresponde al tríptico de la 'Adoración de los Magos', del pintor El Bosco y que se encuentra expuesta en el Museo del Prado.

En la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre diseñan el décimo de Lotería de Navidad pero en cualquier caso, le corresponde a Loterías dar luz verde al diseño final. Aunque el esqueleto básico de la Lotería de Navidad no ha cambiado en décadas, hay elementos del diseño del décimo que dependen exclusivamente del departamento de Preimpresión de la FNMT.

El proceso contempla el retoque de la imagen principal para adaptarlo al décimo, la elaboración de fondos de seguridad, la crea-

ción de orlas y otros dibujos decorativos y la determinación del color. Una vez aprobado el diseño, comienzan los trabajos de impresión, que se realizan con siete planchas en rotativas offsets, en cuatricomía (cyan, magenta, amarillo y negro), más las tintas de seguridad.

## Impresión y empaquetado

Entre mayo y julio, las rotativas trabajan para elaborar los décimos que se ponen a la venta en el mes de julio. En total, unas 45 personas trabajan en tres turnos, entre grandes medidas de seguridad, en la elaboración de los décimos. Luego a partir de agosto, se continúan fabricando décimos de Lotería de Navidad, de una manera más pausada, hasta unas dos semanas antes del sorteo.

El proceso de impresión se realiza en dos fases: en una primera, se imprimen los décimos con sus elementos característicos, los textos, los elementos de seguridad, y en una segunda, se hace la personalización, es decir, se imprimen el número del billete, la serie, y el código de barra.

Por último, en un proceso totalmente mecanizado, las bobinas con los billetes pasan a la línea de corte, empaquetado y clasificación para su envío a las administraciones de lotería. Y ya están preparados para que los niños del colegio de San Ildefonso canten el décimo premiado.



❧ *Compartir como siempre. Compartir como nunca.* ❧



*Lotería de Navidad*

# EL SORTEO QUE NOS UNE

*22 de diciembre*



Patrocinador del  
Equipo Olímpico



JUEGA CON RESPONSABILIDAD



# Viaje al pasado

Se acerca el Sorteo de Navidad, el más importante del año. Pero, ¿sabes por qué 'El Gordo' se llama así? ¿O cuándo comenzamos los españoles con la tradición de compartirlo? Loterías y Apuestas del Estado ha lanzado una atractiva web con los anuncios de Navidad (<https://compartircomonunca.es/viajealpasado/>) que, además, hace un repaso a los más de 200 años de vida de la lotería navideña. Nosotros recogemos en El Boletín algunas de estas curiosidades.

**1812**

## Nace la Lotería de Navidad

En las Cortes de Cádiz se instaura la Lotería Nacional y con ella el Sorteo de Navidad, aunque en aquel momento aún no era conocido por este nombre. Esta fue la lista de los números premiados en el Sorteo del 18 de diciembre.



**1839**

## ¿De dónde viene el nombre de "El Gordo"?

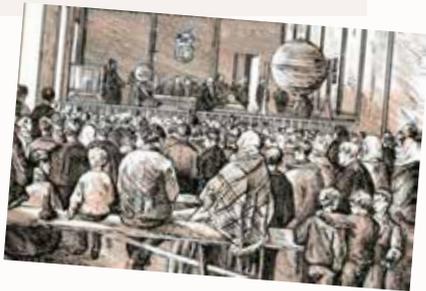
Durante los siglos XVIII y XIX, en los carteles publicitarios de Loterías, aparecía este personaje apodado "El Enano Afortunado". Se trataba de una caricatura bajita y rechoncha que vestía un traje de bolas de la Lotería y simbolizaba que llevaba la suerte allá donde fuese. Parece ser que a este personaje, en vez de llamarle por su nombre, la gente comenzó a llamarle "El Gordo".



**1873**

## Así se celebraba el Sorteo en en S.XIX

Imágenes de la época muestran lo poco que ha cambiado la forma de realizar el Sorteo de Navidad. Una tradición que se mantiene fiel a sus inicios.



**1897**

## Primer año que el sorteo se llama "Sorteo de Navidad"

Desde 1812 se realizaba un Sorteo extraordinario en las fechas navideñas. Algunos fueron el día 18, otros el 24, ... pero por aquel entonces no tenían una denominación oficial. Fue este año cuando apareció por primera vez en el décimo el nombre de "Sorteo de Navidad".



**1911**

## Compartiendo en el trabajo

Este documento gráfico muestra cómo en 1911, las personas que componían el "Batallón de cazadores de Alfonso XII" ya compartían la Lotería de Navidad.



# 1925

## Caricatura de "El Gordo"

En los años 20, la gente escuchaba el Sorteo de Navidad a través de gramófonos y de la radio. Esta es una caricatura que apareció el 22 de diciembre en el periódico ABC, mostrando cómo "El Gordo" podía llegar a la casa de cualquier persona.



# 1938

## Las dos Loterías de Navidad

Durante la Guerra Civil el bando republicano quiso seguir celebrando la Lotería de Navidad y el bando franquista decidió crear la suya propia.

# 1957

## La Lotería de Navidad llega a la TV

Este año fue la primera vez que se retransmitió el Sorteo de la Lotería de Navidad en TV, aunque poca gente podría seguirlo en aquel momento, ya que no muchas familias podían permitirse este aparato de última tecnología. Hasta entonces, la gente lo escuchaba por radio o acudía a las Administraciones a descubrir los números premiados.



# 1960

## El arte inunda la navidad

En el año 1960, comienzan a introducirse obras de arte en los décimos de la Lotería de Navidad. Este primer año, se utilizó un fragmento de la obra "Adoración de los pastores" de Esteban Murillo. Curiosamente, esta obra fue utilizada de nuevo el año 2017.



# 1969

## ¿Tebeos de la Lotería?

Pues sí, entre los años 60 y 70 se popularizaron las "Aleluyas". Se trata de unos pliegos de papel impresos con 48 viñetas acompañadas de versos que explican las situaciones representadas. Se hicieron tan populares que sus autores eran personajes tan ilustres como Camilo José Cela y el pintor Lorenzo Goñi.



# 2010

## Campeones del Mundo

Solo dos días después de ponerse a la venta la Lotería de Navidad, se agotó el número 11070, fecha en la que España ganó la Copa del Mundo. Lo mismo ocurrió con el número coincidente con la fecha de nacimiento de Iniesta y con otros números relacionados con la selección española de fútbol.



