

nuevo sistema de comisiones





### 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 Borja Muñiz

PÁG. 6

Actualidad lotera

**PÁG. 18** 

Actualidad lotera Gerardo Santamaría

PÁG. 26

La voz del lotero

PÁG. 32

Gestión profesional

PÁG. 38

La voz de la experiencia José Luís Sánchez Puente PÁG. 42

Las caras de ANAPAL Verónica Morón

PÁG. 44 En primera persona

PÁG. 46

Servicios Jurídicos

PÁG. 48

Dónde estamos

**PÁG. 50** Gracias

### Director

Jorge Anta - boletin@anapal.es

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



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

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







## Ejercicio de sinceridad

e gustaría que, en un ejercicio de sinceridad propia, todos tuviéramos curiosidad por saber cómo funcionan las cosas por dentro, antes de emitir juicios de valor que se construyen desde el desconocimiento y desde la inquina que no lleva a ningún avance.

Ese ejercicio, que hoy solicito, lo hice yo mismo hace unos años cuando no me gustaba la labor que realizaba Anapal (lo reconozco) y no me gustaba porque la información que me llegaba desde fuera sólo pretendía intoxicarme...y lo conseguía. Pero un día tuve curiosidad por saber si esa información era real, por conocer si quien pretendía intoxicarme tenía razón y si realmente Anapal era la culpable de todo lo malo que ocurría a nuestro colectivo como pretendían venderme.

Evidentemente, aquel ejercicio dio unos resultados sorprendentes para mi lado más escéptico. Me encontré arropado, con gente increíblemente profesional y comprometida, a prueba de aguantar las barbaridades que se decían (y se dicen) sobre su trabajo e incluso sobre su persona. Me encontré una labor asociacional impresionante y pude ver yo mismo lo importante que era asociarse para hacer fuerza y formar parte de ese trabajo.

Hoy, varios años después de aquello, me siento orgulloso del trabajo que se hace cada día y me siento orgulloso del equipo que lo hace realidad.

Se pongan como se pongan, Anapal es una asociación seria, responsable y es de verdad. No juega con tonterías y sí trabaja con realidades, conociendo bien a todos los actores de esta película y sabiendo perfectamente el papel que juega cada uno de ellos. Anapal te quiere a su lado porque todos somos loteros y entre todos tenemos que construir un futuro cada vez mejor. Nuestro futuro.

Te toca decidir si quieres participar activamente en tu propio porvenir o prefieres la postura cómoda de que lo hagan por ti. No dejes que otros opinen por ti porque no merece la pena...







## Entrada en vigor del nuevo sistema de comisiones

La Red de ventas tendrá una subida de comisiones y no estará basada en incentivos, sino que será una subida lineal. La puesta en marcha del nuevo sistema llegó el 7 de marzo, casi un mes antes de lo previsto. Además, también veremos a lo largo de este año modificaciones importantes en los juegos actuales, implementación de nuevos juegos en el próximo año y, por fin, se hacen realidad reivindicaciones como dedicar un sorteo extraordinario de Lotería Nacional al Día de la Madre.

"Consequir un aumento de las comisiones no ha sido fácil y más cuando desde la dirección anterior de SELAE se venía defendiendo una subida de comisiones basada solamente en incentivos"

La mejora económica de las Administraciones de Lotería ha sido siempre uno de los puntos prioritarios en todas las reuniones, que desde ANAPAL, se han mantenido con SELAE a lo largo del tiempo. "Reivindicar la mejora del beneficio de los puntos de venta ha estado presente siempre en nuestro trabajo diario", explican desde la Agrupación.

"Conseguir un aumento de las comisiones no ha sido fácil y más cuando desde la dirección anterior de SELAE se venía defendiendo una subida de comisiones basada solamente en incentivos. Siempre consideramos que era necesario actualizar la tabla lineal de comisiones y, en el caso de aceptar un sistema de incentivos, debería ser a posteriori y como un premio al esfuerzo de los puntos de venta", según el colectivo de loteros.

Cabe recordar que el trabajo de reivindicación de ANAPAL viene de lejos y es en el mes de abril de 2021 cuando el presidente en ese momento, Josep Manuel Iborra, retomó un largo camino de diálogo presentando estudios, aportando argumentos y documentación que respaldaba las exigencias de ANAPAL. Ese trabajo fue continuado hasta el día de





hoy por el presidente actual, Borja Muñiz Urteaga y todo ello llevó a vislumbrar que, fruto del diálogo y de la voluntad de todas las partes, el Presidente de SELAE moduló su posición mostrando empatía hacia la necesidad de un aumento lineal de comisiones y que un incremento por incentivos no era lo más conveniente en la coyuntura actual.

"Asuntos tan importantes como este no se negocian y tampoco se cierran ni en una ni en dos reuniones de 4 horas. Necesitan un trabajo lento, serio y constante, con voluntad por todas las partes implicadas, pero también precisa que sea un trabajo discreto porque en cualquier momento se puede perder. Y justamente eso es lo que hemos hecho a lo largo de estos meses", recuerdan desde la Asociación.

Por eso se decidió, entre otras cosas, mantener la responsabilidad y no cerrar puertas a la negociación abierta por apoyar movimientos ajenos que podrían interrumpir o hacer peligrar la avanzada línea de diálogo abierta.

Sin duda, ese trabajo ha dado sus frutos y no solo se ha conseguido alejar el horizonte de las comisiones por incentivos sino que también se han conseguido mejoras económicas para todos los puntos de venta, que ya han comenzado a aplicarse.

### Adelanto de casi un mes

Pese a que la previsión era que pudiera entrar en vigor en el mes de abril, SELAE ha puesto voluntad en este caso para agilizar la puesta en marcha del nuevo sistema, que arrancó el 7 de marzo, algo que desde ANAPAL se ha querido agradecer.

La actualización lineal de las comisiones supondrá a cada punto de venta una subida media anual en sus retribuciones en torno a un 6% sobre la comisión total. Dicha subida

En la web de ANAPAL existe a disposición una calculadora aproximativa de comisiones donde, de una forma muy sencilla, se puede conocer tu diferencia entre el sistema anterior y el sistema actual.



## OTERA ESPECIAL COMISIONES &



corresponderá a la aportación de SELAE de una bolsa de 39 millones de euros. Cabe decir que, en los inicios de las conversaciones, la cifra propuesta era muy inferior, según desvelan fuentes cercanas a la negociación.

Esos 39 millones de euros se aplicarán a mejorar las comisiones de los juegos como se indica en la siguiente tabla:

Juego	Nueva comisión	
Lotería de Navidad	4,5%	
<b>Juegos activos</b> (La Primitiva, Joker, BonoLoto, El Gordo de la Primitva, Euro- Millones, Lototurf y Quíntuple Plus)	- 5,90%	
Pago de premios	Nuevo umbral de 310.000 € al 2,5%	

<sup>\*\*</sup> El resto de los juegos mantendrán su comisión actual

De esta forma, y si cada punto de venta realiza sus cálculos en relación a 2021, podrá comprobar que, con la misma venta, hubiera obtenido aproximadamente un 6% más en sus comisiones. Por ejemplo, si un punto de venta en 2021 recibió 70.000 euros de comisiones, con las mismas ventas, hubiese recibido 74.200 euros aproximadamente, lo que representaría ese aumento de un 6%. Esta actualización de comisiones no se verá disminuida en ningún momento, pasando a ser las comisiones mínimas establecidas en nuestros contratos.

"Somos conscientes de que para quien paga siempre es mucho y para quien recibe siempre es poco, y a todos nos gustaría cobrar mucho más, pero sinceramente creemos y sabemos que este es un buen acuerdo, porque una subida de un 6% es una subida importante", recalcan desde ANAPAL.

### Aumento de la cifra de negocio

Además, a todo lo anterior hay que sumar que la cifra de negocio se verá incrementada porque a lo largo de este año, se implantarán novedades importantes en los juegos, ya que tanto La Primitiva como BonoLoto tendrán un sorteo más a la semana y eso será, sin ninguna duda, un aumento interesante en las ventas y, por lo tanto, un aumento en las comisiones percibidas. Por otra parte, tenemos la confirmación de que SELAE trabaja en dos juegos nuevos, que podrían ver la luz aproximadamente en 2023-2024.

