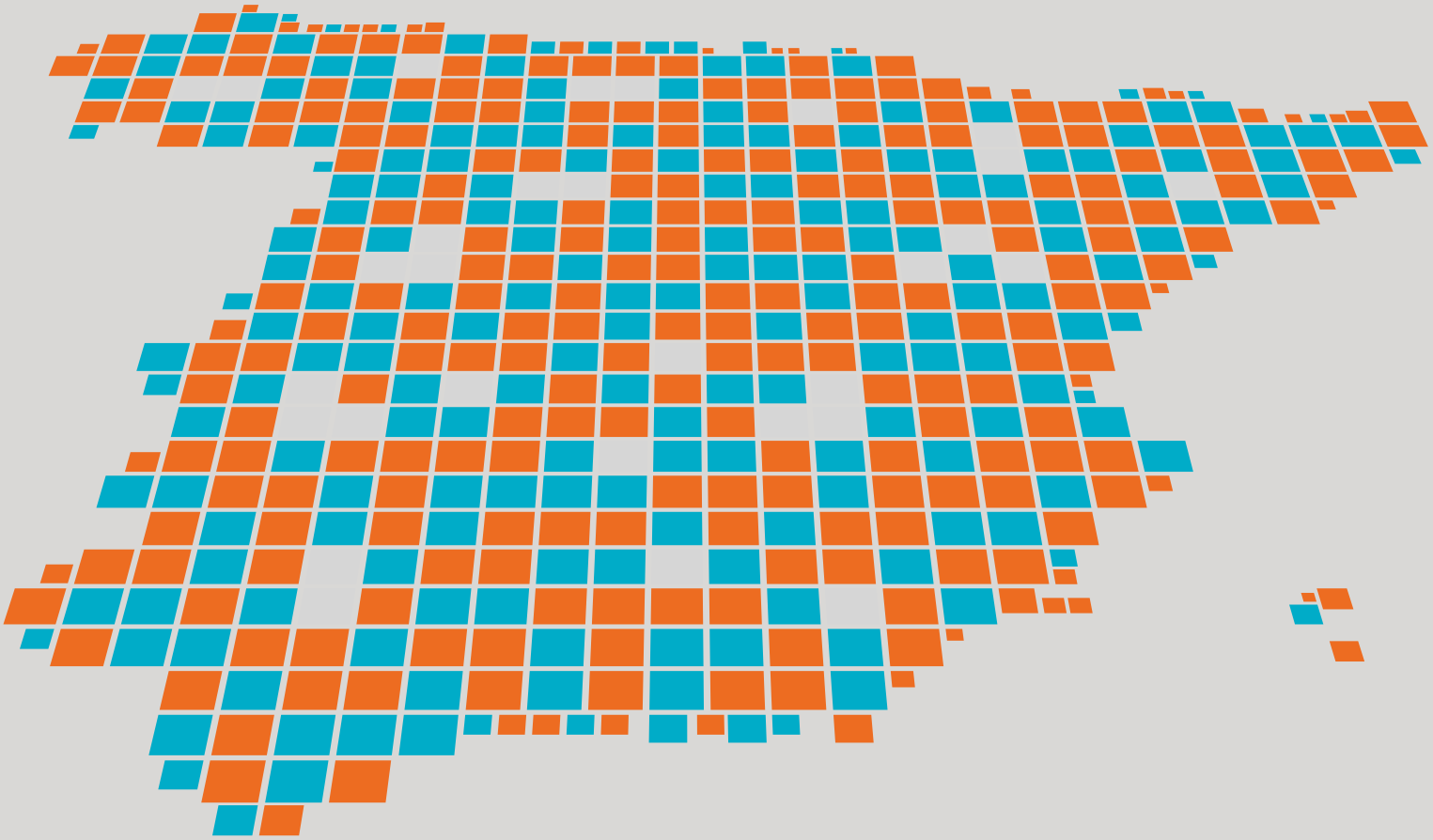
AÑO 24 Nº 72 Junio 2021

anapal
el boletín



Equilibrio en la Red de Ventas

Gestión Profesional

El auge de los certificados electronicos

La voz del Lotero

Entrevistamos a Rafael Sanchís, de la nº3 de Manises

Actualidad Lotera

Asamblea de socios en septiembre

juego responsable

gadmin®

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

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. 14
Gestión Profesional

PÁG. 22
La voz del lotero

PÁG. 26
La voz de la experiencia
José Luís Sánchez Puente

PÁG. 28
Opinión
Jorge Anta

PÁG. 30
Las caras de ANAPAL
Verónica Morón

PÁG. 32
En primera persona

PÁG. 36
Servicios Jurídicos

PÁG. 42
Rincón del socio

PÁG. 44
Dónde estamos

PÁG. 46
Gracias

Director
Jorge Anta - boletin@anapal.es

Domicilio
A.N.A.P.A.L., C/ de la Sangre 7, 9ª, 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

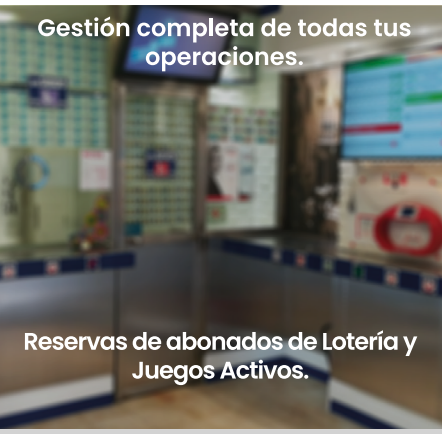
Llévate el programa más completo del mercado por poco más de **1 €/día**

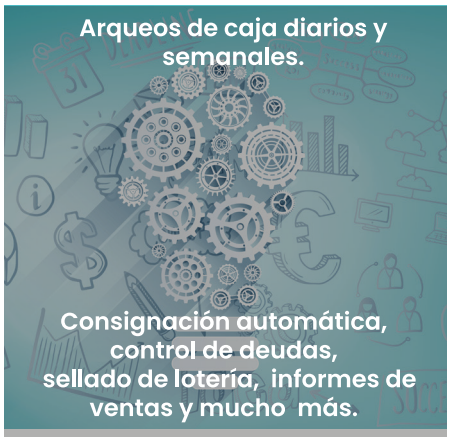
PRUÉBALO GRATIS

EL PROGRAMA DE GESTIÓN

QUE NECESITA TU ADMINISTRACIÓN

Conexión directa con SELAE. Comunica todas las operaciones y ahorra tiempo.





MARCA LA DIFERENCIA

01 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.

SOCIOS ANAPAL DESCUENTO PRIMER AÑO 50%

¿Aún no nos compras el papel para tus participaciones?

951 139 600 info@loteriastilde.es loteriastilde.es

Editorial
PROFESIONALES

Tiempos convulsos, trabajo incesante

Atravesamos en estas fechas el ecuador del mandato de la actual Junta Directiva de ANAPAL. Es buen momento para realizar un balance de lo realizado hasta ahora. A nadie se le escapa que se trata de un periodo de tiempo singular, que a nivel de nuestra actividad comienza con un cambio en la Presidencia y organigrama de SELAE y continúa con una crisis sanitaria mundial sin parangón en nuestra sociedad.

Al comenzar nuestro mandato establecimos una hoja de ruta que nos llevaba a actuar en diferentes frentes, centrándonos en: **reforzar la estructura organizativa**, ofreciendo servicios de patronal del sector como asociación mayoritaria que somos; **ser el referente en la información de las noticias del sector** como forma de dar a conocer nuestra actividad a la sociedad; **dar un valor añadido a ser asociado** con la firma de convenios de colaboración con empresas que operan en nuestra actividad; **aproximarnos al resto de asociaciones del sector para trabajar en reivindicaciones comunes**; y finalmente **defender ante SELAE una mejora en los procesos de gestión, mejora de juegos, digitalización y por encima de todo la actualización de nuestro sistema de remuneración**.

Hemos trabajado en todos los frentes y en todos ellos ha habido avances significativos, hoy funcionamos como una patronal trabajando de forma transversal para que el asociado encuentre en ANAPAL quien le defienda y aporte una cartera de servicios que le facilite la gestión de la administración de lotería. Hemos potenciado la comunicación con el colectivo, aumentando a cuatro las ediciones del Boletín de ANAPAL, con envíos de newsletter cada diez días y con publicaciones semanales en todas nuestras redes sociales. Además, los medios de comunicación nos tienen como referente a la hora de informar sobre noticias de nuestro sector.

Otro de los frentes era la gestión de las relaciones con el no asociado y el resto de las asociaciones del sector. Este fue un tema prioritario al tomar posesión y pusimos en marcha la primera **Convención de Loteros** en 2018 abierta a todos, con la asistencia de **más de 350 Administraciones**, donde ANAPAL propuso la unidad de acción. En 2019 y 2020 recorrimos España con los Diálogos 4.0, donde **pudimos conocer a cerca de 1.000 compañeros que asistieron a estas reuniones donde tratamos nuestras problemáticas** y compartimos nuestra visión de cómo debe ser el futuro de nuestra actividad. Todas estas actividades fueron abiertas a todos y costeadas en su totalidad por nuestra asociación. Por si fuera poco, llegó la pandemia del COVID19 donde **abrimos nuestras puertas** de par en par, para informar, acompañar y ayudar al compañero que lo necesitara fuera o no asociado. El esfuerzo a nivel asociativo y personal fue ingente, aunque a algunos parece molestarles y desde sus púlpitos descalifican y desprecian a personas y el trabajo que realizan. Nosotros, en cambio, estamos orgullosos del trabajo realizado y así nos lo transmiten muchísimos compañeros loteros.

También hemos trabajado en la defensa de nuestros intereses ante SELAE. La losa de nuestras reivindicaciones económicas, que están presentes en todas y cada una de nuestras reuniones, no nos deben impedir ver mejoras consensuadas con el operador en temas como: los procesos de gestión, la digitalización, la gestión de ciertos aspectos de la pandemia o los programas de premios de los sorteos de Lotería Nacional.

Aun así quedan muchos temas pendientes y vitales para nuestro futuro, que la inconcreción de SELAE en sus actuaciones, los convierte en eternos, lo que pone en grave riesgo el futuro de nuestro negocio.

Nos queda mucho camino por recorrer y corregir errores que con seguridad hemos cometido. Pero estamos seguros que con el trabajo diario de todos, conseguiremos alcanzar las metas que nos hemos propuesto.

Josep Manuel Iborra Chiquillo
Presidente de Anapal / presidente@anapal.es

La actual Red de Ventas, fortaleza de SELAE

La Red de Ventas de las Loterías y Apuestas del Estado de España es singular, casi única en el mundo. Una tradición de más de 200 años de historia, una red de más de 10.500 puntos de venta, miles de personas al servicio del cliente, son algunas de las fortalezas de la Red Comercial de SELAE. A diferencia de otros modelos existentes en Europa, el español se ha mostrado muy efectivo, por lo que no se entendería un cambio en el equilibrio entre las diferentes redes.

"Mantener el equilibrio de la Red es fundamental para un funcionamiento eficiente de la misma y en consecuencia para las ventas de los juegos públicos"

El modo de operar de SELAE en el mercado es mediante el binomio presencial — virtual, con puntos de venta repartidos por toda la geografía del país, atendiendo a la concentración poblacional, y una web centralizada de venta online.

Con respecto a la venta presencial, conviven 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 y la Red Mixta.

