

digitalización de las empresas



Actualidad Lotera

Nuevo programa de premios En Primera Persona

Con José Gabriel Carreño Asesoría Jurídica

Arranca el servicio de alertas SMS





LA SOLUCIÓN PARA VENDER LOTERÍAS Y APUESTAS DEL ESTADO POR INTERNET



PREPÁRATE YA CON LA MEJOR **PLATAFORMA DE VENTA ONLINE**

Porque todos van a querer jugar contigo







Descubre mucho más en

www.gadmin.es

ÍNDICE

PÁG. 5

Editorial profesionales Josep Manuel Iborra Chiquillo

PÁG. 6

Actualidad lotera

PÁG. 20

Gestión Profesional

PÁG. 24

Opinión Borja Muñiz Urteaga

PÁG. 26

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. 38

Asesoría Jurídica

PÁG. 40

Rincón del socio

PÁG. 42

Servicios Jurídicos

PÁG. 44

Dónde estamos

PÁG. 46 Gracias

Director

Jorge Anta - boletin@anapal.es

A.N.A.P.A.L., C/Periodista Azzati, 5, 4°, 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



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

PRUÉBALO GRATIS

The state of the s

%

Ö

Ŋ

ANAPAL DESCUENTO PRIMER AÑO

SOCIOS









MARCA LA DIFERENCIA

DESDE CASA

Trabaja cómodamente desde casa, conecta con tu administración allá donde estés.

02 ATENCIÓN PERSONALIZADA

El mejor servicio técnico para tu administración. Dinos en qué podemos ayudarte.

03 RESERVA TELEFÓNICA

Permite que nuestro programa atienda el teléfono por tí y ahorra tiempo y dinero.

Editorial PROFESIONALES

La Red que queremos

La Red de Ventas de las Loterías y Apuestas del Estado de España es singular, casi única en el mundo. Conviven en ella dos redes claramente diferenciadas, tanto en sus orígenes y tamaño, como en la forma de comercializar los juegos y volumen de ventas.

La Red Integral, compuesta por las Administraciones de Loterías, tiene sus orígenes en los inicios de la Lotería Nacional: son los Posteros en 1786 los encargados de la comercialización de la incipiente lotería. Desde entonces, bajo el paraguas del Servicio Nacional de Loterías, se dedica a la gestión de los juegos en exclusividad, de forma profesional y aportando a las arcas del estado el 80% de las ventas de SELAE, cifra esta que llega a **más del 97**% en el caso del Sorteo de Navidad.

La Red Mixta la forman establecimientos que deben disponer necesariamente de una actividad comercial establecida, que sea la principal del negocio y que suponga la base fundamental de sus ingresos. Además, estos establecimientos comercializan los juegos del estado como complemento a la primera actividad. Proviene del Patronato de Apuestas Mutuas Deportivas Benéficas que se crea en 1946.

Estas redes funcionaron de forma diferenciada hasta 1985, cuando se creó ONLAE y se unificaron ambas redes de ventas dentro del nuevo Organismo. En ese momento comenzó una reorganización de la Red, pasando a ser Administraciones de Loterías, aquellos puntos de venta de la red del Patronato que comercializaban en exclusiva los juegos, los conocidos como puntos integrales. En pocos años el número de Administraciones de Loterías aumentó de forma considerable y a mediados de los años noventa alcanzó el tamaño actual.

Una vez finalizada esta reorganización, quedó fijada de forma definitiva cómo sería la estructura de nuestra red, formada por Administraciones de Loterías con exclusividad en la venta de los juegos y como únicos ingresos los procedentes de las comisiones que perciben por la gestión de los juegos, y por otra parte, los establecimientos Mixtos que deben sustentar el grueso de sus ingresos en la primera actividad comercial que

ejercen y que como complemento gestionan los juegos del estado.

El equilibrio de la Red es fundamental para un funcionamiento eficiente de la misma y en consecuencia para las ventas de los juegos pú**blicos.** Ese equilibrio está basado por una parte en el tamaño de la misma red, que quedó reflejado y acotado en la adenda al contrato consequida por ANAPAL en el año 2012. Por otro lado. el respeto a las competencias de cada una de las dos redes.

La red integral se encarga de la gestión profesional de los juegos, como puede ser entre otros la implementación de los productos de juego, la gestión de abonos de lotería nacional, o la red secundaria de comercialización según los usos y costumbres como refleja el contrato firmado por la misma. La red mixta debe funcionar allí donde una administración de loterías no alcance un nivel mínimo de ventas que la haga rentable. No se deben crear falsas expectativas que no encajan en el formato de red que hemos creado.

El respeto a este reparto de competencias que ha hecho que nuestra red funcione de una forma eficiente durante los últimos cuarenta años, es fundamental para que el sistema continúe funcionando como lo ha hecho hasta ahora.

Josep Manuel Iborra Chiquillo

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



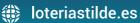












Las Pymes, ante el reto de la digitalización para superar la crisis de la COVID-19

La pandemia ha puesto el mundo 'patas arriba' y está cambiando la forma de hacer negocios. Muchos empresarios han tenido que adaptarse a este inusual contexto a través de un proceso conocido como digitalización. ¿Pero qué significa? Apoyarse en las nuevas tecnologías y trabajar de manera más eficiente: esto es la digitalización, la necesidad de adaptarse a las nuevas peticiones de los clientes, así como crear nuevos modelos de comunicación y relación con ellos v los proveedores



as pequeñas y medianas empresas tratan de retomar la marcha tras las duras condiciones vividas que afectan a todos los sectores de la economía nacional. El coronavirus ha hecho sufrir especialmente a las pymes, que constituyen el grueso del tejido productivo español y que crean más del 70% del empleo del país, seis puntos por encima de la media europea, según datos del Ministerio de Industria. La gran relevancia del sector implica que la incertidumbre sobre la recuperación económica tras la pandemia del Covid-19 se refleje directamente en los desafíos a los que se enfrentan las pymes, más frágiles que las empresas de mayor tamaño.

Los expertos ven necesario potenciar la capacidad de crecimiento de las empresas de menor tamaño para favorecer la solidez financiera del conjunto del tejido empresarial, frente a unos consumidores que han cambiado su manera de comprar; ahora es el cliente el que marca su nueva forma de relacionarse y de consumir, se ha digitalizado.

Para garantizar la continuidad de las pymes, reactivar la economía tras la crisis y generar empleo, los expertos abogan por acelerar el proceso de digitalización, poco desarrollado en España frente a otros países europeos. De acuerdo con el estudio de PwC Industria 4.0: Global Digital Operations Study 2018, se estima que dos de cada tres empresas españolas se están quedando atrás en el proceso de digitalización, y solamente el 20% de sus ingresos procede de productos y servicios digitales.

Algunas claves:

Implantar sistemas informáticos, apostar por la red de redes... se ha vuelto imprescindible para las empresas que quieren subsistir.

Pero, ¿cómo se está trasladando todo esto realmente al mundo empresarial?

La digitalización es un concepto que toca muchos frentes diferentes para los negocios, y entre ellos está la figura del ERP, sistemas informáticos que organizan y gestionan los procesos de la empresa para agilizar su funcionamiento. A través de ellos, una compañía puede no solo optimizar su actividad, sino también gestionar mejor sus recursos, mejorar su comunicación, hacer más fácil la labor de sus trabajadores y maximizar beneficios.

→ Normalización del teletrabajo

Las restricciones de desplazamiento, las prohibiciones a la hora de usar determinados transportes o incluso a la hora de controlar el aforo en recintos cerrados... Todo eso ha obligado a muchas empresas a buscar alternativas, a implantar el teletrabajo.

→ Apertura de portales online

Internet es el segundo hogar de los consumidores, y ello ha propiciado que las empresas se lancen a abrir páginas web, parte fundamental para cualquier negocio que realmente quiera crecer y ser competitivo. En este sentido, ANAPAL ha creado un grupo con Administraciones relevantes en la gestión de ventas por Internet, que está preparando un estudio con el que trabajar junto a SELAE para la definitiva regularización de nuestras webs.