Desde ANAPAL concluyen que "sin duda son buenas noticias y se deben analizar con perspectiva positiva. Se trata de un muy buen acuerdo, puesto que ningún sector ha alcanzado una subida de un 6%. Desde ANAPAL trabajamos de forma incansable para conseguir que la profesión de Administradores de Lotería se mantenga en óptimas condiciones y aunque no siempre consigamos resultados con la rapidez que nos gustaría nuestro trabajo no cesa y en este caso se ha visto recompensado". •

"SELAE ha agilizado la puesta en marcha del nuevo sistema, que arrancó el 7 de marzo"

"Somos conscientes de que para quien paga siempre es mucho y para quien recibe siempre es poco, y a todos nos gustaría cobrar mucho más pero sinceramente creemos y sabemos que este es un buen acuerdo, porque una subida de un 6% es una subida importante"





¡El software de ASG definitivo para facilitarte el control diario de tu punto de ventas de lotería!

Con LotoGestión puedes:

- ◆Cuadrar tu caja rápidamente.
- Controla tus existencias, reservas, clientes, peñas y participaciones.
- Obtener informes de la evolución de tu negocio.
- Homologado para comunicar datos a SELAE a través de CRAPI.

Además, ¡LotoGestión está sincronizado con tu web para ofrecer tu Lotería online!





Gana presencia y clientes con tu propia página web en internet

TiendaLotoPlus de ASG es tu web moderna, segura y económica que te facilita:

- ◆Vender Lotería Nacional, de todos los sorteos a particulares y empresas, con zona privada.
- ◆Crear peñas para fidelizar a tus clientes
- ◆Enlazar tu Club Conmigo Online y vender con enlaces a SELAE.
- ◆Recibir jugadas Juegos Activos.
- ◆Mostrar tu historia y premios.





¡Ahorra tiempo y dinero digitalizando tu cartelería!

Con la cartelería digital LotoPoint de ASG puedes:

- Mostrar resultados y botes actualizados de forma automática.
- \*Buscar números de Lotería Nacional.
- ◆Publicitar tu web.
- Captar más clientes con llamativos efectos sonoros.
- Ahorrar tiempo y dinero a diario evitando imprimir las obligadas listas de resultados.





















## Nuestro sistema de comisiones, similar al de Francia

Durante estos meses pasados en los que ANAPAL ha mantenido un diálogo fluido, discreto y comprometido con SELAE en busca de un deseado ajuste en las comisiones que percibe nuestro colectivo, han aparecido multitud de comentarios en las redes sociales sobre la supuesta bondad del sistema de comisiones que rigen en algunos países de nuestro entorno, en comparación con la exigua comisión que supuestamente recibe la Red de Venta de SELAE.

Cuando hemos inquirido a SELAE sobre este asunto, siempre hemos recibido como respuesta que las comisiones con las que retribuye a la Red de Venta están al mismo nivel de las que se abonan en otros países de nuestro entorno con un tamaño y volumen de venta similar a España.

Pero SELAE nunca nos ha aportado una prueba objetiva de esta afirmación, por lo que el Gabinete de Estudio de ANAPAL ha realizado una investigación para tratar de averiguar cómo se remunerar las redes de venta en otros países de nuestro entorno.

Para enfocar el análisis hemos intentado encontrar un país similar a España en ciertas características que nos son propias. El país en cuestión tiene que ser similar a España en tamaño y población, debe contar con una legislación similar a la de España en la que existen juegos promovidos por el estado y reservados para ser comercializados por una empresa estatal o semi-estatal, que realiza esta actividad de forma mayoritaria a través de una red de venta que cuente con establecimientos en los que se comercialicen los juegos en exclusividad, gestionada por profesionales dedicados plenamente a esta actividad. Otra característica no menos importante es contar con un entorno competitivo en el sector del juego-entretenimiento similar al de España.

Pues bien, no ha sido posible encontrar en los países de nuestro entorno ninguno que tenga la particularidad de contar con una red de venta amplia, profesional y dedicada en exclusiva a la venta de los juegos de promoción estatal, si bien, la que más se parece en el resto de características es Francia, que cuenta con una empresa semi-pública, La Française des Jeux (FDJ), que comercializa juegos reservados y no reservados en un entorno competitivo similar al Español, competencia con operadores privados y con otro operador semi-público, la Pari Mutuel Urban (PMU), que comercializa distintos tipos de apuestas hípicas de gran arraigo y tradición en Francia, con lo que obtenemos un entorno similar al español. Así hemos elegido Francia para este análisis.

Antes de proseguir con los datos macro quizás sea conveniente recordar que FDJ no cuenta con un producto como la Lotería Nacional, pero en su lugar comercializa la Lotería Instantánea, con éxito similar al de la Lotería Nacional en España. También, FDJ comercializa la Apuesta Deportiva en presencial a través de los establecimientos de su Red de Venta. En Internet la comercializa en competencia con operadores privados que cuentan con licencia del regulador francés.

### El mercado macro y la Red de Venta de FDJ

Francia es un país que cuenta con 67,407 millones de habitantes y una extensión sensiblemente superior a España. El PIB asciende a 3.140.031 millones de dólares USA y renta per cápita de 47.952 dólares (datos de Wikipedia). Ambas cifras superiores a las de España.

Los datos económicos globales de FDJ correspondientes al año 2021 se han publicado recientemente (FDJ - Press releases archive (groupefdj.com). De estos se han entresacado los datos de interés para este estudio.

En millones de euros	2021	2020	Var.
Total venta FDJ	18.975,6	15.959,2	18,9%
Loterías	14.726,3	12.733,1	15,7%
Draw games	5.744,0	5.014,7	14,5%
Instant games	8.982,4	7.718,4	16,4%
Apuestas deportivas	4.215,7	3.185,7	32,3%
Canal digital	2.172,5	1.534,8	41,5%
Canal presencial	16.803,1	14.424,4	16,5%

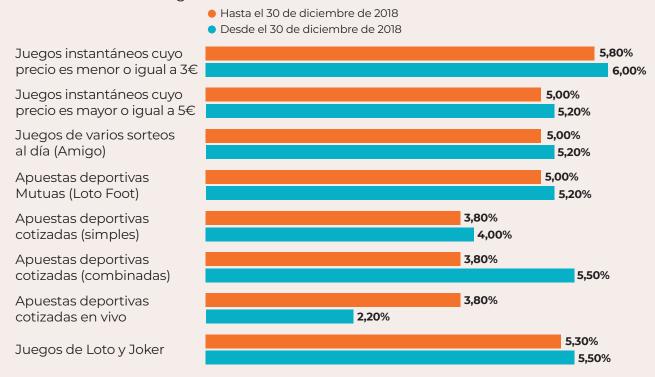
La Red de Venta de FDJ consta de unos 30.800 puntos distribuidos en todo el territorio de Francia, de los cuales unos 24.500 son estancos (buralistes), y el resto bares, restaurantes, etc. Todos ellos cuentan con una actividad principal, por tanto son equivalentes a la red Mixta de SELAE.

Con estos datos ya se pueden tener algunas ratios interesantes, habitantes por punto de venta, venta media por punto de venta, etc., y compararlos con España.



### Comisiones pagadas por FDJ a sus puntos de venta(\*)

De acuerdo con la información suministrada por FDJ, que se puede verificar en búsquedas sencillas en Internet, en 2018 se llegó a un acuerdo con los representantes de la Red de Venta (buralistes) para fijar los porcentajes de comisión que se aplicarían a partir del 1 de enero de 2019. Estas comisiones quedaron como se indica en el cuadro siguiente:



Comisión por pago de premios	
Premios por resguardo menores de 200€	0,0% (sin comisión)
Premios que requieren ser pagados por transferencia ban- caria y de los cuales el punto de venta tiene que registrar los datos de los ganadores en su sistema	-
Premios por resguardo entre 200€ y 2.000€	<b>2,0€</b> por resguardo ganador
Premios por resguardo entre 2.000€ y 30.000€	<b>2,5€</b> por resguardo ganador
Premios por encima de 30.000€	Pagados directamente por FDJ

(\*) Datos suministrados por FDJ. Se pueden verificar en Buralistes / FDJ: évolutions de la rémunération au 1er janvier | Le Monde du Tabac

Con este nuevo esquema de comisiones el importe total pagado por FDJ a sus retailers en el año 2021 ascendió a 901 millones de euros.

Las comisiones aquí descritas son las que actualmente, año 2022, están en vigor en La Française des Jeux.