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 cerca del 80% de las ventas de SELAE**, cifra ésta que llega a **más del 97%** en el caso del Sorteo de Navidad.

"Desde los puntos de venta se han cumplido muchos sueños, se han hecho realidad muchas ilusiones y se han repartido muchos premios. Mantener todas esas esperanzas y **mantener el equilibrio de la Red es fundamental para un funcionamiento eficiente de la misma** y en consecuencia para las ventas de los juegos públicos", señala **Josep Manuel Iborra**, presidente de ANAPAL.

Ese equilibrio está basado por una parte en el tamaño de la misma red, que quedó reflejado y acotado en la adenda al contrato conseguida por ANAPAL en el año 2012. Por otro lado, el respeto a las competencias de cada una de las dos redes.

Una administración de Valencia | ANAPAL

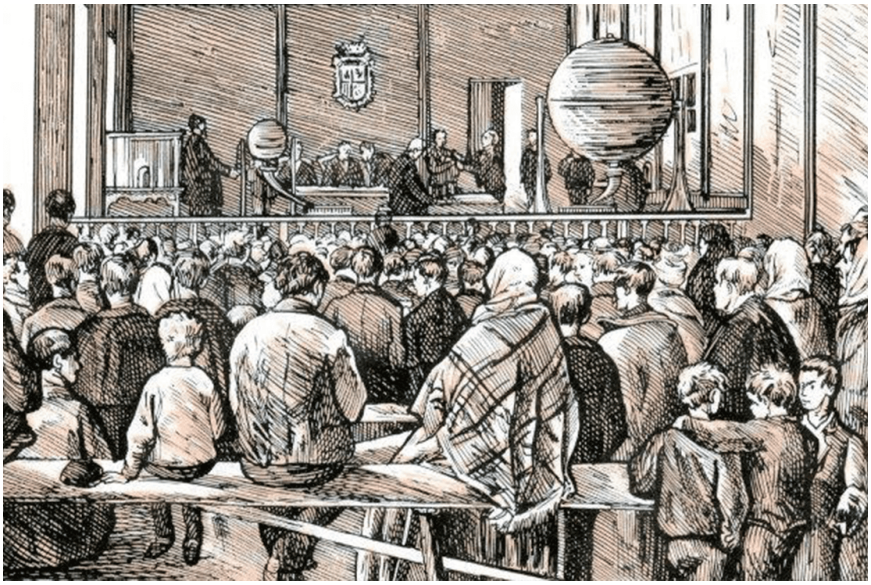
Sin embargo, **cada Administración de Lotería vende cinco veces más que cada una de las mixtas, pero recibe una comisión inferior**. Paradójicamente, la comisión real pagada por SELAE, a la red mixta es del 6,59% (ventas+pagos). Mientras que la comisión recibida por la red integral o exclusiva es del 5,82 (ventas + pagos) casi un punto menos que la red complementaria mixta (-0,77).

> "Cada Administración de Lotería vende cinco veces más que cada una de las mixtas, pero recibe una comisión inferior"

El caso español frente a otros modelos europeos

En Europa se cuenta con dos modelos básicos: la red mixta y la red especializada. La **red mixta** aparece mayoritariamente en Europa durante el siglo XX, al replantearse los estados europeos la necesidad de reflotar sus juegos públicos desaparecidos durante el siglo XIX. Lo más sencillo es recurrir a establecimientos comerciales ya en funcionamiento, dedicados a otra actividad. Salvo en España y Grecia, éste es el modelo más generalizado. La productividad por punto de venta es baja: alrededor de 230.000 a 270.000 euros al año de facturación, generando de 5.000 a 18.000 euros brutos al año en comisión.

Todo ello obliga a redes más o menos masivas, siendo el caso límite Lottomática en Italia, con más de 90.000 puntos para 60.000.000 de habitantes, con una muy baja rentabilidad por punto de venta. En el caso de Francia, hay que hablar de FDJ (La Française des Jeux). En el año 2007 contaban con una red de más de 39.000 puntos de venta y facturaban 9.306 millones de euros. En el 2010, su red pasó a ser de 35.500 puntos y su venta de 10.551 millones. En esta tendencia, para 2015 se situó en 31.900 puntos de venta mixtos para 63 millones de habitantes y 13.000 millones en ventas Esto quiere decir que reduciendo su red comercial un 20%, sus ventas se han incrementado un 43%. Al repartir el mercado capturado entre menos puntos de venta, **la rentabilidad de sus puntos de venta ha crecido un 70% en los últimos ocho años**.



El Sorteo en el S. XIX, tradición que se mantiene fiel a sus inicios | SELAE

En Reino Unido, la opción de Camelot ha sido la contraria de la FDJ, en los últimos ocho años han incrementado un 54 % su red comercial, sus ventas han crecido un 49% y la rentabilidad de sus puntos de venta ha decrecido un 15%.

En general, los operadores que se basan en redes mixtas, no buscan una alta calidad de oferta, sino una gran cantidad de oferta. Se trata de agentes, colaboradores o como se les opte por denominar, que tiene a la vista en sus negocios los productos del operador de juegos. Automatizando al máximo las operaciones de participación, porque saben que esta red no va a invertir más tiempo del imprescindible a la atención al cliente.

La alternativa es **la red especializada**, formada por establecimientos y profesionales dedicados exclusivamente a la venta de los Juegos del Estado. En este modelo, todo el espacio y todo el tiempo de titulares y empleados es dedicado a la promoción y venta de los Juegos del Estado correspondientes.

En Grecia, la OPAP aparece en 1958 y cuenta con 5.000 especialistas para 11 millones de habitantes, lo que obliga al Operador a ofrecer una comisión del 8%. Al ser excesiva la ratio punto de venta/habitantes/mercado real, tienen que elevar las comisiones para que la red sea sostenible. Su productividad promedio es entre tres y cuatro veces superior a la de una Red Mixta.

En España, la red fue únicamente especializada entre 1763 y 1985. Hoy, la red española es siete veces más productiva que una red mixta media. “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”, recalca Josep Manuel Iborra.

Algunas claves

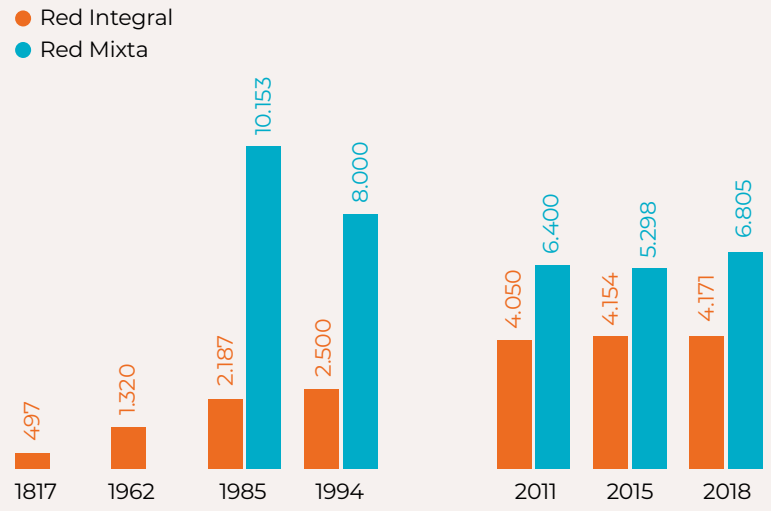
- Aunque la red mixta es un 38% superior en número, sus 6.805 establecimientos sólo representan un 19,97% de las ventas (1.797,37 millones); frente a la especializada, cuyos 4.171 establecimientos significan el 78,26%, (7.043,63 millones de euros).

- La red mixta recibe una comisión real un 0,43 superior a la de los Administradores.

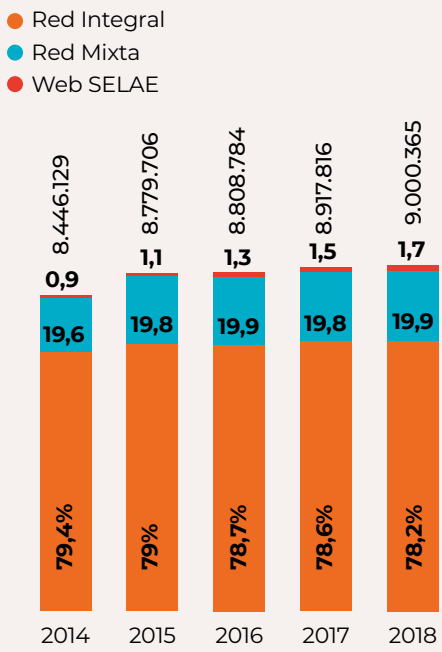
- El mixto promedio, en los pagos recibe un 0,77% más de comisión de pago que el Administrador promedio, lo que, aplicado al total de sus comisiones, se convierte en un diferencial del 0,33 por encima de las comisiones de pago del Administrador.

- Una administración de Lotería vende cinco veces más que cada una de las mixtas (1,68 millones de euros frente a 264.100 euros).

Composición de la red integral y mixta



Volumen de venta (en miles de euros) **y la productividad de los puntos de venta**



Fuente: SELAE
Estudio elaborado por Pedro Lamata

¿Te ha parecido interesante este reportaje? Envia tus comentarios a **boletin@anapal.es**

Nuevas palabras relacionadas con la Lotería que incorpora la RAE

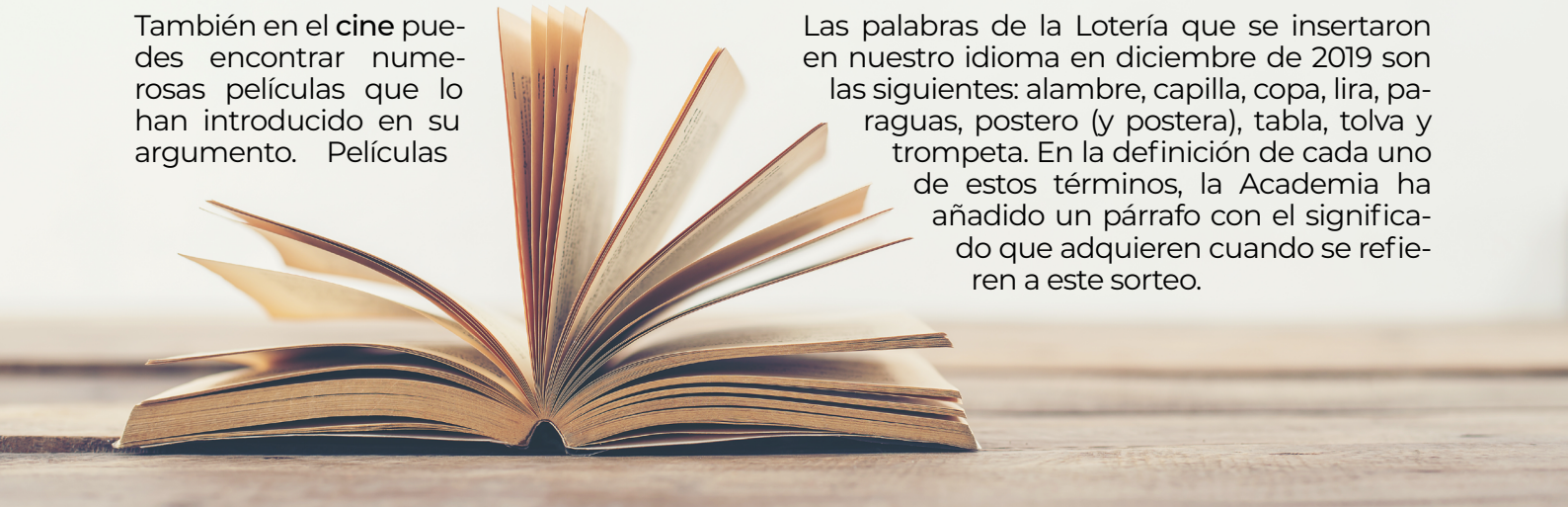
¿Sabías que existen aproximadamente 1.500 vocablos relacionados con el mundo de la Lotería? A finales de 2019, la Real Academia de la Lengua Española incluyó nueve palabras 'loteras' a su diccionario.

