



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

No olvides consultar nuestra OFERTA EXCLUSIVA para socios de ANAPAL

ÍNDICE

PÁG. 5

Editorial profesionales Jorge Anta

PÁG. 6

Actualidad lotera

PÁG. 20

Gestión Profesional

PÁG. 26

La voz del lotero

PÁG. 30

Opinión

Pablo Martín

PÁG. 32

Las caras de ANAPAL

Verónica Morón

PÁG. 34

En primera persona

PÁG. 38

Servicios Jurídicos

PÁG. 40

Dónde estamos

PÁG. 42

Gracias

Director

Jorge Anta - boletin@anapal.es

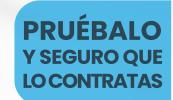
A.N.A.P.A.L., C/ de la Sangre 7, 9°, 46002 VALÈNCIA 963 547 933 Horario de atención telefónica de lunes a viernes de 10 a 14h.

www.anapal.org - gestion@anapal.es

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

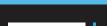


El programa de Gestión que necesitas

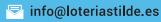








loteriastilde.es









Editorial PROFESIONALES

Profesionalidad y responsabilidad

os encontramos ya casi inmersos en la época más potente del sorteo de navidad, que es como decir que nos encontramos inmersos en el momento de más trabajo en nuestros negocios y, como a todas las administraciones de lotería, nos supone una dedicación casi sobrehumana de tiempo y de labor el poder afrontar con profesionalidad este momento. No por ello la directiva de Anapal (que está formada 100% por loteras y loteros) deja a un lado sus obligaciones para con la asociación y todo a pesar de que en los últimos meses hemos sufrido momentos muy duros que se han traducido en decisiones tan complicadas como la dimisión de nuestro presidente.

Fue una dimisión causada por motivos personales y por el hartazgo de una persecución continuada de acoso y derribo totalmente injustificada hacia su persona ya que nadie se merece un trato así y menos cuando es un compañero que está utilizando su tiempo para trabajar por los demás.

Da la impresión de que este colectivo se ha convertido en el reflejo del panorama político español con disputas absurdas y sin parar a pensar en posibles consecuencias de los actos. Las redes sociales se han convertido en un altavoz de mentiras (todo vale con tal de ganar un like que reconforte egos) y denuncias sin fundamento. como si fuese necesario hacer correr bulos con el único fin de hacer daño y destruir.

Anapal es una asociación profesional y seria (nos dejamos de tonterías, de dimes y diretes) y no es un sindicato (por mucho que haya gente que no lo quiera ver), y a veces parece que algunas personas no tienen clara la diferencia. Una asociación con el objetivo principal de buscar la mejora de sus asociados, pero no sólo en la economía (que sí es la más importante) sino en el trabajo del día a día que, con su mejora, puede conseguir mayores beneficios. Por suerte o por desgracia, nuestro trabajo se basa en varios puntos que tienen que estar bien "engrasados" para que la maquinaria funcione de manera óptima. Pongo un ejemplo: de nada nos sirve que suban las comisiones un tanto por ciento si, por ejemplo, abren la venta de nuestros juegos a 15.000 puntos más (esta sólo es una de las espadas de Damocles que tenemos encima de nuestras cabezas). ¿Alguien se ha parado a pensarlo? ¿A alguna otra asociación se le ha ocurrido pensar que esto también es de vital importancia y ha trabajado en ello?

En los últimos meses hemos visto como un grupo de compañeros loteros han decidido, a causa de su justificado hartazgo, emprender una lucha y nosotros hemos decidido tomar una postura que entendemos responsable, dada la situación que conocemos las posibilidades existentes y los posibles riesgos que conlleva para nuestro futuro. No es una postura populista ni popular porque sabemos que no lo es y lo sabemos desde que decidimos asumir nuestra decisión. Tampoco hemos cambiado de opinión en ningún momento y no lo hicimos porque somos serios y porque analizamos todo a medio y largo plazo, independientemente de que la opinión se ponga en nuestra contra.

Nosotros no buscamos el reconocimiento. Buscamos la mejora de nuestros negocios y sabemos cuál es el camino y ese camino no es el de la mentira ni el de la contaminación informativa.

Es muy fácil ponernos en el disparadero con mentiras, con descalificaciones y haciendo creer a la gente que lleva menos tiempo en nuestro gremio que todo es negativo y que Anapal es el ogro, pero ha llegado el momento de empezar a hablar y de dejar claro quién es quién en esta película. Quién trabaja desde la seriedad y quién vende humo, porque humo es aquello que se promete y luego no se consigue y Anapal, al contrario que otros, no ha vendido humo sino realidades que pueden no gustar, pero son las que hay y las que debemos asumir.

Seamos serios, seamos responsables y trabajemos por el futuro, pero trabajemos bien, con verdades, que esto no es ninguna tontería y nosotros, desde Anapal, no vamos a permitir que la irresponsabilidad y el no saber mirar más allá puedan poner en peligro a miles de puntos de venta que engloban a miles de personas que dependen de nuestro trabajo.

Jorge Anta Director de El Boletín boletin@anapal.es





Celebrada la Asamblea Nacional, la primera presencial tras la COVID

ANAPAL presentó en la Asamblea Nacional del pasado domingo, 5 de septiembre, las cuentas del ejercicio 2020, los presupuestos del actual año y la renovación de cargos orgánicos correspondientes (vicepresidente, tesorero y vocalías impares), que se aprobaron por parte de los socios. Esta cita fue la primera presencial desde que irrumpiera la pandemia, por lo que se pudo realizar intercambios de lotería entre los asistentes, con todas las medidas sanitarias exigidas. Además, se han celebrado recientemente las Provinciales de Alicante, Murcia, Zaragoza, Valencia y Madrid.

"Se aprobaron las cuentas, la renovación de cargos y se realizaron intercambios de lotería entre profesionales"

Durante la asamblea, los responsables de ANAPAL dieron cuentas de la gestión realizada ante los más de 120 asistentes que pudieron acudir, dadas las restricciones sanitarias y limitación de aforo. El momento más emotivo llegó cuando el hasta ahora presidente de la Agrupación Nacional de Asociaciones Provinciales de Administradores de Loterías, Josep Manuel Iborra, cedió el testigo a José Luis Sánchez-Puente, vicepresidente y responsable de la agrupación madrileña. Sánchez-Puente, con más de 30 años de experiencia como lotero y estrechamente vinculado al sector del juego público, será quien lo sustituya a partir de ahora y de manera provisional en la presidencia. El resto de la junta directiva, formada por 16 profesionales, seguirá trabajando con la misma estructura y mantendrá sus responsabilidades, con Borja Muñiz Urteaga como secretario, Jorge Anta como tesorero y Luis Vázquez de Prada como responsable de la coordinación de los presidentes provinciales.

Balance presidencial

Durante su mandato, Josep Manuel Iborra logró consolidar a la entidad como la asociación profesional referente en el sector del juego. Tres años de acciones encaminadas a abrir la agrupación a todos los loteros, asociados o no. Como ejemplo, la convención realizada al inicio del mandato con la asistencia de más de 300 administradores o la celebración de reuniones en ocho ciudades españolas a las que han asistido más de 600 profesionales de la red de ventas.

Iborra relató las actuaciones principales frente a SELAE, como por ejemplo el inicio de acciones judiciales contra Loterías por no realizar una comisión económica para paliar la situación que viven muchos administradores tras la pandemia, así como las negociaciones que se están manteniendo para un aumento digno de los beneficios que perciben los loteros. En este sen-



Asistentes a la Asamblea | ANAPAL

tido, ANAPAL presentó su estudio sobre las deficiencias del actual sistema, que lleva 17 años sin alterarse y, por primera vez, se ha conseguido que Patrimonio acepte estudiar una revisión de comisiones. La Dirección General de Patrimonio del Estado es el organismo que tiene la potestad para dar el visto bueno a un aumento de comisiones.