### Tabla comparativa entre Francia y España

	FDJ (2021)	SELAE (2021)	SELAE (2021 revisadas)
Número de Puntos de Venta	30.800	10.908	10.908
Venta Total (en millones de €)	16.803,1	9.358,8	9.358,8
Comisión Total (en millones de €)	901,0	541,3	573,5
Comisión total recibida sobre venta	5,36%	5,78%	6,13%
Venta media Punto de Venta	545.555,2	857.975,8	857.975,8
Comisión media Punto de Venta	29.253,3	49.624,1	52.576,1

#### Notas:

- 1) La venta total de FDJ incluye solo la realizada en los puntos de venta (presencial) que es por la que cobran comisión.
- 2) La columna SELAE (2021 rev) indica cómo quedan estos conceptos si se aplican las nuevas comisiones aprobadas a la venta de 2021.
- 3) El importe de las comisiones aquí indicadas son sin IVA.







## "Ajuste" de comisiones y "paquete de medidas"

"Los datos demuestran que un sistema de comisiones funciona cuando existe crecimiento en las ventas"

Desde el pasado 7 de marzo, los puntos de venta hemos visto mejorada la retribución que percibimos en algunos productos. Un "ajuste" de comisiones que tal y como SE-LAE dice en la nota informativa, amortigua las pérdidas de poder adquisitivo que la pandemia y su bajada de ventas ha provocado en los puntos de venta. Al mismo tiempo, anuncia un paquete de medidas que ayuden a mejorar la rentabilidad de nuestros negocios entre las que se encuentran la ampliación de sorteos de bonoloto y primitiva (un sorteo más a la semana) y la aparición de nuevos juegos que verán la luz en 2023 y 2024.

Dicho lo anterior, hay que analizar todo lo ocurrido desde la última actualización de nuestro sistema retributivo en 2003 y cómo los datos demuestran que un sistema de comisiones funciona cuando existe crecimiento en las ventas.

En el año 2003, SELAE facturó 8.292 millones de euros, dicha cifra de negocio se fue viendo incrementada durante los seis años siguientes hasta el año 2008 en el que alcanzó un volumen de ventas de 10.047 millones de euros. Durante esos 6 años, las ventas de SELAE subieron un 21,16% mientras que el IPC subió un 19,7%. Este dato nos indica que una red de ventas comisionista se puede mantener en relativo equilibrio frente al IPC siempre y cuando las ventas aumenten al mismo ritmo que aumenta el nivel de vida. Si las ventas aumentan, significa que las comisiones que perciben quienes realizan dichas ventas también van en aumento.

Un caso distinto, es el que nos encontramos entre los años 2009 y 2014. En el primero de ellos, SELAE tuvo unas ventas de 9.844 millones mientras que en 2014 las ventas fueron de 8.446. Durante el transcurso de estos seis años las ventas bajaron un 14,21% y el IPC subió un 9,8%. Aquí es donde se produce una pérdida de poder adquisitivo y dónde SELAE debería haber actuado realizando un ajuste similar al realizado en 2022. Desde ANA-PAL se trabajó para que ese compromiso se reflejara en la adenda del contrato de 14 de junio de 2012, donde en su clausula decimotercera, se comprometía a que en el plazo de 2 años (junio de 2014) y si la situación económica así lo permitía, se procedería a la revisión de las comisiones que percibían los puntos de venta.

Si en el año 2014, la presidenta Inmaculada García hubiera realizado el "ajuste" firmado por el consejo de administración, tal y como se ha realizado por la actual presidencia de SELAE ante un desequilibrio en la rentabilidad de los puntos de venta, nuestra situación a día de hoy sería muy distinta.

Siguiendo con la cronología, en el año 2015 las ventas fueron de 8.779 millones e iniciaron un proceso de subida hasta el año 2019 con unas ventas de 9.256 millones. Nos volvemos a encontrar que durante esos 5 años "La aparición de nuevos iuegos que se adapten a las demandas de los jugadores y los sorteos con tirón comercial como el sorteo del día de la madre son un buen camino para empezar"



# **Actualidad**

## OTERA ESPECIAL COMISIONES



"La mejor forma de amortiquar las subidas del IPC es creciendo al mismo ritmo que hace el IPC y, para ello, necesitamos que SELAE nos dote de juegos, publicidad y soporte para poder lograrlo"

SELAE creció el 5,43% (y por tanto las comisiones de los puntos de venta) mientras que el IPC subió un 6,5%. Se repite el hecho que cuando SELAE crece al mismo ritmo que el nivel de vida, la subida del IPC se puede amortiguar con la subida de ventas.

Volviendo al día de hoy y una vez realizado la primera parte de las medidas con el "ajuste" de comisiones, SE-LAE debería implementar el resto de medidas enfocadas a aumentar las ventas a la mayor brevedad para que su efecto sobre las retribuciones de los puntos de venta tenga su efecto lo antes posible. El cambio de paradigma sufrido después de anunciar el acuerdo con SELAE y provocado por la guerra de Ucrania, en el que el IPC está disparado (por encima del 7%) y el crecimiento económico estancado, puede provocar que los puntos de venta no lleguen a sentir el impacto positivo del paquete de medidas propuesto por SELAE si no se consigue un crecimiento en las ventas.

El impacto en las ventas de aquellas medidas que ya están aprobadas como un día más de bonoloto y primitiva, la aparición de nuevos juegos que se adapten a las demandas de los jugadores y los sorteos con tirón comercial como el sorteo del día de la madre son un buen camino para empezar.

Al mismo tiempo que se implementan dichos cambio y dentro del "tenga presente que seguimos trabajando en mejoras estructurales para nuestro sector, que redunden en beneficio de todos" que dice SELAE en la nota informativa del ajuste de comisiones, se debería valorar por parte de SELAE la adaptación de los programas de premios de lotería nacional buscando el retorno de premios menores y con ello que el cliente vuelva a la ventanilla de los puntos de venta para reinvertir el premio,



el tratamiento del sorteo del niño como un sorteo especial igual que se hace con el sorteo de navidad y trabajar en la actualización de precios de nuestros productos, tema que se detalla en otro texto de este boletín, entre otras posibles medidas que se deberían de analizar.

La mejor forma de amortiquar las subidas del IPC es creciendo al mismo ritmo que hace el IPC y para ello necesitamos que SELAE nos dote de juegos, publicidad y soporte para poder lograrlo. •





## La necesaria actualización de precios

l artículo anterior finalizaba diciendo que la mejor forma de amortiguar las subidas del IPC por parte de los puntos de venta, era creciendo al mismo ritmo que este lo hacía. Esto es difícil de conseguir si tus productos (bonoloto, primitiva, lotería del niño y lotería de navidad) no se actualizan desde 2002 o mucho antes si hablamos de la lotería de jueves o sábado.

Los juegos activos tienen un efecto llamada cuanto mayor es el bote que se pone en juego, mayor es la recaudación que se consigue. Por tanto, la subida de precios de los juegos permitiría generar botes más rápido y de mayor importe, aumentar la recaudación y el volumen de pago de premios (y por tanto las comisiones).

Cabe la posibilidad que hubiera un ligero descenso en el número de apuestas, pero el importe total recaudado seria mayor, algo similar a lo que sucede cuando la lotería del sábado es a 15€, se venden menos décimos, pero se recauda más. Y si el cliente reclama botes, no cabe duda que el juego sería mucho más atractivo.

Por otra parte, los juegos siempre se han ido actualizando de precios conforme pasaban los años para ofrecer premios acordes al nivel de vida de cada época. El IPC ha subido desde enero de 2002 a enero de 2022 un 49% y nuestros juegos principales han subido desde entonces un 0%. No hay nada que no haya subido desde el 2002, es ley de vida, las cosas se adaptan, los coches, la vivienda, los salarios, los seguros, las entradas de cine, los precios de cafeterías y restaurantes, los hoteles, la ropa, la luz, el agua... de verdad ¿Hay algo que no haya subido?

En definitiva, en algún momento deberemos abordar la subida de nuestros productos o corremos el riesgo de que las subidas anuales del nivel de vida terminen por dejarlos obsoletos. Son más de 20 años sin actualizar precios de juegos como la primitiva, la bonoloto, lotería de jueves, sábado, navidad y niño y esto está provocando el estancamiento de las ventas de SELAE, la falta de rentabilidad de los puntos de venta y la pérdida de valor y poder adquisitivo de nuestro producto.

Todo lo anterior sumado al altísimo crecimiento de la inflación de 2021 y 2022 hace que el riesgo de deterioro en un escenario en el que los precios sigan creciendo a este ritmo se acelere. Considero que SELAE debería de planificar una subida progresiva de todos los juegos para conseguir el siguiente nivel de precios no más allá de finales de 2024-principios de 2025.