→Presencia en redes sociales

La presencia de las empresas en redes sociales se ha disparado, siendo ya más alta que nunca.

→ Cifras

La digitalización podría elevar un 11% los ingresos de las empresas españolas y reducir sus costes en una quinta parte, según el informe La Sociedad Digital 2019, editado por Fundación Telefónica. Este matiza que el panorama no es tan positivo para todo el tejido empresarial. Aunque un 23% de las compañías grandes y medianas hacen un uso regular del cloud computing (trabajar en la nube), esta cifra cae hasta el 9% en el caso de la microempresa, el grueso del tejido industrial. El uso de análisis a través de big data en el sector productivo es aún más anecdótico: poco más de una décima parte de las pymes y un 2% de las microempresas.



"Para llegar a las empresas de menos de 10 trabajadores, son necesarias que las administraciones públicas se involucren con planes de ayuda y acciones concretas, v aquí debería entrar SELAE" apuntan desde ANAPAL



Actualidad LOTERA

10 TECNOLOGÍAS BÁSICAS PARA IMPLEMENTAR:

En lo que respecta a las soluciones tecnológicas que las pequeñas y medianas empresas deberían incorporar, la Cámara de Comercio propone el siguiente decálogo:

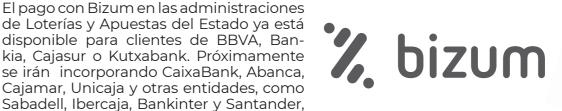


- 1. Conectividad. Tanto fija como móvil para comunicarse con clientes, proveedores, administraciones, etc.
- 2. Plataformas de gestión multicanal. Como un CRM, por ejemplo. La finalidad es responder las peticiones de los clientes
- 3. Aplicaciones digitales de gestión. Aquellas que persigan la automatización de trámites y gestiones.
- 4. Puestos de trabajo digitales, integrando componentes de movilidad. Para ser eficaces y reducir tiempos muertos o inactivos.
- **5. Copias de seguridad en la nube.** Para garantizar la recuperación en caso de ciberataques o pérdidas de información.
- 6. Presencia y ventas online. Imprescindible tener una página web y vender los productos a través de internet para poder ampliar los clientes potenciales y fortalecer las relaciones con ellos.
- 7. Dispositivos para digitalizar locales. Maximizar el conocimiento del cliente por los productos o los servicios ofrecidos, así como personalizar su atención y oferta.
- **8. Aplicaciones de seguridad.** Para proteger la información y mantener el correo electrónico a salvo.
- 9. Plataformas IoT (internet de las **cosas).** La finalidad es la de ahorrar costes en determinadas actividades. Entre ellas destaca la recogida automática de información, videovigilancia, atención de dispositivos, etc.
- 10. Servicios de Big data o Business **Inteligence.** Se trata de mejorar la gestión mediante técnicas de transformación de datos en procesos de información relevantes para la evolución del negocio.

Bizum permite los pagos presenciales en los puntos de venta de Loterías y Apuestas del **Estado**

A través de un código QR, los usuarios pagarán o cobrarán de inmediato

Bizum ya permite a sus usuarios realizar sus pagos de apuestas y cobros de premios en los puntos de venta de Loterías y Apuestas del Estado.





de Loterías y Apuestas del Estado ya está disponible para clientes de BBVA, Bankia, Cajasur o Kutxabank. Próximamente se irán incorporando CaixaBank, Abanca, Cajamar, Unicaja y otras entidades, como Sabadell, Ibercaja, Bankinter y Santander, se unirán también.

La nueva funcionalidad permite a los usuarios, a través de un código QR generado en la sección de Bizum de la app bancaria que la administración de loterías escaneará, pagar y cobrar de manera inmediata en los más de 11.000 puntos de venta de lotería. La transacción quedará reflejada inmediatamente en la cuenta bancaria, tanto del cliente como del punto de venta.



10% de descuento para asociados

www.traslot102.com

comercial@traslot102.com • 915 722 335 | 605 499 601 C/ Poeta Joan Maragall Nº 60, 2º 28020 Madrid



Las administraciones de Lotería frente a las restricciones en las Comunidades **Autónomas**

Las restricciones en la movilidad, tanto dentro de las Comunidades como fuera de ellas, la limitación horaria, la clausura temporal de la hostelería y la caída de la capacidad adquisitiva de muchos españoles a consecuencia de la crisis sanitaria y social del coronavirus, han tenido un impacto directo en el juego público.

En vez de conseguir reducir las aglomeraciones en los puestos de venta, se produjo el efecto contrario y, además, dudas respecto a la caducidad de los premios

Arrancó el nuevo año y ya en la primera semana de 2021 se intuía que el incremento de contagios, hospitalizaciones y fallecimientos en gran parte del país conduciría, inevitablemente, a nuevas medidas restrictivas. Fueron las diferentes Comunidades Autónomas las que implantaron restricciones, pero de desigual aplicación según los territorios y la situación epidemiológica.

Las últimas restricciones con respecto a la apertura de las Administraciones de Lotería en diferentes Comunidades Autónomas han creado numerosos problemas a la red de ventas profesional. Los loteros han sufrido una situación confusa con respecto a las diferentes limitaciones vividas en estos últimos meses. Extremadura, Andalucía, Castilla La Mancha o La Rioja son sólo algunos ejemplos. Concretamente, desde el 16 de enero para las administraciones de lotería en La Rioja se decretaron seis horas de apertura a la semana (lunes y jueves de 9.00 a 12.00 horas). En vez de conseguir reducir las aglomeraciones en estos negocios, se produjo el efecto contrario, creando además problemas y dudas respecto a la caducidad de los premios.

Soluciones avanzadas para la gestión de puntos de venta SELAE

software



Con nuestro programa de gestión podrás llevar el control absoluto de tu administración desde cualquier lugar. Conexión con SELAE, control de existencias, efectivo de cajas y deudas, Lotería en resguardos, gestión de peñas, envío de SMS, participaciones de Lotería y mucho más.

SIN CUOTA DE ALTA y... Los 2 primeros meses GRATIS!

Llevamos tu Punto de Venta SELAE al siguiente nivel.

¿Hablamos? 966 295 825

www.infolot.es









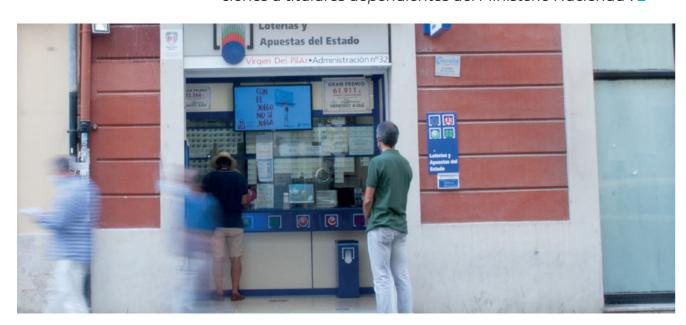
ANAPAL dio un paso más al remitir burofaxes a las Comunidades Autónomas para que no cerrasen las administraciones

ANAPAL presiona a Comunidades y a SELAE

Desde el inicio de la pandemia, en marzo de 2020, en ANA-PAL se ha estado pendiente de cómo afectaba la situación a sus asociados, trabajando en la defensa de los intereses de los Administradores de Loterías. "También lo hemos hecho en la segunda y tercera oleada, donde son las Comunidades Autónomas las que gestionan los niveles de restricciones y, por tanto, es más difícil conseguir una uniformidad en los criterios que se aplican", señalan desde ANAPAL. En casos como en Andalucía, el trabajo de la agrupación ha sido fundamental para conseguir la apertura de los locales.

Ante cada norma dictada por una Autonomía, la Agrupación de loteros se ha puesto en contacto con SELAE para que gestionara "de manera urgente" que las administraciones de lotería fueran consideradas "establecimientos que pueden permanecer abiertos".