Desde el punto de vista de la lengua española, la lotería, tras su aparición en el siglo XVIII, ha contribuido a enriquecer nuestro vocabulario con la introducción de vocablos nuevos. En la literatura también ha aparecido este juego en varias ocasiones, con referencias en grandes clásicos de nuestra literatura.

En *Luces de Bohemia* de Valle-Inclán el protagonista, Max Estrella, compra un décimo que finalmente resultará premiado, aunque muere antes de poder llegar a cobrarlo. El sorteo y la suerte también aparecieron en la obra de Emilia Pardo Bazán, Suerte Macabra. Benito Pérez Galdós, igualmente, hace alusión a este sorteo en alguno de sus escritos.
Pero la lotería también ha sido protagonista en la literatura más amateur: un total de 320 obras se presentaron al certamen de relatos breves 'Ilusiones' que convocó ANAPAL en diciembre de 2019, el primero que se realizaba en el ámbito del juego público en España. No sólo las obras finalistas y ganadoras fueron de gran calidad, también la gran mayoría de las que se presentaron.

Pero no solo la **literatura** española ha aludido a este sorteo. El autor ruso Anton Chejov titula uno de sus relatos *El Billete de Lotería*, y más recientemente, la escritora norteamericana Shirley Jackson también llama a una de sus obras con el nombre de este emblemático juego, aunque la trama no tiene que ver exactamente con el mismo.

También en el **cine** puedes encontrar numerosas películas que lo han introducido en su argumento. Películas como *Si yo fuera rico*, *Combinación ganadora* o *The Lottery* son solo algunas de las producciones en las que ha aparecido este popular sorteo.



Como puedes ver, **el juego público ha aportado mucho contenido a la lengua, a la literatura y a otras artes**. Tanto es así que la RAE no ha dudado en incorporar diversos términos loteros a su diccionario.

> "El juego público y los sorteo de lotería han aportado muchas palabras y contenido a la lengua, a la literatura y a otras artes"

Términos loteros incorporados

En el mes de diciembre de 2019, la Real Academia de la Lengua agregó a nuestro idioma las últimas palabras relacionadas con la lotería, que son en total nueve. Estos vocablos se unen a los **aproximadamente 1500** que ya existen en nuestro idioma relacionados con este asunto.

Algunos de los términos loteros que han ido añadiéndose en el transcurso de los siglos son la palabra "bombo", que fue incorporada en 1899, "décimo" que había sido aceptada en 1884, o la denominación que se le dio al premio principal: "el gordo", la cual fue incorporada por la RAE en 1914. Por su parte, el término "pedrea" se agregó al Diccionario de la Lengua Española en 1970.

Las palabras de la Lotería que se insertaron en nuestro idioma en diciembre de 2019 son las siguientes: alambre, capilla, copa, lira, paraguas, postero (y postera), tabla, tolva y trompeta. En la definición de cada uno de estos términos, la Academia ha añadido un párrafo con el significado que adquieren cuando se refieren a este sorteo.

AXA

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 | Contacta con tu mediador

*Cobertura otorgada por AXA Seguros Generales.

ADOP

Patrocinador del Equipo Paralímpico Español

El nuevo léxico y sus acepciones

Desde el punto de vista del léxico, podemos afirmar sin ningún género de dudas que la lotería ha contribuido a aportar una mayor riqueza a nuestro idioma. El director de la RAE reconoció la gran deuda que tiene nuestra lengua con esta institución, debido a la gran cantidad de términos loteros que se han ido incorporando en todo este tiempo.

Alambre
Donde se ensartan las bolas sacadas del bombo cuyos números han sido premiados. En estas bolas también se especifican los premios que conlleva cada una de ellas. En la definición, la RAE nos indica que esta costumbre se da en algunos países, no de forma generalizada.

Capilla
Esta palabra alude a la maqueta final de un billete o décimo, donde todavía no se ha impreso el número con el que participará en el sorteo. En este caso, es interesante resaltar que la Real Academia especifica que este término se utiliza solo en el caso español, no haciendo extensible este uso en las loterías de otros países.

Copa
Hace referencia al recipiente al que descienden las bolas una vez que sale del bombo y ha pasado por la trompeta. Este receptáculo adquiere forma de copa y es totalmente transparente. Esta copa no solo es utilizada en el caso español, también en los sorteos de otros países se usa, y así lo especifica la definición del diccionario.

Lira
Es un aparato compuesto por un total de diez varillas de metal en el que se ordenan las bolas tras efectuar el recuento antes de insertarlas en el bombo. La definición de la RAE también especifica que se da en los sorteos de loterías de algunos países.

A B C D E F G H I J K L M N Ñ O P Q R S T U V W X Y Z

Paraguas
Este término lotero hace alusión a una estructura de la que cuelgan las liras que incluyen todos los números que van a participar en el sorteo.

Postero y postera
Esta palabra hace alusión a una persona que regenta un puesto de lotería.

Tabla
Tiene que ver con una pieza en la que se van a exponer las bolas correspondientes a los números que han sido premiados. También se detallan los importes de los premios.

Tolva
Por tolva entendemos aquel aparato en forma de pirámide invertida que tiene como misión dosificar el suministro de algún elemento, como pueda ser combustible o grano. Como término lotero, se refiere a un receptáculo transparente que adquiere forma de embudo. Por este recipiente pasan las bolas desde las liras al bombo.

Trompeta
Es el cauce en forma de embudo por donde discurren las bolas que van desde el bombo hasta la copa.

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

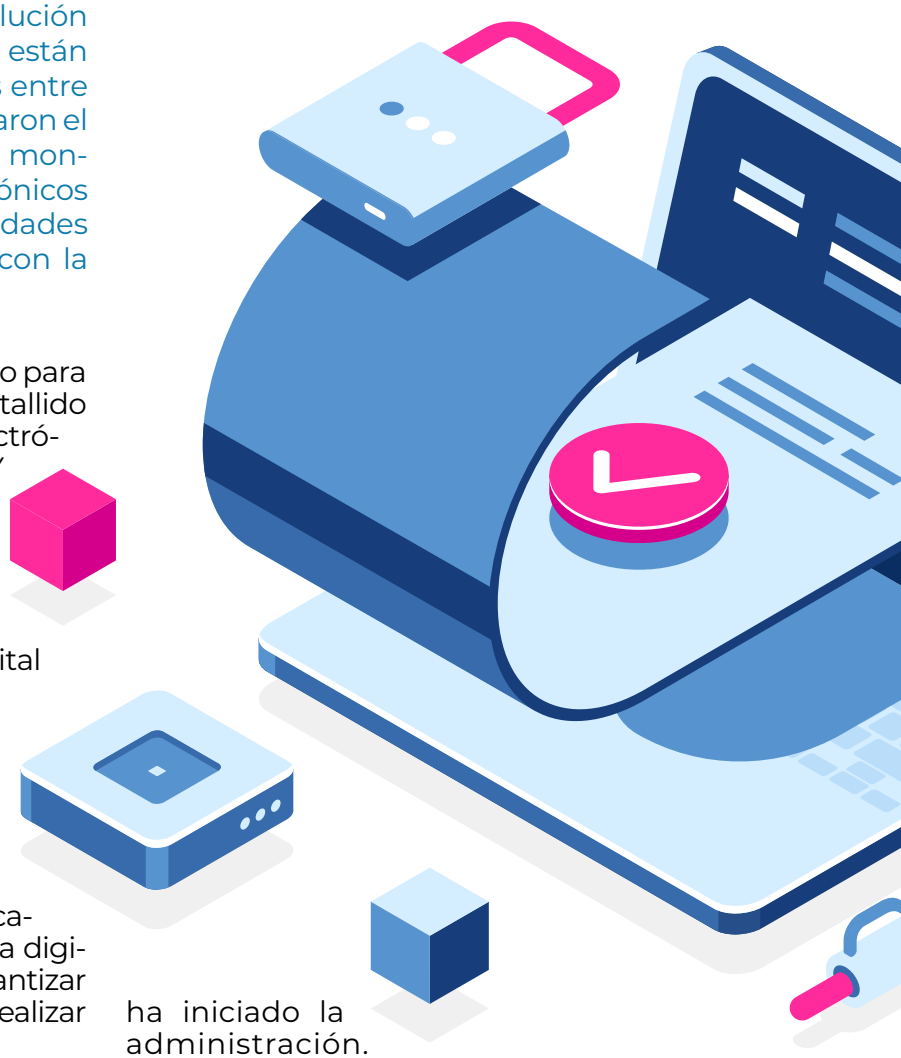
Trabajamos con:

Quarella · FERRIMAX · KRION® PORCELANOSA SOLID SURFACE

Sancho Medina, 29. 03400 VILLENA (Alicante) 966 154 198 | 653 617 010 www.icorma.com info@icorma.com f Icorma-Imagen-Corporativa

El auge de los certificados electrónicos

La irrupción de la Covid-19 y la revolución de las tecnologías de la información están provocando cambios en las relaciones entre personas y organizaciones. Atrás quedaron el papeleo, las llamadas telefónicas o los montones de papel. Los certificados electrónicos abren un nuevo abanico de oportunidades para facilitar y agilizar la interacción con la administración pública.



Los certificados electrónicos han llegado para quedarse. El año pasado, a raíz del estallido de la pandemia, las notificaciones electrónicas aumentaron más de un 100%. Y la tendencia continúa al alza en todo el mundo. En principio, en 2021 seguirán incrementando un 30% más que el año anterior. Además, se estima que, de cara a los próximos tres años, la inversión mundial en transformación digital aumentará un 15%.

Y España no es una excepción. Tanto la administración pública como las empresas privadas están apostando por Internet como vía de comunicación. Sin embargo, ello no sería posible sin la seguridad que ofrecen los certificados electrónicos o, lo que es lo mismo, la digitalización de nuestras firmas para garantizar la identidad propia en Internet y poder realizar gestiones online con seguridad.
Cualquier tipo de certificación digital es una certificación oficial con la que se demuestra la identidad de una persona física o jurídica en Internet. Por lo que, con su empleo, los usuarios evitan desplazamientos y esperas innecesarias propias de la administración pública.

Su uso está tan extendido que incluso podrían ser obligatorios a corto-medio plazo. Así lo asegura **Teresa Rodríguez**, economista y asesora de empresas: “Pasarán a ser obligatorias porque es el camino que ha iniciado la administración. Hay declaraciones informativas que ya no se pueden presentar en papel. A raíz de la pandemia muchas administraciones evitan que la gente acuda físicamente”.

Además, también contribuyen a agilizar el colapso burocrático: “Todo es inmediato, el usuario introduce sus datos directamente en la página en cuestión, por tanto, la respuesta de las administraciones también es más rápida porque disponen de los datos en el acto”.