### Gerardo Santamaría

Admón de Loterías nº6 de Xàtiva, Valencia Miembro de la Junta de ANAPAL



### Comparativa de actualización de precios

LA PRIMITIVA			
1985	25 pesetas	0,15€	
1986	50 pesetas 0,30€		
1988	100 pesetas	0,60€	
2000	150 pesetas	0,90€	
2002	166 pesetas	1,00€	

\*La primitiva nunca ha estado 20 años sin actualizarse. De 1988 al 2000 el IPC subió un 78% y la primitiva subió un 66%, los productos se adaptan a los tiempos.

BONOLOTO			
1988	25 pesetas 0,15€		
1993	50 pesetas	0,30€	
2000	75 pesetas	0,45€	
2002	85 pesetas	0,50€	

\*La bonoloto nunca ha estado más de 7 años sin actualizar su precio, ahora lleva 20 años sin actualizarse.

LOTERÍA DE NAVIDAD (PRECIO AL DÉCIMO)			
1967	1.000 pesetas	6,00€	
1977	2.000 pesetas	12,00€	
1980	2.500 pesetas	15,00€	
1991	3.000 pesetas	18,00€	
2001	3.320 pesetas	20,00€	

\*La lotería de navidad es nuestro producto más representativo y desde 1967 nunca ha estado más de 11 sorteos sin actualizar su precio, ahora lleva 21 sorteos sin actualizarse. Esto también lleva a devaluarse el producto, ya que una persona en el año 2001 le tocaba un décimo y podía hacer muchas más cosas que las personas agraciadas en el año 2021.

### Comparativa de actualización de precios

Bonoloto	0,75€	Lotería Jueves*	4,00€ - 4,50€ ó 5,00€
Primitiva	1,50€	Lotería Sábado*	8,00€ - 9,00€ ó 10,00€
El Gordo	2,00€	Lotería Navidad	25,00€
Euromillones	2,50€	Lotería Niño	25,00€

<sup>\*</sup>Se podría plantear un escenario en el que la lotería del jueves y del sábado tuvieran un precio de 4€/8€, 4,5€/9€ o 5€/10€.



LABORAL-FISCAL-CONTABLE



### Telefonos:

91 409 05 32 - 600 42 77 60

### Fmail:

asesoria@pasoasesores.es

### web:

www.pasoasesores.es

## **Actualidad** OTFRA



Asamblea provincial de Galicia, celebrada el pasado 13 de marzo.

Los administradores de lotería se reunirán el primer fin de semana de abril en el Hotel \*\*\*\*H10 Puerta de Alcalá (Madrid) para debatir las cuestiones principales que afectan a la red de ventas. Las juntas provinciales celebrarán también encuentros a lo largo de los próximos meses.



Pablo Herreros

Arrancan las Asambleas de la Agrupación Nacional de Asociaciones Provinciales de Administradores de Loterías, con la celebración de la Asamblea extraordinaria de 2022 en Madrid, el domingo 3 de abril. La cita comenzará a las 09:30 horas en primera convocatoria, y a las 10:00 horas en segunda, con la ratificación de cargos, explicación del acuerdo de subida de comisiones, el informe jurídico y las preguntas de los asociados.

Previamente, el sábado 2, habrá una cena-cocktail de loteros donde reunirse y compartir experiencias. Además, la cita del domingo tendrá como aliciente la sesión que impartirá el reconocido consultor, formador y conferenciante Pablo Herreros.

Herreros es hijo de lotera y hermano de lotera, por lo que conoce a la perfección los entresijos de la profesión e impartirá una charla enfocada en nuestro sector bajo el título 'Cómo orientarte al cliente gracias a los valores en la era digital'. Pablo Herreros da formación y conferencias por todo el país sobre cómo poner la ética como timón de cualquier empresa para convertir a los clientes en fans. El aforo es limitado por lo que una vez completado se cerrarán las inscripciones.

### Próximas asambleas provinciales

Galicia: 13 de marzo

Zaragoza: 9 de abril

Cataluña: abril

Valencia: mayo

Alicante: mayo

Murcia: 5 de junio

Madrid: junio

Ciudad Real: septiembre

### Asambleas en Aragón, Galicia, Comunidad Valenciana, Cataluña, Murcia y Castilla La Mancha

Los territorios reunirán a los profesionales de ANAPAL en sus respectivas asambleas provinciales. Estas reuniones servirán también para valorar la situación del juego público en nuestro país y las perspectivas de futuro del sector.







# PROGRAMA **DE GESTIÓN**

### PARA ADMINISTRACIONES

Gestión de abonados de Lotería y JA • Control de deudas • Control de cajas • Peñas • Participaciones • Consignación automática • Sellado • Informes detallados de juego • Gestión de Rutas • Reconocimiendos de deuda y mucho más.

# Pruébalo GRATIS

Prueba sin compromiso nuestro programa. Seguro que te convencerá.

- Prueba gratuita. Sin compromiso.
- Primer año: 250 €/ año.
- ✓ Siguientes: 499 €/ año.

## TÍLDE

Es el programa que necesita tu administración. Un software fácil y sencillo con el que gestionar todas tus operaciones.



### El más completo

Con toda la operativa que necesitas para tu administración.



### Conexión Directa con SELAE (CRAPI)

Comunica todas tus operaciones de Lotería desde TILDE.



### **Nuevas Funcionalidades**

Buscador de décimos Online y buscador de LOTERÍA DE TERMINAL desde ventanilla. Nueva interfaz táctil. Introducción de PAGOS de JA con lector y gestión de abonados de JA optimizada.

### CONTACTO



- **951 204 347**
- 🔀 info@loteriastilde.es
- m www.loteriastilde.es



# Juego público, juego responsable

Recientemente se conmemoró el Día Internacional del Juego Responsable, algo con lo que ANAPAL está plenamente comprometido. Además, defiende la diferenciación entre juego público y juego privado.

"ANAPAL defiende la diferenciación entre juego público y juego privado, y aboga por la protección de los menores en la sensibilización y concienciación social. para luchar contra las adicciones que pueden generar las apuestas online y presenciales, que comercializan juegos de respuesta inmediata"

El juego es una experiencia que se ha incorporado como una actividad más entre las actividades de ocio, sin ningún tipo de problemas para la mayoría de las personas y con una importante aceptación social. Sin embargo, de la misma manera que el consumo de alcohol puede llevar al alcoholismo o el consumo recreativo de drogas a la drogadicción, la participación en actividades de juego -al menos, en algún tipo de juegos privados- puede llevar, a sujetos vulnerables, al juego problemático o al juego patológico, cuyas consecuencias van más allá de la persona directamente afectada para influir en la familia, el medio laboral y la sociedad.

Las investigaciones al respecto han puesto de relieve que estos problemas con el juego no se reparten al azar, sino que guardan una importante relación con el tipo de juegos y el grado de peligrosidad de estos, así como con el comportamiento de los propios jugadores.

En este sentido, ANAPAL defiende la diferenciación entre juego público y juego privado. La Asociación aboga por la protección de los menores en la sensibilización y concienciación social, para luchar contra las adicciones que pueden

generar en muchos colectivos las apuestas online y presenciales, que comercializan juegos de respuesta inmediata. Así, hemos puesto en marcha campañas de sensibilización entre los administradores de loterías para divulgar el significado de juego responsable y para mantener un estricto control de acceso a menores a los puntos de venta con intención de jugar, controlando que los menores no participen en ningún momento el proceso del juego. Hemos establecido convenios con especialistas sobre el estudio del impacto de la ludopatía en nuestros juegos. Y, además, defendemos ante SELAE y otras entidades sociales la no puesta en marcha de juegos de respuesta inmediata que pueden incitar a conductas adictivas. También somos sensibles y contrarios a campañas publicitarias que inciten a la consecución de grandes premios y la ostentación de los mismos, favoreciendo en cambio campañas que fomenten los valores de solidaridad y compartir que son inherentes al juego público.

Así mismo, SELAE es consciente de que el juego puede ser un problema para una pequeña parte de los jugadores en términos de seguir una conducta adictiva, por ello promueve un modelo de juego centrado en jugar responsablemente y en la protección de los menores y grupos vulnerables, implementando dentro de todos sus procesos de negocio (desde el diseño hasta la venta) prácticas en Juego Responsable de la European Lotteries.



### Qué es el Juego Responsable?

Son aquellas buenas prácticas, medidas y herramientas que se implementan por los operadores con el objetivo de reducir o eliminar los impactos negativos que el juego tiene en algunas personas y, en especial, en los grupos más vulnerables. Desde el año 2013 Loterías está certificada en el estándar de buenas prácticas de Juego Responsable de la Asociación de Loterías Europeas (European Lotteries).

### Señales de conductas de riesgo

Hay determinadas señales que nos alertan de tener una conducta riesgo en relación con el juego, entre ellas están:

🛕 Estar frecuentemente preocupado por el juego.