Al margen de estas presiones se dio un paso más al remitir burofaxes a las Comunidades Autónomas de Extremadura, La Rioja, Castilla la Mancha, así como a SELAE. En dichos documentos, según aclaran desde ANAPAL, se argumentaba que "debido a la idiosincrasia de la estructuración y funcionamiento de los establecimientos de las Administraciones de Loterías y Apuestas del Estado, los cuales están dotados de las medidas necesarias para evitar cualquier contacto físico con el cliente (bunker acristalado), además de cumplir con toda la normativa anticovid en materia sanitaria, como reducción de aforo, distancia de seguridad, uso de mascarilla y gel hidroalcohólico, todo ello debidamente anunciado al público, además de ser es su gran mayoría locales con puertas abiertas de ventilación exterior, y escaso tiempo de atención y/o estancia (máx. 1-2 minutos por cliente), los dota de la consideración de comercios seguros en los cuales el riesgo de contagio es nulo en el desempeño de la actividad. Además de no ser considerados como comercio por el epígrafe de la actividad económica al tratarse de habilitaciones a titulares dependientes del Ministerio Hacienda".



Clientes frente a una administración de Valencia



Loterías y Apuestas del Estado



Apuestas del Estado

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

MOBILIARIO A MEDIDA

VISUALIZACIÓN DE SU

FUTURO PUNTO DE VENTA

Trabajamos con:

Quarella

























. . . .



El origen de la Lotería Nacional de España

¿Quién no ha soñado alguna vez con cambiar radicalmente de vida a través de un golpe de suerte? Cualquier español, al menos por una vez, ha anhelado ese premio en la lotería para poder viajar, vivir sin trabajar o tener un dinero extra para 'tapar aqujeros'.

a historia de la Lotería Nacional se remonta al siglo XVIII y Liene muchos elementos curiosos. ¿Los conoces? Se trata de uno de los juegos de azar más populares en España y tiene una tradición centenaria. El origen de la Lotería Nacional en España se remonta al 10 de diciembre de 1763, fecha en la que se hizo el primer sorteo bajo el mandato de Carlos III, quien trajo el juego de Nápoles (Italia) en esa época.

Sin embargo, la lotería moderna, tal y como la conocemos hoy en día, nació en Cádiz. Ciriaco González Carvajal, político y jurista sevillano nacido en 1745, pensó entonces que hacer un sorteo a nivel nacional con el que recaudar dinero para las arcas del Estado sería una buena idea. Y así fue. La Hacienda Pública estaba baja de fondos después de la Guerra de la Independencia y los primeros se hicieron en Cádiz y San Fernando. Poco a poco se fueron expandiendo por el país conforme avanzaba la retirada del ejército de Napoleón en España. Por aquel entonces, la "Lotería Moderna" fue aprobada por las Cortes de Cádiz el 23 de noviembre de 1811.

Desde el primer sorteo realizado el 4 de marzo de 1812 en Cádiz (el primero en Madrid tardó dos años en llegar), las participaciones no han hecho otra cosa que aumentar. El primer sorteo extraordinario de Navidad se celebró en 1818, aunque no fue hasta 1839 que se hizo tan popular como para celebrarlo anualmente. En esta misma década nació el sorteo de El Niño, que se celebra el 6 de enero.

Los registros de la Lotería Nacional de España comenzaron pasada la Guerra Civil. Desde entonces, la recaudación de dinero para el Estado ha ido creciendo exponencialmente y cada vez tiene más adeptos y jugadores. Mientras que en 1940 se recaudaron 330 pesetas (1,98 euros), en 1945, 912 pesetas (5,48 euros) y en 1950, 1807 pesetas (10,86), las cifras actuales son abrumadoras.

Empezó llamándose Lotería Real, luego Lotería Moderna y, ahora, Lotería Nacional

Actualmente se recaudan más de 190 millones de euros únicamente con el sorteo de la Lotería de Navidad, ya que todo el mundo participa con ilusión y la esperanza de que le toque El Gordo. Los sorteos semanales se realizan los jueves y sábados de cada semana, además de los sorteos extraordinarios del año (Navidad y El Niño).

Otras curiosidades

Una de las curiosidades de la Lotería Nacional, además de que depende directamente de Loterías y Apuestas del Estado, que a su vez depende del Ministerio de Economía y Hacienda, es que su nombre ha cambiado en varias ocasiones: empezó llamándose Lotería Real, pasó a llamarse Lotería Moderna y no fue hasta la muerte de Fernando VII que se quedó con el nombre actual.

Los billetes de la Lotería Nacional se consideran valores del Estado, por lo que su falsificación se sujeta a las prescripciones del Código Penal. Además, los billetes son documentos al portador, así que solo se reconoce como dueño a la persona que lo presenta, sin perjuicio de derecho de tercero, con intervención de los Tribunales ordinarios.





Nuevo programa de premios en los sorteos extraordinarios de **Lotería Nacional**

El nuevo modelo, consensuado con SELAE, se pone en marcha en el próximo sorteo Extraordinario en favor de la AECC en el mes de abril. Este reparto de premios más equilibrado favorece la reinversión, al aumentar el número de premios a 37.000.

I programa de premios que ofrece un juego es la caracte-rística fundamental del mismo. En el pasado se cometió el error de homogeneizar los programas de premios de todos los juegos, implantando el modelo de reparto de los juegos activos a todos los demás. La más perjudicada fue la Lotería Nacional, donde se establecieron premios millonarios a un sólo décimo en detrimento de las conocidas pedreas, que eran la esencia de

"Desde ANAPAL siempre hemos defendido el reparto equilibrado de premios, basado en un gran número de premios menores que favorecen que un mayor número de jugadores se vean be-

Desde ANAPAL siempre hemos defendido el reparto equilibrado de premios



neficiados por un premio y premios mayores que hagan atractivo el juego", señala el colectivo mayoritario de loteros.

En su momento propusieron a SELAE este modelo, que fue implantado con éxito, primero en los sorteos de Lotería Nacional de los jueves y, con posterioridad, en los sorteos especiales de

Ahora le ha tocado a los sorteos extraordinarios de 15 euros. El nuevo modelo se pondrá en marcha en el próximo sorteo Extraordinario en favor de la Asociación Española contra el Cáncer (AECC) del mes de abril y ya incorporará el modelo consensuado con SÉLAE. El programa incluye un primer premio de 150.000 euros que iguala el premio en proporción al de los sorteos de 6 euros. En total, hay quince premios mayores de 5 cifras sin dejar de lado un importante número de pedreas con cinco extracciones de 2 cifras, once de 3 cifras y cuatro de 4 cifras. Este reparto de premios favorece la reinversión, al aumentar los premios en más de 37.000 euros.

Este modelo en los sorteos extras convivirá con el actual, que queda para los sorteos donde se ha consolidado el premio de 15 millones al décimo, como son el de San Valentín o el del Padre.

"Estamos seguros de que este nuevo programa va a ayudar a recuperar las ventas de estos sorteos extraordinarios y especiales de los sábados que le siguen", concluyen desde ANAPAL.

Este modelo en los sorteos extras convivirá con el actual, que queda para los sorteos donde se ha consolidado el premio de 15 millones al décimo, como son el de San Valentín o el del Padre



OLVÍDATE DEL PAPELEO SIMPLIFICA LA GESTIÓN DE TU LOTERÍA

En ASG sabemos que llevar un negocio de loterías no es fácil. Por eso hemos creado LotoGestión: la herramienta definitiva para facilitar tu día a día ahorrando tiempo y dinero.

Cuadra tu caja rápidamente, controla tus peñas y participaciones, administra tu documentación y mucho más, itodo desde un mismo sitio!

Además, LotoGestión cuenta con conexión a SELAE, y está integrada con tu TiendaLoto Plus y con TeleSuerte.es para que puedas vender online aún más fácilmente.