Por ello, Anapal cree que la negociación empresarial es el mejor camino, es el que ha emprendido hace tiempo y por el que debe seguir, más ahora en este momento en el que lleva unos meses manteniendo un diálogo abierto con el Presidente de SELAE acerca de la mejora de los beneficios que valorará Patrimonio. "Quizás no sea todo lo rápido que desearíamos, pero si es el que consideramos válido, dada nuestra experiencia en este camino. No estamos dispuestos a parar ni a retroceder lo recorrido. Sería de una gran irresponsabilidad por nuestra parte hacerlo", explican desde ANAPAL.

En este tiempo se han mantenido reuniones con otras asociaciones y sindicatos, firmando varios acuerdos importantes para el sector del juego público y estableciendo convenios con más de una decena de empresas.

Además, bajo su mandato se han ampliado los servicios gratuitos al asociado como las mejoras en el asesoramiento jurídico. servicios de atención informática y formación para el profesional de la red de ventas, entre otras iniciativas.

Desde ANAPAL, los miembros de la Junta directiva agradecen el "enorme trabajo, la dedicación y el esfuerzo personal y pro-

"La participación, limitada por las restricciones sanitarias, fue alta pese a la reducción de aforo, superando los 120 administradores"

Actualidad OTFRA

"Los asistentes arroparon al presidente saliente, Josep Manuel Iborra, con una larga ovación tras comunicar su decisión de dejar el puesto de máximo responsable"

fesional invertido por Josep Manuel Iborra, quien siempre ha luchado por el interés general de nuestro colectivo". "Es una lástima que nuestro presidente haya dado un paso al lado, pero esta Junta sigue con fuerza suficiente para abordar los retos a los que se enfrenta el juego público en España", concluyen.

Asambleas provinciales

Murcia, Alicante, Zaragoza, Valencia y Madrid han reunido recientemente a los profesionales de ANAPAL en sus respectivas asambleas provinciales.

En las asambleas se presentaron las cuentas del año 2019 y 2020, así como los presupuestos para 2021 para aprobación de los socios. Además, se trataron otros asuntos como la renovación de cargos de la Junta directiva, según marcan los estatutos, el informe del presidente y otros temas como el transporte de fondos y problemas con la banca. Los presidentes de las provinciales de Zaragoza, Valencia y Madrid, Pedro Catalán, Salvador Malonda y José Luis Sánchez, respectivamente, valoraron positivamente los encuentros, que además tuvieron buena participación de asociados.

Para Pedro Catalán, presidente en Zaragoza, "la asamblea fue muy bien" y destaca que "los asistentes entendieron perfectamente el ejercicio de responsabilidad de ANAPAL ante la situación que estamos viviendo respecto a las negociaciones con Loterías y la manifestación". Por su parte, José Luis Sánchez señala que la Asamblea de Madrid transcurrió con "total normalidad" y se explicaron las novedades, además de proce-



Miembros de la Junta | ANAPAL



derse a la renovación de la junta. En la misma línea, **Fuensanta Aupi**, presidenta de Murcia, y **Manuel Soto Terrés**, presidente de Alicante, coinciden en señalar que las asambleas fueron muy productivas.

Además, Salvador Malonda, presidente de la provincial de Valencia, indica que "la reunión transcurrió con total sintonía y que los loteros asistentes, profesionales de toda la vida, escucharon la información sobre los encuentros con SELAE".



"La junta directiva, formada por 16 profesionales, seguirá trabajando con la misma estructura y mantendrá sus responsabilidades con fuerza suficiente para abordar los retos a los que se enfrenta el juego público en España"

Intervención durante la Asamblea | ANAPAL



Actualidad LOTERA



SELAE y ANAPAL se reúnen para avanzar en medidas que mejoren el margen de las administraciones y en la digitalización de la red de ventas

Resumimos a continuación los aspectos más importantes tratados en la reunión con Loterías y Apuestas del Estado, celebrada el pasado martes, 5 de octubre.

En la tarde del martes 5 de octubre se reunieron el comité ejecutivo de Anapal con el Presidente de Selae además de dos Directores Generales en la propia sede de Loterías y Apuestas del Estado. Esta reunión ya estaba programada (sin fecha concreta) desde el pasado mes de julio y se engloba dentro de las diferentes reuniones que a lo largo del año se mantienen entre Selae y Anapal para tratar diferentes asuntos que puedan afectar a nuestra profesión.

Asistentes por parte de Anapal: José Luis Sánchez Puente, vicepresidente.; Borja Muñiz Urteaga, secretario; Jorge Anta Fernández, tesorero.

Asistentes por Parte de Selae: Jesús Huerta Almendro, presidente de Selae; Jesús Mayoral Amaro, director de Red de Ventas; Rogelio Menéndez Menéndez, director Económico Financiero.

La reunión comenzó a las 16:30 horas y se prolongó durante 4 horas para tratar dos puntos fundamentales para nuestro futuro: la necesidad de que las administraciones de loterías obtengan un mayor beneficio con el desarrollo de la actividad (y por lo tanto, mayores ingresos) y la digitalización de la red de ventas,

debatiendo los puntos y la puesta en marcha de las líneas de trabajo para la consecución de objetivos.

Aumento del beneficio de las administraciones de loterías

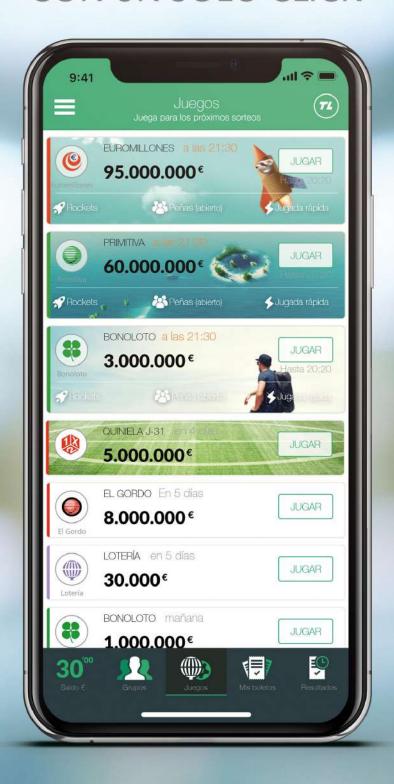
Paquete de medidas para conseguir una mejora económica:

- Aumento de precio de los juegos actuales. Selae y Anapal están de acuerdo en la necesidad de aumentar el precio de los juegos pues han quedado desfasados tras casi 20 años estáticos. Esta medida se llevaría a cabo de forma progresiva y atendiendo a la sensibilidad de cada juego y serviría para que en nuestros negocios entrase más dinero y, por lo tanto, consigamos un mayor beneficio.
- Introducción de nuevos juegos, pero juegos que generen ilusión y realmente aumenten las ventas.
- Incentivos por ventas. Selae ofrece la creación de un sistema de incentivos por ventas cuya fórmula se presentará próximamente y que es un añadido a un posible aumento lineal de comisiones que es lo que Anapal exige en todo momento. Anapal busca un aumento de las comisiones lineales y lucha



MULTIPLICA TUS CLIENTES

CON UN SOLO CLICK



tulotero.es/administraciones 91 282 53 53



por ello. En ningún caso nos conformamos con algo que no alcance unas pretensiones económicas dignas y los incentivos en solitario no las alcanzan.