🛕 Necesidad de jugar cantidades crecientes de dinero para lograr la excitación deseada.

🛕 Inquietud o irritabilidad cuando se intenta interrumpir o detener el juego.

🛕 Fracaso repetido para controlar, interrumpir o detener el iuego.

Utilización del juego como vía de escape de los problemas o alivio del malestar emocional.

🛕 Intentar repetidamente recuperar el dinero perdido en el juego.

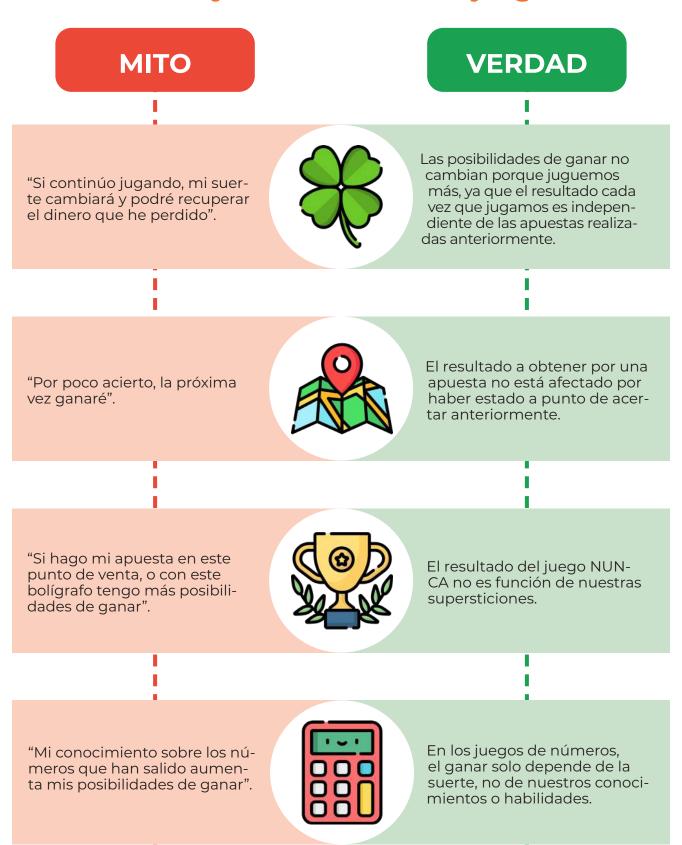
🛕 Mentir para ocultar el grado de implicación en el juego.

🛕 Arriesgar o perder relaciones interpersonales significativas, oportunidades de trabajo y educativas o profesionales debido al juego.

🚹 Apoyo económico reiterado por parte de familia y amigos.



### Mitos y verdades sobre el juego



Fuente: Elaboración propia/SELAE



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

















## La voz del LOTERO



Gustavo Márquez

## "Si a partir de esta subida se pueden sentar las bases para ampliar porcentajes en el futuro, bienvenida sea"

Entrevistamos a Gustavo Márquez, de 'Lotería Las Palmeras', la administración nº 449 de Madrid, quien nos habla de su trayectoria como lotero

Cuéntanos brevemente, ¿cuándo comenzaste tu andadura como propietario de una administración de lotería y cómo fueron los inicios? ¿Qué problemas tuviste que afrontar? El 14 de Noviembre de 2016 fue mi primer día como propietario de la Administración de Loterías Las Palmeras, en Carabanchel, Madrid. Los inicios fueron muy duros, ya que entré en este negocio en plena campaña de Navidad del año 2016.

Cuando empiezas la formación para trabajar en una Administración de Loterías, un par de meses antes de la entrega de esta, la ilusión hace que todo se vea "relativamente" fácil, pero cuando tomas posesión de la Administración y empiezas a volar solo... ahí surgen los miedos, las eternas preguntas, las dudas y por qué no decirlo, las inseguridades.

Mis problemas fueron los comunes a todos los que se inician en un negocio de estas características. Financiación, deudas, ganas de devolver el préstamo a la mayor brevedad posible y la compleja operativa dentro del sector de la Lotería. Pero con tesón y por qué no decirlo, con algo de suerte, todo se supera. Es sólo cuestión de tiempo.

Tu administración está en Madrid. ¿Cómo funcionan actualmente las ventas, cuando parece que va mejorando la situación sanitaria? ¿Se nota un mejor ritmo de ventas en fin de semana o en puentes, con el flujo de turistas que visitan la ciudad?

Después del revés sufrido con el COVID, con el cierre obligado de las Administraciones de Loterías, hubo que volver a empezar de cero. Creo recordar que nos dejaron abrir a finales de mayo de 2020, pero hasta pasadas las vacaciones no había mucho donde rascar.

Las ventas en el 2020 fueron muy malas, excesivamente malas. A partir del 1 de enero de 2021 empezamos a pisar a fondo el acelerador, y nuestro objetivo era y es recuperar el terreno perdido con la única fórmula que existe: trabajo, trabajo y trabajo. Si bien no se ha alcanzado los niveles de ventas de 2019, estamos muy cerquita y confiamos en que el 2022 sea el año de consolidación de ventas, y por qué no decirlo, volver a una relativa normalidad.

La ubicación de Las Palmeras, al no estar en el centro de Madrid, no se ve afectada por el turismo. Nosotros abrimos todos los días festivos, aunque sea en horario reducido, porque nuestros clientes del barrio quieren venir a echar sus apuestas y con la Administración cerrada, pues como que no hay opción. Como se decía antiguamente... "el que tiene tienda, que la atienda".

### Recientemente se ha alcanzado un principio de acuerdo con Loterías para la subida de comisiones. ¿Cuál es tu opinión al respecto?

Hay que valorar muy positivamente todo el trabajo realizado por Anapal y su junta gestora. Con esta subida de la Lotería de Navidad, de los juegos activos y de los pagos por ventanilla, la futura implementación de nuevos juegos y la ampliación de los ya existentes, considero que la mayoría del sector puede estar algo más optimista que en épocas pasadas. Si a partir de esta subida, se pueden sentar las bases para que en un futuro se pueda ampliar el porcentaje, bienvenido sea.

### ¿Cómo ves en un futuro tu Administración a medio y largo plazo? ¿Eres optimista?

Me gustaría poder decirte que lo veo nítido, claro, pero lamentablemente y a raíz del COVID, creo que poca gente se puede aventurar a pronosticar un futuro estable a medio y largo plazo. Influyen demasiados aspectos, los sanitarios, los demográficos, los políticos..., que hacen que no puedas ver con demasiada claridad el futuro. Es evidente que ya no estamos como en marzo de 2020, pero todavía queda mucho por ver. El COVID ha venido para quedarse, y las vacunas van

"Estoy en ANAPAL porque siempre ha mirado por el interés general y no por el interés particular de unos cuantos. Y, sobre todo, porque nos apoyan, nos facilitan el trabajo y nos asesoran en toda la operativa diaria"



Gustavo y Maite al frente de la Administración

## La voz del OTERO

a ser algo normal en nuestra vida. Tendremos que acostumbrarnos a ellas.

### ¿Habéis repartido premios en los últimos años?

Al poco tiempo de empezar mi andadura en el mundo de las Loterías, dimos un premio de 1.168.251 euros en una Bonoloto Semanal de 4 columnas. Luego, nuestra peña de fútbol VAR, acertó un pleno al 15 en la Quiniela, pero claro, también acertaron 245 personas más... Se repartieron cerca de 10.000 euros entre 14 peñistas. Y por supuesto que hemos dado premios menores, que, llegado el momento, hasta te alegran el día. Lo importante es ir sumando premios día a día, sean mayores o pequeños, porque ver la cara de alegría del cliente cuando se lo comunicas, no tiene precio.

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

Claro que ha tenido que ver. Nosotros disponemos de nuestra propia página web (www.laspalmerasloteria.es) donde poder realizar la compra de Lotería Nacional del sábado y del jueves. La venta por internet es un canal de ventas que suma. Hay que ofrecer a los clientes todo tipo de posibilidades para realizar sus apuestas, bien sea de manera presencial en la Administración o bien a través del móvil, tablet u ordenador. Las nuevas tecnologías hace tiempo que ya son una realidad y nosotros somos conscientes de ello. Tener venta online es añadir

> un plus a tu Administración, que, a la hora de una hipotética venta, te da más valor.