> ¡Contrátala hoy y disfruta de 6 meses de mantenimiento gratis!



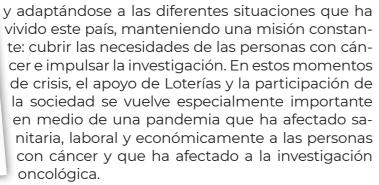
10 de abril: Sorteo extraordinario de Lotería Nacional a favor de la AECC

El próximo 10 de abril se celebra el sorteo solidario a beneficio de la Asociación Española contra el Cáncer (AECC). Este Sorteo de la



AECC que celebra Loterías se convierte en algo más que un sorteo, ya que su participación lleva implícito el apoyo a las personas con cáncer.

A lo largo del vínculo de más de tres décadas que une a las dos organizaciones, la lucha contra el cáncer ha ido evolucionando





La colaboración de Loterías y Apuestas del Estado es el ejemplo de un compromiso sólido: un apoyo constante desde hace 31 años de trabajo conjunto para apoyar la investigación y la atención de las personas con cáncer en todos los pueblos y ciudades de España. El cáncer y las necesidades de las personas y familiares con esta enfermedad no han dejado de existir y es por ello que la atención de las personas afectadas y la investigación tampoco pueden parar. SELAE viene apoyando a la AECC desde el año 1989, cuando se iniciara esta colaboración que, a día de hoy, se mantiene.





Proyectos integrales llave en mano

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



ASOCIACIÓN

ESPAÑOLA

CONTRA EL

CÁNCER

LOTERÍA NACIONAL

10 de abril de 2021

PRECIO 15

Instagram: la importancia de la imagen

Todos hemos experimentado cómo las redes sociales nos han ayudado a fortalecer algunas de nuestras relaciones personales. Y es que ofrecen una oportunidad única para no perder el contacto con amigos o familiares a los que no solemos ver. Y ahora, más que nunca; confinamientos, restricciones y cierres perimetrales han hecho que pongamos en valor las ventajas que estas herramientas nos presentan.

Si nos paramos a pensar en las redes sociales, tendemos a generalizar sus usos o a mostrarnos reacios a descubrir nuevas redes y las oportunidades que pueden generar. En el caso de Instagram la asociamos con la juventud, el 'postureo', la informalidad, las fotografías de paisajes... Y nada de ello es falso. Sin embargo, Instagram es mucho más que una red para adolescentes y puede tener beneficios en el apartado profesional.

¿Sabías que un 80% de los usuarios de Instagram declaran verse influenciados por lo que allí ven a la hora de comprar? ¿Y que un 60% de los que la tienen superan los 35 años?

Instagram es la red social que más ha crecido en España en los últimos años. Mientras que en 2015 contaba con 7 millones de usuarios, en 2019 ya los había doblado llegando hasta los 16. Y con la irrupción del coronavirus todavía se ha disparado más: solo en Europa Occidental sus usuarios aumentaron un 17%.

(§) anapal

Sigue los temas de interés para nuestro colectivo de administradores de loterías en el nuevo canal de Instagram @anapal_loterias

¿Qué puede aportar Instagram?

Hoy en día es fundamental trabajar en la imagen de marca que ofrecemos a nuestros clientes.¿Qué transmitimos? ¿Cuáles son nuestros puntos fuertes y débiles? ¿Qué percepción tiene el cliente de mí?

Es recomendable conocer todas estas cuestiones para fijar nuestro punto de partida. Sin embargo, lo realmente importante es saber cómo nos gustaría a nosotros que nos viesen nuestros clientes. Creando una imagen de marca alrededor de nuestra administración influimos directamente en la percepción de estos. ¿Cómo queremos que nos vean? ¿Qué mensaje pretendemos comunicar?

Hay que saber cuál es el mensaje que queremos comunicar para crear nuestra imagen de marca sobre él. Y es que en una sociedad en la que lo sentimental prima sobre la razón, es imprescindible fortalecer la impresión que los clientes tienen de nosotros.

Y ahí Instagram juega un papel fundamental. Se trata de una red social totalmente enfocada en lo audiovisual. Una cuenta de Instagram con un buen diseño, una actividad periódica y un mensaje claro es una gran tarjeta de presentación para el público. Esta primera percepción que tengan de nosotros, puede abrir la posibilidad a la llegada de nuevos clientes.

Si por algo se caracteriza Instagram es por la comunidad que generar alrededor de sus cuentas. Produce hasta cuatro veces más interacción entre sus cuentas que otras redes sociales como Facebook.

Aunque no tiene un carácter tan formal como Facebook o LinkedIn, eso también favorece que haya un público variado que nos permita llegar tanto a posibles clientes jóvenes como a los más veteranos. Además, se trata de una red social muy comercial: el 50% de sus usuarios sigue al menos a una marca.

Es una red enfocada a lo audiovisual y muy comercial, con mucha presencia de marcas



Gestión PROFESIONAL

¿Qué ventajas ofrece?

- **l. Facilidad:** el sistema de uso de Instagram es muy parecido al de otras redes sociales, por lo que, si estás habituado a otras apps, el proceso de adaptación es rápido. Se caracteriza por ser muy orientativa.
- 2. Cercanía: genera un contacto directo con la audiencia. Interactuar con ella permite explorarla mejor y conocer qué es lo que más puede triunfar en el sector del juego público.
- 3. Visibilidad: Instagram es una ventana al mundo que nos puede servir para mejorar nuestra imagen de marca y conseguir nuevos clientes. Un buen uso de ella puede suponer beneficios para nuestra administración.
- 4. Fidelizar audiencias: la visibilidad constante de nuestro producto puede ayudar también una fidelización de ellos.
- 5. Beneficio económico: más allá de la comunidad que podamos generar alrededor de nuestra cuenta, debemos tratar de medir el impacto económico que supone Instagram para nuestra administración. Puede ser: indirecto (generación de marca y de crecimiento) o directo (las ventas que conseguimos por medio de la red social).

Pasos a seguir para crearse una cuenta Instagram:

Los pasos a seguir para crearse una cuenta son:

- 1. Descarga Instagram en tu App Store si tienes un Iphone o
- 2. Registrate con un correo electrónico (también puedes hacerlo con tu cuenta de Facebook) y elige un nombre de
- 3. Elige qué clase de perfil quieres tener: perfil personal o empresarial. Aconsejamos crear una cuenta profesional porque mantiene las mismas características que las cuencon la empresa).

4. Trabaja tu marca:

- Incluye hashtags propios en las publicaciones.
- Sé periódico en las publicaciones.
- Actualiza tu perfil cuando lo consideres necesario.

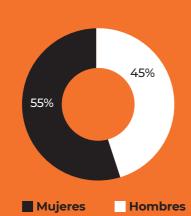




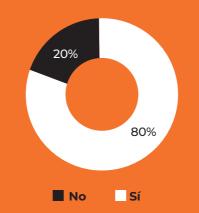
Utilización diaria



Usuarios instagram



Influencia en la compra



Tiempo medio de uso



ALGUNOS DATOS:

500 millones de usuarios utilizan esta red social a diario en el mundo.

16 millones de usuarios en España.

7° sitio web más visitado del mundo.

53 minutos es el tiempo medio que pasan los usuarios en la app.

80% de sus usuarios se ven influenciados por la plataforma a la hora de comprar.

45% de los usuarios de Instagram son hombres.