Prestaciones adicionales. La dirección de Selae ha sondeado ya la posibilidad de implantar algún servicio ligado a empresas estatales pero no resultando atractivas las propuestas para la red de ventas, principalmente porque dichas prestaciones eran a cambio de nada.

Digitalización de la red de ventas

Todas y todos los asociados deberíamos ser conocedores de la creciente corriente sobre el juego responsable y la ludopatía surgida entre la sociedad y los grupos políticos desde hace algunos años. Por desgracia para nuestro colectivo y para Loterías y Apuestas del Estado, se engloba cualquier tipo de juego, público y privado, dentro de esta corriente.

A raíz de ello, cada día aparece una nueva normativa que pretende restringir y/o controlar la comercialización de juego con el objetivo de evitar conductas adictivas, la participación de menores, ludopatías, el blanqueo de capitales, etc. Podemos citar la Ley del juego 13/2011 v Real Decreto 958/2020 de comunicaciones comerciales de juego, también podemos hacernos eco de que en estos días el Gobierno Balear debate una PNL (proposición no de ley) para conseguir que no se pueda abonar juego con tarjetas de crédito,, ni de forma online ni de forma presencial.

La dirección de Selae es muy consciente de ello y en su preocupación, nos indica que las páginas webs particulares de los puntos de venta no cumplen con las normativas vigentes, motivo por el cual tarde o temprano tendrán que desaparecer por imperativo legal y normativo (es importante recalcar que esto es normativa estatal de juego, cada vez más dura y exigente)

Brevemente os enumeramos algunas de ellas:

- Identificación biométrica del apostante: que no sea menor de edad, a su vez que no sea una persona auto excluida del juego y por supuesto que no tenga antecedentes.
- Cumplimiento al 100% con la normativa sobre blanqueo de capitales y ley de protección de datos.

■ Control diario, semanal, mensual del gasto por apostante y por operador. Posiblemente ampliable en un futuro a control por cantidad de juego independientemente del operador.

En consecuencia, Selae se ha ofrecido a crear un grupo de trabajo para poder llevar a cabo un proyecto de digitalización de la red de ventas en la que Selae sustentaría la parte de control y, de alguna manera, los puntos de venta tendrán a su alcance la parte de gestión comercial. La primera parte del proyecto consistiría en obviar al 100% el actual Club Online Conmigo e igualar las comisiones de las ventas online a las presenciales.

La segunda consistiría en crear un portal de Loterías y Apuestas del Estado para la venta online, donde cada punto de venta tendría individualmente su espacio. Todavía es una idea muy virgen pero Anapal estará muy presente para consensuar cómo creemos que debe ser nuestra participación en la venta online cumpliendo todos los requisitos del regulador.

Avisamos y recordamos a los puntos de venta, que en la actualidad disponen de página de web de venta online, no incurran en ofrecer recompensas o promociones porque está prohibido y no efectúen prácticas que por normativa están prohibidas por Selae, etc. Cuantos menos problemas surjan desde nuestras webs, más fácil será poder entenderse con Selae e indirectamente con el regulador, la DGOJ. •

Recordamos a todas y todos los asociados que Anapal dispone de varios canales de información: redes sociales, mailing, sms, directamente a través de nuestra sede y la más importante de todas y más directa que son en las asambleas, tanto provinciales como nacionales, y a las que puedes asistir siempre que quieras. Además, todos los miembros de su junta directiva se ponen a vuestra disposición siempre que queráis recibir información sobre cualquier tema. La desinformación no es una característica de ANAPAL.

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 exige al Gobierno soluciones para mejorar el beneficio de las administraciones y evitar así poner en riesgo 12.000 empleos

La Agrupación ha enviado a los responsables de Loterías y Apuestas del Estado un Informe sobre las Carencias del actual sistema de retribución

La Agrupación Nacional de Asociaciones Provinciales de Administradores de Loterías (ANAPAL) reclama una solución urgente en relación a los beneficios que obtiene la red de ventas actualmente y mantener la viabilidad de la red profesional de la Sociedad Estatal de Loterías y Apuestas del Estado (SELAE) ya que, de no ser así, se pondría en serio riesgo a 12.000 profesionales que se dedican al juego público.

Esta exigencia no es nueva: ANAPAL viene insistiendo en ella sin dejar de explorar vías como la negociación. Como continuación a diversas reuniones celebradas entre SELAE y ANAPAL, se remitió a Loterías el Informe sobre las Carencias del actual sistema de retribución donde, entre otros datos, se detalla el coste de explotación de una Administración de Loterías, la grave situación por la que están transitando la mayoría de las Administraciones y lo que supone una amenaza para miles de autónomos y empleados que viven de la comercialización de los juegos públicos.

En estos últimos años, el IPC ha aumentado un 33,5%, lo que sí se ha reflejado en los gastos de personal, seguros o suministros de las Administraciones de Lotería, como refleja el informe presentado ante SELAE. Además, el precio de juegos tan importantes como la Lotería Nacional no ha variado desde la entrada del euro y eso profundiza más aún en esta situación.

A las carencias del actual sistema de retribución se añade que desde 2012 se ha rebajado el porcentaje por pago de premios, pasando del 2,5% al 1,25% a partir de un importe anual de 250.000 euros. Igualmente, las Administraciones de Lotería han perdido la comisión de los pagos de premios a partir de 2.000 euros por boleto.

Todo ello, sitúa a la red de ventas de Loterías en una situación muy complicada, con 12.000 puestos de trabajo en juego. ANAPAL pide que se trabaje por mantener un empleo "estable y de calidad" en el sector.

> "ANAPAL pide que se trabaje por mantener un empleo estable y de calidad en el sector"

Además, la pandemia del COVID no ha hecho más que ahondar esta crisis. Los juegos se suspendieron dos meses y medio y los loteros no han recibido ninguna ayuda a cambio por este cese de la actividad. Por si esto fuera poco, el sorteo estrella de los juegos públicos, el Sorteo de Navidad, sufrió una bajada de ventas del 6%, que pudo ser del 20% tal y como preveía SELAE, si no hubiera sido por el trabajo y la inversión realizada por las Administraciones de Loterías a cuenta de su maltrecha economía.

El juego público emplea a unas 12.000 personas en toda España repartidas en más de 4.100 administraciones y otros puntos de venta, y factura casi 9.000 millones de euros anualmente. "Más allá de ser uno de los principales ingresos para las cuentas del Estado, el sector de la Lo-



Administración de Lotería | ANAPAL

tería genera empleo y en los últimos años las medidas tomadas por los Gobiernos y las direcciones de SELAE sólo han perjudicado y han puesto en peligro puestos de trabajo, empleos de calidad con contratos indefinidos", indican.

> "Es necesario revisar el sistema de remuneración para garantizar la supervivencia del sistema"

Por ello ANAPAL considera necesaria. además, atender otra de las reclamaciones del colectivo de loteros que supone la necesidad de apostar por los nuevos proyectos de juegos públicos por parte de SELAE, una mayor inversión en I+D+i y una reforma de su estructura que le otorgue una mayor independencia de los cambios políticos.