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

Por supuesto que ayudan. Antes de la pandemia contraté a un Community Manager para que le diera publicidad a mi negocio. Pero no terminó de comunicar como a mí me gustaba, y después de pasar por otro profesional, decidí hacer yo mismo mis comunicaciones en redes. Durante el confinamiento busqué la mejor manera de comunicar a un coste inferior, y desde entonces, yo hago mis comunicaciones en las redes sociales desde @laspalmerasloteria. Hay que posicionar tu imagen de marca, que la gente te siga o te de un like cada día más, ya sea en Facebook, Instagram, Twitter o cualquiera de las redes que actualmente existen. Cada una tiene un público objetivo muy bien definido y puedes llegar a segmentarlo para que tus comunicaciones sean más efectivas. Además, es un vehículo muy útil para mantener informado a tus clientes acerca de los botes, sorteos, y noticias del sector.

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



Maite con el premio que repartió la Administración n°449 de Madrid

Se trata de un negocio tradicional. En mi Administración acude desde el policía del barrio, el churrero de toda la vida de Carabanchel, o la vecina del 5° y hasta incluso clientes de 93 años. En función de la edad de los clientes, muchos optan por venir a hacer sus apuestas diarias o semanales a la Administración en vez de jugar por internet. Las personas mayores son más de trato cercano y directo. Les gusta que les llames por su nombre, que sepas lo que suele jugar o los números de lotería que le gustan. Eso en internet no existe. Por lo tanto, considero que si puedes extender tus ventas a ambos escenarios, nadie se podrá sentir desplazado. Y el negocio siempre estará en pie.

### ¿Has descubierto algunos hábitos de la clientela de tu población?

Depende del día de la semana. Si me dices un lunes, puedo decirte que mucha gente viene a echar sus apuestas semanales, lo que antes hacía a diario. Luego, una parte de la clientela es fija a sus costumbres y vienen a echar su eurito de bonoloto o a jugar su décimo de lotería del jueves. El público más joven está optando a hacer peñas de amigos para jugar las apuestas múltiples en los juegos activos o en las apuestas deportivas. Cada edad tiene sus hábitos y sus costumbres, y si una cosa funciona, para que cambiarla. Nosotros estamos encantados de que sea así.

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

Soy socio de ANAPAL fundamentalmente porque es una Asociación con mucha historia, profesionalidad y trato directo con LAE. Una Asociación en la que todos los que participamos en ella terminamos haciéndonos amigos por el contacto diario. Una Asociación en la que siempre se ha mirado por el interés general y no por el interés particular de unos cuantos. Y sobre todo, porque nos apoyan, nos facilitan el trabajo y nos asesoran en toda la operativa diaria. Además, hay muchos convenios comerciales que te ayudan siendo socio de ANAPAL, desde una reforma del local hasta seguros para colectivos pasando por empresas de Merchandising. Por eso y por muchos más motivos es por lo que soy miembro de ANAPAL.

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

Le agradecería la predisposición que ha tenido en cuanto al tema de la subida de comisiones y que esperamos que no pasen otros 17 años hasta la próxima subida. Y le pediría que no deje para mañana lo que pueda hacer hoy, y que le dé "vidilla" a la incorporación de nuevos juegos. Y que, por favor, nos deje vender libremente a la Red de Ventas sin tener el portal de Loterías encima nuestro. Ganaríamos mucho más todos y ellos recaudarían más.

### Desde ANAPAL se viene reivindicando la necesidad de modernizar el catálogo de juegos de SELAE. Y parece que será una realidad pronto. ¿Qué opinas al respecto? ¿Modificarías algún juego?

No sólo modificaría algún juego, hasta incluso eliminaría juegos que no tienen demanda e incorporaría nuevos juegos



La Administración de Loterías n°449 de Madrid

"Al Presidente de SELAE le pediría que no deje para la mañana lo que pueda hacer hoy, y que le dé «vidilla» a la incorporación de nuevo juegos"



## La voz del OTERC

"Vamos en el furgón de cola de muchos países que ofertan continuamente juegos nuevos, y que sortean unos botes impresionantes"

para que la cartera de productos se mantenga activa y actualizada. Cuanta más variedad se tenga en juegos, más se ingresará y más actividad tendrá una Administración de Loterías.

No hay que esperar tanto tiempo a implementar esos cambios. Vamos en el furgón de cola de muchos países que ofertan continuamente juegos nuevos, y que sortean unos botes impresionantes. Nosotros tenemos los Superbotes de 130 millones o la Lluvia de Millones de Euromillón, pero se me antoja bastante insuficiente. Hay que modernizarse ya que, con ello se generará más negocio y más beneficio para todas las partes implicadas.

Por no decirte la Quiniela. Lo que no se puede hacer es confundir al cliente, es poner partidos entre semana, o boletos sin partidos impresos y que el receptor de lotería tenga que buscar las cuartillas para ponerlas a disposición de los clientes. Esa mala praxis lo que hacen es matar a un juego que ya está herido de muerte con la aparición de las casas de apuestas.

### ¿Tu deseo para este año 2022?

Pues voy a pedir algo que no sé si alguien lo ha hecho ya... Por favor que vuelva la cordura. Que volvamos a ser lo que éramos antes de la pandemia. Que termine la violencia y las amenazas y que vuelva la empatía y la educación. Que dejen de existir personas que buscan la confrontación, porque se creen que así van a conseguir algo, y no sólo no consiguen nada sino que además quedan retratados.

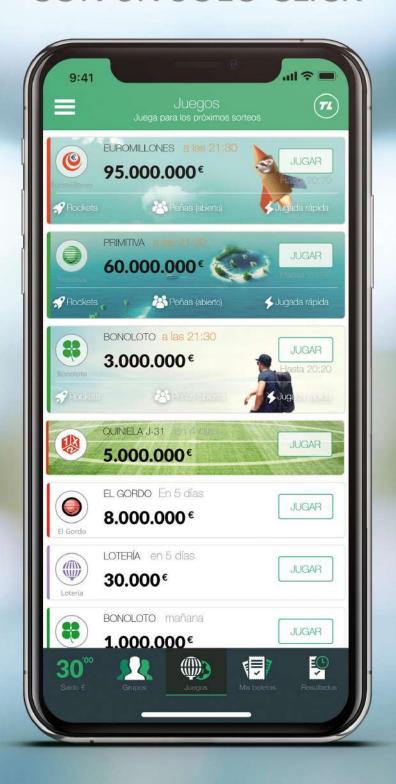
Profesionalmente, dar algún premio importante o el Gordo de Navidad, que no me importaría salir por la televisión con la camiseta y la botella de champán dándolo todo, y que mi Real Madrid lo gane todo.





## **MULTIPLICA TUS CLIENTES**

CON UN SOLO CLICK



tulotero.es/administraciones 91 282 53 53



## Actividades de asesoría y ayuda informática para el socio

Desde ANAPAL seguimos trabajando para dar respuesta a los problemas que van surgiendo en la gestión de nuestro negocio

> De esta manera, tenemos un catálogo de servicios que ofrecemos al asociado de manera gratuita. Entendemos que el acompañamiento a nuestros asociados es esencial, apoyando y facilitando el trabajo operativo en las administraciones.

### Soporte informático gratuito y en remoto

La asistencia informática remota es un servicio prestado por profesionales del sector de la tecnología que facilita 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 trabajo en remoto es seguro, ya que se trabajará en todo momento ante la presencia del asociado, pudiendo ver en su pantalla la evolución pasos seguidos. Consulta cualquier duda en gestion@ anapal.es.



Seguimos atendiendo a problemas puntuales que puedan surgir en el día a día de nuestra actividad, tratando de resolver cualquier duda relacionada con diversas cuestiones:

- Gestión de negocio
- Programas de gestión
- Webs
- Marketing digital
- Normativa mundo lotero
- Estructura Anapal
- Peñas y combinatoria



### 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:



### Cómodo

Le solucionamos el problema o incidencia a distancia



### Seguro

Es necesaria su confirmación para facilitarnos el acceso mediante una contraseña



### Gratuito

Para Asociados



### **Fácil**

Tan solo tendrá que ejecutar una sencilla aplicación en su equipo



### Rápido

No es necesario que el técnico se desplace a su centro de trabajo

### HEDILLA ABOGADOS TE INVITA AL

## **DÍA DEL LOTERO 2022**

Tras el éxito de nuestra primera edición regresamos para celebrar nuestra gala de premios anuales. Un día de unión para el sector que no te puedes perder.

Presenta tu candidatura o confirma tu asistencia:

913 56 63 88

info@hedillaabogados.com

Patrocina:



TRUSS WIZINK CENTER C/JORGEJUAN 99

08/08/12022

MADRID 12:00

COVID FREE

PRESENTATU CANDIDATURA AR

Lotero del año | Trayectoria como administrador









## Gestión **PROFESIONAL**

alternativas con empresas

que puedan beneficiar a

la Red de Ventas"

## Acuerdos de colaboración con catorce empresas

ANAPAL amplía los servicios para los asociados con la firma de nuevos convenios de colaboración con empresas referentes que ofrecen sus productos y servicios a precios ventajosos para los miembros de nuestra asociación.