OPINIÓN

'Feedback', un análisis no exhaustivo del nuevo eSTILA

De vez en cuando, por nuestra vida, apa- indicador de "última actualización" para que recen palabras que antes jamás habíamos escuchado, pero que poco a poco alguien a nuestro lado va diciendo hasta que nosotros mismos, sin darnos cuenta, también las acabamos utilizando como si nos la hubieran enseñado en el colegio cuando éramos infantes. En este caso me refiero a la palabra 'Feedback', que se utiliza, sobre todo, en temas tecnológicos y sirve para que los creadores de una web, una app, un blog, etc. reciban una opinión de sus destinatarios y, con ella, poder mejorar el producto. En este caso, el producto es la nueva versión de Estila y el 'Feedback', el que hace un servidor. Ahí va-

La primera impresión cuando uno entra en Estila es su aspecto, que es más moderno. Visualmente es más amable, pero nos obliga a utilizar una URL nueva. Al principio cuesta, porque a todos nos cuesta adaptarnos a lo nuevo. ¿Es posible mejorarlo?, sin duda, y en esas nos centramos.

Aspectos que harían de Estila una herramienta mucho más potente

Entramos en la web y lo primero que vemos es un apartado de noticias, que está muy bien, pero que quizás no sea lo que verdaderamente necesitemos al entrar. De hecho, estaría muy bien tener información más útil como la hora de cierre de La Quiniela, de Lototurf, si hay Bote en la Bonoloto, o cualquier información que sea importante para comenzar el día a día de nuestro negocio. Que no haya que buscar para poder llegar a esa información. Algo parecido a lo que ocurre cuando entramos en la web de nuestro banco: de un vistazo tenemos las posiciones (en rojo o en negro), lo que nos queda de hipoteca, lo que gastamos con la tarjeta y además nos ofrecen un plan de pensiones fenomenal que nos vendrá de perlas cuando nos jubilemos.

En aspectos más internos, nos llama la atención las gráficas que a todos nos gusta mirar, pero cuando son reales, porque, al menos hasta la escritura de este artículo, no se refleia la venta la Lotería Nacional no declarada, a pesar de que es una venta de un juego como los demás y su importe pertenece al negocio. Añadimos que nunca sabemos si están actualizadas o no, por lo que no sobraría un

sepamos el momento al que se refiere esa información. Por cierto, en la parte positiva está que podemos acceder a información de más semanas y la podemos discriminar de una forma mucho más completa, lo cual es de agradecer.

Además muchas veces aparecen datos sin actualizar e incluso en alguna semana era imposible descargar la factura, salvo que... ¡¡¡borráramos las cookies!!! Esto es algo tan inusual como molesto, ya que al borrar las cookies, muchas de nuestras aplicaciones ya no funcionan con normalidad, como el Whatsapp Web. Esto, directamente, no debería ocurrir.

Respecto a la petición de la Primera Consignación del Sorteo de Navidad hay que decir que, por primera vez, vemos un dato al que nunca antes habíamos tenido acceso, y es el número de orden en las peticiones, según el porcentaje de devolución. Es un dato curioso, con poca utilidad para la mayoría, pero se agradece por el gesto de transparencia. Esperamos que esta sea la primera piedra de un camino muy largo.

En resumen, el cambio es positivo y debemos verlo así. Peor que antes no es. Igual tampoco. Simplemente nos falta acostumbrarnos y lo haremos, y ahora sólo esperamos que no tenga tantos fallos como la anterior versión (caídas innecesarias) y que poco a poco se vaya construyendo una herramienta de gestión como corresponde. ¿Le meteríamos más funcionalidades? Pues sí, pero vamos a dar un tiempo de confianza para que a la casa que acabamos de estrenar le vayan metiendo los muebles.

Desde la red de Puntos de Venta, con frecuencia, echamos de menos unas reuniones y análisis previos en todos los aspectos que afectan a nuestro funcionamiento. Nos gustaría poder participar más en los proyectos, porque somos la red de ventas y, de esto, algo sabemos. No tenemos ninguna duda de que empezar el trabajo en conjunto iba a ser mucho más productivo para todos, y al fin y al cabo eso es lo que todos queremos: sacar la mayor rentabilidad a nuestros negocios.

















"Es curioso observar los hábitos de los clientes y me gratifica la ilusión con la que vienen y se van, con el décimo en la mano"

Entrevistamos a Pilar Celma Casanova, de la Administración de Loterías nº 1 de Pina de Ebro (Zaragoza), quien nos habla de su recién estrenada experiencia como lotera

Cuéntanos, ¿cuándo comenzaste tu andadura como propietaria de una administración de lotería?

La anterior propietaria se jubilaba y puso en venta la administración. Nunca antes había pensado en ello, pero en ese momento, me interesó. Me informé y comenzó todo el proceso de papeles, llamadas, dudas. Luego llegó la pandemia y paralizó todo, obras permisos... una locura. Y por fin, a finales de junio de 2020 pude abrir la administración.

¿A qué te dedicabas antes?

Durante 25 años tuve una joyería y en el mismo local está ahora la administración.

¿Por qué te decidiste a abrir tu propia administración?

Después de tantos años trabajando en el sector de la joyería, creí que una administración sería más rentable. Lamentablemente en este momento que vivimos todos, los negocios lo tienen muy difícil.

Pilar Celma Casanova

Estrenas administración en un momento muy complicado para los negocios y, también para los loteros. ¿Cómo ves en un futuro tu Administración a medio y largo plazo? ¿Eres optimista?

Me gustaría ser optimista, pero todo indica que va a ser una recuperación muy lenta y difícil.

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

Creo que tienen confianza en las administraciones, porque es como un rito. Las personas que juegan todas las semanas al mismo número, bien sea Lotería Nacional o juegos de la Primitiva, etc. compran un décimo o su resguardo y vuelven a alimentar su ilusión y sus sueños. Algunas personas te los cuentan y eso es muy bonito. Y lo más curioso es que a la semana siguiente vuelven a venir. Si les ha tocado algo (aunque solo sea la postura), se alegran mucho. Lo que más me gusta es ver la cara de sorpresa que ponen cuando la cantidad del premio es un poco más alta.

En estos meses, ¿has descubierto algunos hábitos de la clientela de tu población?

Es muy curioso observar a las personas, los hábitos que tienen. Unos escriben o hacen marcas en décimos, otras dicen frases, gestos, otros silban, pero lo que más me gusta es la ilusión con que vienen a comprarlos y sobre todo, con la ilusión con la que se van con el billete o décimo en la mano.

Los inicios de cualquier administración son complicados, sobre todo en cuanto a los procesos o los temas de facturación. ¿Te han surgido dudas?

He tenido muchas dudas, muchas me las han resulto los antiquos propietarios, otras desde la delegación.

Pero ha habido momentos que me he dado cuenta de algún error después de cometerlo, ya que no sabía o no recordaba que me lo habían explicado.

Creo que es mucha responsabilidad la que tenemos, sobre todo la temporada de navidad. Yo no estaba preparada para eso y hubo momentos que me sentí agobiada y sí que tuve mucho miedo a equivocarme. Afortunadamente, todo salió bien.

¿Has recibido ayuda por parte del colectivo?

Llevo muy pocos días en la asociación, pero desde el primer momento me ayudaron.

¿Por qué eres socia de ANAPAL? ¿Qué ventajas te ofre-

Sobre todo, por ayuda e información y no sentir que estoy sola en esto.

"Llevo muy poco tiempo en la asociación, pero desde el primer momento, desde ANAPAL me ayudaron"



Administración nº1 de Pina de Ebro



"Lo que más me gusta es

ver la cara de sorpresa que

ponen cuando la cantidad

del premio es un poco más

alta"



La voz del **LOTERO**

"Los jueves, la gente joven, juega a la Primitiva, Bonoloto... Pero apenas a la Lotería Nacional ni jueves ni sábado. Se podría, de alguna manera, despertarles la ilusión por la Lotería Nacional"



Administración nº1 de Pina de Ebro

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

Desde mi propia experiencia, le diría dos cosas: la primera, que me he dado cuenta de que los jueves, la gente joven, juegan a la Primitiva, Bonoloto... Pero apenas juegan a la Lotería Nacional ni jueves ni sábado. No sé por qué, se podría, de alguna manera despertarles la ilusión por la Lotería Nacional.