## Peculiaridades de un anuncio de época

*Una atmósfera invernal muy cuidada, unos personajes descritos a la perfección, mensajes cargados de valores envueltos en una fuerte emotividad. Recursos narrativos que hacen que cada anuncio de la Lotería de Navidad sea un recuerdo casi imborrable.*

El nuevo anuncio de la Lotería de Navidad 2020 ha recreado episodios concretos de la realidad de la sociedad española en diferentes momentos de la historia. Este trabajo ha requerido de un proceso de producción que exigía una investigación pormenorizada para conseguir reflejar a la perfección los detalles de cada época que recorre el anuncio. RTVE ha sido un factor fundamental en cuanto a la documentación, así como el equipo de arte, vestuario y peluquería. El anuncio se grabó entre el 18 y el 27 de octubre,

en varios lugares, pero la gran mayoría corresponden a Barcelona (en las calles de Via Laietana y la Plaça Reial) y alrededores.

### Elementos originales

Un autobús original de los años cuarenta fue utilizado para el spot. Otro ejemplo de la labor de ambientación fueron los diez establecimientos ubicados en Barcelona a pie de calle, que el equipo convirtió en comercios originales de la época. Para otra escena, la de la fábrica, en la que un emigrante español se acuerda de su familia, se construyeron todas las mesas reproduciendo las de una fábrica de máquinas de escribir de Alemania. Más de 400 actores y actrices se presentaron al casting y la mayoría de las audiciones se realizaron de forma remota.



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)

# PROMOCIÓN COVID-19

## Televisión 32"

con nuestra aplicación 2021 instalada

# 450<sup>00</sup>€

iva no incluido

<b>VIENES 6</b>	Viernes 5	09 15 17 31 38 39	5 2	
<b>MARTE 3</b>	Miércoles 4	01 13 21 36 40 43	49 3	
<b>VIERNES 6</b>	Martes 3	11 13 17 28 33 41	16 1	
<b>MARTE 3</b>	Lunes 2	02 08 11 27 38 48	29 3	
<b>SÁBADO 7</b>	Sábado 31	10 11 13 23 39 41	5 6	
<b>VIERNES 6</b>	Viernes 30	01 05 15 30 41 47	4 5	
<b>VIERNES 6</b>	Martes 3	05 07 18 20 30	06 07	EL MILLÓN GLM06420
<b>SÁBADO 7</b>	Viernes 30	12 16 20 21 28	03 09	EL MILLÓN GHT25484
<b>SÁBADO 7</b>	Jueves 5	01 04 10 22 31 41	29 0	5626876
<b>VIERNES 6</b>	Sábado 31	02 13 21 32 41 43	40 9	9439235
<b>LA QUINELA</b>	Miércoles 4	X 2 2 1 1 2 X 1 1 1 1 2 1 2 1		Para 15 M-2
<b>LA QUINELA</b>	Jueves 12			

VE 06 13:00

6 39.000.000€

7 10.500.000€

7 1.760.000€

7

8

8

8

8

Primer año de cuota  
de mantenimiento  
**GRATIS**

2 años de garantía  
Funcionamiento garantizado  
12 horas/día, 7 días a la semana.

965 80 71 16

666 55 52 81

www.grupo-jcm.com

info@grupo-jcm.com

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





## la red social de los profesionales

Facebook, Twitter, WhatsApp, Instagram... Hoy en día es casi imposible desbloquear un móvil y no encontrarse con el icono de una de esas apps. Vivimos rodeados de redes sociales, pero ¿qué uso les damos?, ¿nos permiten crecer profesionalmente?, ¿nos ayudan a expandir nuestro negocio?

Las redes sociales son una oportunidad única para conectar con otros usuarios y tener una comunicación instantánea con ellos. Sin embargo, la gran mayoría se suelen quedar en el plano personal fortaleciendo nuestras relaciones familiares y de amistad, pero apenas nos aportan beneficios en el terreno profesional.

Sin embargo, también existen redes sociales con un enfoque exclusivamente profesional que nos permiten tejer una red de contactos alrededor de nuestro negocio. Dentro de ellas, LinkedIn es la principal con más de 500 millones de usuarios a nivel mundial y 11 de ellos en España.

No se trata de un simple portal web en el que podemos colgar nuestra trayectoria, sino de una red social que nos permite afianzar nuestras relaciones profesionales y, sobre todo, crear nuevas con el fin de hacer crecer nuestro negocio. Y es que mediante esta plataforma podemos ponernos en contacto con los responsables del área de recursos humanos de empresas, con gerentes de clubs deportivos, con otros administradores de lotería... O con cualquier otro tipo de público con el que nos gustaría contactar, pero al que ahora mismo no tenemos acceso.

### ¿Por qué LinkedIn?

Esta plataforma puede aportar a nuestra administración una serie de ventajas:

**1. Imagen profesional:** ¿Quién no ha buscado algo para comprar en Google? Tener un perfil profesional en internet nos puede abrir nuevos campos de compradores hasta ahora desconocidos. Además, un buen uso de ella nos da autoridad y prestigio dentro del sector.

**2. Nuevos contactos:** la red de contactos a la que podemos llegar físicamente es limitada: vecinos, familiares, amigos... Sin embargo, esta plataforma permite ampliar nuestras miras más allá de lo que conocemos y contactar con otros sectores laborales que pueden estar interesados en la compra de lotería.

**3. Oportunidades:** en el caso de que estemos desempleados o, por el contrario, buscando nuevas oportunidades laborales, LinkedIn es una plataforma muy resolutiva a la hora de agilizar el proceso de selección de personal ya que te permite consultar el CV de los usuarios, así como su trayectoria, y tener una imagen más completa del usuario.

**4. Actualidad del sector:** LinkedIn ofrece la actualidad de su sector profesionales por medio de posts evitando únicamente mostrar los de sus contactos. Por tanto, es una herramienta muy útil para conocer la última hora y la actualidad de tu ámbito laboral.

**5. Formación:** cursos de formación, grupos de trabajo, interacción con otros profesionales... Las herramientas que ofrece la red social para continuar con nuestra formación profesional son muchas y muy variadas. Y si ninguna satisface tus inquietudes puedes crear un grupo de debate propio tratando un tema concreto que resulte de tu interés.

## ¿Qué diferencia a LinkedIn de Facebook?

**1. Finalidad:** mientras que Facebook nació con el objetivo de poner en contacto a personas del ámbito personal, LinkedIn acerca a profesionales.