"Seguimos buscando

ANAPAL ha arrancado el año potenciando las colaboraciones con entidades que pueden aportar valor a los negocios de los administradores de lotería a través de la firma de diferentes convenios con empresas, que pueden mejorar los servicios ofertados, y que el asociado de ANAPAL se vea beneficiado con ellos.

En este sentido, presentamos los acuerdos que hemos conseguido con empresas que afectan directamente a nuestro sector.

En este caso se trata de catorce empresas de entidad como Prosegur, Lant Abogados, Endesa, Gruber, INV, Quirón, Acciono, Cristalinas, Paso Asesores, Línea directa, Mapfre, BBVA, BemyLaw y Movistar Prosegur.

Además, seguimos manteniendo reuniones con empresas y agentes de todos los sectores que afectan a nuestra profesión, con el objetivo de ofrecer posibles contrataciones a los asociados con condiciones especiales.

Si quieres conocer los detalles de estos convenios, puedes acceder a ellos en la web de ANAPAL (www.anapal.org) o contactar con nuestra oficina de atención al asociado (gestion@ anapal.org). •





En el momento de ponernos manos a la obra lo hacemos sin perder un solo minuto, porque el tiempo es valioso y es lo único que no se puede recuperar.





Estamos siempre evolucionando para poder ofrecer un mejor servicio a nuestros clientes y agilizar todos nuestros procesos.

Con toda esta profesionalidad, nosotros desempeñamos nuestro trabajo dando lo mejor de nosotros como equipo humano en cada reforma, demostrando que trabajamos con personas que quieren mimar su negocio, así como nosotros mimamos cada detalle y cada acabado de cada cliente.



### **ANTES / DESPUÉS**



### **ANTES / DESPUÉS**

Estamos a su entera disposición para ofrecerle a cada cliente la solución que mejor se adapte a sus necesidades.

### 5% DE DESCUENTO PARA ASOCIADOS

Tel. 967 343 500 - Móvil 652 808 394 C/ Metalúrgicos, 2. 02640, Almansa (Albacete) Delegación comercial Andalucía: 628 124 852 www.imagen-ica.es info@imagen-ica.es facebook: @instalaciones.comerciales.almansa



# ¿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:







## 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:





# La Voz de la **EXPERIENCIA**

# **Premios superiores**

esde un poco antes del comienzo de la pandemia, la reconversión bancaria ya era un problema, pero en los momentos actuales, es ya flagrante el problema de la banca y la desatención al cliente.

Antes había una agencia bancaria cerca de los ciudadanos, y con unos horarios más o menos normales; en la actualidad es un auténtico ejercicio de fantasía encontrar una agencia en zonas extensas de la geografía, y dirá el lector de este artículo que no esté metido en el mundo de la lotería... ¿Y eso qué tiene que ver con los premios mayores? La respuesta es muy simple: es complicadísimo cobrar un premio de más de 2.000 euros, que son los que se pagan en entidades bancarias.

Cierto que en la crisis bancaria SELAE no tiene nada que ver, pero sí en las decisiones sobre el pago de premios mayores. Desde hace unos años se implantó el asunto que, por el blanqueo de dinero, eso lo tienen que hacer los bancos, etc.

> "SELAE tiene que volver a retomar su obligación de pago de premios mayores a los afortunados"

Personalmente sigo creyendo que es un "mantra" que se instaló en la Casa por los motivos que fuera, no entro a valorarlos, pero lo que no es de recibo es que la empresa SELAE no pueda pagar a los agraciados en sus juegos y esto lo tenga delegado en la banca, y menos en los momentos actuales.

Entiendo que los acuerdos con la banca son los que son, pero es la banca la que rompe unilateralmente dichos acuerdos de prestaciones de servicios, y que SELAE tiene que volver -si no totalmente, al menos parcialmente- a retomar su obligación de pago de premios mayores a los afortunados, porque los clientes de SELAE no van a los bancos a comprar sus productos, los compran en sus puntos de venta oficiales, que no son las agencias bancarias.

Mi opinión es que vuelvan a ser las Delegaciones provinciales las que también puedan pagar dichos premios, con todas las garantías legales, estableciendo un sistema dual de pagos, banca y Delegaciones, ofreciendo al cliente unos horarios decentes y no el infierno actual.

Nuestra empresa SELAE tiene que ser garante ante Hacienda y demás entidades y, sobre todo, ante el jugador que no se esconde detrás de unas normas que han saltado por los aires. Repito, no por culpa de SELAE, sino de las entidades prestatarias de este servicio de pago.

Reitero la disposición de las Administraciones de Loterías de prestar este servicio, con todas las garantías legales, si así se ve conveniente; tiempo atrás se ofrecieron fórmulas, escalas de importes de premios y trasmisión de datos, por nosotros no queda ni quedaría en encontrar una fórmula.

Lo que no puede seguir es el sistema actual, en una España "vacía de agencias bancarias", y no me vale que sea el ciudadano el que denuncie si no le pagan; el cliente que gana algo lo que quiere es cobrar y no meterse en líos, por esto mi denuncia pública una vez más sobre este asunto, que afecta a la imagen de nuestra casa y crea un enfado innecesario a nuestros clientes.

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

# 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

## Las caras de ANAPA

#### ¡Hola asociad@s!

etomamos otra edición de nuestro boletín para manteneros informad@s y al tanto de todas las novedades del sector.

Siguiendo con la línea del artículo anterior os vamos a seguir contando acerca de los beneficios que tenéis por pertenecer a Anapal.

En el artículo anterior ya os comentamos los beneficios a nivel colectivo, de atención en la sede, asesoramiento jurídico e informático y en esta ocasión queremos hablaros de los acuerdos con empresas, de nuestra bolsa de trabajo y de nuestra página privada de Facebook asociados.

En todas las asociaciones y en casi todos los colectivos se negocian acuerdos con empresas por la fuerza que hace en sí la asociación y los precios y beneficios que se pueden conseguir.

En nuestro caso en la web tenéis disponibles todos lo que disponemos actualmente. Se trata de acuerdos con empresas de recogida de efectivo y entregas de cambio, protección de datos, suministros, cajas fuertes de seguridad, alarmas y CCTV, prevención de riesgos laborales, telefonía, material COVID, asesorías, empresas de seguros, bancos... Una gran variedad de acuerdos con empresas consolidadas y responsables que podrán por lo menos daros una segunda opción que os servirá para comparar y beneficiaros de descuentos, atención o servicios adicionales.

Estamos trabajando para, en breve conseguir más, con cadenas hoteleras, más servicios de retirada de efectivo y cambio, tan necesario en estos tiempos que vivimos con la inseguridad que nos deja la nueva reestructuración de los bancos... Se trata de tener acuerdos con empresas de confianza, profesionales que sean útiles para nuestro negocio y que por pertenecer a nuestro colectivo y a esta asociación nos repercutan beneficiosamente. Os invitamos a explorar nuestra web y a consultar lo que necesitéis para poder sacar partido a todos los beneficios que os ofrecemos, contactar con la sede si queréis más información en concreto.

Por otro lado, contamos con una bolsa de empleo a disposición de los soci@s. Existe un formulario en la web donde acceden los candidat@s y nos adjuntan su currículum y sus datos, aceptando la protección de datos, para poder facilitar sus contactos a l@s administrador@s que necesiten contratar candidatos. Si os surge la necesidad, contactad con nosotros y filtraremos por zona y por características las necesidades a cubrir. Cada día recibimos más candidat@s y se nutre más nuestra bolsa de empleo.

Por último, queríamos volver a recordaros que tenemos una herramienta para comunicarnos entre nosotros y estar en contacto entre todos los asociad@s: la página de Facebook de asociad@s. Somos muchos ya los que estamos incluidos en ella pero aún faltan soci@s que no interactúan por esta vía que es directa, inmediata y por la que podéis consultar cualquier tipo de duda o incidencia que os surja. Si queréis acceder, solo tenéis que buscar Anapal Asociados en la lupa del Facebook, contestar unas sencillas preguntas de identificación y solicitar la unión. Cuando nos llegue a la sede, comprobaremos los datos y directamente os daremos paso para que podáis interactuar en la página.