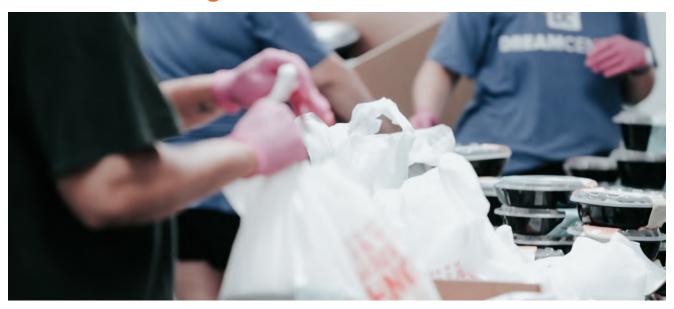
Con ello se tendría más estabilidad de cara a acometer nuevos proyectos. "Creemos necesaria la mejora de los departamentos encargados del desarrollo de juegos para afrontar los actuales retos del mercado. Además, instamos a que se acabe con la competencia desleal que supone la adaptación digital no coordinada con los puntos de venta y que, por el contrario, se cree una red digital junto a las administraciones", señala la Agrupación.

Mejoras necesarias

- En los últimos años, el IPC ha aumentado un 33,5%, lo que sí se ha reflejado en los gastos de personal, seguros o suministros de las Administraciones de Lotería.
- El precio de juegos tan importantes como la Lotería Nacional no ha variado desde la entrada del euro.
- Desde 2012 se ha rebajado el porcentaje por pago de premios, pasando del 2,5% al 1,25% a partir de un importe anual de 250.000 euros.
- Las Administraciones de Lotería han perdido la comisión de los pagos de premios a partir de 2.000 euros por boleto.
- Es necesario apostar por nuevos proyectos de juegos públicos por parte de SELAE, con una mayor inversión en I+D+i.



Lotería solidaria de la mano de la Cruz Roja



Más de 90 años de alianza demuestran la unión entre Loterías y Apuestas del Estado y la Cruz Roja. Y es que desde 1924 tiene lugar el tradicional Sorteo Extraordinario de Lotería Nacional de Cruz Roja con la intención de brindar ayuda económica a los más necesitados.

"El apoyo que Loterías y Apuestas brinda a Cruz Roja es una contribución fundamental"

Tradición, solidaridad y juego se mezclan en uno de los sorteos más "clásicos" de Loterías y Apuestas del Estado que, de este modo, deja patente el compromiso con la sociedad en defensa de los colectivos más vulnerables: personas mayores, mujeres víctimas de violencia de género, personas con discapacidad o personas en situación de exclusión social.

Con el centenario del sorteo a la vuelta de la esquina, el pasado 5 de junio se celebró la 97º edición en el Salón de Sorteos de Loterías por un sistema de bombos múltiples, como es habitual. En total, se entregaron 15 premios con un reparto de 105 millones de euros: 1.500.000 euros a la serie ganadora, 300.000 euros a la segunda serie, 150.000 euros a la tercera y 12 premios de 75.000 euros por serie.

El dinero recaudado se destinó a las diferentes actividades que realiza Cruz Roja de manera continuada. Gracias a esta iniciativa, Cruz Roja España ayudó el año pasado a más de 920.000 personas dentro de grandes programas sociales destinados a atender a personas desprotegidas. De hecho, el presidente de la Cruz Roja, Javier Senent, destacó en la presentación del Sorteo Extraordinario 2021 que "el apoyo que Loterías y Apuestas del Estado brinda a Cruz Roja es una contribución fundamental a la labor que la Institución desarrolla en favor de las personas y colectivos más vulnerables".

Y es que el Sorteo Extraordinario de la Cruz Roja no es la única entrega benéfica que realiza Loterías. En cualquier sorteo que Loterías organiza, una parte mayoritaria de los décimos va destinado a los programas de Responsabilidad Social que lleva adelante la Lotería Nacional. No obstante, una de las principales colaboraciones solidarias es con la Cruz Roja debido al amplío abanico de acciones sociales que lidera: desde orientación laboral para brindar acompañamiento en la búsqueda de empleo hasta intervenciones en situaciones de emergencia como inundaciones o terremotos, pasando por asesoría laboral a mujeres para introducirse en el mercado laboral o actividades de salvamento marítimo en operaciones de búsqueda y rescate.

A raíz de la crisis del COVID la actuación de la Cruz Roja se ha intensificado con la creación del Plan Cruz Roja RESPONDE dedicado a reducir el impacto social de la pandemia con acciones específicas dirigidas a colectivos en situación de especial vulnerabilidad. Desde que comenzó, el Plan ya ha ayudado a más de 4,5 millones de personas en materia de socorros, salud, inclusión social, empleo, educación o medio ambiente.

Camino de la 98^a edición del Sorteo Extraordinario de Lotería Nacional, la Cruz Roja y Loterías siguen manteniendo este vínculo solidario en el que, nunca mejor dicho, simplemente con jugar te garantizas ganar. O en forma de premio económico o de entrega solidaria ayudando a los más necesitados.

¿Sabías qué?

La Cruz Roja nació en 1863 tras una batalla en Solferino (Italia) en 1859 que enfrentó al ejército francés, austriaco y piamontés. Murieron más de 40.000 personas y el suizo Henry Dunant, al ver las condiciones de los enfermos, decidió crear un comité de ayuda a las víctimas de querra. A la idea de Dunant se le unieron los suizos Moynier, Dufour, Appia y Maunoir, que pasarían a ser llamados el "Comité de los Cinco". Años más tarde, en 1901, Dunant fue galardonado con el Premio Nobel de la Paz, al ser el fundador de la actual Cruz Roja, a la que dotó con los colores de la bandera de su país.



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!









Actualidad



El Sorteo de Navidad repartirá un total de 2.408 millones de euros en premios. Los loteros confían en que las ventas puedan recuperarse tras otro verano complicado a causa de la COVID-19.

> La Lotería de Navidad se puso en venta a principios del pasado mes de julio en los 11.000 puntos de venta de la red comercial de Loterías. Tras un verano atípico, nuevamente, los profesionales de la red de ventas confían en poder concluir una buena campaña navideña, mejorando las ventas del año pasado.

"El Sorteo Extraordinario de Navidad repartirá 2.408 millones de euros en premios"

"El décimo está ilustrado con la obra Virgen de la granada de Fra Angélico"

Las cifras

Este año estarán disponibles un total de 172 millones de décimos para el Sorteo de Navidad. La emisión, de 172 series de 100.000 números cada una, alcanza los 3.440 millones de euros, de los que se repartirá un 70% en premios. Es decir, que el próximo 22 de diciembre de 2021, el Sorteo Extraordinario de Navidad repartirá 2.408 millones de euros en premios.

Entre los populares premios repartidos por la Lotería de Navidad destacan, el 'Gordo' de Navidad o primer premio, de 400.000 euros al décimo; el segundo premio, de 125.000 euros al décimo; o el tercero, de 50.000 euros al décimo. El importe del décimo sigue siendo de 20 euros.

Además, desde Loterías y Apuestas destacan el compromiso por difundir los valores de nuestra cultura a través del décimo del Sorteo de Navidad, que este año está ilustrado con la obra "La Virgen de la granada" de Fra Angélico, y que forma parte de la colección del Museo Nacional del Prado.

Ayudas durante la pandemia

El propósito de Loterías de estar cerca de la sociedad se ha intensificado durante la pandemia, ayudando a más de 1 millón de personas en situación de vulnerabilidad. Concretamente, a través de entidades como Cruz Roja, Cáritas o la Asociación Española Contra el Cáncer, Loterías cubre las necesidades básicas y materiales (alimentos, mascarillas o medicinas) y está al lado de las personas en su día a día: prestándoles atención psicosocial cuando afrontan el diagnóstico de un cáncer, ofreciéndoles alojamiento o acompañando a las personas mayores para que no se sientan solas.



IMAGEN CORPORATIVA

de

Loterías y 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).