**2. Contenido:** Facebook es una red social de índole personal en la que generalmente se comparten contenidos dirigidos a tus amigos. Sin embargo, el contenido publicado en LinkedIn es de carácter profesional. Y es que el usuario que está detrás de la pantalla viendo tu perfil no es tu amigo como en Facebook, sino que es tu jefe, tu compañero de trabajo, tu empleado... Por tanto, no es un espacio para narrar nuestro día a día, sino para volcar nuestro contenido profesional.

### Pasos para crear tu perfil:

- Accede a la página de inicio de LinkedIn y entra en "Iniciar sesión"
- A continuación, tendrás que rellenar tus datos con tu nombre y apellidos reales (LinkedIn prohíbe usar nombres de empresa o pseudónimos).
- Después de rellenar todos los campos necesarios y de leer y aceptar las normas y condiciones de uso de la red social ya tendrás un perfil disponible.
- El siguiente paso es completar tu perfil con los máximos datos posibles que puedan contextualizar al máximo al resto de usuarios: foto de perfil, currículum vitae, trayectoria...
- ¡A funcionar! Una vez ya lo tengas todo completado, tienes el reto de contactar con otros profesionales y de forjar una red de contactos a tu alrededor.

### Tipos de contactos en LinkedIn:

Esta red social se basa en la teoría de "Los tres grados de separación", que defiende que entre nosotros y cualquier persona hay tres grados de relación:

- **Primer grado:** son aquellas personas con las que estás directamente conectado y a las que les puedes enviar mensajes, recomendar, validar... Tienes una interacción máxima.
- **Segundo grado:** son los contactos de tus contactos de primer grado. Aunque apenas puedes interactuar con ellos, tienes la capacidad de ver su perfil y enviarles una solicitud para conectar.
- **Tercer grado:** los contactos de tus contactos de segundo grado. No puedes ver el nombre completo o su perfil entero, pero la plataforma te indica que son personas con las que podrías llegar a tener una relación profesional.
- **Fuera de la red:** profesionales que no pertenecen a ninguna de las categorías anteriores. Son perfiles que tienen una visibilidad limitada, pero a los que puedes enviar un mensaje para presentarte.



## Otra vez carbón para las administraciones de Loterías

Cuando era un chaval, era muy típico escuchar que los Reyes Magos traían carbón en lugar de regalos, a los niños que se portaban mal.

Creo **las administraciones de loterías nos portamos mal cada año, porque de nuevo tenemos carbón** en la distribución de números para la lotería del niño o también conocida como lotería de reyes.

Cada año se repite la misma situación **con la distribución de la lotería del niño, las peticiones históricas de Anapal o lo que es lo mismo, las peticiones del colectivo, se ven desatendidas.** Y es que parece que Selae o no entiende o no quiere entender qué quieren nuestros clientes, que finalmente son los suyos.

Muchos clientes directos o bien los clientes de nuestros revendedores, bares, cafeterías, restaurantes, hoteles, comercios o asociaciones, desean jugar el mismo número para el sorteo extraordinario del niño que han jugado para el sorteo extraordinario de navidad, y desde las administraciones de lotería no podemos cumplir ese deseo de compra con algunos de nuestros clientes debido a un desfasado sistema de distribución.

A pesar de que desde Anapal, se ha puesto de manifiesto en numerosas ocasiones la necesidad de mejorar la distribución de la lotería del niño, un año más recibimos carbón para el día de reyes.

Y es que muchas loteras y muchos loteros **nos encontramos en la situación de no poder cumplir con las demandas de nuestros clientes,** generando así un efecto negativo en nuestra cara más visible como administradores de loterías y también un poco de sentimiento de impotencia y frustración por no poder realizar nuestro trabajo a causa de un paupérrimo sistema de distribución.

Y es que no es entendible que teniendo un número abonado incompleto recibamos menos cantidad de la parte proporcional que nos corresponde y luego, atónitos, descubramos que o bien, parte de ese número se ha enviado a otra administración de loterías en consignación libre, o lo que es peor,

que esté disponible por terminal; desde mi humilde opinión es un poco injusto.

Pero esto solo es el principio, si tienes todavía las ganas de ganar nuevos clientes “revendedores” para los sorteos de navidad y niño, le ofreces un número completo de navidad que has recibido en libre y no está abonado en ningún otro punto de venta, te encuentras en la tesitura de que no puedes ofrecérselo para el sorteo del niño, porque como no podemos hacer peticiones especiales con tiempo, al igual que se hacen para el sorteo de navidad, en un 99,9% de las ocasiones no podrás conseguirlo de ninguna otra manera que comprándolo a la administración que lo haya recibido. Opción ésta que bueno... solo ocasiona gastos y riesgos pero ningún beneficio, y si quieres conservar el cliente para las próximas campañas de navidad, pues adelante: gasta en portes, corre el riesgo de que se pierda la lotería por el camino e invierte horas de trabajo para un posible futuro...

Y bueno, sin hablar de números completos pero sí de terminaciones, **no es normal que una administración de loterías no pueda optar a ciertas terminaciones porque antes de poder solicitar segundas consignaciones, muchos números y terminaciones ya están volcados en el sistema informático de SELAE.**

En los tiempos en los que vivimos, la agresividad del consumo y el poder comercial de las grandes compañías han provocado que haya que cuidar y orientar más los negocios al cliente, siendo así un factor determinante el ‘cliente centrismo’. Si las administraciones de loterías tuviésemos un sistema más eficaz de distribución, seguramente nuestras ventas, las ventas de SELAE, crecerían de manera óptima a largo plazo.

Así que, **voy a escribir la carta a los Reyes Magos pidiéndoles un deseo: que en 2021 SELAE se haga eco de la necesidad de mejorar la distribución de la lotería del segundo sorteo más importante del año.**

**Jorge Anta**  
Director de El Boletín  
boletin@anapal.es





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.

### “Invitaría gustosamente al presidente de SELAE a mi administración para que vea cómo funcionamos”

Entrevistamos a Elsa Junquera Fresco, de la Uno de La Felguera (Asturias) quien nos habla de mejoras en los juegos, el futuro del colectivo y le escribe la carta a ‘Papá SELAE’ Por Navidad.