¿Para qué se pueden utilizar?

Prácticamente para todo. Cualquier interacción con la administración pública puede llevarse a cabo mediante notificaciones electrónicas sin necesidad de acudir físicamente a la sede de ningún organismo. Desde la presentación y liquidación de impuestos hasta la firma electrónica de documentos oficiales, pasando por la presentación de recursos y reclamaciones, la realización de trámites para solicitar subvenciones o cualquier otro tipo de consulta.

En el ámbito laboral ha pasado a convertirse casi en una obligación. "Hay mucha gente que todavía no dispone de certificados digitales, pero en el sector empresarial es un error porque van a ir a más. No concibo vivir sin ellos en el plano profesional", manifiesta **Teresa Rodríguez**.

¿Dónde puedo utilizarlos?

El certificado de ciudadano puede utilizarse para realizar trámites con numerosas Administraciones Públicas. A continuación, ponemos algunos ejemplos de ello:

- **Administración Central:** En sede electrónica de la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT), en la Seguridad Social, en la Dirección General de Tráfico (DGT), en la sede electrónica del Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE), en la sede del Ministerio de Justicia, en la Dirección General de la Guardia Civil, en el Catastro.
- **Administración Autonómica o Local:** En la sede electrónica de los gobiernos autonómicos, en la sede electrónica de los Ayuntamientos

¿Qué ventajas aporta a mi administración?

- **Seguridad:** al contrario que el papel, los certificados electrónicos no pueden ser alterados ni modificados. Los sistemas de protección son fiables y garantizan la confidencialidad.
- **Inmediatez:** se agiliza mucho el proceso. El usuario introduce antes sus datos, que son recibidos inmediatamente por la administración.
- **Optimiza tu trabajo:** se reducen trabajos de administración y se ahorra tiempo. Se evitan largos trámites, entrega de formularios o desplazamientos a organismos oficiales. Por ejemplo, permite recibir notificaciones sin necesidad de acudir a Correos.
- **Libertad de horarios:** habilita la posibilidad de realizar trámites en cualquier momento y en cualquier lugar. Además, reducen tiempos de espera y limitaciones horarias propias de oficinas.
- **Economía:** con la irrupción de los certificados electrónicos las administraciones se pueden ahorrar mucho dinero en papel y documentación. Ya no hay necesidad de almacenar todos los expedientes archivados.

¿Cómo se obtienen los Certificados Digitales?

Son expedidos a través de Autoridades de Certificación (CA), que son las entidades públicas o privadas encargadas de comprobar las condiciones adecuadas para tramitarlos, revocarlos, emitirlos y vincularlos a sus claves.

La CA más conocida en España es la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre. En ella se puede solicitar el certificado a través de su propia web, acreditando la identidad personalmente o vinculando las claves con la identidad.

La ventanilla electrónica va ganando espacio

La digitalización de nuestros puntos de venta es indispensable para ser más competitivos. Cada día son más las Administraciones de Loterías que han incorporado una ventanilla electrónica a las formas de gestionar los encargos de sus clientes. Desde hace años, ANAPAL viene defendiendo esta forma de comercialización por parte de los puntos de venta y siempre ha defendido ante SELAE esta opción.

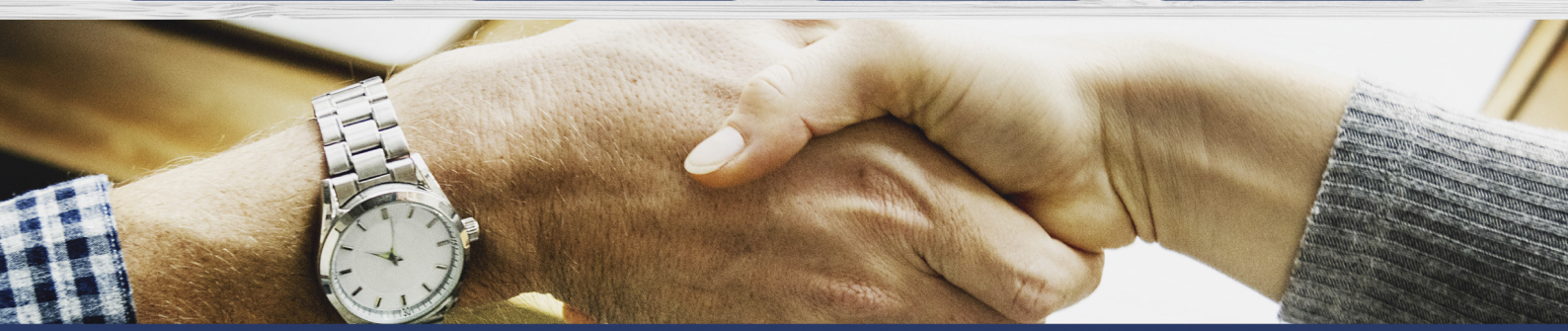
Hoy seguimos trabajando en esa línea y hemos creado un grupo de trabajo con administraciones de loterías relevantes de toda España, referentes en este campo, con el fin de compartir ideas para el desarrollo de esta forma de comercialización, y que esta se realice con la máxima garantía y seguridad para el apostante.

También hemos contactado con los proveedores de páginas web para hacerles llegar las conclusiones de estos trabajos. ▪

Traslot 102

Expertos en Traspasos de Loterías

Traspasos | Cesiones | Asesoramiento | Traslados



10% de descuento para asociados

www.traslot102.com

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

Síguenos en:

Mi sueño:
Que mi madre
cumpla su sueño
de vivir junto al mar.

SORTEOS DE

JUEVES Y SÁBADOS

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

LOTERÍA NACIONAL

JUEGA CON RESPONSABILIDAD +18

LOTERÍAS Y APUESTAS DEL ESTADO

Benefíciate del servicio de soporte informático gratuito para socios

ANAPAL ofrece el servicio de soporte informático dirigido a sus socios que ayudará con las dificultades que presentan a veces las tecnologías

"Otro paso más hacia la digitalización"

ANAPAL da un paso más en el catálogo de servicios que pone a disposición de sus miembros y ofrece una nueva consultoría tecnológica gratuita para asociados. Este servicio consiste en el mantenimiento y soporte informático en remoto para solucionar los problemas que surjan con las aplicaciones digitales.

A través de este servicio integral y exclusivo "estamos dando soporte a las administraciones, y las animamos a que comiencen", explica **Josep Manuel Iborra**, presidente de ANAPAL.

Este tipo de servicios que muchas administraciones tienen contratado y que supone un gasto considerable puede asumirse a coste cero a partir de ahora gracias al nuevo servicio que ofrece ANAPAL, con el consiguiente ahorro para el asociado.

"El mantenimiento informático puede asumirse a coste cero gracias al nuevo servicio que ofrece ANAPAL"

Soporte Informático Remoto

La asistencia informática remota es un servicio prestado por profesionales del sector de la tecnología que facilitará a los administradores de lotería las labores que realizan en su día a día en el punto de venta. Cuando surja un problema relacionado con el terminal, el ordenador o la impresora, un técnico informático se conectará al equipo del asociado a través de un software de control remoto, ayudando a resolver la incidencia.

Este sistema de conexión en remoto es seguro, ya que se trabajará en todo momento ante la presencia del asociado, pudiendo ver en su pantalla la evolución y pasos seguidos por el técnico asignado en la resolución del problema, de una manera transparente.

Servicios que incluye:

- **Plan soporte técnico.** Cuatro horas al día. De lunes a viernes, de 11 a 13 horas y de 17 a 19 horas
- **Auditoría inicial de Equipos**
- **Soporte remoto** (en horario comercial)
- **Asistencia al software más usual** (Paquetes ofimáticos, Zip, Rar, etc.)
- **Optimización y seguridad del correo electrónico**
- **Instalación de software bajo licencia comprada**
- **Configuración de equipos**
- **Mantenimiento, limpieza de virus y optimización del equipo**
- **Instalación drivers**
- **Problemas con impresoras**
- **Actualizaciones**
- **Preguntas y consultas sobre ofimática**

Ventajas de este servicio:

ANAPAL convoca su Asamblea de socios para septiembre

Siempre que las autoridades sanitarias lo autoricen y la situación de la pandemia lo permita, la Junta Directiva de ANAPAL tiene intención de convocar su Asamblea anual para el próximo mes de septiembre. En concreto, la cita tendrá lugar el primer fin de semana de septiembre, en el hotel Vincci Soma de Madrid.

La cita servirá para informar de los encuentros mantenidos con Selae, promover el intercambio de ideas entre la red profesional de loterías y abordar de esta manera los numerosos retos presentes y futuros: la situación económica que atravesamos, la digitalización del sector o las últimas tendencias en el sector del juego público en nuestro país, entre otros.

El encuentro, dirigido a los socios de la Agrupación, contará además con el tradicional intercambio de lotería entre los profesionales de la red de ventas y servirá también para repasar todo lo acontecido durante el ejercicio. La Asamblea será una intensa jornada de gran interés para los profesionales de la lotería, con actividades y mucho más que no te puedes perder. Desde ANAPAL animamos a todos los socios a acudir al evento.

FUNDACONS
Y ASOCIADOS S.L.U.

ESPECIALIZADOS EN MONTAJE DE ADMINISTRACIÓN DE LOTERÍAS

SERVICIO EXPRÉS
¡TODO EN UN FIN DE SEMANA!

OFERTA 2020

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

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

Nos avalan 15 años de experiencia

AENOR Producto Certificado UNE 106132 BR2 055 / 000080 0041109 2019

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

El equipo de la Administración de Manises al completo

"Nuestro canal online representa cerca del 50% de nuestras ventas anuales y es el canal por el que más crecemos año tras año"

"Hace 70 años la lotería se vendía de un modo, hace 20 de otro distinto. Solo los que sean capaces de adaptarse saldrán reforzados"

Entrevistamos a Rafael Sanchis, de Lotería Manises, la Administración nº3 de Manises (Valencia).

Cuéntanos, ¿cuándo comenzaste tu andadura como propietario de una administración de lotería y cómo fueron los inicios?
Fue en el año 2000 a través de un concurso. Nuestra familia tenía un punto de venta mixto desde los inicios de la Quiniela y en el año 2000 se realizó un concurso de administraciones de loterías, al cual nos presentamos y ganamos. Tuvimos que cerrar el receptor mixto y comenzar una nueva etapa en otra ubicación de Manises, esta vez como Administración de Loterías.

Tu administración es una de las que más vende de toda España. ¿Cómo ha llegado a estar en el 'top'?
Creo que nuestro gran éxito es que hemos logrado ilusionar

a la gente. En el sorteo de Navidad y Niño llegamos a tener colas en ventanilla de hasta 3 horas y eso solo se logra cuando la gente te visita con muchísima ilusión. Me emociona mucho ver las caras de nuestros clientes cuando entran en el local después de haber esperado 1 hora en la cola. Esas caras transmiten muchísima ilusión.

¿Y cómo llegamos a generar esa ilusión? Desde el año 2000 al 2005 fue una época de aprendizaje para nosotros, donde empezamos a conocer en profundidad cómo funcionaba esto de "las administraciones de loterías". Empezamos a realizar acciones y nos equivocamos cientos de veces, pero tras cada error nos levantábamos y lo volvíamos a intentar con otras cosas. Creo que esto nos ha hecho llegar hasta donde estamos en la actualidad, nunca rendirnos y no parar de intentar hacer cosas nuevas para seguir creciendo. Siempre hay que arriesgar y no conformarse. La clave está en ir dando pasos hacia adelante, asumiendo que te puedes equivocar, por lo que tienes que medir bien esos pasos que vas dando y saber que si te equivocas te vas a poder levantar. Poco a poco fueron llegando los resultados y los grandes premios de Navidad y con todo ello empezamos a generar una gran ilusión.