Por último, muchas personas se quejan de que hay muchos sorteos extraordinarios de 15 euros el décimo. Creo que deberían pensar en las personas en estos momentos tan difíciles y que la economía no pasa por su mejor momento.

¿Tu deseo para este año 2021?

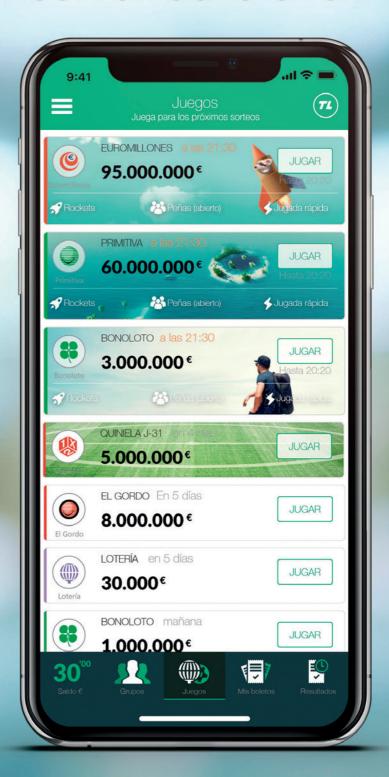
Me gustaría que se solucione lo antes posible la situación en la que nos encontramos mundialmente con la pandemia. Hoy en día es mi principal deseo.





MULTIPLICA TUS CLIENTES

CON UN SOLO CLICK



La Voz de la **EXPERIENCIA**

Redondeo

stimado **D. Jesús Huerta Almendro**, presidente de Selae:

Hoy, desde este artículo, le vengo a solicitar que nos libre de tener que manejar diariamente las monedas de uno y dos céntimos y si fuera posible las de cinco céntimos. El motivo: la cochambre que llevan las citadas monedas, que cualquier día terminamos en urgencias con una infección, oxidadas, roñosas y no sigo porque supongo que sabe de lo que hablo.

Esta es una petición que no tiene ningún perjuicio para nadie, pues como ya se hizo tiempo atrás, con la Primitiva y Bonoloto se adjudicaron premios fijos de 8 euros y 4 euros. No digo que se pongan premios fijos en todos los juegos, más que nada porque



es más que posible que no se pueda hacer, pero sí despejar la tabla de premios de los de menor cuantía, sobre todo en Euromillones: deiar con los céntimos los premios de hasta la 4ª categoría y de ahí para abajo, libre.

En Primitiva y Bonoloto no lo creo necesario, pues solo tienen céntimos los premios de 4 aciertos y de ahí para arriba, que por lo general ya no los podemos pagar en la Red de Ventas. También sería oportuno en la Quiniela, para los premios de 10 y 11 aciertos, dejándolos de 12 aciertos para arriba.

Le reitero que esto que le pido ya se hizo anteriormente, solo falta la decisión política de llevarla a buen fin, previo paso por el departamento de Lotos y juegos para cuadrar todo, y que nadie salga perjudicado.

Cambiando de tema, el pago de premios intermedios en las entidades bancarias es penoso. Posiblemente cuando usted o persona encargada por usted llama al responsable de la entidad bancaria habla con jefes, y le pueden decir que son casos esporádicos, que con la pandemia están con menos personal y un sinfín de excusas... Le ruego realice un testeo con gente de su confianza (delegaciones) sobre cómo cobrar premios intermedios, y después nos lo cuenta. El cierre de agencias en toda España es algo más que alarmante, y dándose más de un caso de tener que acompañar al cliente al banco para que se lo abonen. Sinceramente, esto no puede seguir así.

Cuando Selae firma el acuerdo con la banca y esta se presta a realizar el pago de premios gordos e intermedios, su red de oficinas era otra, había una agencia en cada esquina, pero ahora has de recorrer varios kilómetros para encontrar una y pasas la de Dios para que tenga servicio de caja. A mi modo de ver, el contrato o acuerdo lo han roto las entidades bancarias, que ya no ofrecen el mismo servicio a Selae, ni al destinatario final, que es el agraciado con el premio.

Selae tiene que recuperar urgentemente ese servicio de pago de premios, y después acordar con quien mejor estime, que se preste un servicio rápido y ágil, respetando todas las normas que sean obligatorias.

El prestigio de la empresa que usted dirige es superior a cualquier acuerdo o contrato con las entidades bancarias, pues ellas miran por los beneficios de sus accionistas particulares y Selae, como tantas veces ha defendido usted en los medios, es una empresa pública y sus beneficios son para todos.

Por último, mi más sincero reconocimiento a los compañeros que, al día de este artículo, siguen cerrados o con limitación horaria por la pandemia, y al resto de la Red comercial de Selae, que supongo que ven como otras empresas han ayudado y alguna hasta ha repartido parte de sus beneficios con los empleados. Nosotros, en este apartado, salimos con: una pegatina para el suelo y tres carteles de distancia social, vamos un lujo. Supongo que por eso somos la mejor Red de Ventas o, si no, al menos la más barata.

> José Luís Sánchez Puente Vicepresidente de ANAPAL vicepresidente@anapal.es









GANA DESDE EL PRIMER MINUTO

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



ACCEDE A UN NUEVO TIPO DE CLIENTES

El 90% de los usuarios de TuLotero 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 TuLotero.

> tulotero.es/administraciones 91 282 53 53

Las caras de ANAPAL

;Saludos a nuestr@s asociad@s desde la sede!

Un número más y os queremos seguir contando cuál es nuestro día a día aquí en la sede de vuestra asociación, donde trabajamos por y para los socios.

En primer lugar, querría recordar que hace ya un año que la pandemia del coronavirus nos ha cambiado la vida, evidentemente a unos más que a otros, sobre todo nos acordamos de la gente que ha perdido la vida y ha perdido a sus seres queridos... pero en mayor o menor medida todos nos hemos visto afectados por ella. Esperemos estar viendo la luz al final del túnel, pero tenemos que seguir pensando que cada uno debemos de poner nuestro granito de arena, para en comunidad y en solidaridad, superar este reto y este desafío que nos ha puesto la vida.

Durante este año hemos seguido trabajando como siempre, pero con nuevas necesidades y nuevos retos que nos han surgido. No hemos parado ni un solo día de estar pendientes de las nuevas informaciones y de trasladarlas a nuestr@s soci@s.

Entre estas nuevas tareas sobre todo hemos hecho una labor de seguimiento de las restricciones a nivel nacional, autonómico, provincial y local. Junto con nuestra asesoría hemos contactado con la mayoría de las provincias y comunidades autónomas de España para argumentar nuestra situación y conseguir que, por ser negocio seguro y una actividad no sustituible, nos dejen abrir al público, ya que nuestros locales no son un eje de socialización y son seguros. Seguimos trabajando en esa línea por lo que en un futuro pudiera pasar e intentando adelantarnos a todas las variaciones que se sufran en los varios territorios, informándoos de manera exhaustiva de todo.

En relación con la información, como habréis observado hemos introducido el servicio de alerta mensajes al móvil. Es un servicio ágil, rápido, seguro, escueto y directo que hará que os informéis mucho más fácilmente de todo lo importante. Todos los comunicados se harán a través de este servicio o de

las newletters que habitualmente venimos emitiendo.

Por otro lado, comenzamos un año nuevo y a partir de este mes iniciamos los preparativos para la remesa y los envíos de los recibos de esta cuota del 2021, con vuestro esfuerzo hacéis una asociación más grande, más involucrada y con más medios para poder seguir luchando por tod@s vosotr@s.

Seguimos también avanzando con los acuerdos con empresas que os comentamos en otros números, en breve publicaremos un par de ellos para hacernos la vida más fácil día a día. Estamos intentando conseguir precios más competitivos en los servicios necesarios para llevar a cabo nuestro trabajo, pero recordad que nosotros necesitamos llegar a acuerdos a nivel nacional con todo lo que eso conlleva, ya que tenemos que contactar con empresas de gran nivel que puedan dar soporte en todo el país para llegar a todas las administraciones.