#### **Cuéntanos, ¿cuándo comenzaste como propietaria de una administración de lotería?**

Mi abuela tenía la concesión de la administración de lotería por viuda de guerra. Se asoció con un comerciante de la zona, que regentaba una zapatería. En el mismo local, tenía mi abuela la administración de Lotería y en la parte de arriba había un negocio de plisado de faldas. Sobre el año 1993 se trasladó el negocio a otra calle y entonces fue cuando me traspasaron la concesión. Nos pusieron muchas dificultades, pero gracias a las gestiones de mi padre se logró por fin el traspaso.

Tenía un socio (el hijo del que tenía mi abuela), pero por desgracia falleció en el año 2016. Fue muy duro para nosotros, porque era casi de la familia. Empecé a llevarlo junto con mi actual compañero y la verdad por ahora nos va bien, viendo el panorama que hay, no me puedo quejar.

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

Yo siempre soy optimista, puede que para algunos sea un defecto porque trato de ver siempre las cosas por el lado bueno. La Felguera es un sitio pequeño, donde la mayoría de mis clientes son personas mayores que poco a poco van dejando de venir; muchos tienen miedo a salir por el tema del virus, otros por desgracia ya fallecieron. Me muevo mucho, llevo lotería semanal a dos restaurantes en Oviedo, y en Navidad voy hasta Villaviciosa y Ribadesella.

Este año durante el confinamiento se me ocurrió poner una web, para ver si podía atraer clientela joven. Aún estoy un poco verde en este asunto, pero poco a poco voy haciéndome con ella, haciendo anuncios para redes sociales.

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

Ahí has dado con un tema un tanto delicado, la verdad. El problema de esto es que la gente piensa que nosotros ganamos una pasta, compran administraciones queriendo comerse el mundo y comerse los clientes de los demás ofreciendo comisiones imposibles (me atrevería a decir que ignoran que eso está totalmente prohibido), o succulentos

“Entrar en una administración y escoger número, o elegirlo al azar, le gusta mucho a la gente y por eso prefieren ir a una administración”

regalos. Hasta que ven que la realidad es bien distinta y comprueban por sí mismos que esto no es Jauja.

Y digo que no es Jauja porque la realidad es bien sabida por todos... las famosas comisiones. SELAE lleva ya casi 17 años sin subirnos el sueldo, veo que cada año trabajamos más para ganar menos y eso es muy duro. Y ni yo ni nadie -me atrevo a decir- ve que SELAE mueva un dedo por nosotros. Incluso nos quita clientes que se van a su web, nos quita el 13 por navidad, hace y deshace juegos sin consultar a su red de ventas. Véase lo último que hicieron con El Gordo, que, dicho sea de paso, me parece una auténtica chapuza.

Así que si seguimos así pues el futuro que veo es que terminemos o cerrando o convirtiendo nuestras administraciones integrales en receptores mixtos.

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

Mucha gente quiere tener en mano su décimo o su primitiva, no se "fían" de lo virtual. Aunque este año se vea diezmado por el virus y por el asunto ese del sorteo del año pasado, que ya empiezan a airear algunos medios de comunicación disuadiendo así a mucha gente a comprar lotería.

Pero eso de entrar en una administración y escoger número, o elegirlo al azar, le gusta mucho a la gente y por eso les gusta más ir a una administración.

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

Como dije antes, La Felguera está en la zona de la Cuenca Minera de Asturias, la mayoría de la población es ya mayor. Mis clientes son diarios, ellos prefieren venir todos los días a hacer un euro o dos de bono loto que hacer una o dos apuestas semanales. Abro a las nueve y siempre tengo gente esperando: los que van a caminar, los que van a hacer la compra, los que van a hacerse "el análisis", incluso me pican a la puerta a ver si abro a menos diez (que levante la mano a quien

"Hay que ser socio de ANAPAL como de otras asociaciones porque gracias ellas estamos informados, así como asesorados en todo momento cuando tenemos algún problema o duda"



Elsa Junquera Crespo

no le haya pasado esto). Son clientes conocidos e incluso vienen a la misma hora: está el zapatero de enfrente que viene los martes, está el vecino del portal de al lado que sale todas las mañanas a por el pan y siempre es el primero en entrar, las tres señoras que siempre vienen juntas los sábados (las llamo las chicas de oro), el polaco de las quinielas...

Muchos mayores son reacios a los cambios y lógicamente huyen de internet. La venta por internet por ahora va muy lenta, hasta que dé con el punto y empiece a funcionar de verdad, que seguro que lo haré.

### ¿Has dado algún premio importante?

¿Un qué has dicho? Ah, es cuando a alguien le toca algo gordo ¿no? No... no suelo dar muchos premios. Es más, no suelo dar ningún premio. La gente me dice eso de "no das un número", "no das un premio", y yo bromeo diciendo que son ellos los culpables por no poner los números que salen.

Una vez di un quinto premio por navidad, un salpicado, hace doce años (estaba embarazada de mi hija pequeña) pero dio la casualidad que un carnicero de la plaza había repartido por toda La Felguera papeletas del gordo, así que para una vez que doy un premio, la gente ni se enteró.

En otra ocasión hubo una quiniela de 15 de una peña que hacemos de fútbol... pero de eso ya hace cuatro años. Espero ese día a ver qué se siente al dar un premio gordo, y mientras tanto confórmate con el reintegro.

### ¿Cómo se presenta la campaña de Navidad?

Rara, muy rara... No hubo fiestas de "prao", ni espichas. Las fiestas locales se suspendieron, actualmente los bares y comercios en Asturias están cerrados. Voy al día a día, esperando y temiendo una nueva "encerrona".

El año pasado por estas fechas un restaurante ya había vendido toda la lotería (unos 60 billetes) y a día de hoy van por veinte.

Así que este año, la campaña la veo parada. La gente ya no tiene la ilusión de otros años y pierde las ganas de comprar. Hay que tener en cuenta que hay compañeros que, por orden de los gobiernos de sus comunidades autónomas, no pueden abrir, y eso es terrible. Muchos nos tememos que nos cierren y tener que devolver abonados, o comernos el 13, que incluso en estas penosas circunstancias (bares y tiendas cerradas) no se puede ni ceder ni devolver.

A pesar de todo, nosotros trabajamos siempre con una sonrisa para tratar de sacar esto adelante como sea.

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

Pues desde hace poco hago intercambios. Los felguerinos siempre fueron de culo inquieto, vayas donde vayas siempre encontrarás a alguien de La Felguera. Entonces me dio por empezar a traer "lotería de fuera" (Ponferrada, Arosa, Pineda de Mar, Zaragoza...) Todos los años cambio de zona. Este



Administración nº1 de La Felguera



año, como nadie pudo marchar de vacaciones, se me ocurrió traer lotería de Benidorm... y voló. Este año también tengo de Sonseca (Toledo) y San Juan del Puerto (Huelva).