"Me gustó mucho la nueva gestión de Anapal y decidí apoyarla asociándome. En estos momentos me siento identificado con la mentalidad que tienen"

Eso de que vuestra localidad, Manises, es el pueblo más afortunado del país, ¿cómo se explica? ¿Cuántos premios habéis repartido en los últimos años?
Manises es el pueblo que más veces ha vendido el Gordo de Navidad, lo ha hecho en 5 ocasiones. Ningún otro pueblo de España ha conseguido repartir el Gordo de Navidad tantas veces y, por ese motivo realzamos la marca de Manises como el pueblo más afortunado. Nosotros en Lotería Manises hemos repartido el Gordo de Navidad en 3 ocasiones en los últimos 9 años, pero anteriormente en la población de Manises también había caído el Gordo en 2 ocasiones más. Desde el año 2010 en Lotería Manises hemos repartido 30 premios mayores solo entre los sorteos de Navidad y Niño.

¿Ha tenido algo que ver la apuesta por la venta online?
Por supuesto, no concibo estar en la posición en la que estamos en la actualidad sin nuestro canal online. Este canal nos ha permitido llegar a mucha más gente.

"SELAE debe de llegar a la conclusión de que en el mundo digital no será capaz de abordar el proceso de transformación que demanda la sociedad, sin contar con la labor comercial de su red de ventas"

Vuestra web es referente también en el sector. ¿Cómo se inicia esta andadura en lo digital?
Fue en 2005 cuando decidimos subirnos al barco de Internet. Recuerdo que íbamos muy perdidos y con escasos conocimientos, pero poco a poco fuimos aprendiendo. Desarrollamos una nueva web, la cual tiramos a la basura antes de publicarla y empezamos a desarrollar otra totalmente nueva. Actualmente y después de haber pasado 16 años, nuestra web es una de las partes importantes de nuestro negocio. Representa cerca del 50 % de nuestras ventas anuales y es el canal por el que más crecemos año tras año.

Nos encontramos 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?
La gran mayoría de los comercios y negocios se han visto afectados de un modo u otro por esta crisis, muchos de ellos con grandes caídas en ventas. En el sector del juego, y en concreto el de Loterías del Estado, se suele recuperar bastante rápido de las crisis en comparación con otros sectores.

Creo que nuestro sector tiene un futuro interesante siempre y cuando pase por la digitalización. Hace 70 años la lotería se vendía de un modo, hace 20 años de otro totalmente distinto y en un futuro próximo será a través de canales digitales. Como sucedió en otras épocas, la forma de comercializar lotería cambiará. La forma de vender que hemos tenido en los últimos años se irá consumiendo poco a poco y solo los que sean capaces de adaptarse a los nuevos tiempos saldrán reforzados.

¿Por qué crees que la gente mantiene la confianza en las Administraciones de Lotería?
Nuestra mejor baza es que vendemos un juego público. Los administradores de loterías somos la cara visible de SELAE y eso genera una gran confianza por las garantías que el propio Estado otorga. Además, tenemos la suerte de poder dedicarnos a una profesión que consiste en hacer feliz a la gente. Mediáticamente, sobre todo en los sorteos de Navidad y el Niño, las Administraciones de Loterías acaparamos todo el protagonismo, y la consecuencia de esto es que la gente nos percibe como un aliado de la sociedad, con todo lo que ello supone.

¿Por qué eres socio de ANAPAL? ¿Qué ventajas te ofrece?
Hace 3 años Anapal organizó una convención de Loteros en Valencia y aunque por entonces no estaba afiliado, me acerque. Me gustó mucho la iniciativa, creo que es algo esencial para el sector. En la convención se programaron talleres y ponencias, las cuales son muy necesarias para las Administraciones de Loterías. Este tipo de acciones ayudan a los asistentes a "abrir su mente" y aprender nuevas formas de ver el negocio. También permite crear grupos de networking que son muy importantes.

Como he indicado, me gustó mucho la nueva gestión de Anapal y decidí apoyarla asociándome. En estos momentos me siento identificado con la mentalidad que tiene la actual Anapal.

Si tuvieras al presidente de SELAE cara a cara, ¿Qué le dirías?
Estamos en un momento en el que el mundo está cambiando muy rápidamente y creo que SELAE tiene que abordar cuanto antes el proceso de transformación digital que integre a su Red de Ventas. Durante los últimos 50 años, la sociedad, a través de sus personas o colectivos, ha ido demandando unas necesidades a las que solo las administraciones de loterías han podido dar solución. Hemos creado nuevas formas de participar a los juegos del Estado y, sin esa profesionalidad de la red de ventas, hubiera sido imposible.

Durante todos estos años, las administraciones de loterías hemos creado un modelo comercial que en la actualidad

es la base de la actual Loterías del Estado. Llegado este momento, entre todos tenemos que trasladar el actual modelo al mundo digital y recoger todas esas necesidades que el propio mercado demanda.

Las administraciones de loterías no somos otra cosa que catalizadores de esas necesidades y Loterías debería de seguir apostando por su red de ventas en este proceso ya que somos esenciales para llevarlo a cabo. SELAE por sí solo nunca podrá recoger estas demandas de la sociedad.

Del mismo modo que en el mundo *offline* Loterías del Estado por sí solo nunca hubiese podido generar el modelo comercial que tanto éxito nos ha dado a todos (a SELAE y a la red de ventas), SELAE debe de llegar a la conclusión de que en el mundo digital no será capaz de abordar el proceso de transformación que demanda la sociedad, sin contar con la labor comercial de su red de ventas.

Cuanto antes se dé cuenta SELAE del papel decisivo que jugamos la Red de Ventas en ese proceso de transformación digital para recoger todas esas necesidades del mercado, mejor para todos.

¿Tu deseo para este año 2021?
Si hay algo que hemos aprendido a raíz de esta crisis sanitaria que estamos sufriendo, es de la importancia de la salud. El mayor deseo para este año es que podamos salir cuanto antes de esta pandemia y recuperar cuanto antes la normalidad de la vida de la gente. ▪

El día de la marmota

Este título de película creo que nos viene al pelo en muchos asuntos de nuestro gremio, después de muchas reuniones uno tiene la sensación de vivir eternamente en el día de la marmota, pues es una reunión, las mismas peticiones, las mismas respuestas y la misma realidad, que vuelves al punto de salida.

Ejemplos de días de la marmota:
Petición de abono específico de Navidad. Fraccionamiento de Lotería. Pago de premios intermedios. Punto amigo, (web Selae). Publicidad en todas sus facetas. Cartelería. Temas de tesorería y bancarios. Modificación de juegos. Novedades de juegos. Estila. Revisión de comisiones. Falta de personal técnico en Selae.

Hay muchos más asuntos, pero por no cansar, estos son los principales "días de la marmota" de nuestro gremio. No sé ya ni que pensar, si es la alta dirección, sus órdenes, si los mandos intermedios, o qué diablos es, pero son ya muchos años con lo mismo y espero que algún día venga un directivo que ponga orden y nos saque de este maldito "día de la marmota".

Y dejo constancia que la pandemia nada tiene que ver con estos problemas, alguno de ellos, tienen más años que presidentes han pasado por Selae.

Sigo manteniendo, aunque me lo echen en cara algunos compañeros, que la actual presidencia esta más que de sobra capacitada para solventar muchos de estos asuntos, y me vuelvo a preguntar **¿por qué no se solventan?** Será por órdenes superiores, por resistencia de dentro de la Casa, o porque estoy en un error y no se tiene la solvencia para ello.

Y para finalizar este articulo dejar constancia **en caso de que el gobierno de España, dé luz verde a la nueva reglamentación del RETA (autónomos), un tanto por ciento muy elevado tendrá que prescindir de un empleado**, y que la cosa termine en eso.

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

HEDILLA ABOGADOS
ASESORÍA JURÍDICA

HA
HEDILLA ABOGADOS
Expertos en Traspasos

SERVICIOS JURÍDICOS

Arrendamientos
Propiedad horizontal
Derecho civil y mercantil
Laboral
Fiscal

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

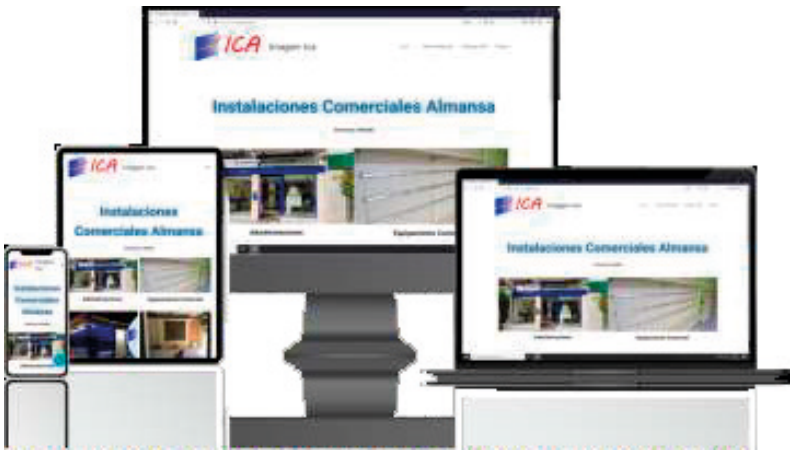
INFÓRMATE
913 56 63 88
Orientación jurídica gratuita
WWW.HEDILLAABOGADOS.COM

ICA

INSTALACIONES
COMERCIALES ALMANSA

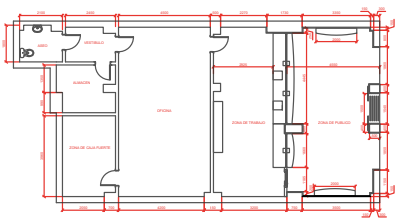
ESPECIALIZADOS EN LA IMAGEN CORPORATIVA DE LOTERÍAS Y APUESTAS DEL ESTADO

IMAGEN **DISEÑO** **SEGURIDAD** **CATALOGO**



5 DE DESCUENTO
(SOCIOS ANAPAL)

ACCEDA A NUESTRA WEB DESDE CUALQUIER DISPOSITIVO



REFORMAS INTEGRALES LLAVE EN MANO
PIDA PRESUPUESTO SIN COMPROMISO

C/ Metalúrgicos, 2
02640 Almansa (ALBACETE)

967 343 500
652 808 394

www.imagen-ica.es email: info@imagen-ica.es instalaciones comerciales almansa

No dejemos morir una profesión con más de 200 años de historia

Nos encontramos en una época de incertidumbre: el esfuerzo económico que vamos a tener que afrontar será importante, desde la adecuación de la cuota de autónomos a los ingresos reales hasta el aumento de la presión fiscal, pasando por la subida del precio de los combustibles o el previsible coste de uso de las autovías públicas. Todo lleva subiendo durante los últimos 20 años, que son tantos como los que yo, a mis 41 años, llevo cotizando a la Seguridad Social. Todo menos la mayoría de los juegos que comercializo para Loterías. Pero es que, además, como tengo buena memoria, recuerdo muchas cosas de cuando era pequeño y revoloteaba por la administración, pues antes que yo, mi padre era el administrador.