Como siempre quedamos a vuestra disposición para cualquier cosa que pueda surgir, queremos ser vuestra referencia para cualquier problema, para cualquier duda, cualquier sugerencia, cualquier colaboración... Para cualquier cosa que queráis compartir con nosotros, la asociación sois vosotr@s.

> Verónica Morón gestion@anapal.es



Soluciones avanzadas para la gestión de puntos de venta SELAE

# vende más. y vende más fácil.

Todo lo que necesitas para tu administración

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

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

Ahora **tu web de venta online** más cerca que nunca PREGÚNTANOS POR NUESTROS PLANES Y ELIGE EL TUYO!

Comienza con el plan básico y añade funcionalidades según tus necesidades.











BOTE 17.000.000 €

## En primera PFRSONA



El Boletín entrevista a Luis Vazquez de Prada, tesorero de la junta de ANAPAL y su representante en Valladolid. Vázquez de Prada es responsable de la 'Rana de Oro', la Administración nº 2 en Arroyo de la Encomienda, a escasos 5 kilómetros de la capital vallisoletana. Descubrimos las inquietudes de este administrador con 8 años de profesión en la gestión de su negocio.

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

Muy poquito. Este año haré ocho años al frente de mi Administración. En un principio adquirí una administración, que se encontraba en un barrio céntrico de Valladolid, con la intención de trasladarme al Centro Comercial donde estoy actualmente. Este año haremos siete años aquí.

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

Pues siempre me había llamado la atención el mundo de la lotería, y empecé la búsqueda de una licencia en 2012. Tardé dos años en encontrar la administración que más se amoldaba a mis necesidades.

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

Saber dar solución a cualquier duda que puedan tener mis clientes e intentar que vuelvan cada día a vernos, porque ello supone que están a gusto con nosotros.

#### ¿Y lo peor del oficio?

Sin duda el no poder compartir con gente que no es de nuestro gremio la enorme responsabilidad y trabajo que supone gestionar una Administración. Aun con todo, creo que somos un sector privilegiado haciendo el trabajo que más nos gusta.

#### Una pregunta obligada; tras el reciente principio de acuerdo alcanzado con SE-LAE para el aumento de las comisiones, ¿cuál es tu opinión?

Pues después de todo el tiempo que ha costado, estoy convencido que hemos conseguido el mejor acuerdo posible, no estoy orgulloso al 100% pero sí satisfecho al 101% porque tanto Josep, como Borja, como toda la Junta hemos hecho todo lo posible por conseguirlo. Hemos sembrado la base para que no tengan que pasar tantos años sin una actualización de nuestras comisiones, y espero que esta mejora que hemos logrado sea revisada cada 4 ó 5 años.

#### ¿A partir de ahora, cuál es el reto más difícil para el colectivo?

Quedan muchísimas cosas por hacer, no todo son la subida de comisiones. Hay temas importantísimos que no podemos dejar de trabajar en ellas. Una de las más importantes es la regulación de nuestras páginas web para poder dar un servicio fundamental para nosotros. También sería fundamental que desde Loterías trataran el sorteo del Niño como el de Navidad en el tema de peticiones especiales. Se deja de servir a muchos clientes por no atender a sus peticiones.

"Hay temas importantísimos como la regulación de nuestras páginas web para poder dar un servicio fundamental para nosotros"

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

Pues la verdad que no nos podemos quejar... En los años 2019 y 2021 repartimos el Millón del Euromillón y en 2020 repartimos el tercer premio y un quinto en el sorteo de Navidad. Aunque por la cantidad de dinero repartido hay muchos premios, no hay nada más especial que dar un premio en la Loteria de Navidad. Debería ser obligatorio que en la vida de cada compañero lotero sienta lo que es darlo.

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

Alguna lagrimilla de alegría se escapó con los premios de la lotera de navidad de 2020... fue un año durísimo aquí, si ya para todos los loteros fue complicado, los centros comerciales de Castilla y León nos llevamos la guinda del pastel ese año... pasamos más días cerrados que abiertos. De hecho, durante el mes de noviembre y primera semana de diciembre de ese año, estuvimos cerrados.

"Hemos conseguido el mejor acuerdo posible, no estoy orgulloso al 100% pero sí satisfecho al 101% porque tanto Josep, como Borja, como toda la Junta hemos hecho todo lo posible por conseguirlo"

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

Estamos en un centro comercial con cerca de 1000 empleados y que duplica esta cifra en épocas como las navidades. Por lo que, al vernos cada día varias veces, hay muy buena relación con muchos. También guardamos muy buena relación con los 30-40 abonados a la lotería nacional que tenemos de nuestra anterior localización, todos los meses les llevo la lotería y no perdemos el contacto. Son gente mayor que no se desplaza a mi Centro Comercial y que quedo con ellos en un bar y se llevan los décimos a los que llevan jugando más de 30 años.



Luis Vázquez



# En primera PERSONA

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

Amigos y compañeros, da igual en qué orden pongas esas dos palabras. Tenemos un trato diario y somos parte de una gran familia. Al tener todos las mismas inquietudes y necesidades, la relación es más que fácil. Rara es la semana que no tenemos una videoconferencia.

"Sin unión no se consigue nada.

Después de estar asociado a

ANAPAL, desde dentro vi la

gran profesionalidad de los
compañeros"

#### ¿Por qué te has sumado a ANAPAL?

Estoy convencido de que sin unión no se consigue nada. Después de estar asociado un tiempo, desde dentro vi la gran profesionalidad de los compañeros que llevaban las riendas de la Asociación. Luego, surgió la posibilidad de entrar a for-

mar parte de la Junta y no dudé ni un segundo, cosa que tengo que agradecer a José Luis y a Josep Manuel.

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

Otra subida de comisiones en un par de años, juegos nuevos y petición de números especiales para el sorteo del Niño, con ese 'poquito' me conformo.



Luis Vázquez





NO LO DUDES

LLAMA YAI

visitenos

# SERVICIO EXPRESS

TODO EN UN FIN DE SEMANA

¡PIDA PRESUPUESTO SIN COMPROMISO!

INFORMACIÓN 609 64 42 81 / 968 60 20 70

gestion@fundacons.com

AVDA. JOSÉ PUJANTE 23 BENIEL (MURCIA)

www.fundacons.com

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 ni retrasos, puesto que nosotros nos encargamos de todo, cartelería y accesorios incluidos.

### ¡NOS AVALAN 17 AÑOS DE EXPERIENCIA!

Hace más de 20 años FUNDACONS Y ASOCIADOS S.L.U, tuvo sus comienzos en el sector del metal y reformas, dando siempre unos motivos, basados en el servicio, calidad y compromiso; por ello disponemos de los mejores profesionales en carpintería metálica: Acero Inoxidable, Aluminio, hierro y PVC, en general. La infinidad de opciones para la decoración del metal nos brinda la oportunidad, como empresa, de rozar la perfección en muchos de nuestros productos.

Visitamos, valoramos y le ayudamos con su proyecto, en cualquier localidad del ámbito nacional y preparamos un presupuesto sin compromiso.



# (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



SI COMPRAS NUESTRA CARTELERÍA DIGITAL, LOS GASTOS DE ENVÍO SON GRATIS.



DISPONEMOS DE FINANCIACIÓN FLEXIBLE, SIN INTERESES Y A SU MEDIDA.







#### **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



# SOLUCIONES INTEGRALES PARA LAS ADMINISTRACIONES DE LOTERÍA



www.grupo-jcm.com

(🖾) info@grupo-jcm.com

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











## **GRACIAS**

La Voz del Lotero

Gustavo Márquez Lotero de Madrid

Las Caras de ANAPAL Verónica Morón

En Primera Persona

Luis Vázquez de Prada Tesorero de ANAPAL

**Opiniones** Borja Muñiz

Presidente de ANAPAL

Gerardo Santamaría

Miembro de la Junta de ANAPAL

José Luís Sánchez Puente Vicepresidente de ANAPAL



### **Anunciantes**

GADMIN PASO ASESORES **ICA** 

JCM Página 2 Página 19 Página 35 Páginas 47 y 49

TÍLDE **SELAE BBVA** 

**GUIDET** Página 4 Páginas 21 Págins 36 y 37 Página 51

**ASG ICORMA INFOLOT** Página 9 Páginas 25 y 52 Página 41

TRASLOT102 **MAESPA TULOTERO** Página 44 Página 13 Páginas 31 y 39

AXA HEDILLA **FUNDACONS** Páginas 17 Página 33 Página 45

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











**FABRICAMOS** 



**INSTALAMOS** 

CONSULTA AQUÍ NUESTRAS ÚLTIMAS NOVEDADES





WWW.GUIDET.ES

info@guidet.es