Me viene a la cabeza una vez que un señor me pidió lotería de Pineda de Mar (Barcelona) y me dijo "Así ya puedo decir que estuve en Barcelona".

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

Uf, pues sí. En primer lugar pondría un reintegro en el Eurromillones, la gente no le cabe en la cabeza que acertando las dos estrellas sin tener ningún número acertado, no tenga premio. En la Quinela pondría un horario fijo de partidos, me vuelven loca los horarios de la quiniela que nunca paran de cambiar. Pierdo muchas ventas.

El Gordo... ¿Por qué tuvieron que tocar el Gordo? De haber hecho un cambio, lo hubiera puesto para Miércoles y Domingo, pero lo que hicieron con el Gordo me parece de Pepe Gotera y Otilio. Los caballos... aún no sé cómo funciona. Aquí nadie juega caballos (sólo una apuesta o dos porque hay bote). Y por fin la lotería del Sábado y sus famosos sorteos de 15 euros. Esos sorteos sólo los compran los abonados y pocos más. De querer subir el precio de los décimos, yo los pondría todos a 10 euros, menos el de Navidad y Reyes.

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

Creo que hay que ser socio de ANAPAL como de otras asociaciones porque gracias ellas estamos informados de todas las novedades y noticias, así como también estamos asesorados en todo momento cuando tenemos algún problema o alguna duda.

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

Las comisiones son fundamentales para nosotros. Es nuestro sueldo, nuestro pan. El caso es que SELAE me da la sensación que está jugando con nuestro trabajo, no nos hace caso en ningún aspecto: ni en comisiones, ni en juegos ni en nada.

Tengo la sensación que SELAE tira nuestras reivindicaciones a la basura y luego hace y deshace a su gusto sin tenernos en cuenta para nada; la red de ventas es la que sabe realmente qué es lo que quieren nuestros clientes. SELAE vive gracias a su red de ventas y no me siento valorada -me atrevo a decir que muy pocos compañeros se sienten valorados por SELAE, por no decir ninguno-. Necesitamos algún apoyo por parte de Loterías y Apuestas, empezando por las comisiones que ya va a hacer 17 años...

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

Le haría un par de preguntas: ¿Tiene usted alguna idea de cómo funciona una administración de loterías? ¿Tiene usted

“Querido Papá Selae, este año para navidad, subida de comisiones”

alguna idea de cómo trabaja su red de ventas? Le invito gustosamente a trabajar en una administración de loterías desde Octubre a Febrero para que vea de primera mano cómo trabajamos durante la campaña de Navidad.

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

Querido Papá Selae: Este año he sido muy buena, me he portado bien con los pagos (autónomos, alquiler, IVA...) y estoy vendiendo lotería de navidad como puedo (porque no sé si sabe Usted que en Asturias y en otras comunidades autónomas los bares y pequeño comercio están cerrados)

A pesar que la venta este año ha bajado considerablemente, veo perpleja cómo aumentan los “asociados” al club conmigo, a pesar de tener yo una página web.

A pesar que las modificaciones en el Gordo son penosas, yo trato de venderlo haciendo las apuestas automáticas a mano para poner en todas las columnas el mismo reintegro, que es lo que quiere el cliente.

A pesar de poner en diciembre un sorteo de 15 euros, trato de venderlo lo mejor que puedo y de darle bombo y platillo, aunque ilusiones me quedan pocas ya. Querido Papá Selae, este año para navidad, subida de comisiones.

Administración de Loterías nº1  
de La Felguera (Asturias).





# 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)

## La Ilusión es un servicio esencial

Con esto de la pandemia todos hemos aprendido una nueva referencia profesional, la de 'Servicio Esencial': varios han sido los sectores designados en primera instancia por el Gobierno de España y después por los autonómicos como tal.

Un servidor entiende que **somos un servicio esencial**, primero por lo que aportamos al Estado, para que disponga de recursos en todos los ámbitos, desde el sanitario, investigación, infraestructuras y un largo etcétera. Pero ni las autoridades gubernamentales ni autonómicas se dieron cuenta de que somos un servicio esencial ni más ni menos porque **mantenemos viva la Ilusión**; sin ilusión una sociedad pierde una gran parte de sus valores.

La ilusión es básica en todos los sectores, pero en el nuestro es la seña de identidad. Cuando un cliente se acerca a la ventanilla y elige su número, su gesto, que solo podemos verlo nosotros, es algo muy difícil de explicar. ¿Pensará que con ese número se quita ese problema, da solución a otro, ayuda a otros? En definitiva, ese gesto es ilusión.

En estos días de pandemia, muchos compañeros han hecho de todo para mantener esa ilusión en un pueblo como el español, golpeado por un virus asesino, que se ha llevado lo mejor de nuestra sociedad, pero también **ha sacado lo mejor de todos: la solidaridad, la cercanía, la ayuda...** valores de una sociedad que son seña de identidad de nuestra profesión, a la hora de llevarle a una abonada su lotería al domicilio, porque ella no podía bajar a recogerla. Muchos y el que habla nos hemos encontrado con un país de portales llenos de solidaridad en forma de carteles ofreciendo ayuda entre vecinos, esos que nunca se hablan ni el ascensor.

SELAE es una fábrica de ilusiones y de valores, así se ha mostrado en muchos anuncios, y es cierto, nuestra profesión trasforma gestos oscuros en sonrisas cómplices, malos

humores en bonitas historias, en definitiva, damos y repartimos ilusión, y es un orgullo pertenecer a esta fábrica de ilusiones y que sus valores sigan siendo la solidaridad, la cercanía o la ayuda.

Sé que **tenemos muchos problemas en el sector, pero creo que si todos aportamos un poquito de ilusión en resolverlos estoy seguro que se irán solventando**, si algo he aprendido en estos días es a ver al que tengo enfrente de otra manera, él también tiene sus problemas y si las partes comparten esos problemas, seguro que se pueden resolver; con dialogo, mucho dialogo y con una pizca de ilusión creo que nos ira mejor a todos.