Recuerdo que La Primitiva comenzó a comercializarse en 1985 a 25 pesetas y fue aumentado hasta alcanzar las 150 pesetas. 15 años después, y con el establecimiento del euro, su precio se situó en 166,386 pesetas: 1 euro. ¿Cómo es posible que 20 años después siga costando lo mismo? Si echamos la vista atrás, un café costaba 100 pesetas. Hoy, el doble: 1,20 euros. Un litro de gasóleo andaría por unas 80 pesetas y hoy lo pagamos a 1,20 euros en el mejor de los casos. Sin embargo, sigo vendiendo cada apuesta de Bonoloto a 0,50 euros o cada décimo de Lotería del Jueves a 3 euros.

Si ahora lo traslado a mi negocio, los gastos de explotación han crecido exponencialmente. Desde el salario de los empleados y su correspondiente seguro social hasta la factura del suministro eléctrico, por no hablar de la inversión en adaptación a la imagen corporativa, o la implantación tecnológica, como las actualizaciones de los dispositivos de seguridad. En cualquier caso, todo ha subido y desde la crisis de 2008 las ventas nunca han llegado a ser lo que eran. Tal vez, algún punto de venta brille una temporada a raíz

de haber repartido un gran premio pero luego volvemos al punto de partida. Semanas decentes en cuanto a ventas las hay, si hay muchos botes; y semanas muy pobres cuando no existen o son bajos... y a todo esto, el margen es el mismo que hace 17 años.

Con esto, tenemos todos los ingredientes de la ecuación: **coste de la vida** y gastos de explotación creciendo constantemente, precio de producto estancado, comisiones estancadas y ventas llanas o descendentes. No hace falta acudir a una escuela de negocios para decir que las administraciones de loterías nos encontramos en una **encrucijada negativa**.

Unos puntos de venta han optado por trabajar más horas, otros por la digitalización pero también están aquellos que solo se quejan por todo y esperan a que alguien les obsequie con una solución milagrosa.

Sin embargo, como comercializadores de los juegos de Loterías y Apuestas del Estado no tenemos potestad para innovar el producto, aumentar su precio, realizar acciones que demanden los clientes, etc.

Entonces, ¿**qué podemos hacer para mantenernos**, mejorar y mirar hacia el futuro?

Si tenemos en cuenta que un punto de venta tiene de media unas comisiones brutas de 90.000 €/ año y después de gastos e impuestos, le queda un beneficio de alrededor de 18.000 euros, sería muy valorable dedicarse a otro menester, pues como autónomo no hay licencias retribuidas, las 40 horas semanales de trabajo quedan cortas, dolores de cabeza, sobre todo en Navidad, y la responsabilidad y riesgo que se corre al trabajar con importantes cantidades de dinero que son del Estado.

En conclusión: el sector lotero necesita un balón de oxígeno, un futuro más claro. Necesita una actualización de la tabla de comisiones y de precios de los productos, así como innovación en la cartera de juegos. No dejemos morir una profesión con más de 200 años de historia.

Jorge Anta
Director de El Boletín
boletin@anapal.es

OPTIMIZA TU NEGOCIO
AHORRA TIEMPO Y DINERO

Cuadra tu caja rápidamente, controla tus peñas y participaciones, administra tu documentación y mucho más, ¡todo 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.

¡Contrátalo hoy y disfruta de 6 meses de mantenimiento gratis!

ASG LOTERIAS

ASG LOTERIAS ANIVERSARIO 30 AÑOS

91 571 67 90 ASG.ES

¡Saludos desde la sede!

Un número más y llegamos casi a la mitad del año 2021. Iniciamos el verano con la esperanza de que esta campaña sea fructífera y beneficiosa, y esperamos ver la luz que tanta falta nos hace a tod@s.

Como novedad os informamos que **la sede de la asociación ha cambiado de ubicación,** nos hemos trasladado muy cerca de donde estábamos. Ahora nos encontramos situados en la C/ La sangre 7-9 en València, muy cerca del Ayuntamiento de la ciudad. Se trata de una oficina de características similares que cubre nuestras necesidades a la perfección. La razón del cambio es sencilla, en la anterior ubicación no nos renovaban el contrato porque van a destinar el uso del edificio a apartamentos turísticos. ¡Os esperamos, si necesitáis cualquier cosa, en nuestra nueva sede!

Desde gestión seguimos trabajando en la rutina asociativa con las consultas a socios, reuniones con empresas para llegar a acuerdos, control de contabilidad bancos, informes y apoyo a la junta y al presidente, apoyo a la revista de El Boletín... entre otras tareas rutinarias.

En esta época y tras haber remesado los recibos de las cuotas anuales, una de las tareas que nos ocupa es la reclamación de los recibos devueltos. En la mayoría de los casos se trata de errores bancarios que se solventan con una llamada y actualización de datos. En el caso de los nuevos titulares son en muchas ocasiones desconocedores de la existencia de la asociación y de la ayuda que podemos ofrecerles en sus inicios en la actividad, tanto con los mentoring que ofrecemos para ellos, como con los acuerdos con empresas. Invitamos a todos los nuevos Administradores a que se pongan en contacto con nosotros para informarles de nuestras actividades.

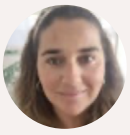
En relación con este tema quería recordaros que **no tenemos manera de actualizar los datos ni de contacto ni bancarios si no nos los hacéis llegar vosotros**. Es una tarea sencilla ya que podéis hacernos llegar la actualización a través de la web, del correo o llamando a la sede. Además, incluso podéis actualizarlos vosotros mismos accediendo en vuestra pestaña privada en la web donde podréis tener acceso a los datos de vuestra administración y podréis cambiarlos personalmente. De ese modo evitaremos incidencias, posteriores gastos de reenvío de recibos devueltos y que estéis desinformados si los correos y los teléfonos no son los actuales. Si os surge **alguna duda de cómo actualizar los datos llamarnos y os indicaremos la forma más sencilla de hacerlo**.

Por otro lado comentaros que uno de los temas que más nos ocupa actualmente es la concreción y finalización del proceso de decisión sobre qué medidas adoptar o reclamaciones hacer para intentar compensar **las pérdidas que hemos tenido por esta pandemia** y la falta de **subida de comisiones**. Estamos ya en proceso final de valoración de acciones que ya creemos que son necesarias para aclarar nuestra situación contractual y actualizar nuestras remuneraciones. En cuestión de semanas os llegará información relativa a aquellas encuestas que os pasamos hace un tiempo y que nos han servido para tomar la decisión adecuada con los datos reales de los puntos de venta. En cuanto la asesoría y nuestro comité ejecutivo termine su informe y decidamos de qué manera actuar en este sentido os lo trasladaremos de inmediato. **Os agradecemos la paciencia que estáis teniendo**, pero entender que es un proceso complicado y que conlleva mucho análisis jurídico y trabajo detrás.

Para finalizar os dejo como siempre una frase para reflexionar: “Lo importante no es ser iguales, lo importante es formar un buen equipo”

¡Saludos y hasta el próximo número!

Verónica Morón
gestion@anapal.es



infolot

Soluciones avanzadas
para la gestión
de puntos de venta SELAE

software

El programa de gestión más completo para puntos de venta SELAE

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

“Mucha gente no es consciente de que los beneficios de Loterías se reinvierten en la sociedad”

El Boletín entrevista a Salvador Malonda, de la junta de ANAPAL Valencia y responsable de ‘El Duc de la Sort’, la Administración nº 2 de Gandía (Valencia). Descubrimos las inquietudes de este administrador con casi 24 años en la gestión de su negocio, que a su vez pone su granito de arena contribuyendo en el diseño de la cartelería para redes sociales de Anapal y del resto del colectivo. Sus creatividades son muy usadas y ampliamente compartidas por los administradores de lotería.

¿Cuántos años llevas al pie del cañón en tu administración?
Empecé a los 18 años, antes de irme a la mili. Una empleada se lo dejó y mi padre me dijo que si quería ser yo quien la sustituyese. Era por el año 82, por lo que pronto hará unos 40 años que estoy trabajando en la Lotería. Siendo gerente desde agosto de 1997.

¿Cómo te llegó el gusto por la Lotería?
Fue mi abuela quién abrió la administración en el año 1965, por lo que ya desde muy pequeño he tenido la Lotería muy presente en mi vida. En mi pueblo había varias personas que se dedicaban al coleccionismo y mi abuela siempre me mandaba a llevarles décimos de lotería, junto con programas trimestrales sobre los sorteos. Esto hizo que acabase siendo un apasionado de la Lotería. De hecho, hoy por hoy, podría decirse que me he convertido en uno de esos coleccionistas.

Define en una frase lo que supone para ti ser profesional de la Lotería.
Vender ilusión y hacer que el cliente esté satisfecho con el trato recibido.

¿Y lo peor de tu oficio?
El actual sistema de comisiones. Considero que no está a la altura del trabajo que estamos realizando, del riesgo que corremos y las horas que le echamos a lo largo del año. Todo esto sin tener un mínimo de agradecimiento por parte de nuestros superiores.
Tan solo esto, ya que es un oficio que me ha gustado siempre.

¿Crees que sois bien valorados por la sociedad?
Creo que la sociedad realmente no conoce el funcionamiento de una administración, y mucho menos el de Loterías y Apuestas del Estado. Esto, junto con la información que se ha dado de nosotros en algún que otro medio, no ayuda a entender la realidad de nuestro colectivo, lo que no nos hace estar del todo bien valorados en ciertos aspectos.
Muchos son los que consideran que somos los administradores los que obtenemos grandes beneficios, y no son conscientes que realmente la gran parte de los beneficios de Loterías se reinvierte en la Sociedad.

“Ahora, más que nunca, deberíamos de estar unidos para poder conseguir algo. Deberíamos ser una piña en estos momentos que corren”

Has repartido algún premio importante. ¿Qué recuerdas de ese día?
El más importante de todos fue el del Niño del año 2000, dimos el Primer Premio y lo recuerdo todos los años por esa fecha. Fue algo que no se puede olvidar y ya hace 21 años. Este sorteo, al igual que la mayoría, por no decir todos, los oigo en la administración. Recuerdo que ese día iba repitiendo las cifras al mismo tiempo que los Niños de San Ildefonso, y al salir el numero entero, intenté llamar a mis pa-

dres, hermanas y mi mujer para decirles que habíamos dado el Gordo, pero... no me dio tiempo. Antes de coger el teléfono para llamar ya tenía llamadas de periodistas, gente fuera de la administración y las personas de la Falla a las que les había tocado. Fue una locura.

¿Has llorado alguna vez en tu Administración?
Por supuesto. A puerta cerrada, muchas veces. Tanto de alegría al repartir un premio, como de preocupación cuando las cosas no te salen. En ambos casos, cuando abro intento transmitir serenidad.

¿Cómo es tu relación con los clientes?
Yo diría que muy buena. A muchos los considero prácticamente amigos.

¿La crisis sanitaria vivida va a cambiar la relación del cliente y su lotero?
La verdad que un poco sí. Antes era como más dinámico, venían a recoger el décimo de la semana y, después, a atender a otro cliente. Ahora te preocupas más por cómo está, si tiene algún familiar enfermo, porque se cuide.