PROYECTOS PERSONALIZADOS Y ATENCIÓN DE PRIMERA MANO



GRAN EXPERIENCIA Y PROFESIONALIDAD



INSTALAMOS EN TODO EL TERRITORIO ESPAÑOL















Gestión

PROFESIONAL



Blogs empresariales: La diferencia en un clic

Las plataformas con las que contamos actualmente son una buena oportunidad para afianzar el vínculo lotero-cliente. Tenemos todo tipo de medios para fortalecer nuestra relación con ellos y facilitar su acceso a nuestro negocio. Incluso podemos utilizar las redes sociales para segmentar tanto a nuestros actuales como potenciales clientes y enfocar así el mensaje que queremos transmitir a cada grupo de personas.

Un buen uso de las oportunidades digitales impulsará y diferenciará nuestro negocio. La creación de un portal web ayudaría a colocar a nuestra administración como referente. Y es que permitiría publicar un contenido regular relacionado con el sector que fomentaría el vínculo con los clientes, lo que generaría un espíritu de comunidad en torno a la administración. Se trata de un medio sencillo y fácilmente accesible para que nuestros clientes estén informados de cualquier noticia del sector o novedad respecto a nuestro negocio. Además, también podría aumentar las ventas de nuestra administración. Según diversos estudios, un 60% de los consumidores siente más simpatía hacia un negocio después de haber visitado su página web y un 90% de las personas que visitan un portal web lo consideran útil para obtener información o realizar compras.



Gestión PROFESIONAL

→ ¿En qué diferencia a mi administración tener un blog?



1. Te sitúa en el mapa. Un blog de contenidos ayudará a tu administración a crear marca. Las noticias, artículos u opiniones que publiques adquieren transcendencia y pueden llegar tanto a clientes como a otras administraciones que quizás también comparten tu punto de vista.



2. Otorga personalidad a tu administración. Hay muchos factores que pueden diferenciar a tu administración de la competencia: atención al cliente, posición geográfica de la administración, distribución de la lotería... La creación de una identidad web es una de ellas ya que permite otorgarle una personalidad propia a nuestra administración mediante colores corporativos, imágenes identitarias o campañas de promoción.



3. Aporta credibilidad. No importa lo pequeña que sea tu administración, un portal web otorga confianza al público y te permite ser influyente dentro del sector. Actualizar el blog con un contenido periódico e interesante te permite posicionarte como un experto en el campo. Además, en el panorama digital las fuerzas se igualan y no existen comercios grandes o pequeños, sino que cada administración tiene la oportunidad de crear su propia identidad, diferenciarse y ganar credibilidad ante los compradores.

→ ¿Y qué beneficios concretos me aporta?



• Capta a clientes potenciales: las vías digitales pueden ser un medio alternativo para encontrar posibles clientes con los que de forma tradicional no tendríamos ningún vínculo de unión.



• **Genera comunidad:** un blog permite crear una comunidad alrededor de la administración, lo que deriva un sentimiento de pertenencia y unión entre el cliente y su administración.



• Fideliza a los clientes: el acceso de tus clientes al blog con cierta periodicidad o la recepción de notificaciones con una correcta frecuencia es un modo sencillo de recordar a tus compradores eventos concretos del sector, lo que puede fomentar sus compras.



• Relación calidad-precio: las inversiones que supone son mínimas. Y es que hoy en día puede ser totalmente gratuito crearse un portal web. En caso de que estuviéramos dispuestos a pagar por ciertas mejoras o por el posicionamiento web en Google, sería una inversión mínima y mucho más económica que la publicidad online, por ejemplo.



→ ¿Qué tipo de blog me interesa hacer?

No hay una respuesta correcta ya que depende del mensaje que pretendas transmitir y del tono con el que te quieras comunicar con tus clientes. Sin embargo, te recomendamos varias opciones:



• Perfil corporativo: es el que tienen las grandes empresas o la propia Anapal. Supone crear una identidad web completa y un apartado de contenidos a modo de blog. Es decir, una versión web que sirva como referencia y enlace a las redes sociales, y que incluya la personalidad web de la compañía: colores, lemas, logo... No es necesario crear mucho contenido propio, pero sí que adquiere mucho valor la periodicidad de publicación. En el caso del sector de la lotería, no es fundamental actualizar siempre la página con publicaciones propias, sino que te puedes hacer eco de las noticias más importantes del sector o de las promovidas por el equipo de comunicación de Anapal, visibles en la web de la Asociación.



• **Blog personal:** es uno de los más habituales en Internet. El autor habla sobre sus vivencias y puntos de vista, por lo que no sería tanto el blog de una administración, sino más bien el blog de un lotero en concreto.



• Blog comunitario: se trata de un blog conjunto entre varias administraciones, que se puede agrupar por temáticas, posición geográfica o cualquier otro motivo que pueda tener interés para los lectores. Obviamente, en este caso, tanto el coste económico como de trabajo se reducirían en comparación con el resto porque más personas invertirían tiempo y dinero.



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



Gestión PROFESIONAL

→ ¿Cómo creo mi blog?

A continuación, desgranamos las dos plataformas más utilizadas a nivel mundial a la hora de crearse una identidad web, aunque hay otras como Webnode, Blogger o Jimdo. No te preocupes si apenas tienes conocimientos en el campo de la programación o de la edición web porque ambas herramientas son muy intuitivas y fáciles de usar para cualquier usuario web. Si no, se puede recurrir a profesionales del marketing y la comunicación.