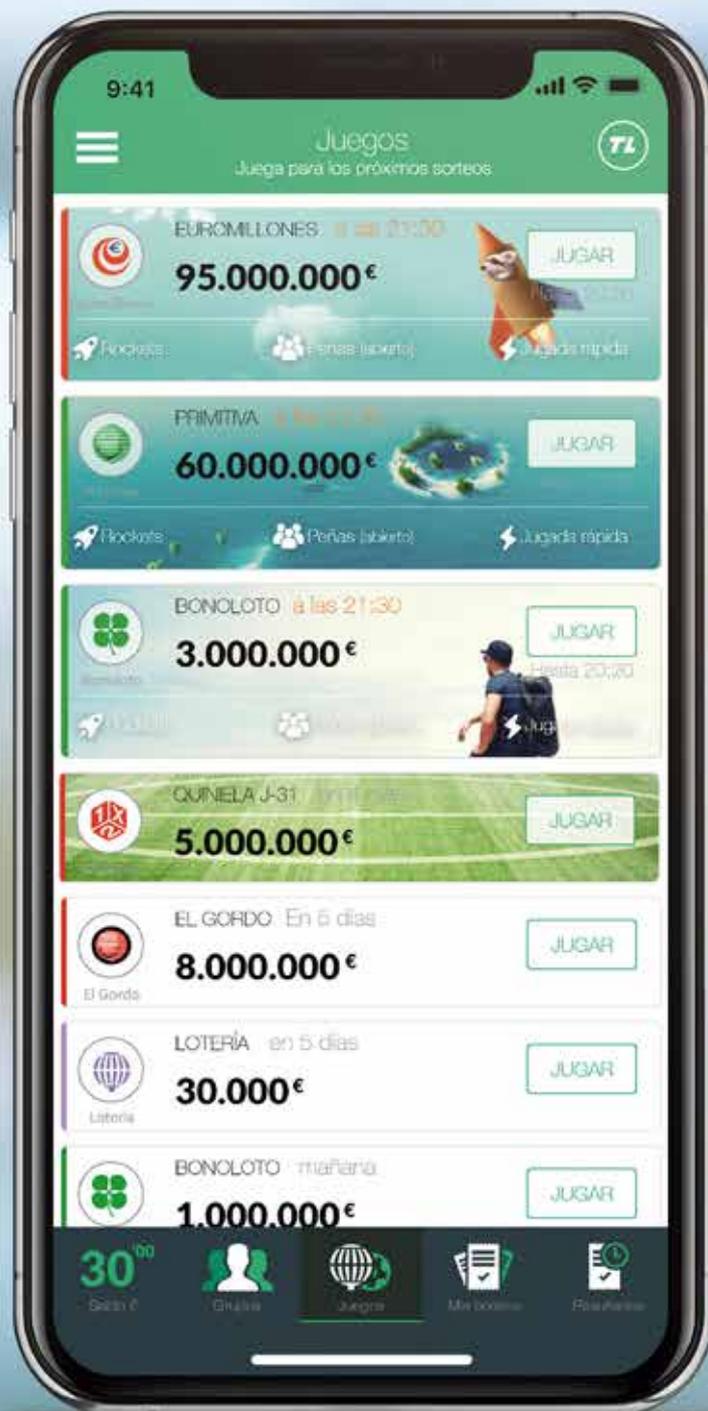
Espero que cuando el artículo vea la luz, esto ya empiece a ser un mal recuerdo y que la sociedad española mire con ilusión un nuevo año, que seguro nos traerá la vacuna y espero y deseo muchas cosas buenas a todos. **Yo, si Dios me da salud, seguiré desde mi Administración intentando repartir suerte y, sobre todo, mucha ilusión.** A eso animo a todos los compañeros, a mantener viva esa ilusión, para una sociedad como la española, que la necesita a espuestas. ¡Qué mejor signo de ilusión y de esperanza que los juegos públicos, nuestra Lotería Nacional, La Primitiva, El Euro millones, La Bono Loto, La Quiñela...!

Por último, desear a todos un feliz año lleno de ilusión.

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



# MULTIPLICA TUS CLIENTES CON UN SOLO CLICK



## ¡Hola compañer@s!

Os escribo de nuevo desde la sede para contaros un poco nuestro día a día e informaros de todo lo que aquí sucede.

Antes de contaros más sobre nuestro trabajo solo quería hacer una reflexión, ya que este mes de diciembre se cumplen tres años desde que me incorporé a esta aventura de Anapal.

Desde el principio me interesó la idea de formar parte e involucrarme en el nuevo proyecto de la asociación. Asociación con nueva junta directiva, con nuevo presidente y con ganas de mejorar y de luchar por el colectivo.

Pasados estos tres años solo puedo estar agradecida a la junta directiva y a nuestro presidente por el trato que me dan, por involucrarme, hacerme todo tan fácil y acompañarme siempre en mi trabajo.

Por otro lado, acerca del colectivo, inicialmente tenía alguna noción sobre el sector, porque algún familiar trabajaba en administraciones, pero realmente no tenía idea de todos los problemas a los que los administradores se enfrentan cada día. Realmente sabemos que son muchos y duros... y más con esa circunstancia que nos ha tocado vivir de la pandemia. Pero por otro lado, y siempre mirando desde un punto de vista externo, veo que **a veces nos olvidamos de las partes buenas de nuestro negocio que considero que son muchas y de diferente índole.** Digo esto desde un punto de vista objetivo, pero también desde el punto de vista de comparativa con otros sectores que nos rodean.

Solo espero que esas cosas buenas no se olviden y que lo malo no sea lo único que quede de nuestro trabajo y de nuestro día a día. **La tormenta, como todas, pasará y aquí está Anapal para luchar en la medida de lo posible para que pase cuanto antes y conseguir condiciones dignas para todos los administradores,** esa es nuestra meta.

Por otro lado, me gustaría que se valorara mucho más el trabajo de la junta y del comité ejecutivo, porque creo que no se valora lo suficiente. Soy sincera y objetiva, si pudierais

ver el trabajo desde dentro cada día, cambiaría muchas de las perspectivas, prejuicios e impresiones erróneas que podáis tener y eso modularía opiniones y juicios al respecto. A veces, la ignorancia es atrevida y hablar sin tener conocimiento de cómo se hacen las cosas no es justo. Todas las opiniones son lícitas, pero siempre con conocimiento de causa y partiendo de la base del respeto al trabajo altruista de los demás.