¿Puedes contarnos alguna anécdota de alguno de ellos?
Diría que la anécdota más reciente es la reacción de muchos de ellos al enterarse que su décimo estaba premiado con 7.500 euros. Al ser el primer sorteo extraordinario con el nuevo programa, la mayoría de los clientes no conocía los cambios en cuanto a premios se refiere, por lo que se pensaban que tan solo tenían el reintegro. Y claro, de venir a recoger el décimo de la siguiente semana pensando que tienes la devolución a que te envíen al banco, cambia bastante. Hemos tenido todo tipo de reacciones, desde pensar que les estábamos gastando una broma a quedarse incrédulos mirándote mientras asimilaban lo que les estabas diciendo y veías como les iba saliendo una sonrisa de felicidad.

¿Cómo es tu relación con el resto de miembros de la Junta?
Para el poco tiempo que hace que estoy y teniendo en cuenta que algunos no me conocían, la acogida fue muy buena y mi relación con todos es fenomenal. Espero seguir muchos años con ellos, ya que son personas que, tanto en lo personal como en lo profesional, te aportan mucho y siempre puedes aprender algo de ellos.

¿Por qué te has sumado a ANAPAL?
A mí personalmente, siempre me ha gustado la vida asociativa. Siempre he estado participando y apoyando en la Juntas o Presidencias a las cuales he pertenecido, porque el estar asociado para mi significa aportar lo que puedas, ya sea en ideas o en trabajo para el colectivo.
Aparte de esto, siempre hemos estado asociados en ANAPAL. Mi padre ya formaba parte de APAL Valencia desde casi sus inicios y podría decirse que yo he seguido sus pasos. De hecho, hoy en día soy presidente de APAL Valencia.
Es una gran asociación que lucha por los intereses del colectivo y ahora, más que nunca, es cuando más unidos deberíamos de estar para poder conseguir algo. Deberíamos ser una piña en estos momentos que corren.

¿Cuál es el reto más difícil para el colectivo?
La unión de todas las asociaciones y el que SELAE reconozca a las Administraciones de Lotería como la mejor red de ventas que tiene, ya que somos su cara visible.

¿Y tú deseo para el futuro próximo?
Sobre todo, que termine cuanto antes esta pandemia, ya que nos está ahogando a todos. Y ya a nivel profesional, dar el Gordo de Navidad del año 2021 y que sea acabado en 13. Por pedir... ▪

De izq. a derecha: Pepa (hermana), Carmen (hija), Pilar (hermana) y Salvador

BBVA | Broker

Seguro Multirriesgo
AXA - BBVA Broker

Administraciones de lotería

Creando Oportunidades

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

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

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

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

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

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

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

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

BBVA | Broker
91 537 99 50
contratacion@bbvabroker.es

BBVA | Broker
Creando Oportunidades

AXA
reinventando / los seguros

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:

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

BBVA | Broker
91 537 99 50
contratacion@bbvabroker.es

Normativa de seguridad para las Administraciones de loterías

A continuación, recogemos las medidas de seguridad relativas a las administraciones de loterías, que se encuentran en el Reglamento de Seguridad Privada y en las Órdenes Ministeriales INT/317/2011 e INT/316/2011.

REQUISITOS

Real Decreto 2364/1994, de 9 de diciembre, por el que se aprueba el **Reglamento de Seguridad Privada**, que dedica su título III a la regulación de las medidas de seguridad cuya adopción es obligatoria para una serie de establecimientos por razón de su actividad, entre los que se encuentran las administraciones de loterías, señalando el **artículo 132**, de forma concreta y de modo imperativo, la obligación de instalar las siguientes medidas físicas:

- Un recinto cerrado en el que existirá una caja fuerte de las características determinadas en el artículo 127.1.a del Reglamento en la que se custodiarán los efectos y el dinero en metálico

- La parte del recinto destinado al público estará totalmente separada, por elementos o materiales de blindaje del nivel que se determine, de la zona reservada a los empleados que realicen transacciones con el público, la cual estará permanente cerrada desde su interior y dotada de dispositivos que impidan el ataque a dichos empleados.

- Las transacciones con el público se harán a través de ventanillas con cualquiera de los dispositivos enumerados en el apartado 1 del artículo 131 del Reglamento, es decir: Dispositivo tipo túnel, Bandeja de vaivén, Bandeja giratoria con seguro.

- Independientemente de las mencionadas medidas de seguridad el Delegado/Subdelegado del Gobierno de la provincia, en los casos a que se refiere el art.130.5 de este Reglamento, (casos en el que el volumen económico, la ubicación de las administraciones de lotería o, en general, su vulnerabilidad) podrá imponer a los titulares de estos establecimientos a la adopción de los sistemas de seguridad a que se refieren los párrafos c) y d) del artículo 112, también del Reglamento de Seguridad Privada, siendo los siguientes:

  - Instalación de dispositivos y sistemas de seguridad y protección.
  - Conexión de los sistemas de seguridad con centrales de alarmas, ajenas o propias, que deberán ajuste reglamentario en cuanto a sus funciones y reunir los requisitos exigidos.

En cuanto a la **temporalidad para la adecuación y cumplimiento de las exigencias normativas, la Disposición Transitoria Única** de la Orden Ministerial INT/317/2011, establece:

*"Los elementos de seguridad física y electrónica y los sistemas de alarma, instalados antes de la fecha de la entrada en vigor de la presente Orden, en establecimientos obligados y no obligados, se adecuarán a la misma en el **plazo de diez años.**"*
"Los establecimientos a que hace referencia la Disposición Adicional Primera de esta Orden, dispondrán de un plazo de dos años para que cumplan lo previsto en ella, respecto a su conexión a central de alarmas y disponer de sistema de registro de imágenes, salvo que por norma de igual o superior rango se disponga otro plazo."

La **Disposición Adicional Primera**, también señala:

"Los establecimientos obligados a disponer de una unidad de almacenamiento de seguridad, de las reguladas por la norma UNE EN 1142-1, deberán conectar su sistema de alarmas a una empresa de seguridad autorizada para la actividad de central de alarmas, o en su caso, a una central, también autorizada de uso propio."
"Tales instalaciones contarán, entre sus elementos, con ***un sistema de registro de imágenes, con las características recogidas en el artículo 4 de la presente Orden****, permitiendo con ello, a la central de alarmas, la verificación de las señales que pudieran producirse".*

Estas características recogidas en el **artículo 4** son las siguientes:

- La parte destinada a registro de imágenes de los equipos o sistemas deberá estar ubicada, en el interior del establecimiento, en lugares no visibles por el público.

- El sistema de protección contra robo, de los soportes de las imágenes ha de tener activado, durante el horario de atención al público, un retardo para su acceso de como mínimo, diez minutos, que podrá ser técnico cuando se trate de sistemas informáticos, y físico o electrónico cuando se trate de videograbación.

- Este sistema de retardo podrá ser sustituido por una llave de apertura del lugar en que se encuentre el equipo, que estará depositada en un elemento contenedor que cuente con el mismo tiempo de retardo.

- Estos equipos de registro de imágenes deberán, además, estar conectados permanentemente al sistema de seguridad de la entidad, de forma que puedan ser utilizados como elemento de verificación por la central de alarmas autorizada a la que estuvieran conectados, de conformidad con lo previsto en la normativa sobre funcionamiento de los sistemas de alarma en el ámbito de la seguridad privada.

La Disposición Transitoria Primera de la Orden Ministerial INT/316/2011, señala el periodo de adecuación a las exigencias en ella contenida, de los sistemas ya instalados, señalando:

"Los sistemas de seguridad instalados y conectados a centrales de alarmas o a centros de control, antes de la fecha de entrada en vigor de la presente Orden, en establecimientos obligados y no obligados se adecuarán, en el plazo de diez años, a lo dispuesto en los artículos 2 y 3 de esta Orden"

No obstante, la **Orden INT/1504/2013**, de 30 de julio modificó algunos aspectos de la Orden INT/317/2011, de 1 de febrero sobre medidas de seguridad privada quedando redactada la disposición transitoria única de la siguiente forma:

"1. Las medidas de seguridad física contra robo e intrusión, obligatorias, instaladas antes de la fecha de entrada en vigor de esta orden tendrán una validez indefinida hasta el final de su vida útil, debiendo ser actualizadas en caso de resultar afectadas por reformas estructurales de los sistemas de seguridad de los que formen parte. Se entiende por vida útil la duración que un elemento o medida de seguridad contra robo o intrusión puede tener, cumpliendo la finalidad para la que fueron instalados.

2. Dispondrán de un plazo de diez años para su adecuación a lo dispuesto en esta Orden:
Las medidas de seguridad electrónicas contra el robo o la intrusión instaladas antes de la fecha de entrada en vigor de esta orden, en establecimientos obligados.
Los sistemas de seguridad electrónicos contra robo o intrusión de los que dispongan los usuarios no obligados, instalados antes de la fecha de la entrada en vigor de esta orden, que se encuentren conectados a una central de alarmas o a un centro de control.

La Orden INT/1504/2013, de 30 de julio, establece una distinción entre las medidas de seguridad física contra robo e intrusión obligatorias y, por otro, las electrónicas y sistemas de alarma de las empresas de seguridad de los establecimientos obligados y de las instalaciones de los usuarios no obligados, otorgando a las primeras, instaladas antes de la fecha de entrada en vigor de las órdenes de 2011, una validez indefinida hasta el final de su vida útil, debiendo ser actualizadas en caso de resultar afectadas por reformas estructurales de los sistemas de seguridad de los que formen parte. Y se prescribe, para las segundas, cuando hubieran sido instaladas, también, antes de la fecha de entrada en vigor de dichas órdenes, un plazo de adecuación de diez años a partir de su entrada en vigor, es decir hasta el 18 de agosto de 2021.

También, a causa de la crisis sanitaria provocada por el COVID-19, que dio lugar a la declaración del estado de alarma, ha dificultado tanto a los sujetos obligados, como a los usuarios de sistemas de seguridad, la posibilidad de cumplir con la referida adecuación, por lo que se precisa prorrogar los plazos para la adecuación de las mismas, ampliándose el periodo hasta el 31 de diciembre de 2023, por los artículos 2 y 3 de la Orden INT/826/2020, de 3 de septiembre.

Asesoría jurídica de ANAPAL

Las medidas obligatorias y sus características son desarrolladas y concretadas en el **artículo 23 de la Orden INT/317/2011, de 1 de febrero**:

1. *A las cajas fuertes de las administraciones de loterías y despachos integrales de apuestas mutuas, les será de aplicación lo dispuesto en el artículo 9 de la presente Orden.*
2. *El recinto de caja tendrá una categoría de resistencia BR2 para las partes acristaladas, y de la misma clase de resistencia, según la Norma UNE 108132, para las opacas, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 6 de la presente Orden*

El **artículo 9** de la Orden Ministerial señala:

1. Las cajas fuertes han de estar construidas con materiales con grado de seguridad 4 según la Norma UNE-EN 1143-1.
2. Las cajas fuertes deberán contar, como mínimo, con la protección de un detector sísmico, que estará conectado con el sistema de alarma del establecimiento.
3. Las cajas fuertes contarán con un dispositivo de bloqueo y sistema de apertura retardada de, como mínimo, diez minutos. El dispositivo de retardo podrá ser desactivado, durante las operaciones de depósito de efectivo, por los vigilantes de seguridad encargados de dichas operaciones, previo aviso, en su caso, al responsable del control de los sistemas de alarma.
4. El dispositivo de bloqueo de las cajas fuertes deberá estar activado desde la hora de cierre del establecimiento hasta la hora de apertura del día siguiente hábil.
5. Cuando su peso sea inferior a 2.000 kilogramos, deberán estar ancladas, conforme a lo establecido en la disposición adicional segunda de esta Orden.