En relación con esto, sigo pidiendo por favor que mandéis todas las necesidades y las sugerencias que tengáis a nuestra sede, la asociación la formamos y la moldeamos entre todos y todos somos importantes para consolidar a Anapal una asociación fuerte y referente en el sector.

Por lo demás seguimos con nuestras tareas habituales: atención telefónica, contacto con asesoría para informes y documentación, manejo de la web, de los envíos, de las informaciones, contabilidad de la asociación, apoyo al boletín, apoyo a la junta directiva, actualización de base de datos, soporte al socio vía correo electrónico...

Comienza un 2021 lleno de esperanzas y esperemos haber aprendido la lección y estar más unidos para conseguir mejorar nuestra situación. Ahora más que nunca os digo "recuerda que de la conducta de cada uno depende el destino de todos"

Saludos y quedamos a vuestra disposición para todo lo que necesitéis.







ESPECIALIZADOS EN LA IMAGEN CORPORATIVA DE LOTERÍAS Y APUESTAS DEL ESTADO













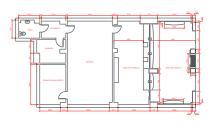
ACCEDA A NUESTRA WEB DESDE CUALQUIER DISPOSITIVO











REFORMAS INTEGRALES LLAVE EN MANO PIDA PRESUPUESTO SIN COMPROMISO

C/ Metalúrgicos, 2 02640 Almansa (ALBACETE) **1** 967 343 500 652 808 394









En primera PERSONA

la gestión de su negocio.



José Gabriel López Carreño

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

Celebraré el próximo 11 de junio nada más ni nada menos que el vigésimo aniversario al frente de la Administración n°5 de Baza, en Granada.

¿Cómo te llegó el gusto por la Lotería?

La verdad es que a mi me llego un poco de rebote, por entonces me dedicaba al sector de la construcción. Un sector totalmente distinto... Así que vi que salió a concurso la administración en el año 2000 y creía que reunía todos los requisitos, tomé la decisión de presentarme e ir con todo a por ella. Fue entonces cuando me la adjudicaron.

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

No sabría cómo decírtelo, mi profesión es parte de mi vida. Mi profesión está tan dentro de mi que pienso en ello 24 horas al día, 7 días a la semana. Una cosa que me gusta pensar es que puedo hacer feliz a alguien con mi trabajo, que puedo darle una pequeña parcela de alegría y felicidad.

"Necesitamos estar unidos

Somos un colectivo heterogéneo y cada uno pensamos de forma diferente, pero tenemos los mismos problemas. El reto más difícil es que estemos todos unidos y vayamos a una'

¿Y lo peor de tu oficio?

Sinceramente, no lo sé. Ouizás a nivel institucional, etc. Aunque creo que esto no debería

de ser una entrevista reivindicativa para dar caña a Loterías. Lo peor de mi oficio no sabría decir, por que realmente me gusta y me lo paso bien. Disfruto mucho de mi trabajo.

¿Crees que sois bien valorados por la socie-

Yo creo que en general sí, formamos parte de la sociedad y somos ese sector que, aunque parezca que somos invisibles, siempre estamos. Y se nos echa de menos cuando la administración está cerrada por cualquier razón. A mi me ha pasado alguna vez que algún compañero ha cerrado y ha venido algún cliente, suyo o mío, para preguntar y ver si estaba bien. Así que vo creo que sí, que estamos bastante bien valorados.

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

El último fue el Gordo y la Lotería del Jueves. En otras ocasiones he repartido la lotería del Jueves, Lotería Semanal y el Euromillones. Cada vez que he dado algún premio la alegría y satisfacción han sido enormes, pero sobre todo la alegría es cuando vienen los clientes y te lo dicen. Son momentos muy

¿Has llorado alguna vez en tu Administra-

Si. Si no. no sería humano. Son momentos de muchísima alegría. Sobre todo, en el momento de repartir algún premio. Te la contagian los clientes. Son momentos francamente emotivos. Y algunas que otras, por suerte pocas, de rabia y de frustración. Pero sí, por supuesto. Si no, no me gustaría mi trabajo.

¿Cómo es tu relación con los clientes?

Yo creo que la relación con los clientes es buena. Los loteros somos alguien que siempre estamos ahí y llega un momento que la relación trasciende a simplemente comerciante con cliente. Se convierte en una especie de amigo, de confidente, de cómplice. Se establecen unos lazos que nos vinculan de una manera muy fuerte.

Por ejemplo, tengo una clienta que empezó a venir cuando yo abrí, hace 20 años. Esta mujer ha venido todos los días para echar su bonoloto hasta el inicio de la pandemia. Ahora, en marzo, cumple 100 años y evidentemente desde la administración le regalaremos un ramito de flores... Llega un momento que no es solo una clienta.

¿La crisis sanitaria vivida está cambiando la relación del cliente y su lotero?

La verdad es que si... Ahora la gente en cierto modo es más cercana. Los temas de conversación son mucho más cercanos, preocupándose por la salud de cada uno y sus allegados.

¿Puedes contarnos alguna anécdota de alauno de ellos?

Yo creo que fue hace dos años, una clienta acertó 5 en la Primitiva. Lo que son 5 en la Primitiva, pues unos dos mil y pico euros. Y le dio tal alegría a la mujer que se puso a bailar, a besarnos a todos, a abrazarnos. ¡Le dio una marcha a la administración que parecía que



Marta, Maria, José Gabriel y Cristobal, el equipo

había tocado el Gordo! Supongo que le sorprendió haber ganado ese dinero de golpe v se dejó llevar por la emoción. Fue muy bonito verla tan alegre.

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

Para mi es muy buena. A nivel personal los considero a todos amigos y los quiero a todos con locura. Son magníficos profesionales. La relación es buenísima de mi hacía ellos y viceversa. Eso no quiere decir que alguna vez podamos tener diferencias de opinión, como es natural en cualquier puesto de trabajo. A nivel personal y profesional sinceramente los

<mark>"Me gusta pensar que puedo hacer</mark> feliz a alguien con mi trabajo, que puedo darle una pequeña parcela de alegría y felicidad".

¿Por qué te has sumado a ANAPAL?

Yo pertenezco a ANAPAL desde que se fundó. Siempre he estado muy vinculado al tema asociativo. Considero que es la mejor forma de defender los intereses del colectivo, y como empresario, por que los administradores somos empresarios. Busco defender mi empresa de la mejor forma posible y creo que la mejor forma de hacerlo es formando parte del colectivo. Y pienso que haciendo cada uno la guerra por su lado no se llega a ningún lado.

¿Cuál es el reto más difícil para el colectivo?

Sin ninguna duda, la reunificación del colectivo. Necesitamos estar unidos. Tenemos grandes problemas y lo que no podemos es hacer cada uno la guerra por su cuenta. Somos un colectivo que somos distintos y cada uno pensamos de forma diferente pero que todos tenemos los mismos problemas. Así que el reto mas difícil es que estemos todos unidos y vayamos a una.

¿Y tu deseo para el futuro próximo?

El más evidente de todos es que acabe esta pesadilla de pandemia. Por todos los motivos personales, económicos, familiares, etc. Y a nivel colectivo, a nivel de nuestra asociación, que todo el sector estemos unidos. Es lo que necesitamos.