Dicho esto, ya me adentro en el trabajo diario de nuestra sede. Seguimos con el apoyo a la junta en todos los temas que necesiten, seguimos con el contacto del asociado diario con llamadas y consultas, con la relación con nuestra nueva asesoría jurídica, seguimos con mucho hincapié un tema importante que ya os comenté: se trata del tema de los acuerdos con empresas. **Hemos conseguido el acuerdo con Mapfre y estamos detrás de conseguir otros con empresas como Brother a nivel de impresoras, Vodafone en el tema de telefonía, Prosegur en tema de seguridad y otros muchos que irán llegando a nivel de prevención de riesgos, de cajas fuertes etc.** En próximos números os concretaré más la información.

Por otro lado, seguimos con nuestra contabilidad, nuestro control de bancos y nuestro apoyo a la revista del boletín, entre otras tareas.

Termino como siempre diciendo que por favor tengáis en cuenta que estamos aquí, y **para cualquier cosa que os pueda surgir penséis en nosotros.** Atenderemos vuestras consultas e inquietudes porque ese es nuestro fin, hacer el día a día más sencillo y llevadero.

Mi frase para este número es: **“Trabajar en equipo divide el trabajo y multiplica los resultados”.** Por último, solo desearos mucha suerte para esta campaña de Navidad, tan especial como difícil. Solo espero que al final los resultados mejoren y cada día vayamos a más.

Saludos desde vuestra sede

Verónica Morón  
gestion@anapal.es





## 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.

# En primera PERSONA



**“La gente sigue pensando que obtenemos grandes beneficios”**

**El Boletín entrevista a David García, vocal de la junta de ANAPAL Madrid y responsable de la Administración nº 468 de la capital. Descubrimos las inquietudes de este administrador con 24 años de profesión en la gestión de su negocio.**

**¿Cuántos años llevas al pie del cañón en tu administración?**

En el año 1962 fue mi padre quién inició la actividad en las apuestas del Estado en el mismo local donde estamos actualmente, calle de Alcalá número 146. Me incorporé a la misma en el año 1996, por consiguiente, ya han transcurrido 24 años desde mi incorporación.

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

Desde que era niño mis visitas a la Administración eran muy frecuentes. Recuerdo que, los domingos por la tarde acompañaba a mi padre a colocar el panel con los resultados de los partidos de fútbol de La Quiniela para exponerlo al público.

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

No cabe la menor duda la evolución que ha sufrido la actividad, en los juegos activos e incluso en la lotería, con las nuevas técnicas informáticas. Siempre me ha gustado hacer desarrollos matemáticos en las combinaciones de los juegos activos. E incluso en la inmersión en los métodos de internet en constante cambio y evolución.

**¿Y lo peor de tu oficio?**

Quizás, una de las más destacadas sea el abandono y el olvido por parte de Selae en las retribuciones que recibimos por la venta

de todos nuestros productos. Es frustrante recordar que las comisiones que recibimos permanecen inalterables desde los años 1978, 1984, 1988 referentes a juegos activos y 2004 Lotería Nacional. Oídos sordos por parte de Selae en nuestras constantes reivindicaciones de alza de comisiones.

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

Va relacionado un poco con la pregunta anterior, la desinformación que tiene el público en general, piensa que obtenemos grandes beneficios.

**“Siempre me ha gustado hacer desarrollos matemáticos en las combinaciones de los juegos activos”**

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

Sin duda alguna es nuestra principal ilusión. Es una gran satisfacción proporcionar a nuestros clientes premios de las primeras categorías. Personalmente me llenó de alegría el ser el único acertante en España en una jornada de quiniela de fútbol. También el primer y segundo premio de sorteos extraordinarios. No obstante, mi deseo, de momento incumplido, es conseguir el Gordo de Navidad y el Niño.

**¿Cómo se presenta la campaña de Navidad?**

Por desgracia por la situación sanitaria nuestras ventas van a sufrir un deterioro bastante importante en el Sorteo de Navidad 2020, principalmente, porque canales

de venta tan importante como hostelería, peñas deportivas, colegio, etc. se han visto afectadas

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

Llorar no, pero durante la campaña de navidad hay momentos de mucha tensión, pero cuando llore espero que sea de alegría.

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

Se resume en una sola palabra: extraordinaria. Colaboro personalmente con ellos sobre con los juegos activos en la elección de las combinaciones más aptas tanto en posibilidades de aciertos como en el montante económico. El trato diario, con todos ellos es gratificante

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

No cabe la menor duda de que se sufre alteraciones en todos los ámbitos de la sociedad

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

Hay varias, pero una curiosa es que una compañera encontró el amor con un cliente y ahora es su actual pareja.

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

Es muy buena, llevo poco tiempo en la Junta, pero continuamente aprendiendo de aquellos más veteranos.

**“Ojalá SELAE nos escuche y atienda nuestras peticiones, que al fin y al cabo somos los que estamos día a día al pie del cañón”**

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. Bilbao, Zaragoza, Sevilla, Valencia, Barcelona, Málaga, Santiago, Madrid... ¿Crees que la iniciativa ha servido para abrir la agrupación a todo el colectivo?

Es una gran iniciativa de Anapal, ha servido para cambiar inquietudes y dudas entre los loteros de distintos puntos de España. Desde aquí dar la enhorabuena a mis compañeros por el gran trabajo hecho.

### **¿Por qué te has sumado a ANAPAL?**

Luchamos todos por lo mismo, es fundamental estar unidos para conseguir nuestros objetivos.

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

Estamos ante una situación muy complicada. Que Selae nos escuche y atienda nuestras peticiones, que al fin y al cabo somos los que estamos día a día al pie del cañón.

### **¿Y tú deseo para el futuro próximo?**

Que la situación sanitaria en la que estamos mejore, y por supuesto, como todo lotero dar el 'Gordo' de navidad. ■



David García y Antonio García García

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

## Cuando falta comunicación en una pareja...

**H**ace unos días nos enteramos por una publicidad en la web de [loteriasypuestas.es](http://loteriasypuestas.es) de un cambio en el juego del Gordo de la Primitiva. Consiste en la elección de un número clave para cada jugada, cuando antes sólo se podía jugar una clave por boleto. **Ningún lotero sabía nada de esta modificación**, pero SELAE ya lo estaba publicitando en su página web. Ya puestos a modificar el Gordo de la Primitiva, aparte de esta que han introducido, no hubiera estado mal que ampliaran los días de juego al miércoles y domingo. Sería la opción más rápida y sencilla de darnos un poco de vidilla los miércoles, donde el 'jugador del día a día' sólo puede jugar a la Bonoloto.