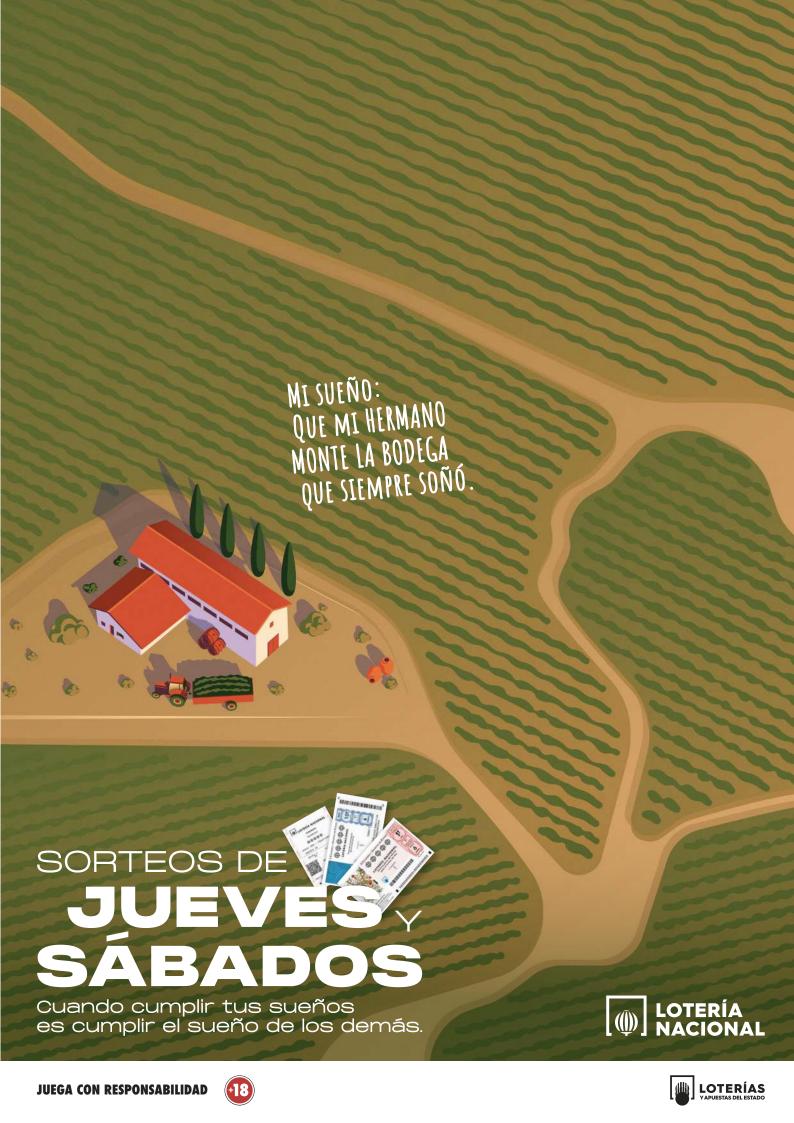


• WordPress: más de un 42% de las páginas webs mundiales utilizan esta herramienta, en la que tienen cabida todo tipo de personas e instituciones: blogueros, empresas, asociaciones, clubs deportivos, periódicos, marcas de ropa... La cantidad de diseños y modelos web que incluye permiten personalizar la página como prefieras. Y es que si por algo se caracteriza WordPress es por la variedad que ofrece a sus clientes. Cuenta con una versión gratuita y otra de pago que, a su vez, tiene diversos paquetes para adaptar la web al cliente. Por tanto, es factible encontrar una oferta económica y efectiva para colocar a nuestra administración en una buena posición web o incluir algún tipo de herramienta que beneficie al lector.



• Wix: esta plataforma no es tan utilizada como WordPress, pero tiene una funcionalidad un tanto distinta. Y es que está muy orientada hacia el campo audiovisual, por lo que si lo que buscamos es un portal donde subir fotografías, vídeos o elementos más interactivos en lugar de un contenido más tradicional, Wix podría ser la mejor opción. Al igual que WordPress, incluye paquetes de pago para mejorar la visibilidad de la página o incluir elementos deshabilitados en la opción gratuita.





La voz del LOTERO



José Nogales v Paloma Rodríguez

dejar de dividir fuerzas y

unirnos todos e ir a una."

"Creo en el negocio y creo en el sector. Creo que tenemos que tener fuerza para negociar con SELAE y que nos escuchen. Pero creo que tendríamos que

"Creo en el sector de corazón y creo en el negocio"

Entrevistamos a José Nogales Díaz, de Loterías 'El Atrapa Sueños', la administración nº 94 de Sevilla, quien nos habla de su travectoria como lotero. José Nogales ha entrado recientemente como socio en ANAPAL y también nos cuenta sus sensaciones al respecto.

Cuéntanos, ¿cuándo comenzaste tu andadura como propietario de una administración de lotería y cómo fueron los inicios?

Yo anteriormente era militar de la Unidad Militar de Emergencias (UME) y por algún motivo quise comenzar a trabajar para mí mismo. Estuvimos mi mujer y yo mirando negocios y el de loterías siempre fue un negocio que nos atrajo, por lo que nos embarcamos en el mundo de la lotería un 28 de febrero de 2016, comprando la licencia, la cual ya tenía como 30 años aproximadamente. Como en todos los negocios, los inicios fueron un poco duros por desconocimiento del sector pero enseguida con muchas ganas e infinitas horas se "cogió el rollo".

Tu administración está en una gran capital española. ¿Se nota un mejor ritmo de ventas en esta época veraniega, con el flujo de turistas que visitan la provincia?

La verdad es que la zona en la que la administración está situada no es de muchos turistas, es más bien gente humilde y trabajadora, en el sur de la cuidad de Sevilla.

¿Habéis repartido premios en los últimos años?

No nos podemos quejar de los premios que repartimos en las Navidades del 2019. Dimos el primer premio, lo que para el 2020 nos vino de lujo para no bajar la facturación. Luego, semanalmente solemos dejarnos caer con alguna que otra apuesta de juegos activos. Como suelo decir en plan de broma, y luego siempre se cumple: este mes todavía falta ese boleto de miles de euros que tenemos que dar.

¿Ha tenido algo que ver la apuesta por la venta online?

Es verdad que la venta por Internet ayuda, pero es como un pozo sin fondo: no dejas nunca de poner dinero que si en posicionamiento, que si marketing, etc.

¿Y las redes sociales? ¿Crees que ayudan a vender y a hacer marca de las administraciones?

En las redes sociales me lo paso "pipa" porque suelo hacer videos o bien de premios o de parodia que, la verdad, eso sí que merece la pena. Por ejemplo, en mis redes suelo decir "illo mostri" y cuando me viene un cliente que no conozco de nada y me dice "Mostri dame una Primitiva" es cuando te das cuenta de que las redes sociales funcionan.

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?

Yo soy de esas personas que no se rinden ni en una pelea y creo que si uno no es optimista con su negocio mejor venderlo. Creo que al final la "batalla" la vamos a ganar porque somos un sector que nos lo merecemos de verdad. Creo en el sector de corazón y creo en el negocio.

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

Somos animales de costumbres, vamos a nuestra farmacia, vamos a nuestra tienda de fruta, vamos a nuestra administración porque te gusta ir y ver que te atiende siempre la misma persona con esa sonrisa y que te conoce y te pregunta por tu familia... Eso solo pasa en un mostrador.

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

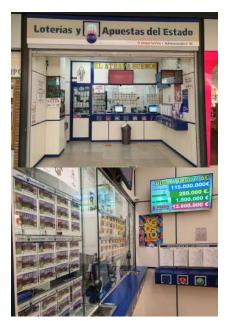
Como dije anteriormente creo en el negocio y creo en el sector y creo que tenemos que tener fuerza para que se negocie con SELAE y que nos escuchen. Pero creo que tendríamos que dejar de dividir fuerzas y unirnos todos e ir a una para que podamos hacer fuerza. Eso no se consigue si el sector sigue dividido y, como dice el refrán, "a mar revuelto ganancias de pescadores".

"En las redes sociales me lo paso pipa y me doy cuenta de que sí funcionan."

"Mis cuatro deseos son: que pase todo esto del COVID, que nos suban las comisiones lineados, que me toque el Euromillones y que el Betis gane la Champions."



La voz del



La Administración nº94 de Sevilla

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

Le diría varias cosas: Señor, ¿usted sabe que llevamos desde 2004 cobrando lo mismo y con más palos por el camino? ¿Podría usted vivir un mes en mi trabajo con lo que yo gano y el trabajo que hago y las horas que me paso en la administración? ¿Cuándo cree usted que estaría bien una subida de comisiones?

Desde ANAPAL se viene reivindicando la necesidad de modernizar el catálogo de juegos de SELAE. ¿Qué opinas al respecto? ¿Modificarías algún juego?

Yo sí modificaría juegos. Por ejemplo, quíntuple plus, el cual en cinco años que llevo en la administración, no sellé ni cinco euros. El lototurf es primo hermano, pero algo más sale. La quiniela hay semanas que no hay quinielas con partidos normales y la gente se va a las casas de apuestas. Hagamos algo con este juego que va decayendo cada día más y más. Quinigol, ese juego es para 4 sueltos que se pasan los sábados de la 13 y le dices... bueno quiniela no puedes, pero está el quinigol y te dicen bueno vale hago uno.

Metería juegos nuevos los lunes, miércoles pero que sean atractivos. No podemos tener un solo sorteo de bonoloto esos días: eso es fundamental. Y un rasca.

Pero, ojo. El mejor juego que me gustaría que se metiera es la persona que tienen en la Once y piensa en esas cosas. Sería de 10. El de SELAE está de vacaciones o está consultando al departamento oportuno.

¿Tu deseo para este fin de año 2021?

Creo que será un tópico pero que se pase todo esto del Covid. Que nos suban las comisiones lineales. Que me toque el Euromillones y que el Betis gane la Champions.