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

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

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

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

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

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

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

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



Teléfono de Atención exclusiva ANAPAL 91 807 00 35 plataforma.emision@axa.es



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 (atraco) durante el transporte de efectivo y lotería realizado por el Titular de la Administración o una persona autorizada por éste, hasta un máximo por siniestro de 40.000€	Se amplía esta cobertura al transporte cuando se produzca un intercambio de lotería entre administraciones, siempre y cuando se cumplan con las condiciones a) y b) anteriores y hasta el máximo indicado por siniestro
Modificación edad transportadores de fondos	Se amplía la edad máxima permitida del transportador de 65 años a 70 años
Cobertura para el dinero en efectivo propiedad de la Administración	Hasta 1.000€ en mueble cerrado y 20.000€ en caja fuerte (salvo para el periodo comprendido entre el 1 de octubre y 15 de enero, en el que el límite amparado en caja fuerte será de 40.000€)
Cobertura de Daños estéticos (restauración)	Se aumenta el límite actual de 1.500€ a 2.500€ por siniestro

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





Asesoría JURÍDICA

Prevenir, mejor que curar

a Prevención de Riesgos Laborales tiene como objetivo proteger al trabajador de los riesgos que se derivan de su trabajo; por tanto, una buena actuación en Prevención de Riesgos Laborales implica evitar o minimizar las causas de los accidentes y de las enfermedades profesionales. Esto debe conseguirse, en primer lugar, fomentando -primero en los responsables de las empresas y después en todos los trabajadores- una auténtica cultura preventiva, que debe tener su reflejo en el Plan de Prevención desde el momento inicial.

El derecho a la protección frente a los riesgos laborales está recogido en el artículo 14 de la LPRL. Este artículo nos dice que los trabajadores tienen derecho a una protección eficaz en materia de seguridad y salud en el trabajo. También podemos ver en su apartado 2 que, es el empresario el que deberá de garantizar la seguridad y la salud de los trabajadores a su servicio en todos los aspectos relacionados con el trabajo.

Según el artículo 18 de la LPRL, el empresario debe adoptar las medidas adecuadas para que los trabajadores reciban todas las informaciones necesarias en relación con los riesgos para la seguridad y la salud de los trabajadores y las medidas y actividades de protección y prevención.

Según el artículo 19.1 de la LPRL: "El empresario deberá de garantizar que cada trabajador reciba una formación teórica y práctica, suficiente y adecuada, en materia preventiva, tanto en el momento de su contratación, cualquiera que sea la modalidad o duración de ésta, como cuando se produzcan cambios en las funciones que desempeñe o se introduzcan nuevas tecnologías o cambios en los equipos de trabajo.

El incumplimiento de las obligaciones de los empresarios en materia de prevención de riesgos laborales dará lugar a responsabilidades administrativas y en su caso, a responsabilidades penales y civiles por los daños y perjuicios que puedan derivarse de dicho incumplimiento. Las responsabilidades administrativas serán compatibles con las indemnizaciones por daños y perjuicios. (art. 42 LPRL)

El término "vigilancia de la salud de los trabajadores" (art. 22 LPRL) engloba una serie de actividades, referidas tanto a individuos como a colectividades y orientadas a la prevención de los riesgos laborales, cuyos objetivos generales tienen que ver con la identificación de problemas de salud y la evaluación de intervenciones preventivas.

"Los trabajadores tienen derecho a una protección eficaz en materia de seguridad y salud en el trabajo y es el empresario el que deberá de garantizar su seguridad y salud"



LA VIGILANCIA DEBE SER:

Garantizada por el empresario restringiendo el alcance de esta a los riesgos inherentes al trabajo.

Voluntaria para el trabajador, salvo que concurra alguna de las siguientes circunstancias:

- → La existencia de una disposición legal con relación a la protección de riesgos específicos y actividades de especial peligrosidad.
- → Que los reconocimientos sean indispensables para evaluar los efectos de las condiciones de trabajo sobre la salud de los trabajadores.
- → Que el estado de salud del trabajador pueda constituir un peligro para él mismo o para terceros.

La prevención de riesgos laborales en empresas de menos de 10 trabajadores puede ser implementada por la empresa, no siendo obligatorio contratarla con terceros proveedores, pero se recomienda que tal prevención sea llevada a cabo de forma efectiva por la empresa. "El incumplimiento de obligaciones de los empresarios en materia de prevención de riesgos laborales dará lugar a responsabilidades administrativas y en su caso, penales y civiles"



Rincón **DEL SOCIO**

Mejoramos servicios con nuevos convenios

esde ANAPAL pensamos que una aso-Desde ANAPAL perisarrios que de ciación profesional como la nuestra debe abordar de forma transversal todas las necesidades que tiene una Administración de Loterías y no quedar solo en aspectos determinados. Por eso, en los últimos meses estamos dedicando tiempo a desarrollar diferentes convenios con empresas para mejorar los servicios ofertados y que el asociado a ANAPAL se vea beneficiado con ellos. Estamos manteniendo reuniones con empresas de seguridad, seguros, mensajería, telefonía, impresoras, transportes de fondos, prevención, cajas fuertes... en de-



finitiva, con agentes de todos los sectores que afectan a nuestra profesión. En breve cerraremos nuevos convenios y os informaremos de las ventajas que ofrecen.

En este sentido, el año pasado firmamos un convenio con MAPFRE que ofrecía ventajas en todos sus productos de salud, autónomos, planes de pensiones, automóvil. Además, este convenio incluye algo fundamental para el desarrollo de nuestro trabajo, como es la formación. Ya se han realizado dos interesantes webinars sobre la digitalización de nuestros negocios, y otra formación sobre Marketing Digital para el Comercio.

Además, hemos puesto en marcha un nuevo canal de información para que ésta te llegue con más rapidez. Se trata de envíos de SMS a tu móvil con información relevante o que sea necesaria para ti de forma urgente. Comprueba si tu teléfono móvil lo has introducido en tu panel de usuario, de no ser así inicia sesión en nuestra web e introdúcelo. También lo puedes mandar a nuestro mail: gestion@anapal.es

ANAPAL lanza un nuevo servicio de alertas SMS

a Agrupación Nacional de Asociaciones Provinciales de Administradores de Lotería pone en marcha un nuevo servicio de comunicación para estar más cerca de los asocia-

A través de una nueva plataforma digital se pondrá en marcha un sistema de alerta vía SMS a los socios, con el objetivo de hacerles llegar de manera ágil y directa la información relacionada con las cuestiones de interés para nuestras administraciones.

Para acceder a este servicio gratuito recordamos que



de alta el número de teléfono móvil en el perfil del asociado. Ante cualquier

es necesario tener dado duda, puedes consultar con gestion@anapal.es y te daremos de alta.





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

- **8** 609 64 42 81 / 968 60 20 70
- O Avd. José Pujante, 23, Beniel (Murcia)
- gestion@fundacons.com

Servicios JURÍDICOS



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 **a**bogado@anapal.es





Entra en axa.es | Contacta con tu mediador

*Cobertura otorgada por AXA Seguros Generales.

Seguro de Salud

Dónde ESTAMOS

Nuestras asociaciones

Presidente Alicante Manuel Soto Terrés

Presidente Cataluña Hermogenes Montalvo Aguilera

Representante Cáceres Mª 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

Mi sueño: Que mi padre se reencuentre con su hermano.



Cuando cumplir tus sueños es cumplir el sueño de los demás.







GRACIAS

La Voz del Lotero Pilar Celma Casanova

Lotera de Zaragoza

La Voz de la Experiencia José Luis Sánchez Puente

Las Caras de ANAPAL Verónica Morón

En Primera Persona

José Gabriel López Carreño Junta de ANAPAL Andalucía

AXA

Opiniones

Josep Manuel Iborra Borja Muñiz Urteaga



GADMIN

Páginas 13 y 48 Página 33 Página 43 Página 2 TÍLDE ASG **BBVA** HEDILLA Páginas 17 y 42 Páginas 36 y 37 Página 4 Página 44 **TRASLOT LOTERÍAS JCM MAESPA** Páginas 19 y 25 Página 39 Página 45 Página 9

ICA

INFOLOT TULOTERO FUNDACONS GUIDET Página 11 Páginas 29 y 31 Página 41 Página 47

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









E-mail: Info@guidet.es

WWW.GUIDET.ES

Síguenos en Facebook



CALIDAD GUIDET, HASTA EL ÚLTIMO DETALLE



Fabricantes e Instaladores de soluciones integrales para Admon. de Loterías

ICORMA