Hablando también de falta de comunicación, **podemos hablar el bote de Euromillones del pasado 20 de noviembre**. La fecha tope de que SELAE nos comunicara este bote era el viernes 6, ya que ese mismo viernes si alguien sellaba su boleto a las 21.30, ya podría jugar a ese bote con la opción de dos semanas. Y lo que ocurrió fue exactamente eso, que SELAE nos lo comunicó a través de Estila a última hora de la mañana. Aquí lo triste es que nos tenemos que enterar de este bote por las webs oficiales del juego de Euromillones de otros países europeos... Bélgica, por ejemplo, ya lo anunciaba a su público el lunes 2, Irlanda y Portugal lo harían al día siguiente. Estos grandes botes que llaman mucho la atención a nuestros clientes, los utilizamos mucho para la creación de peñas, que a nuestro riesgo y ventura muchos de nosotros hacemos y ponemos a la venta para nuestros clientes. Y digo riesgo y ventura porque publicitamos que se va a jugar una cantidad que vendamos todas las participaciones o no, tenemos que cubrir nosotros. **La antelación en la comunicación de estos botes nos daría un poco más de tiempo en preparar y organizar nuestras peñas.**

Ahora en la parte opuesta, tenemos que nos dieron un exceso de información el pasado febrero de 2019, hace ya 21 meses, donde nos informaron que en 'breve' estaría a nuestra disposición la validación de Euromillones por soporte digital, lo que conocemos por el termino ASD. Sería una herramienta muy útil para el desarrollo de grandes combinaciones para peñas, y que desgraciadamente, después de más de 600 días de su información, aun no lo tenemos disponible.

**Luis Vázquez de Prada**  
Responsable coordinación  
Presidentes y Representantes



 **anapal**



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

Colaborador oficial del programa:

**Acelera**  
pyme

Recursos para pymes  
y autónomos frente al COVID-19



red.es



**tiendaloto plus**

Venta de Lotería Nacional y boletos digitales



**TiendaLoto Plus** te permite ampliar tu cartera de clientes creando **zonas exclusivas para clientes de empresa**, desde las que pueden comprar sus números reservados de forma sencilla y rápida

**TiendaLoto Plus** es la solución perfecta para profesionales que buscan vender su Lotería Nacional a particulares y empresas de toda España, las 24 horas del día, los 365 días del año.  
**¡Ahora también con venta online de Juegos Activos!**

**¡Si no vendes en Internet estás perdiendo dinero!**

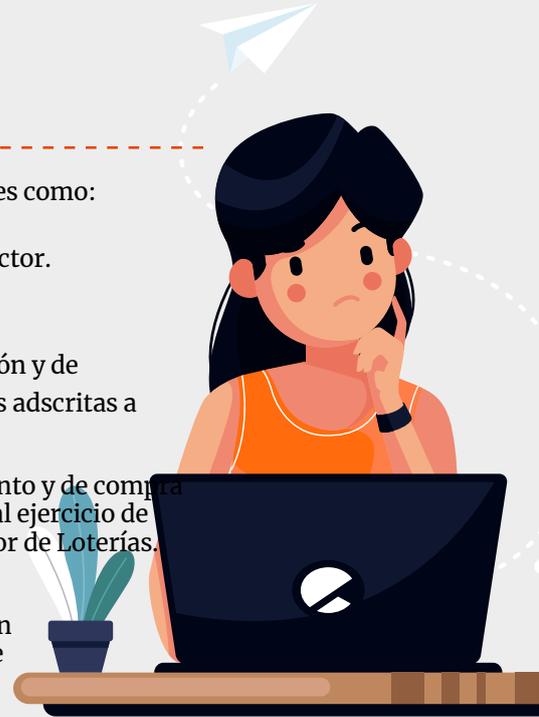
**POR SOLO**  
**399€**  
al año  
(IVA no incl.)

**ASG**  
LOTERIAS

<https://asg.tienda>  
[comercial@asg.es](mailto:comercial@asg.es)  
91 571 67 90

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

# Sobres para Décimos de lotería

Publicite su administración

precios especiales para los asociados de Anapal

atención al cliente 93 565 09 50



42

DICIEMBRE 2020

maespa@maespa.es · www.maespa.com



# 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:

**Quarella**

**FERRIMAX**

**KRICON**  
FORNICACIÓN SOCIAL SERVICE



## 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*

## HEDILLA ABOGADOS ASESORÍA JURÍDICA

### SERVICIOS JURÍDICOS

Arrendamientos      Laboral  
Propiedad horizontal      Fiscal  
Derecho civil y mercantil

Y también nuestra gestoría especializada  
en Administraciones de Loterías y asesoría  
para traspasos.



INFÓRMATE

**913 56 63 88**

Orientación jurídica gratuita

[WWW.HEDILLAABOGADOS.COM](http://WWW.HEDILLAABOGADOS.COM)

☎ 965 80 71 16

☎ 666 55 52 81

[www.grupo-jcm.com](http://www.grupo-jcm.com)

[info@grupo-jcm.com](mailto:info@grupo-jcm.com)

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



Design by: Daniela Herández y José Cerdán. Copyright 2020 ©

Ava. de Bruselas, 62 (Madrid) - Administración 274



# GRACIAS

## La Voz del Lotero

Elsa Junquera

*Lotera de La Felguera*

## La Voz de la Experiencia

José Luis Sánchez Puente

## Las Caras de ANAPAL

Verónica Morón

## En Primera Persona

David García

*Junta de ANAPAL Madrid*

## Opiniones

Josep Manuel Iborra

*Lotero de Valencia*

## Jorge Anta

*Lotero de Ourense*

## Luis Vázquez de Prada

*Lotero de Valladolid*



## Anunciantes

**GADMIN**

*Página 2*

**ICA**

*Página 13*

**FUNDACONS**

*Página 31*

**MAESPA**

*Páginas 42*

**TÍLDE**

*Página 4*

**LOTERIAS**

*Página 17*

**TULOTERO**

*Páginas 33 y 35*

**ICORMA**

*Páginas 43 y 48*

**TRASLOT**

*Página 9*

**INNOVACIÓN**

*Página 21*

**BBVA**

*Páginas 38 y 39*

**HEDILLA**

*Página 44*

**AXA**

*Página 10*

**INFOLOT**

*Página 25*

**ASG**

*Página 41*

**JCM**

*Página 45*

*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](#)