El **artículo 6** de la Orden Ministerial, señala:

1. El recinto de caja, incluida su puerta de acceso, tendrá un blindaje perimetral, como mínimo, de categoría de resistencia BR2, según la Norma UNE-EN 1063 para las partes acristaladas y de la misma clase, según la Norma UNE 108132, para las partes opacas.
3. Los dispositivos para pasar documentos o efectivo en los recintos de caja, a los cuales se refiere el párrafo d) del apartado primero del artículo 120 del Reglamento de Seguridad Privada, habrán de ser capaces de impedir el ataque directo con armas de fuego a los empleados situados en el interior.

TuLotero

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

anapal te asesora

Los servicios jurídicos de ANAPAL te informan sobre qué pasos dar en cuestiones como:

1. Contrato mercantil entre Administradores de Loterías y SELAE
2. Cesiones del contrato mercantil (compra ventas y traspasos).
3. Normativa de los Juegos del Estado.
4. Obligaciones tributarias y fiscales de los Administradores de Loterías.
5. Seguro de caución y multi-riesgo AXA.
6. Medidas de seguridad en las Administraciones de Loterías (normativa de seguridad privada).
7. Actuaciones recomendadas en casos de hurto, robo y apropiación indebida. Medios de prueba.
8. Convenio Colectivo del sector.
9. Jubilaciones.
10. Estatutos de la Agrupación y de las Asociaciones Provinciales adscritas a ANAPAL.
11. Contratos de arrendamiento y de compra venta de locales destinados al ejercicio de la profesión de Administrador de Loterías.
12. Contratos de compras y suministros relacionados con el ejercicio de la profesión de Administrador de Loterías.

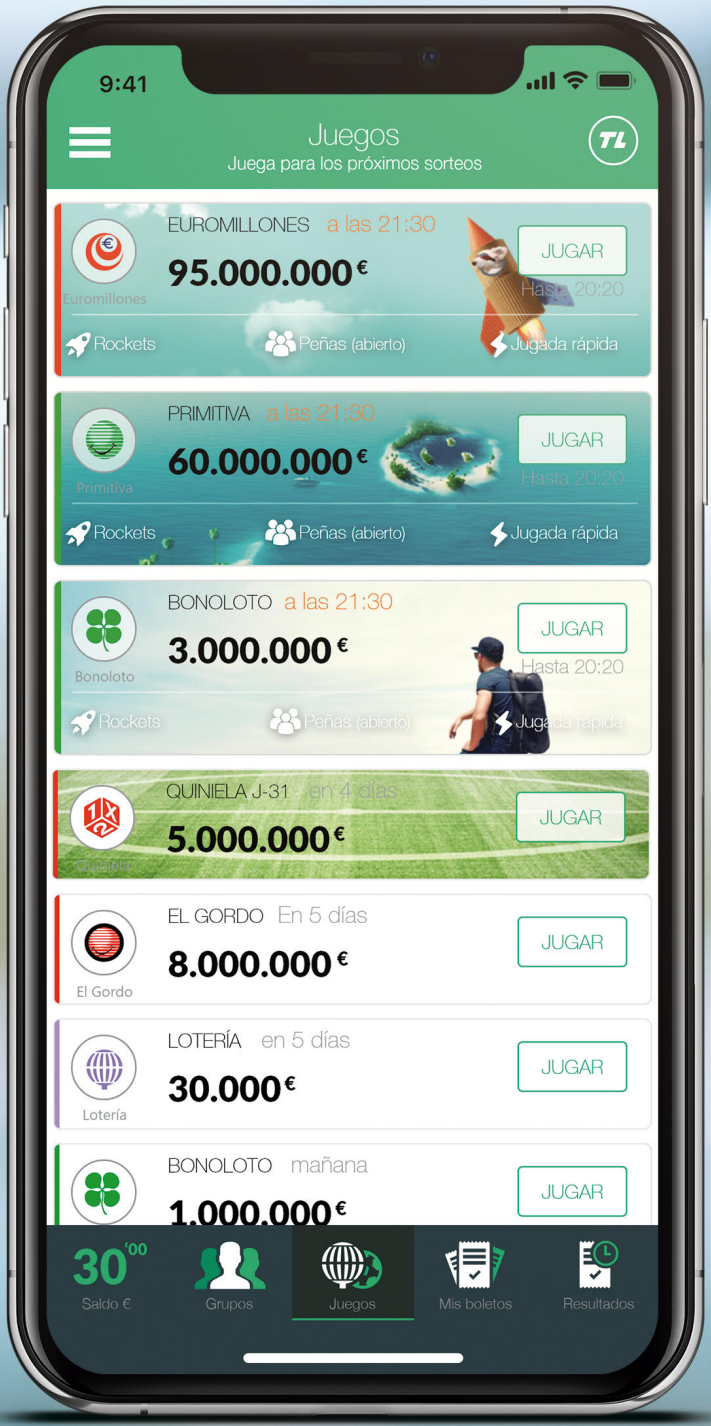
Servicio de consulta gratuito para Asociados *(no implica llevanza de pleitos o redacción de documentos)*

963 547 933 **abogado@anapal.es**

TuLotero

MULTIPLICA TUS CLIENTES

CON UN SOLO CLICK



tulotero.es/administraciones

91 282 53 53

Ampliamos servicios para nuestros asociados

"Mantenemos reuniones con empresas de todos los sectores que puedan beneficiar a la Red de Ventas"

En los últimos meses estamos potenciando las colaboraciones con entidades que pueden aportar valor a nuestros negocios a través de la firma de diferentes convenios con empresas, que pueden mejorar los servicios ofertados y que el asociado a ANAPAL se vea beneficiado con ellos.

En este sentido, presentamos los nuevos acuerdos que hemos conseguido con empresas relativas a nuestro sector. En este caso se trata de una asesoría especializada y un distribuidor de gel hidroalcohólico.

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

Además, estamos manteniendo reuniones con empresas de seguridad, seguros, mensajería, telefonía, impresoras, transportes de fondos, prevención, cajas fuertes... en definitiva, con agentes de todos los sectores que afectan a nuestra profesión. En breve cerraremos nuevos convenios y os informaremos de las ventajas que ofrecen. ▪

INCREMENTA TUS VENTAS HACIÉNDOTE VER

HACEMOS UN ESTUDIO DE CARTELERÍA DIGITAL A MEDIDA PARA TU NEGOCIO

LLÁMANOS Y TE ASESORAREMOS, SIN NINGÚN TIPO DE COMPROMISO

Cuidamos hasta el último detalle para poder asegurar que tenemos LA MEJOR CARTELERÍA DIGITAL DEL MERCADO

MONITOR ESCAPARATE 55”

MONITOR TOTEM 49”

MONITORES TRANSFLECTIVOS DE ALTA LUMINOSIDAD ESPECIALES PARA ESCAPARATE

LA SOLUCIÓN PERFECTA PARA CUALQUIER APLICACIÓN DE ESCAPARATE CON UNA GRAN AFECTACIÓN DE LA LUZ SOLAR

GARANTÍA DE FUNCIONAMIENTO 18 HORAS, 7 DÍAS DURANTE 3 AÑOS

FINANCIACIÓN HASTA 12 MESES SIN INTERESES
DESCUENTOS ESPECIALES PARA GRUPOS

965 80 71 16
666 55 52 81

www.grupo-jcm.com
info@grupo-jcm.com
Pol. Ind. Bullilla, C/ Desviradores, 16
03400 Villena (Alicante) · Spain

grupo JCM

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

innovación
en panelados

PROMOCIÓN

Televisión 32"

con nuestra aplicación 2021 instalada

450'00€
iva no incluido

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

GRACIAS

La Voz del Lotero
Rafael Sanchís
Lotero de Manises

La Voz de la Experiencia
José Luis Sánchez Puente

Las Caras de ANAPAL
Verónica Morón

En Primera Persona
Salvador Malonda
Junta de ANAPAL Valencia

Opiniones
Jorge Anta
Director de El Boletín

Josep Manuel Iborra
Presidente de ANAPAL

Teresa Rodríguez
Economista y asesora de empresas

Anunciantes

GADMIN
Página 2

TÍLDE
Página 4

ASG
Página 9 Y 29

AXA
Páginas 11

ICORMA
Página 13

TRASLOT
Página 16

FUNDACONS
Páginas 21

ICA
Página 27

HEDILLA
Página 26

MAESPA
Página 28

INFOLOT
Página 31

BBVA
Página 34 Y 35

TULOTERO
Páginas 39 Y 41

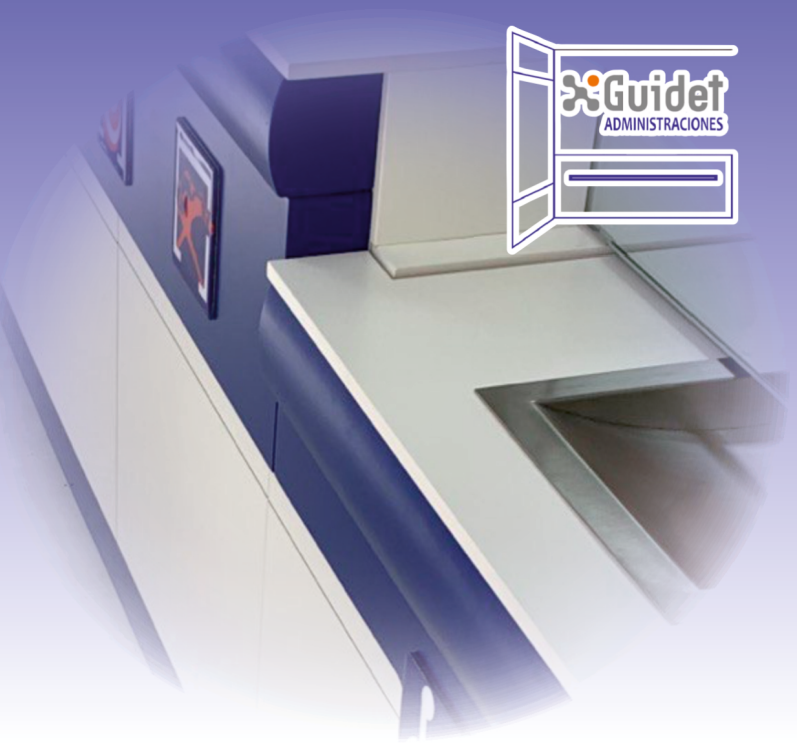
JCM
Páginas 43 Y 45

GUIDET
Página 47

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

GUIDET

CALIDAD HASTA EL ÚLTIMO DETALLE



La Tienda para el Lotero
667 94 75 01

FABRICANTES E INSTALADORES DE SOLUCIONES INTEGRALES PARA ADMINISTRACIONES DE LOTERÍAS.

Teléfonos: 910 299 434 / 651 912 053

E-mail: Info@guidet.es

WWW.GUIDET.ES

Síguenos en Facebook

500€ DE REGALO

CANJEABLES EN LA TIENDA PARA EL LOTERO

- Solo para socios de **ANAPAL.**
- Regalo válido para instalaciones integrales.
- Pantallas Digitales no incluidas.

La Tienda para el Lotero
667 94 75 01

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

info@icorma.com

Icorma-Imagen-Corporativa