Loterías y Apuestas del





Admon. 25

ESPECIALIZADOS EN MONTAJE DE ADMINISTRACIÓN DE LOTERÍAS

SERVICIO EXPRÉS ITODO EN UN FIN DE SEMANAI

OFERTA 2021

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 16 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

Opinión ANAPAL

Churras con merinas

A sisto con estupefacción al crecimiento desmedido de los locales de apuestas en las ciudades. No hay más que darse un paseo por nuestras calles para comprobar que estos locales de juego privado proliferan como champiñones.

Sabemos que algunos gobiernos regionales están tratando de poner coto a estos negocios que, en mi opinión, suponen un peligro real para la gente más joven, aquellos adolescentes que están tomando por costumbre ir a apostar a su equipo de fútbol favorito al salir del instituto. Locales que, además, ya no ocultan su interior con vinilos y muestran sin tapujos máquinas recreativas y grandes pantallas cual reclamo. Algo hay que hacer, y hacerlo ya. De lo contrario, la 'pandemia' de la adicción al juego, incrementada notablemente durante la 'otra pandemia', no tendrá control posible.

Anodado me hallo al comprobar cómo las grandes empresas del sector del juego privado y sus medios de comunicación afines tratan de vincular lo que supone su negocio con el juego público, el de la Lotería o la Once. Vamos, el de toda la vida. ¿No saben que existe un abismo entre uno y otro? A diferencia de las apuestas online, los juegos públicos y sobre todo la Lotería Nacional son una seña de identidad de los españoles, están integrados en nuestra vida y forman parte de nuestras costumbres más arraigadas. Por eso no conviene confundir la gimnasia con la magnesia.

Pero lo más importante, a mi juicio, es que estos espacios para apuestas comercializan juegos de respuesta inmediata que pueden incitar a conductas adictivas. Por eso, es fundamental apostar por un juego responsable que no fomente malos hábitos en nuestros jóvenes, para atajar las conductas de ludopatía que están destrozando muchos hogares en nuestro país. ¿Puede comprometerse el sector privado a respetar esta necesaria responsabilidad en el juego?

Pablo Martín Periodista, profesor universitario y formador



LÍDERES EN TRASPASOS

VENDEMOS TU ADMINISTRACIÓN EN EL MENOR PLAZO

El tiempo medio de venta de nuestras Administraciones de Loterías es de **90 días.** ¿La clave? Disponemos de más de 8.000 inversores y de un amplio conocimiento del sector.

TASACIÓN GRATUITA

913 56 63 88



ESPECIALIZADOS EN LA IMAGEN CORPORATIVA DE LOTERÍAS Y APUESTAS DEL ESTADO













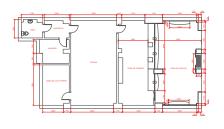
ACCEDA A NUESTRA WEB DESDE CUALQUIER DISPOSITIVO











REFORMAS INTEGRALES LLAVE EN MANO PIDA PRESUPUESTO SIN COMPROMISO

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

Las caras de ANAPAI

¡Hola asociad@s!

omo siempre nos gusta comentaros, detallaros y haceros partícipes de las tareas que realizamos en la asociación, en la parte de gestión, para que comprobéis nuestro trabajo diario y así poneros al día de todos los servicios, gestiones y atenciones que tenemos en la sede con todos los asociad@s.

Durante estos meses y desde nuestra última publicación hemos seguido con nuestra rutina de contabilidad, de atención a socios, de apoyo a la junta directiva y al presidente, de confección y recopilación de anuncios y artículos para el boletín...

También dentro de estas tareas rutinarias se encuentra la de ampliar nuestra capacidad para **llegar a acuerdos con empresas**. Insisto en este punto porque me parece que much@s de vosotr@s no sois conocedor@s de esta cara y de esta vertiente de la asociación, que puede hacer que os ahorréis dinero a la hora de contratar ciertos servicios y a la vez sean servicios de calidad y contrastados, para todas las necesidades que podemos tener en el punto de venta.

Actualmente nos encontramos cerrando acuerdos con más empresas de seguridad, de recogida de efectivo, de suministros... y por otro lado queremos abrir el campo para también llegar a acuerdos con empresas, ya no tan relacionadas con nuestro sector, pero que sí que pueden sernos útiles a los titulares de administraciones. Se trataría de acuerdos con cadenas hoteleras, renting de coches...

Como sabéis, informamos de los nuevos acuerdos a través de las Newsletters pero no dudes en contactar con la sede para ampliar información, seguro que sacáis provecho.

Finalmente, y para terminar con las tareas de gestión, este último mes hemos estado centrados en la organización de la junta directiva presencial y de la asamblea anual nacional que se celebró en Madrid el fin de semana del 4 y 5 de septiembre. Se realizó todo el trabajo que este tipo de eventos requiere a nivel de documentación, gestión con agencia y hoteles, organización, material y etc..

Por otro lado y como también sabéis se han producido cambios en el horizonte de la asociación. Desde el pasado 5 de septiembre nuestro presidente Josep Manuel Iborra presentó su dimisión al cargo en la asamblea ordinaria anual. Por ello asumió sus funciones el vicepresidente José Luis Sánchez Puente. A partir de aquí se abre una nueva etapa, con el mismo equipo y con ganas de avanzar y seguir estando presente para todo el colectivo. Espero y deseo que sea una nueva época marcada por la valoración y el respeto al trabajo altruista de todos nuestros compañeros. como no puede ser de otro modo.

No puedo dejar pasar la ocasión para alabar una vez más el trabajo, la vocación y la dedicación de Josep, incondicional al sector, con horas y horas de trabajo a sus espaldas sin pedir nada a cambio. Siempre intentando entender a tod@s, comprender a tod@s y defender a tod@s por igual, desde una posición de mucha responsabilidad y con un cargo de mucha exposición, muy ingrato y muy poco agradecido. A nivel personal solo puedo decir que no puede ser mejor jefe, más humano, más transparente, más austero, honrado y comprometido. Gracias Josep por estos años de aprendizaje, trabajo y amistad, ojalá la vida sea justa y te compense todo lo que te mereces.

Por último para despedirme como siempre una frase:

"No critiques mi progreso si no conoces mi esfuerzo, no juzgues mis acciones sino conoces mis razones".

Quedamos a vuestra disposición como siempre en nuestra sede para atenderos y apoyaros en cualquier cosa que necesitéis.

> Verónica Morón gestion@anapal.es



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









En primera PERSONA

Juan Vicente González, socio fundador de ANAPAL: NCH "El asociacionismo es indispensable para cualquier colectivo y más aún para los administradores de loterías autónomos"

El Boletín entrevista a Juan Vicente González Rodríguez, de la junta directiva de ANAPAL en Ciudad Real y responsable del 'Tu Lotería de Siempre', la Administración nº 1 de Alcázar de San Juan. Descubrimos las inquietudes de este administrador que, con 55 años de profesión en la gestión de su negocio, es uno de los socios fundadores de ANAPAL.

Tenemos entendido que son ya varias generaciones las que han regentado tu negocio. Cuéntanos brevemente su historia.

El 10 de mayo de 1967, por la tarde, comenzó su actividad la Administración de Loterías cuya primera titular fue mi abuela materna, Sacramento Gómez Calcerrada, hasta su fallecimiento en 1976. Fue sustituida por mi madre, Isabel Rodríguez Gómez, hasta 1989. Desde entonces y hasta la fecha me hice con la titularidad de la misma.

Entonces, son ya más de tres décadas al pie del cañón.

Efectivamente, 32 años como titular. Aunque ya en vida de mi madre, menos la venta minorista, era yo el quien llevaba el negocio. Después se incorporó mi mujer Eumelia. Actualmente somos tres los que regentamos la administración, con la última incorporación de mi hija Mercedes desde hace tres años.

¿Cómo te llegó el gusto por la Lotería?

"Lo mamé" por decirlo en dos palabras. Tenía 11 años cuando abrimos la administración y ya sellaba los billetes, iba a correos todos los días y cualquier cosa que me mandaran ya que siempre había algo.

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

Alegría y satisfacción que pocos pueden experimentar. Me refiero a cuando das un pre-

mio sin que el cliente lo espere. Los administradores siempre damos buenas noticias.

Apuestas we.

Administración

¿Y lo peor de tu oficio?

El desprecio a tu trabajo y el infravalorar tu profesionalidad por parte de algunos clientes, los menos por suerte.

¿Crees que sois bien valorados por la sociedad?

Muy pocos son los que valoran a nuestro gremio. Somos una profesión envidiada y eso nos hace "raros" a los ojos de los que no conocen el negocio.

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

Han sido muchos, por suerte, los premios que a lo largo de la vida de la administración hemos repartido. El denominador común es el local lleno de público, clientes y curiosos, los teléfonos echando humo, te llaman de prensa y radio y apenas los puedes atender.

Como anécdota en uno de esos premios la señora afortunada llamaba al marido contándole el premio. Se lo comunicaba en pesetas (cuatro millones) y el marido lo entendió en euros. Menuda decepción de este cuando llegó a la administración. El premio no era malo pero la diferencia...

¿Has llorado alguna vez en tu Administración?

No exactamente. Pero te dan muchas ganas cuando tienes que aplicar lo de "el cliente siempre tiene razón". Uff...

¿Cómo es tu relación con ellos, con los clientes?

Procuro que sea lo más afectiva posible con el fin de que se encuentren cómodos. Aunque esto, en ocasiones, conlleva un exceso de confianza por parte del cliente.



Acta de constitución de ANAPAL, creada por Manuel Izquierdo, Lorenzo Encinas y Juan Vicente González en 1997

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

Sí, claro, como toda actividad post-covid. El cambio no es personal, es comercial. En el sentido

de que, el cliente, procura venir menos y compra por meses o cada dos o tres sorteos con el fin de "juntarse menos con los demás". El covid, entre otras cosas, ha fomentado el uso del TPV sobre todo en los clientes de mayor edad.

¿Puedes contarnos alguna anécdota de alguno de ellos?

Curiosamente el cliente les da a sus números abonados nombres y calificativos. "El bribón, el triste, el oculto, el infiel"...

"El reto es la revisión de las comisiones que llevan más de una década sin tocar, a pesar de los intentos de ANAPAL"

Eres uno de los socios fundadores de ANA-PAL, en una junta con profesionales más jóvenes y otros más veteranos. ¿Cómo es tu relación con el resto de miembros de la Junta? Cordial, afectiva y prácticamente de total amistad. Hay que tener en cuenta que tenemos una causa común y todo va dirigido a mejorar al colectivo en todos los campos. Es difícil que haya discrepancias ya que la "lucha por el objetivo" es común.

¿Por qué estás en ANAPAL?

Además de fundador de ANAPAL, junto con Manuel Izquierdo (Madrid) y Lorenzo Encinas (Albacete), considero que el asociacionismo es indispensable para cualquier colectivo y más aún el de los administradores de loterías autónomos, repartidos por la geografía española y muchos, por suerte cada vez menos, encerrados en su administración sin relación con su colega más próximo por una falta de compañerismo y profesionalidad que solo desemboca en enemistad y la consecuente falta de ayuda mutua tan necesaria en cualquier negocio.

Este pensamiento lo he tenido desde siempre, en mi familia nos hemos asociado a uno u otro colectivo hasta que, por diversos motivos, los anteriormente mencionados, creamos ANAPAL.

Desde ese 15 de Enero de 1997 nuestra asociación ha ido creciendo cada día capeando innumerables problemas de todo tipo. Y si no que se lo digan a los distintos comités ejecutivos y a los dos presidentes, las interminables reuniones con SELAE y los directores que el gobierno de turno nombraba.

¿Cuál es el reto más difícil para el colectivo?

Actualmente está la revisión de las comisiones que llevan más de una década sin tocar, a pesar de los intentos de ANAPAL, que siempre se topa con el "nuevo presidente y/o director general" recién nombrado y que cuando la cosa parece que funciona lo cesan y volver a empezar.

Pero esto no solo pasa con las comisiones ya que hay cosas tan importantes o más. Me viene a la memoria lo que se tardó en conseguir la desaparición del premio especial al décimo, que llegó a estar implantado hasta en el sorteo de El Niño, etc.

¿Y tu deseo para el futuro próximo?

Conseguir que SELAE reconozca a los administradores de su red de ventas como los profesionales que somos. Continuar dando premios cuantos más gordos mejor en sorteos de mayor repercusión, a ser posible en los números abonados para de esta forma premiar la fidelidad de los que los llevan jugando tanto tiempo.



Mercedes, Juan Vicente y Eumelia.





¿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 la Administración.
- Transportadores de fondos y lotería, incluyendo el Intercambio de la misma entre administraciones.
- Gastos para reposición de cerraduras.
- Cobertura de daños estéticos.

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

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:



BBVA Broker
91 537 99 50
contratacion@bbvabroker.es





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

Nuevas Coberturas	Límites
Decimos de clientes en custodia de la Administración guardados en caja fuerte	El importe máximo garantizado para la lotería en custodia será del 10% del importe de la consignación de cada sorteo
Gastos por reposición de cerraduras por robo, expoliación o extravío	Hasta el 80 % del coste de sustitución, con un máximo de 400€ por siniestro y de 3.000€por anualidad de seguro
Resguardos pre-impresos de los juegos de SELAE	Hasta un máximo por siniestro de 3.000€ por siniestro
Cobertura para Estancias fuera de la Administración (domicilio del asegurado e imprenta): Intercambio de Lotería	Se amplía esta cobertura a la Estancia cuando se produzca un intercambio de lotería entre administraciones, siempre y cuando:
	A. Se hayan realizado los justificantes de intercambio correspondientes, con sello y firma de los Administradores respectivos, y en los que se detalle los números de los billetes y de las series intercambiados
	B. Se comunique dicho intercambio a SELAE en el plazo máximo de los tres primeros días hábiles desde que se haya realizado
Cobertura de expoliación (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:







(a) 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)





abogado@anapal.es



Dónde ESTAMOS

Nuestras asociaciones

Presidente Alicante José Ramón Vitoria Ripollés

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





GRACIAS

La Voz del Lotero José Nogales Díaz Lotero de Sevilla

Las Caras de ANAPAL Verónica Morón

En Primera Persona Juan Vicente González **Opiniones**

Jorge Anta Director de El Boletín

Pablo Martín Periodista

Salvador Malonda, Pedro Catalán, José Luís Sánchez, Fuensanta Aupi y Manuel Soto Junta de ANAPAL



ICORMA LOTERÍAS **INFOLOT GADMIN** Página 19 y 44 Página 2 Página 25 Página 33

TÍLDE AXA **FUNDACONS BBVA**

Página 4 Página 20 Páginas 36 y 37 Página 29

TRASLOTO HEDILLA 30 ASG JCM

Página 9 y 17 Página 23 Página 29 Páginas 39 y 41

TULOTERO MAESPA **ICA GUIDET** Páginas 11 y 13 Página 31 Página 43 Página 24

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



CALIDAD HASTA EL ÚLTIMO DETALLE









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

enda ...

Solo nerro costos do ANADAI

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











